

CASOS DE SUCESSO SEBRAE

Empreender pode ser o melhor caminho. Mas, tem que saber como...

Atitudes empreendedoras nem sempre garantem sucesso àqueles que pretendem gerar sua própria renda, mas no atual cenário de oportunidades reduzidas, podem ser consideradas como alternativa para bons negócios.

A empreendedora Fábيا Márcia Alencar Ximenes, 38, trabalhou mais de onze anos em um estabelecimento comercial no ramo de ótica como gerente de vendas de óculos,

armações e lentes para atender especificações de oftalmologia, de acordo com as receitas médicas. Ela consultou seu marido, Roosevelt da Silva Ximenes, 41, que tinha o mesmo tempo de experiência em autoescolas, e decidiram que era a hora de abrir um negócio, pensando inicialmente em criar um site de compras coletivas. Procuraram o Sebrae e participaram do Programa Próprio, e ao final foram aconselhados pelo

O que você tira desta leitura?

- A Visão Empreendedora permite identificar oportunidades.
- A capacitação permite identificar gaps e ajustar a gestão.
- Aplicação de ferramentas de gestão ajudam no crescimento consistente.

O Programa Próprio deu lugar ao Começar Bem – se você tem uma ideia de negócio e deseja receber orientações para viabilizá-la ou se você tem experiência em trabalhar por conta própria e gostaria de transformar seu negócio em um empreendimento lucrativo, competitivo e sustentável, o Sebrae pode te ajudar.

O Projeto Começar Bem oferece um conjunto de soluções em formato de palestras, oficinas, cursos, cartilhas, guia visuais, aplicativos e vídeos para concretizar seu sonho e transformá-lo em um empresário de sucesso.



consultor a buscar um negócio que já fosse de seu domínio, porque assim a experiência seria um instrumento para terem mais segurança no empreendimento.

Depois de uma análise criteriosa, o casal entendeu que apesar de Roosevelt possuir um bom conhecimento do mercado de autoescola, seria impraticável abrir um negócio nesse ramo, porque o investimento em veículos estava fora do orçamento disponível. Valendo-se do saber adquirido por Fábiana na área comercial de ótica básica, tendo ela feito cursos e especializações, apesar de existirem numerosas lojas desse tipo em Porto Velho, optaram pela abertura desse negócio, apostando que, se fosse bem administrado, dariam início a uma boa opção no mercado.

Em março de 2012, Fábiana se registrou como **Microempreendedora Individual** e adquiriu seu Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), e assim nasceu a Porto Ótica. Tendo Roosevelt como seu único empregado, uma vez que ele assume a função como um bom administrador, mas sem conhecer a atividade. Com prudência e tolerância, se prepararam fazendo cursos e participando de palestras durante cinco meses até abrir a loja na Rua Elias Gorayeb, Liberdade, bairro residencial.

Fábiana, conhecendo os produtos e as tendências, fazia seu marketing volante procurando pessoas conhecidas, principalmente aquelas que potencialmente estariam na faixa de público a ser atendido. Ela procurava clientes anunciando em redes sociais que sua empresa é uma ótica móvel que atende na comodidade das residências ou no trabalho. Ela agendava seus clientes que sempre foram atendidos com qualidade, seriedade e compromisso.

Abrir uma loja em sua própria residência, ainda como MEI, foi uma postura empreendedora de enfrentamento de risco. Sua atitude demonstrou a autoconfiança que orienta as mulheres vencedoras nos tempos atuais. Com visão de futuro, característica da mulher empreendedora, entendia que o crescimento

contínuo da empresa seria o fator gerador da necessidade de mudar para um ponto comercial mais atrativo. Identificando a oportunidade de expandir seu atendimento, procurou de novo o Sebrae e adquiriu conhecimentos em planejamento estratégico para sua migração de categoria, até que conseguiu se estruturar, aumentando sua renda e se habilitando de Microempreendedora Individual para **Microempresa**.

A Microempresa foi registrada em 1º de junho de 2015 e hoje conta com um administrador, Roosevelt, e três funcionárias. A ME Porto Ótica, na expectativa de melhoria contínua, imanente ao espírito empreendedor, investe na capacitação das mulheres que compõem sua equipe, fortalecendo seu time de trabalho, provocando o empreendedorismo em série. Suas funcionárias estão muito envolvidas com a razão e o propósito da empresa que constituem seus diferenciais competitivos.

Para Fábiana, o Dia Internacional da Mulher tem um significado especial, porque marca a data em que ela e Roosevelt chegaram de Manaus, há 4 anos, e o Sebrae os recebeu e forneceu as ferramentas para o sucesso e mostrou a importância de fazer algo que já se conhecia em lugar de experimentar novos negócios sem o entendimento necessário para alcançar o sucesso. “O Sebrae me valorizou como mulher, não só pelas capacitações, mas pela especial atenção nas consultorias que nos valorizam com o suporte na contabilidade e gestão”, conta Fábiana. Ela dá o recado para as mulheres de que, com Deus em primeiro lugar, a coragem, a honestidade e a vontade de crescer, os negócios irão bem desde que se busque o melhor atendimento ao cliente, que é a chave de todas as realizações. Seu desejo é participar do **Empretec**, mas ainda não conseguiu se programar para ter agenda e fazer parte desse grupo especial de empreendedores.

Para Deisiany Talita Lopes, 26, com o ensino médio completo, a mais recente contra-

A Microempresa (ME) é a firma do empresário, devidamente registrado nos órgãos competentes, bem como a sociedade empresária, a sociedade simples e a empresa individual de responsabilidade limitada que aufera a receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360 mil.

Microempreendedor Individual (MEI) é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um MEI, é necessário faturar no máximo até R\$ 60 mil por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular.

O MEI pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria. Entre as vantagens oferecidas está o registro no CNPJ, o que facilita a abertura de conta bancária e a emissão de notas fiscais.

O Empretec é uma metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) voltada para o desenvolvimento de características de comportamento empreendedor e para a identificação de novas oportunidades de negócios, promovido em cerca de 34 países. No Brasil, o Empretec é realizado exclusivamente pelo Sebrae e já capacitou cerca de 215 mil pessoas, em 9.100 turmas distribuídas por todos os estados. A cada ano, o Empretec capacita em torno de 10 mil participantes.

tada pela Porto Ótica, “Fábria incentiva nossa evolução, e nós a vemos como exemplo de dedicação, principalmente porque é mãe e encontra tempo para conduzir seu trabalho e cuidar dos filhos”. Deisiany entende que o Dia da Internacional Mulher é o dia de reconhecimento pela luta das mulheres, que mesmo com seus filhos pequenos conseguem conciliar trabalho, educação e família.

Para Raquel da Silva Santos, 35, cursando o ensino médio, vendedora e atendente, “Fábria é a profissional de primeira linha que dá apoio e incentiva nossas iniciativas para o atendimento com respeito e dignidade”. Raquel sabe que o Dia Internacional da Mulher é não somente o reconhecimento pelo esforço que desempenham, mas também um dia dedicado à valorização da mulher.

Já Fátima Cândido, 26, funcionária mais antiga do grupo, afirma: “Fábria nos ensina muito, vivemos aqui na empresa um aprendizado constante, e em breve estaremos fazendo cursos no Sebrae oferecidos por ela para nosso aprimoramento. Para mim que sou casada e tenho dois filhos, trabalhar na Porto Ótica é motivo de orgulho, já completei o ensino médio e agora estou cursando técnica em enfermagem com total apoio dessa administração. Para mim o dia da mulher é de importância fundamental para nossa valorização e serve como estímulo para o nosso crescimento constante”.

Já o administrador Rosevelt, diz: “Todo dia é dia da mulher, e minha parte aqui consiste em tomar os cuidados necessários para que o empreendedorismo não se desgarre das noções fundamentais que mantêm uma empresa dentro da regularidade. Por mais que pareça bonito o espírito empreendedor, não podemos nos descuidar da gestão, da contabilidade, do fluxo de caixa e de todos aqueles procedimentos normativos da boa administração”. A Porto Ótica incentiva suas colaboradoras, porque sabe que a mão de obra em Porto Velho é muito deficitária, e aqui, diz Rosevelt, “o trabalho enobrece quando os clientes voltam para agradecer o bom

atendimento. Buscamos o diferencial com nossa equipe que espera o crescimento, e o retorno financeiro tem sido a consequência dessa dedicação. Portanto, empreender pode ser o melhor caminho, desde que bem orientado, e o Sebrae é o veículo para percorrermos essa trajetória com sucesso”.

O Sebrae oferece cursos online como o Aprender a Empreender, cujo objetivo é fornecer conhecimentos sobre o perfil empreendedor por meio da transmissão de conceitos sobre mercado, finanças e empreendedorismo. O curso desenvolve atitudes que compõem o perfil empreendedor para quem está planejando abrir um negócio ou quem já possui uma micro ou pequena empresa. É destinado a quem deseja iniciar um negócio e adquirir noções básicas de como gerir um empreendimento e também para quem deseja melhorar a sua empresa.

Estudo de Caso

Ao se rever este material, não mais como um histórico de uma mulher bem sucedida, mas como exemplo de estudo de caso que deu certo com o apoio do Sebrae, vamos agora detalhar como aconteceu. Depois da primeira capacitação no Sebrae, Fábria e Rosevelt analisaram seus pontos fortes e fracos para caracterizar seu ambiente interno. Verificaram que partir para o negócio de Rosevelt, a autoescola, não daria certo porque a aquisição de veículos não se enquadrava no orçamento disponível, portanto descartaram plano por possuir esse ponto fraco e analisaram a experiência de Fábria na comercialização de artigos de ótica. Verificaram que entrando em contato com fornecedores de lentes, armações e demais acessórios, não precisariam se deslocar para grandes centros para garantir fornecedores. Certificaram-se de que o capital inicial que dispunham era necessário e suficiente para iniciar o empreendimento e consideraram esse conjunto de pontos fortes como fatores de relevância para viabilizar o negócio. Adaptaram sua residência para servir de ponto

Este Estudo de Caso permite você identificar a aplicação de uma importante ferramenta de análise de cenários para desenhar a estratégia de uma empresa.

comercial, diminuindo assim a necessidade de despesas de investimento.

Criaram a empresa formalizando-a, com ela como MEI e ele como seu único funcionário, seguindo um plano de negócio elaborado com a consultoria do Sebrae. No plano ficou bem definido o ambiente externo que apresentou como ameaças o fato de estarem num bairro residencial, só poderem contar com um funcionário e a limitação de crescimento restrita a um faturamento anual de R\$ 60 mil. As oportunidades apareceram devido ao conhecimento de Fábila, sua capacidade em fazer amigos e oferecer condições especiais de crédito, bem como sua mobilidade ao buscar consumidores em sua residência, além da ética como fator básico para o relacionamento com os clientes. Com esses referenciais delineados, o casal utilizou uma estratégia de marketing nas redes sociais e outra de comercialização para crescer nas vendas e nos serviços. Com as estratégias definidas, reduziram-se as fraquezas, aproveitaram ao máximo suas potencialidades e as oportunidades, tendo as ameaças sob controle.

Novos desafios tomaram lugar na trajetória da Porto Ótica, como naquela etapa em que precisaram saber como transformar o MEI em ME, já que o faturamento cresceu além do limite da renda bruta anual legalmente estabelecida para a categoria. Novamente buscaram o Sebrae, que os aconselhou a procurar um contador que reunisse as condições para assessorá-los no processo de desenquadramento através do código de acesso no portal do Simples, no qual poderiam selecionar o motivo e a data em que ocorreu o fato gerador do desenquadramento. Depois desse procedimento no escritório de contabilidade credenciado no Conselho Regional de Contabilidade (CRC), tornaram-se uma ME. Nesse novo enquadramento, a firma se mudou para a Avenida Calama, subesquina com a Avenida Campos Sales, num ponto excelente ao lado de um instituto clínico de olhos, aproximando-se ainda mais dos clientes atuais e potenciais. A próxima estratégia da empreendedora será migrar para uma **Empresa de Pequeno Porte**.

Contribuição deste Caso de Sucesso

- Deve-se analisar bem as ferramentas disponíveis para criar um negócio.
- Abrir uma empresa com um porte menor é uma boa estratégia para diminuir custos no início.
- Mesmo entrando em um mercado consolidado é possível inovar, como a estratégia de vendas adotada no início do negócio

A Empresa de Pequeno Porte (EPP) é um empreendimento com faturamento bruto anual entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões. Caso essa empresa não exerça uma atividade vedada pela Lei Complementar nº 123/2006, ela também poderá optar pelo Simples Nacional.



Este Caso de Sucesso foi produzido pelo Sebrae em Rondônia