

Mercado sempre espera algo mais

É preciso investir, segundo especialistas, em novidades, consultoria e tecnologia

Tanto Fabiana D'Angelo quanto Carlos Pedro concordam que, para um negócio dar certo, além de determinação, é preciso ter confiança: em seu produto, no caso dela os brigadeiros; ou em seu serviço, no caso dele a entrega de correspondências.

— O mais importante é ter um produto bom, porque não é qualquer coisa que entra facilmente no mercado. Tem que ter algum diferencial. Sem querer, eu acabei descobrindo que havia uma lacuna no mercado — enfatiza Fabiana.

Sem querer, porque não era com brigadeiros que planejava trabalhar. Ela cursou belas artes e pretendia investir na arte com cerâmica, técnica da qual ela chegou até a dar aulas. Mas vendia brigadeiros para os colegas. E, ao fim da faculdade, as encomendas haviam crescido tanto que Fabiana decidiu mudar da cerâmica para o brigadeiro. Inclusive, sua monografia de fim de curso acabou sendo sobre a "arte comestível".

Também foi por acaso que Carlos Pedro se tornou empresário. Trabalhando como pesquisador do IBGE na Rocinha, comunidade onde nasceu, em 2000. Entrevistando os moradores, identificou que a maioria não sabia seus endereços e não recebia correspondências. Por conta própria, acabou acrescentando duas perguntas ao questionário do censo: se as pessoas gostariam de receber suas cartas e se pagariam uma taxa por isso.

— Identificamos, então, essa necessidade. E, por meio da pesquisa, vimos que a aceitação era unânime — conta Carlos.

No início da Carteira Amigo, Carlos e seus dois sócios faziam as entregas pessoalmente. Começaram a crescer e chegaram a ter cinco lojas dentro da Rocinha, o que se mostrou inviável em função dos custos:

— Eram cinco aluguéis, então não víamos dinheiro. Decidimos, então, abrir uma central. Tudo isso fomos aprendendo na prática.

A localização, segundo Rodrigo Brantes, gerente de Atendimento do Sebrae/RJ, é um dos pontos-chave aos quais muitos empreendedores não dão a devida atenção na hora de começar a tocar o negócio:

— A busca prévia pelo local é uma das primeiras etapas, mas muitas vezes passa batida em função do entusiasmo com o novo empreendimento.

Questões burocráticas e legais também costumam ser motivo de queixas por parte dos microempresários. Por isso, acrescenta Brantes, é importante se cercar de pessoas que entendam do assunto, para não correr o risco de ter aumento de gastos por conta de detalhes. Para o Carteiro Amigo, Carlos recorreu ao Sebrae, cujos consultores serviram de ponto de apoio em diversos momentos. Já Fabiana, quando optou por sair das vendas por encomenda para os shoppings, contratou um consultor.

— É muita papelada, então é importante ter alguém que te direcione — afirma a doceira.

Carlos destaca, também, a importância de um sistema tecnológico que dê suporte à empresa. No início do negócio, o banco de dados era pesado e, devido aos problemas frequentes de falta de luz na Rocinha, mais de uma vez chegaram a perder todos os cadastros, já que era necessário fazer back-up diariamente.

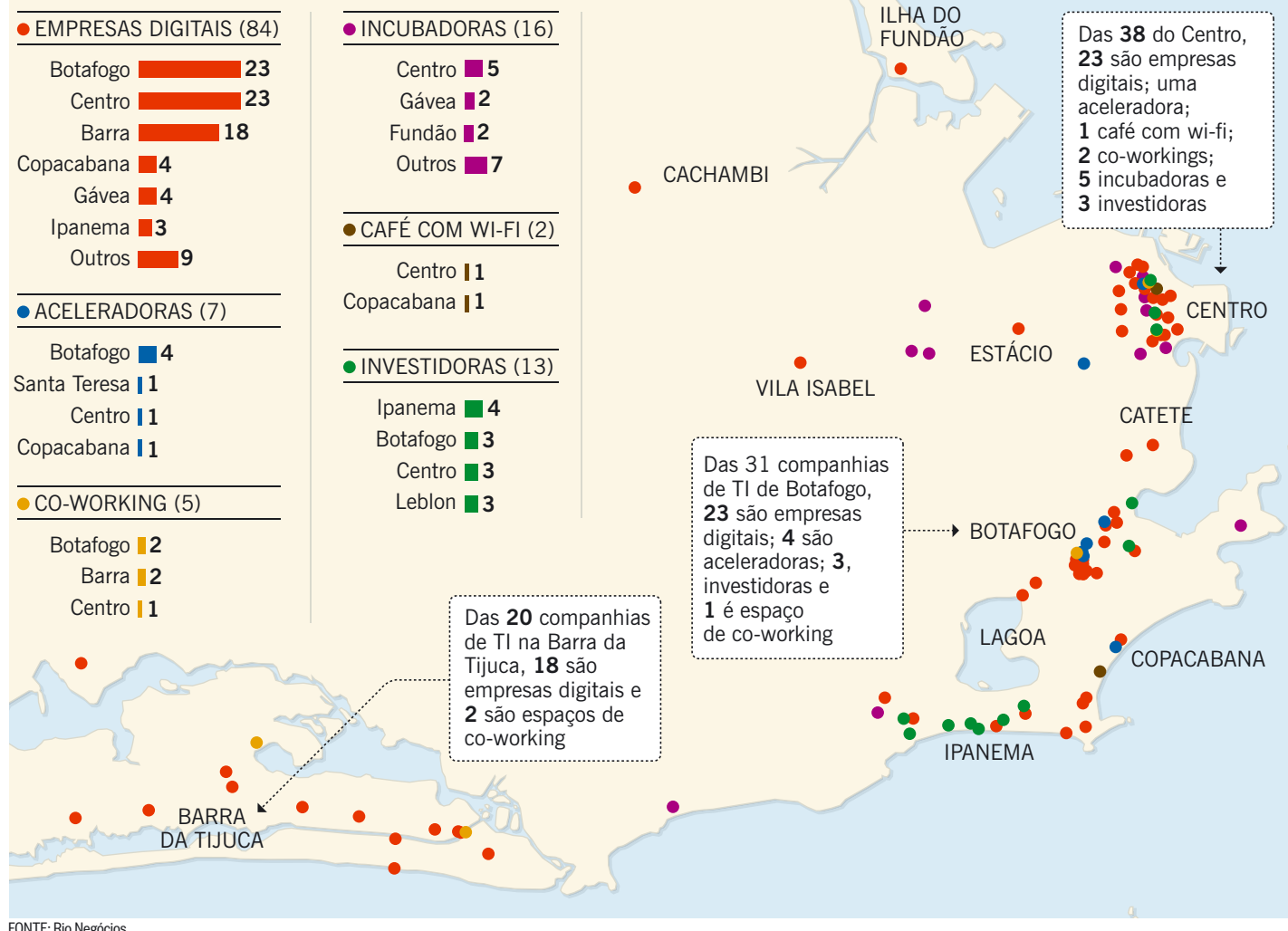
— Era uma coisa que nos impedia de crescer. Até que criamos um programa on-line, o que inclusive possibilitou a formatação da franquia e a ida para outros lugares — conclui Carlos.

A tecnologia também é aliada de Fabiana, especialmente as redes sociais — a marca está no Facebook, Twitter e Instagram:

— Fui aprendendo a importância de saber fazer uma boa divulgação para ganhar o cliente tam-

— Fui aprendendo a importância de saber fazer uma boa divulgação para ganhar o cliente tam-

MAPA DAS EMPRESAS DIGITAIS NO RIO DE JANEIRO



Botafogo e Centro concentram as empresas de TI do Rio de Janeiro

No caso do bairro da Zona Sul, o ambiente colaborativo é apontado como destaque

Botafogo e o Centro concentram as empresas de tecnologia do Rio. Das 127 companhias listadas no mapa digital disponibilizado on-line pela Rio Negócios, 31 ficam em Botafogo, 35 no Centro e 20 na Barra. A listagem inclui as aceleradoras, incubadoras, investidoras, empresas digitais, os espaços de co-working e os cafés com wi-fi.

Katie Pierozzi, gerente para atração de empresas de tecnologia da Rio Negócios, agência de promoção aos investimentos, diz que, em Botafogo, o crescimento de companhias de TI se deu de forma orgânica, e destaca o cluster formado por quem trabalha no bairro:

— O pessoal que fica em Botafogo é unido. O bairro tem elementos que atraem pessoas mais jovens. E não é tão caro

como são Ipanema e Leblon.

Geraldo Thomaz Jr., fundador e co-CEO da Vtex, empresa de e-commerce, decidiu aportar no bairro depois de ter escritórios na Barra, de 2000 a 2003, e no Centro, daí até 2008. Saiu da Barra quando a Vtex começou a crescer e a ter dificuldades para atrair talentos:

— As pessoas querem qualidade de vida, e atrair talentos que não morassem na Barra se tornou difícil — frisa Thomaz, que, com a mudança para o Centro, resolveu o problema de contratação, mas encontrou outras dificuldades. — A opção de vir para Botafogo foi, de novo, em função da qualidade de vida: aqui, há boa infraestrutura de transporte, e estamos no meio do caminho entre a PUC e a UFRJ, o que facilita na hora de encontrar estagiários:

— Além disso, tem a questão do networking. Aqui você encontra mais facilmente as pessoas desse mercado. É outra vibração para colaborar.

Katie relata que empresas parceiras da Rio Negócios já dizem que o bairro começa a ficar saturado e com falta de espaço para crescer:

— As empresas vão procurar outras regiões, naturalmente.

INVESTIDORAS NA ZONA SUL

Segundo Katie, São Conrado começa a se destacar como polo de empresas com um perfil que ela define como "social":

— É um bairro que fica no meio da floresta e que permite que as empresas se instalem em casas. Desta forma, fomenta o ambiente mais criativo.

A especialista da Rio Negócios diz que não é possível defi-

nir um perfil de negócios de acordo com os bairros, já que as atividades são bastante diversificadas. Mas no mapa digital (disponível no site <http://rio-digital.com/digital>) chama a atenção o fato de a maioria das investidoras estarem em Ipanema e no Leblon:

— Uma característica comum é que essas empresas foram fundadas por gente que voltou de São Paulo e decidiu montar seus fundos de investimento perto de onde vivem: em bairros nobres da Zona Sul.

Lançado em outubro, o mapa digital tem o objetivo de ser uma ferramenta de fomento ao ambiente de empreendedorismo digital. As empresas podem se cadastrar, e os especialistas da Rio Negócios fazem a curadoria para incluí-las, se elas se encaixarem no perfil. •



Dicas

PLANEJAMENTO.

"Fazer um plano de ação antes de qualquer decisão é crucial", diz Rodrigo Brantes, do Sebrae/RJ.

PÚBLICO.

Uma das primeiras etapas do planejamento é a definição do público-alvo.

CONSULTORIA.

O Sebrae oferece programas gratuitos, como o "Negócio certo" (www.negociocerto.sebrae.com.br).

TECNOLOGIA.

Um bom sistema de tecnologia pode baratear processos.

REDES SOCIAIS.

Interação com os clientes agrega valor à marca.

Empreendedorismo

Endeavor lança dois cursos à distância

A Endeavor Brasil, organização internacional que fomenta o empreendedorismo de alto impacto, lançou dois cursos à distância para levar ao empreendedor conteúdo sobre como criar negócios de alto crescimento. Os módulos têm duração de três a seis horas, com vídeos e exercícios. Os dois cursos disponíveis são "Crie seu negócio de alto impacto", que custa R\$ 100 (<http://migre.me/euiz4>) e "Marketing para empreendedores", R\$ 200 (<http://migre.me/euinY>).

Negócios

Programa para captar boas ideias cariocas

A aceleradora americana Founder Institute fechou parceria com os brasileiros do TI Angels, para lançar um programa de captação de empreendedores cariocas. Uma das etapas do lançamento será na quarta-feira, quando acontece o "Startup Ideation Bootcamp", no Centro. Qualquer pessoa que queira empreender na área de tecnologia pode participar. Inscrições podem ser feitas até o dia 4 de agosto no site <http://fi.co/join/home>.

Deixe o MBA que é referência falar por você.

MBA FGV

- Administração de Empresas
- Finanças Corporativas
- Gerenciamento de Projetos
- Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil
- Gestão de Pessoas
- Gestão Econômica e Financeira de Empresas
- Gestão Empresarial
- Gestão Estratégica da Tecnologia da Informação
- Gestão Estratégica de Serviços
- Gestão Estratégica e Econômica de Negócios
- Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria
- Marketing
- Marketing Digital
- Master in Finance
- Saúde

Conheça também os cursos oferecidos nas demais cidades do RJ. fgv.br/mba-rio