



imprimir

Imprimir | Tamanho do texto A- A+

27/11/2009 19:44

7 lições dos empresários emergentes

O microempreendedor saído da pobreza supera obstáculos com garra, criatividade e inteligência. Ele não pode desperdiçar tempo nem dinheiro – e essas são práticas valiosas para os negócios e a carreira de qualquer um

Thiago Cid



1. Preste atenção às pequenas necessidades

O pequeno empreendedor das classes emergentes consegue crescer percebendo pequenas necessidades não atendidas e chances de vender algo ligeiramente melhor do que o que já existe. O segredo é lembrar que, com uma economia cada vez mais complexa, surgem nichos dentro de nichos. O mecânico industrial Almir Lopes, de Sumaré, São Paulo, montou uma oficina móvel numa perua a fim de oferecer serviços de conserto e afiamento de ferramentas profissionais. Nesse nicho, Lopes teve de se especializar em cada segmento que pretendeu explorar, como açougues, marcenarias e, recentemente, pet shops, cada um com sua necessidade.

2. Use dinheiro emprestado como água na Caatinga

Cartão de crédito, cheque especial, limite... Não importa o nome, dinheiro emprestado não é dinheiro seu. Isso significa que ele precisa ter uso controlado, resultado concreto e devolução conforme o previsto. O Banco do Nordeste oferece linhas de microcrédito a 500 mil pessoas. Elas usam bem o capital. Dos microempreendedores considerados pobres no momento em que pegaram esse dinheiro emprestado, mais de 60% conseguiram ultrapassar a linha da pobreza. E a inadimplência fica abaixo de 2%.

3. Se você não é tão forte, seja flexível

Pequenos negócios das classes C e D sofrem duramente com mudanças no ambiente – nos hábitos de consumo, nas leis, na economia. A receita para enfrentar a volatilidade é avaliar o mercado constantemente e não deixar a cintura endurecer. Nara da Rosa, hoje dona da padaria Furabolo, em Pelotas, Rio Grande do Sul, teve uma loja de roupas por sete anos. Aí chegaram os concorrentes maiores, e ela percebeu que não conseguiria sustentar uma guerra de preços com eles. Fez bem. "Empreendedor de sucesso é aquele que consegue mudar o foco se necessário", diz Rodrigo Teles,

diretor da Endeavor.



4. Faça networking – com objetividade

Difícilmente um empreendedor emergente dirá que faz “networking” (o cultivo de contatos profissionais que podem ajudá-lo no futuro). Mas é exatamente o que a maioria deles faz, em geral de forma mais organizada, frequente e prática do que os profissionais de grandes empresas. Em vez de investir tempo em eventos sociais e trocar cartões, o emergente busca contatos que possam lhe trazer oportunidades, informações e serviços. Um exemplo são as associações, como a Zumbi dos Palmares, que reúne 22 artesãs em Colombo, no Paraná. “Lá a gente aprende coisas que não dá para aprender sozinha e cada uma ganha mais com isso”, diz **Denise Ramos** (à esq. na foto).

5. Tenha sempre um recurso extra para emergências

O pequeno empreendedor emergente já viveu ou já viu de perto os efeitos da falta de emprego, de infraestrutura e de serviços básicos – e sabe a importância de ter uma rede de segurança independente de familiares. Helena dos Santos, de Monteiro Lobato, São Paulo, é casada e conta com a agricultura de subsistência no sítio da família. Com a apicultura, porém, tornou-se capaz de ganhar dinheiro sem precisar pedir ao marido. “É um dinheirinho meu”, diz. “Toda pessoa precisa ter um dinheiro próprio para o caso de aparecer algum problema no futuro.” A lição vale para famílias de todas as classes.



6. Aproveite ao máximo os recursos que tem

Quem escapa da pobreza precisa de resultados rápidos – afinal, não há recursos sobrando que possam ser desperdiçados em tentativas fracassadas. Esse empreendedor evita adiar projetos à espera da obtenção dos recursos ideais. Em vez disso, avalia o que existe a seu dispor. “Eu sabia fazer calcinhas e meu marido tinha um Fusca. Sugerí que ele fosse vender em outras cidades”, afirma **Onélia de Mello**, dona de uma confecção de lingerie em Minas Gerais. Ela também melhorou seus produtos com engenharia reversa: comprava peças bonitas e as descosturava para aprender como haviam sido feitas.

7. Aprenda, mas busque valor no que já conhece

O cearense Francisco Araújo trabalhou por seis anos em uma fábrica de antenas. Quando a empresa deixou Fortaleza, ele decidiu ficar e aproveitar sua experiência, fabricando antenas nos fundos de sua casa. Deu certo. O pesquisador Benson Honig, da Universidade Stanford, nos EUA, estudou pequenos empreendimentos na Jamaica e constatou que esse tipo de conhecimento prévio é um fator de sucesso tão importante quanto a capacitação do empreendedor. Entram nessa conta conhecimentos sobre um tipo de cliente, um grupo ou uma demanda.

- Leia as últimas notícias
- Leia outras reportagens desta edição

Fechar