



**TRABALHO /** Ipea revela que o DF é a unidade da Federação com a menor taxa de empreendedorismo do Brasil. Mas a pessoa que investe em um negócio na capital ganha mais e trabalha menos

### Fique atento

Você quer se tornar um empreendedor, mas não sabe por onde começar ou que negócio abrir? O site do Sebrae traz uma série de ideias. Confira sugestões de como ganhar dinheiro e descubra o que é preciso fazer para se tornar um empreendedor.



#### Decidiu?

Abriu e gerir uma empresa exige um conjunto de habilidades e conhecimentos. É preciso entender o mercado, o público que se deseja atingir e planejar bem o negócio.

#### Desperte

O primeiro passo para alcançar o sucesso é descobrir se você já tem as características do empreendedor. O futuro da empresa depende dos cuidados de seu dono. O perfil e o talento do futuro empresário são fundamentais para o sucesso do negócio. Ter um espírito criativo e pesquisador é uma das qualidades fundamentais de um empreendedor. É possível fazer testes de capacidade on-line no site do Sebrae e cursos gratuitos de orientação ([www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)).

#### Reúna

Antes de dar entrada na papelada, é preciso saber se o empreendimento é viável. Para isso, a pessoa deve coletar informações que darão subsídio à elaboração do plano de negócios, documento que ajuda a tornar a empresa realidade. Diversos dados organizados por entidades públicas ou privadas externos são necessários às empresas, como os do IBGE, do Sebrae, de associações comerciais, industriais e sindicatos, de centros de pesquisa, cooperativas e agências de desenvolvimento, centros tecnológicos, além de jornais, revistas e publicações especializadas.



#### Conheça

A terceira iniciativa é organizar as informações coletadas. A pesquisa é um recurso vital que serve para conhecer o perfil do cliente. Ela fornece a caracterização dos consumidores nos aspectos quantitativos (potencial e participação da empresa no mercado) e qualitativos (estilo de vida, características comportamentais, hábitos de consumo, escolaridade, renda). Também serve para perceber a estratégia dos concorrentes e observar seus pontos fortes e fracos, além de analisar as empresas que fornecem produtos e serviços.

# Muito bom para quem se arrisca

» GIZELLA RODRIGUES

O brasileiro não se arrisca muito a abrir o próprio negócio, mas quem enfrenta o desafio tem razões para comemorar. De acordo com dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), o Distrito Federal tem a menor taxa de empreendedorismo do país. Apenas 17% da população ocupada trabalha como empregador ou por conta própria, índice que chega a 31% em estados como o Pará. Por outro lado, os empresários do DF, sejam micro, pequenos, médios, grandes e até individuais, faturam em média mais que todos os outros brasileiros: R\$ 5.512 por mês. Eles também são melhor preparados e trabalham menos.

No último dia 7, o Ipea divulgou o estudo que revelou a taxa de empreendedorismo nos municípios brasileiros, o tempo médio de estudo do empreendedor, seu lucro médio e as horas trabalhadas. A pedido do Correio, o instituto agrupou os dados por unidade da Federação e constatou que o DF está em último lugar no ranking. No topo da lista, estão estados das Regiões Norte e Nordeste como Pará, Maranhão e Rondônia,

onde praticamente três em cada 10 trabalhadores têm seu próprio negócio (veja infográfico na página 29).

Os brasileiros empreendedores ganham três vezes mais do que os do Maranhão, por exemplo, onde a renda dos empresários e dos trabalhadores autônomos é a menor do Brasil: R\$ 1.590. E trabalham até seis horas a menos (39 horas por semana) que os de Santa Catarina, no alto da tabela. Além de a população do DF ter uma renda per capita mais alta que a dos demais brasileiros de uma maneira geral, quem abre o próprio negócio na capital tem mais conhecimentos — uma das explicações para a maior remuneração. Em média, o empreendedor brasileiro estudou nove anos, ou seja, terminou pelo menos o ensino fundamental. No Pará, o estado

que lidera o ranking do empreendedorismo divulgado pelo Ipea, os estudos caem para seis anos, número que chega a cinco anos e sete meses no Maranhão, o último da lista.

O fato de o DF ter muitos servidores públicos é a principal explicação para a pequena taxa de empreendedorismo. Os índices mais altos estão em estados do Norte e Nordeste, que têm uma grande quantidade de pequenos agricultores trabalhando por conta própria. "No Pará, por exemplo, a atividade econômica mais importante é a agricultura. As pessoas são autônomas, já que não existem muitas médias e grandes empresas empregando muita gente ali", afirma Fábio Monteiro Vaz, assessor da Presidência do Ipea e técnico de planejamento e pesquisa. "É preciso olhar não só a quantidade de empreendedores

mas as chances de esses negócios darem certo. A alta escolaridade e a alta renda mostram isso", ressalta.

#### Novo perfil

O superintendente do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do DF (Sebrae-DF), Antônio Valdir Oliveira Filho, afirma que a participação do setor privado no DF tem aumentado gradativamente. Segundo dados da Companhia de Planejamento do DF (Codeplan), a administração pública representava 55,4% do Produto Interno Bruto (PIB) do DF em 2009, percentual que caiu para 53,4% em 2010.

Em 2006, 65% da massa salarial do DF vinham do governo. Em seis anos, esse número caiu para 40%. "As pessoas aqui foram formadas para serem empregadas de alguém. Mas essa mentalidade está mudando. Estudantes na universidade já pensam em abrir o próprio negócio", afirma. "O mundo existe além do estado e o empreendedor precisa tirar proveito do fato de termos muitos servidores públicos: a alta renda per capita do Distrito Federal garante um consumidor diferenciado", ressalta Valdir Filho, da Codeplan.

#### Diagnóstico

Intitulado Ranking Municipal do Empreendedorismo no Brasil, o estudo do Ipea foi feito com base no Censo 2010 e mostra que a capital do empreendedorismo é Belém. No extremo, encontra-se Passa Sete, no Rio Grande do Sul. Dos 5.565 municípios, o maior lucro médio foi observado em Buritópolis (GO). Brasília aparece na posição nº 4.448 entre todos os municípios brasileiros. Os empreendedores que mais cresceram foram mulheres, negros, moradores das periferias, das cidades nordestinas e de baixa escolaridade.

## Personagem da notícia

### De ambulante a empresária

O DF tem mais de 112 mil microempreendedores individuais, micro e pequenos empresários. Gente como Gizella Sena Costa, 49 anos, que chegou a Brasília em 2002 para recomeçar a vida, depois de se separar do marido. O filho mais velho dela servia ao Exército na capital e a mulher decidiu trazer as quatro filhas de Macéio para viver ao lado do irmão. Veio sem ter emprego ou conhecidos que lhe ajudassem, mas cheia de disposição para trabalhar. Nos primeiros meses, morou na quitinete alugada pelo filho, mas acabou se mudando para Planaltina de Goiás por causa do alto preço do aluguel. Mesmo assim, pegava um ônibus todos os dias para a Asa Norte, onde vendia churrasquinho nas paradas de ônibus. As filhas ajudavam vendendo água no semáforo.

Do churrasquinho ela passou a fabricar e vender salgadinhos. Começou a comercializar o produto em um ponto fixo e, quando soube que um trailer na Asa Norte estava à venda, viu a chance

Ilano Andrade/CB/DA Press



Gizella Sena Costa: "Não tive ajuda de ninguém, mas nunca desisti"

de aumentar o negócio. Conseguiu sensibilizar a proprietária, que lhe vendeu o equipamento dividido em 10 vezes. Ficou quatro anos vendendo salgadinhos no local e chegou a dormir no quiosque durante três meses

com as duas caçulas para economizar a passagem para Planaltina. Com o dinheiro das vendas, pagou a casa onde morava no município goiano e ainda conseguiu economizar para abrir o próprio negócio.

Em Planaltina, Gizella conheceu o atual marido, Anísio de Sousa Barros, 43 anos. Ele trabalhava há oito anos em uma loja de produtos agropecuários e dizia ter vontade de montar a própria loja. Ela aproveitou a experiência que tinha no comércio em Alagoas e embarcou no sonho do então namorado. "Eu dizia para ele que iam abrir nossa loja. Fui comprando as coisas aos poucos, balança, prateleira, e guardando em casa", conta. A oportunidade de transformar o desejo em realidade apareceu em 2007, quando a loja onde Anísio trabalhava, na Vila Planalto, fechou as portas.

"Foi aí que decidi abrir a nossa. Já que a Vila Planalto estava sem agropecuária, iríamos ter lucro ali", lembra-se. Nascia então a primeira das cinco lojas que Gizella tem com as filhas. Outras três ficam no Itapoã e uma em São Sebastião. "Me sinto uma pessoa realizada e vitoriosa. Não tive ajuda de ninguém, mas nunca desisti. É preciso ter muita perseverança e coragem de trabalhar", ensina a mulher, que hoje mora em uma casa própria no Itapoã, tem três carros e é dona do terreno onde funciona uma das lojas. (GR)

#### Consulte

No site do Sebrae você encontra dicas de gestão financeira e descobre como identificar se o projeto trará retorno financeiro. O empreendedor deve construir um plano de negócio, em que organiza as informações coletadas sobre a empresa que deseja montar. O plano é o melhor instrumento para traçar um retrato fiel do mercado, do produto e das atitudes do empreendedor. O site também traz um guia de como elaborar esse projeto.

#### Registre

A última etapa é registrar o negócio. A formalização gera várias oportunidades e ganhos. A empresa formal tem mais chances de fechar parcerias, acessar linhas de crédito, exportar e receber subsídios do governo. É mais segurança para os investimentos feitos na empreitada. O Sebrae também tem um guia prático para o registro de empresas no site da instituição.

#### Procure o Sebrae

Centrais de atendimento do Sebrae no Distrito Federal

Sede  
SIA, Trecho 3, Lote 1.580

Sebrae Nacional  
Avenida L2 Sul, 604/605 — Asa Sul

Na Hora Empresarial Riacho Fundo  
QN 7, 2º andar — Shopping Riacho Fundo

Na Hora Empresarial — Taguatinga  
CNP 12, 3º andar — Shopping Top Mall

Câmpus UnB Ceilândia  
CNP 01, Bloco E, Sobreloja

Central de Atendimento Asa Norte  
SEPN Quadra 515, Bloco C, Lote 32





**TRABALHO /** Turismo, tecnologia da informação, construção civil, comércio varejista e prestação de serviços despontam na capital como os principais setores para quem pensa em abrir o próprio negócio, segundo levantamento do Sebrae. Orientação resulta em sucesso

Ilano Andrade/CB/DA Press



O casal Francisca e Antônio Luiz comemora as vendas de pães de mel: 400 unidades por semana

# Oportunidades de R\$ 1,6 bilhão

» GIZELLA RODRIGUES

O Distrito Federal tem 539 oportunidades de negócios em nove segmentos, de acordo com levantamento do Sebrae feito em razão da Copa do Mundo de 2014. A produção de eventos associados ao turismo lidera o ranking, com 88 chances de atividades capazes de gerar 1.320 empregos e movimentar R\$ 264 milhões por ano. O setor de tecnologia da informação aparece em segundo lugar, com 86 oportunidades, e o turismo, em terceiro, com 85. A construção civil, o comércio varejista e a prestação de serviços também são áreas que devem ser estudadas por interessados em se tornar parceiros, capazes de faturar até R\$ 1,6 bilhão, anualmente, nas oportunidades indicadas.

A quantidade de interessados em abrir o próprio negócio aumentou no DF nos últimos dois anos. Em 2010, 72 mil pessoas procuraram orientação do Sebrae-DF. O número saltou para 176 mil em 2012. No ano passado, 45,5 mil estiveram em salas de aula para assistir a palestras ou cursos, total três vezes maior do que o de 2010, quando 15 mil se capacitaram na instituição. O volume de consultorias dadas pelo Sebrae também aumentou 37% — passou de 78 mil horas em 2010 para 106 mil no ano passado. "O DF reúne ótimas condições para o empreendedor, e as pessoas estão acreditando no crescimento do setor privado da capital do país.

Estamos formalizando mais de 2 mil empresas por mês", afirma o superintendente do Sebrae no DF, Antônio Valdir Oliveira Filho.

Apesar de a capital federal ter mercados promissores, Antônio Valdir ressalta que, antes de abrir um negócio, o aspirante a empresário precisa se conhecer muito bem. "A escolha depende muito da vocação. Alguém pode montar uma padaria que dará supercerto. Isso não significa que o vizinho também terá sucesso ao montar uma. Se ele não gostar de acordar de madrugada para abrir a loja e chegar em casa às 4h da manhã, deve abrir uma boate e não uma padaria", exemplifica.

Para o negócio dar certo, também não basta ter vontade de ser dono da própria companhia. É preciso se preparar, fazer pesquisas de mercado, conhecer o público consumidor e até a concorrência. O Censo de 2010 mostrou que 73% das micro e pequenas empresas abertas no Brasil sobreviveram aos dois primeiros anos, os mais difíceis para novas atividades. No DF, o índice sobe para 75% e salta para 81,5% para aquelas que buscaram orientação do Sebrae. "Preparamos para elas terem sustentabilidade e competitividade, os dois principais princípios dos negócios de sucesso", explica o superintendente do Sebrae.

O casal Francisca Laurinda de Sousa, 51 anos, e Antônio Luiz Lima Júnior, 58, recebeu ajuda para formalizar o negócio que existia há oito anos. A mulher traba-

lhou durante 15 anos como telefonista em uma grande rede de postos de combustíveis do DF, mas teve que deixar a função em 2003 depois que sofreu um choque elétrico em que perdeu parte da audição. Ficou desempregada e, para complementar a renda da família, passou a fazer pães caseiros e a vender para as amigas. Francisca sempre gostou de cozinhar, e o negócio deu certo. Aos poucos, ela aprendeu a fazer tortas e bolos decorados até que chegou aos pães de mel, os produtos mais vendidos atualmente.

Em 2010, o marido dela sofreu um acidente de trânsito, teve traumatismo craniano e amnésia. Deixou de trabalhar na loja de material de construção e decidiu ajudar a mulher nas vendas. Em fevereiro de 2011, eles se formalizaram como empreendedores individuais e comemoraram o sucesso da empresa Pães de Mel Stilo Chica.

Com a ajuda do Sebrae, montaram um site. Agora, atendem encomendas e fazem doces para casamentos, além de deixar o alimento para vender em padarias de Samambaia, onde moram, além de Taguatinga e Guará. Também recebem a ajuda do filho, que vende pão de mel na escola. Com o esforço, comercializam entre 300 e 400 unidades por semana. "O meu sonho é abrir uma confeitaria. Estou me profissionalizando para isso. Faço cursos para aprender novas receitas. Acredito no futuro do negócio. É muito bom trabalhar por conta própria", diz Francisca.

## Independência

Com base nos dados do Censo 2010, o Ipea traçou um perfil do empreendedor brasileiro: quanto ele ganha, tempo de trabalho e de estudo. O instituto também mostra em quais estados mais pessoas abrem seu próprio negócio. Veja a posição do DF no ranking:

UF	Taxa de empreendedorismo	UF	Anos de estudo
1º	Pará 31%	1º	Distrito Federal 9,18
2º	Maranhão 28%	2º	São Paulo 9,10
3º	Rorondônia 27,9%	3º	Rio de Janeiro 8,88
4º	Rio Grande do Sul 27,1%	4º	Mato Grosso do Sul 8,11
5º	Amazonas 26%	5º	Goiás 8,01
23º	Rio de Janeiro 21,53%	23º	Rorondônia 6,29
24º	Minas Gerais 21,52%	24º	Pará 6,05
25º	Alagoas 21,3%	25º	Piauí 5,89
26º	São Paulo 20%	26º	Acre 5,89
27º	Distrito Federal 17%	27º	Maranhão 5,71

  

UF	Renda	UF	Horas de trabalho semanais
1º	Distrito Federal R\$ 4.709	1º	Santa Catarina 44,1
2º	São Paulo R\$ 3.962	2º	Rio Grande do Sul 43,5
3º	Mato Grosso do Sul R\$ 3.862	3º	Goiás 42,77
4º	Mato Grosso R\$ 3.880	4º	Minas Gerais 42,73
5º	Goiás R\$ 3.824	5º	Paraná 42,70
23º	Paraná R\$ 1.971	17º	Distrito Federal 39,54
24º	Pará R\$ 1.966	23º	Alagoas 38,1
25º	Sergipe R\$ 1.827	24º	Piauí 38
26º	Piauí R\$ 1.631	25º	Sergipe 37,8
27º	Maranhão R\$ 1.590	26º	Maranhão 37,6
		27º	Bahia 37,4

Editoria de arte/CB/DA Press