

A close-up photograph of a hand holding a stack of US dollar bills. The bills are slightly out of focus, with the top one showing the number '1'. The hand is in sharp focus, with the fingers gripping the stack. The background is solid black.

Ricardo Sterchele

EMPREENDENDO MEU PRÓPRIO NEGÓCIO

Frôntis  Editorial



***EMPREENDENDO
MEU PRÓPRIO
NEGÓCIO***

Ricardo Sterchele

**EMPREENDENDO
MEU PRÓPRIO
NEGÓCIO**

Frôntis  Editorial

São Paulo/SP
2022

Copyright© 2022 by Ricardo Luiz Sterchele
Todos direitos reservados. Proibida a tradução, versão
ou reprodução, mesmo que parcial, por quaisquer pro-
cessos mecânicos, eletrônico, reprográfico etc., sem a
autorização por escrito do autor.

1ª edição - Julho de 2022

Capa e Produção Editorial: Frôntis Editorial

Sumário

Negócio x empresa	9
Empreender	17
Plano de negócios.	27
Determinar os processos de produção de cada item ou serviço..	37
Definir as funções de cada pessoa envolvida no negócio	42
Ter sócios no negócio	45
Fonte de recursos	47
Plano financeiro	49
1º passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas	51
2º passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras	52
3º passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques	52
4º passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias	53
Caixa mínimo	54
Estimativa do faturamento mensal	55
Estimativa do custo com depreciação	55
Ponto de equilíbrio	57
Rentabilidade	58
Prazo de retorno do investimento.	58
Construção de cenários.	59
Administração financeira	61
Fluxo de caixa.	61
Comprovantes de transações financeiras.	65

Plano de Marketing	69
A primeira vontade dominante é o estímulo emocional .	76
Segunda vontade dominante é o alívio psicológico . . .	77
Terceira vontade dominante é o status mais alto	78
Quarta vontade dominante é o que os outros querem .	81
Ferramentas de marketing	83
Logística de entrega	89
Canal	90
Categoria de produtos	90
Canais de produção.	92
Tipo de consumidor	94
O processo de compras.	95
Formalizando o negócio	99
Como abrir e formalizar	101
Contratando um funcionário.	103
Abrir uma micro ou pequena empresa	104

Este livro traz de modo prático e didático algumas informações para aqueles que podem transformar sua atividade, seu hobby ou seu “bico” em um negócio.

Diferencia-se aqui ‘negócio’ de ‘empresa’. Toda empresa é um negócio, mas um negócio não precisa ser uma empresa, ou seja, não precisa ser inscrita na Junta Comercial, ter CNPJ, contador etc. Tão pouco precisa seguir o que os conselheiros empresariais falam sobre como administrar uma empresa, pois abordam técnicas e métodos voltados a pequenas e grandes empresas que vão precisar de gerência mais sofisticada na direção de funcionários, fornecedores, marketing, produção, logísticas e coisas assim. No entanto, um negócio pequeno e individual precisa seguir os mesmos conceitos de uma empresa.

Um dos grandes enganos que empresários novatos cometem ao abrir uma empresa, é que se esforçam muito em gerir a empresa, dando muita atenção à administração, à contabilidade, ao marketing e acabam negligenciando o próprio negócio. Outros se dedicam muito à atividade-fim da empresa e negligenciam a administração dela, conseqüentemente, o próprio negócio. Isso faz com que 80% das empresas fechem depois de um ou dois anos da sua abertura.

Por essa razão, este livro aborda como um guia prático as atividades que o empreendedor novato deve executar para que seu passatempo ou atividade seja gerida de modo mais profissional e agregue mais valor, o que lhe trará um rendimento mais seguro e constante. Assim, também estará capacitado caso deseje posteriormente constituir uma empresa próspera e sólida.

Negócio x empresa

Como foi dito na introdução, toda empresa é um negócio, mas nem todo negócio precisa ser uma empresa.

Empresa aqui tem o sentido de uma organização registrada nos órgãos públicos e com as autorizações exigidas para poder exercer uma atividade e emitir notas fiscais. Uma empresa de prestação de serviços pode operar em uma residência, no apartamento do proprietário por exemplo, uma empresa comercial ou fabril precisa de um estabelecimento próprio destinado e adaptado à atividade que vai exercer. Vai necessitar da aprovação da secretaria sobre poluição sonora e ambiental; se for destinado à produção de produtos para uso humano ou em animais precisará de aprovação da Anvisa e da Vigilância Sanitária; também precisará de autorização do corpo de bombeiros e da prefeitura. Certamente terá de contratar pelo menos um contador para emissão e pagamento de várias guias além de fazer a contabilidade da empresa.

O “negócio” é uma atividade que visa remuneração, ganhar dinheiro. Uma pessoa que em sua casa produz pães, bolos, marmitas, ou uma costureira, um alfaiate, vendedora de cosméticos ou de roupas para manter seu sustento, tem um negócio, mas não uma empresa. É para essas pessoas que este livro se dirige.

Vamos mostrar de modo simples e prático como estes empreendedores devem gerenciar as suas atividades como um negócio e não como um bico ou passatempo. Seguindo os mesmos conceitos e procedimentos de uma empresa, poderão aumentar a sua lucratividade e produtividade. Caso desejem mais adiante expandir seu negócio poderão constituir uma empresa com mais segurança, sem o risco de falir em pouco meses.

A pessoa que já tem uma atividade que vem dando retorno financeiro, que já tem uma clientela, será mais fácil implantar algumas medidas para que esta atividade seja considerada um negócio. Ressalto que a diferença é a pessoa atender a pedidos de alguns clientes, como fazer um bolo de aniversário ou fazer procedimentos estéticos como de cabeleira, manicure, depilação para conhecidas, ou consertar aparelhos e coisas desse tipo de modo esporádico, que às vezes dá para ganhar um dinheirinho. Outra coisa é fazer a mesma atividade de modo profissional, administrando como negócio, de maneira que gere uma renda mais estável, controlando as finanças, o tempo, recursos, com logística, voltado a satisfazer a clientela e definindo o tamanho ideal para que a atividade seja feita com qualidade e com lucratividade satisfatória.

Para a pessoa que ainda não exerce nenhuma atividade dessa forma e deseja ou até precisa fazer alguma coisa para conseguir uma renda para seu sustento, será preciso primeiro avaliar alguns pontos antes de iniciar.

Começa que todo negócio tem potencial para ser bem-sucedido, mas nem todo empreendedor tem potencial para fazer com que aquele negócio se torne bem-sucedido. “A maioria dos negócios vão mais ou menos bem

em épocas mais favoráveis, no entanto, um bom negócio vai sempre bem independente da época. O que o empreendedor bem-sucedido sabe que o fracassado não sabe? O problema dos negócios fracassados não é a falta de conhecimentos do proprietário a respeito de finanças, marketing, de gerência, de operações, essas coisas são fáceis de aprender. O problema é que ele pensa que sabe o bastante. Assim, gasta seu tempo tentando defender e justificar aquilo que sabe, em vez de descobrir o que não sabe.”¹

Por essa razão que cerca de 40% das empresas fecham no primeiro ano e cerca de 80% fecham antes dos 5 anos. É comum uma pessoa ter algum conhecimento técnico ou habilidade e iniciar um negócio próprio para fazer dele a sua atividade principal. Geralmente é um profissional que atuou em alguma grande empresa por muito tempo e adquiriu uma grande experiência no seu setor, resolve que pode oferecer ao mercado sua experiência. Pode ser com prestador de serviço, por exemplo um engenheiro que deseja ser consultor, ou um técnico que deseja fazer reparos, ou que inventaram algum produto que acham que fará grande sucesso no mercado.

O engano dessas pessoas é se concentrar no que sabem fazer e negligenciam as demais áreas do negócio, que nas empresas que trabalhavam eram administradas por outras pessoas. Se atêm à prancheta ou à banca de serviços e passam a contratar pessoas capacitadas para cuidarem das áreas de contabilidade, finanças, atendimento e marketing, da mesma forma que as grandes empresas fazem. Acreditam que com um time de alta qualidade, isso quando se tem recursos financeiros para pagar bons salários e oferecer estrutura para elas pos-

1 - GERBER; pág. 6.