



**RAYSSA** é química e tinha emprego em uma multinacional. Resolveu mudar de área, criar roupas fitness e hoje sua empresa fatura R\$ 5,5 milhões por ano

## EMPREENDEADORISMO

# Mulheres trocam a carreira por um sonho

**Profissionais deixam para trás carreiras estáveis e arriscam tudo na busca pelo sucesso com o próprio negócio. E conseguem!**

Verônica Aguiar

**C**riar o próprio negócio não é um movimento fácil. Exige dedicação, coragem, determinação. E há profissionais com carreiras estáveis que resolveram largar tudo para correr atrás do sonho e alcançaram o tão almejado

sucesso.

A química Rayssa Thebaldi, 33, fez isso. Ela tinha um emprego estável em uma multinacional e o sonho de ganhar R\$ 5 mil por mês. Mas, não tinha perspectivas de crescer mais na empresa e viu no empreendedorismo sua chance.

Ela tentou empreender por duas vezes, em sociedade. As duas deram errado, mas não desistiu. Não era mais a mesma. Na bagagem, levava aprendizado com os acertos e erros cometidos anteriormente.

Com um investimento de R\$800, começou a criar peças de roupas fitness femininas, desenhando, comprando tecidos e enviando para costureiras produzi-

rem, dando vida a sua marca.

"Eu trabalhava na empresa por escala. Na minha folga, ia com a minha malinha na casa das clientes para mostrar os produtos", contou. Depois de oito anos, saiu emprego, para se dedicar ao próprio negócio.

"Quando saí da mineradora, já tinha uma clientela", revelou. Com o dinheiro da rescisão, investiu em um espaço para mostrar as roupas para as clientes, o que fazia em sua própria casa.

"Percebi que o tempo que eu demorava para atender uma pessoa presencialmente, atendia cinco online. Decidi que não queria loja física", argumentou a dona da

Água Azul.

Ela resolveu apostar no site e agora a estimativa é que feche este ano com faturamento de R\$ 5.5 milhões. "O meu sonho era ganhar R\$ 5 mil, mas não parei por aí.

Quando você atinge sua meta, mas se apaixona pelo processo, o dinheiro não é mais o destino final".

Já as irmãs Renata e Lívia Nogueira saíram do emprego para se dedicar a própria marca de acessórios femininos.

O professor da Fucape Bruno Felix lembrou que grandes oportunidades de ganho envolvem risco. Já o professor da Faesa Herique Hamerski destacou que empreender envolve assumir riscos calculados.

## "Perrengues valeram a pena"

Nascidas na Bahia, as irmãs Renata e Lívia Nogueira vieram para o Espírito Santo em busca de melhores condições de vida. Aqui, conseguiram um trabalho em loja de departamento e começaram a fazer faculdade.

"Eu trabalhava como visual merchandising. Cuidava de toda a parte estética da loja. O que aprendi lá me ajudou a evoluir", contou Renata. Paralelamente, as irmãs começaram a criar as primeiras peças de acessórios femininos.

"Começamos a vender para os

nossos amigos de faculdade, do trabalho. Temos até hoje nossa malinha, que usávamos quando saímos de ônibus para vender os acessórios. Nossa relíquia", contou.

"A gente teve uma infância de muitas privações e precisávamos conquistar nossas coisas. Era um grande sonho. Quantas vezes viramos a noite trabalhando, enfrentamos muitos perrengues, mas valeu muito a pena", lembrou Renata.

A casa delas virou a fábrica. "O nosso primeiro investimento em couro foi R\$500", lembrou. Renata

saiu do emprego para se dedicar ao negócio. Depois foi a vez de Lívia.

O negócio cresceu e hoje elas têm uma fábrica, três lojas e uma equipe com 19 colaboradores. "Até hoje não é fácil. Mas vale a pena".

Lívia destacou que a maior vantagem de empreender, além de fazer o que gosta, é a flexibilidade na rotina de trabalho. "Não só eu, mas algumas famílias dependem da Lebana. Então trabalhamos muito, juntos, para que continue dando certo e para que a marca cresça, ganhando novos mercados".



**RENATA E LÍVIA** têm hoje uma fábrica e três lojas, com 19 colaboradores

## SAIBA MAIS

### Empreender

> **ABRIR O PRÓPRIO** negócio exige planejamento e uma série de cuidados. Aqueles empreendedores que criam um Produto Mínimo Viável antes de criar o próprio negócio para valer tendem a ter mais chances de sucesso. Além disso, gastam menos para tirar o projeto do papel, já que reduzem os possíveis erros.

### Escolha

> **PARA ESCOLHER** em qual ramo empreender, alguns filtros ajudam no processo. Além de observar o que o mercado está precisando, também é importante entender o que o empreendedor gosta de fazer, que vai proporcionar motivação, e o que ele sabe fazer, que vai proporcionar economia do tempo de aprendizagem.

### Aperfeiçoamento

> **QUEM** tem o próprio negócio deve buscar aprendizado e atualização constantemente. Além disso, ouvir experiências de empresários, entender onde eles erraram, pode ajudar a evoluir reduzindo o número de erros.

### Sociedade

> **UM DOS PONTOS** que precisa ser analisado friamente é a escolha do sócio de um projeto. Buscar alguém com valores compatíveis e habilidades complementares pode ajudar.

### Atendimento

> **O QUE** leva dinheiro para uma empresa são os clientes e a porta de entrada para eles é o atendimento. É importante que os encarregados pelo atendimento tenham valores compatíveis com a empresa em que atuam.

### Ouvir o cliente

> **UMA BOA ESTRATÉGIA** para que o negócio siga em evolução é desenvolver uma escuta ativa do cliente. Ter um espaço onde ele possa reclamar ou sugerir melhorias, o que pode ser algo físico ou virtual.

### Os números

> **DE ACORDO** com dados do Sebrae, de março a dezembro em 2020 foram abertos 43.541 microempreendimentos individuais no Estado.  
> **EM 2021**, de janeiro a dezembro foram 63.233.  
> **JÁ NO PRIMEIRO SEMESTRE** deste ano foram abertos 32.754.  
> **A EXPECTATIVA** é que 2022 encerre com números próximos de 2021.

Fonte: especialistas citados na reportagem.

## EMPREENDEDORISMO

# “É preciso avaliar quais riscos correr”

Empreender envolve uma série de riscos. Mas o segredo está em saber quais deles vale a pena correr, de acordo com o professor da área de negócios da Fucape, Bruno Felix.

Ele destacou que há várias histórias de empreendedores bem-sucedidos que não têm formação em gestão e frisou que intuição e técnica podem andar juntos.

“O empreendedor bem-sucedido tem boas ideias, ótimas intuições e usa ferramentas técnicas analíticas para testar se as intuições dele fazem sentido, antes de correr certos riscos”.

Para quem tem um emprego e está, paralelamente, se dedicando ao próprio negócio, ele explicou que a hora de pedir demissão deve ser avaliada com cautela.

Segundo ele, é importante ava-

**“Muita gente quer emprego, e não trabalho. Empreendedor, porém, corre atrás, o resultado depende dele”**

Herique Hamerski, professor

liar os ganhos esperados com este empreendimento a longo prazo e comparar com o emprego. “O segredo é ir sentindo o termômetro aos poucos”.

Outro ponto a ser avaliado é se o lucro esperado nessa atividade vai superar, em algum momento, em uma proporção razoável aos ganhos no trabalho.

“É preciso lembrar que emprego não é garantia de estabilidade. Ainda mais no pós-pandemia, em que muitas empresas estão precisando se reestruturar”.

Outro ponto a ser avaliado é quando a demanda pelo produto que o empreendedor oferta fica maior que o que ele pode produzir. Um sinal de que está na hora de expandir o negócio.

Professor de empreendedorismo da Faesa, Herique Hamerski ressaltou que o ponto de partida para empreender é o planejamento. “A partir dele é possível assumir riscos calculados. Não é sair simplesmente fazendo. É saber, se fizer isso, o que pode acontecer”.

A partir do momento em que se planeja, conhece o mercado, passa a existir uma segurança muito maior em relação aos próximos



BRUNO FELIX disse ser preciso avaliar o potencial de lucro com o negócio

passos.

Mas destacou que para tocar o próprio negócio é preciso uma motivação muito grande. “Você tem que fazer o seu próprio resultado. Muita gente quer emprego e não quer trabalho. O empreendedor não disso. Ele vai correr atrás

porque ele sabe que o resultado depende só dele”, diferenciou.

E destacou que trabalhar antes, como empregado, na área em que se pretende empreender aumenta as chances de sucesso em comparação com quem está entrando nesse meio pela primeira vez.

## SAIBA MAIS

### Riscos

> UM DOS PRINCIPAIS riscos que os empreendedores correm ao abrir o próprio negócio é dar errado, perder dinheiro e ficar desempregado.

> HÁ TAMBÉM riscos envolvendo mudanças no mercado, problemas técnicos, problemas tecnológicos, dificuldade com mão de obra, entre tantos outros.

### Riscos calculados

> PARA CORRER RISCOS calculados é importante ter um bom planejamento. Dessa forma é possível avaliar as possíveis consequências dos próximos passos.

> A INTUIÇÃO E a técnica podem andar juntas nesse processo. Mas a técnica pode ser utilizada para confirmar o que a intuição está apontando.

### Gosto pelo que se faz

> GOSTAR do que se faz contribui para a motivação do empreendedor. Contudo, é possível empreender em algo que gosta ou aprender a gostar de algo que faz.

> MUITOS dos casos de empreendedorismo são por necessidade. Mas muitos negócios também são fruto de atividades que eram hobby. Uma coisa não exclui a outra.

### Habilidades

> HÁ ALGUMAS habilidades técnicas e



**ORGANIZAÇÃO DAS CONTAS:** análise de riscos e planejamento estão entre as necessidades para buscar se tornar um empreendedor

comportamentais que fazem parte do perfil do empreendedor. Ele precisa ser alguém que consegue se automotivar, ter persistência, iniciativa, autoconfiança, comprometimento, busca constante pelo aprendizado, escuta ativa.

### Flexibilidade

> EMBORA seja responsável pelo próprio negócio, o empreendedor passa a ter mais flexibilidade em sua agenda e até mesmo qualidade de vida. Isso, quando consegue separar trabalho da vida pessoal e buscar um equilíbrio entre ambos.

> ALÉM DISSO, tem mais possibilidades de realizar alguns projetos que, como empregado, seria mais difícil.

### Retorno financeiro

> O RETORNO financeiro não é algo que acontece rápido. Muitas vezes não dá para sequer ter lucros consideráveis. É preciso ter paciência e persistência. Mas o planejamento é essencial para conseguir atravessar esses momentos. Depois de cinco anos de atuação no mercado, uma empresa que está dando lucro passou pela prova de fogo.

> EM CONTRAPARTIDA AS DIFICULDADES INICIAIS, o retorno financeiro de um negócio que deu certo pode ser bem maior do que o retorno financeiro referente a ascensão em uma empresa, por exemplo.

Fonte: especialistas citados na reportagem e pesquisa AT.

## ANÁLISE

**Kamilla Matos,** diretora da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH-ES)



### “Planejamento e muita mão na massa”

“O crescimento de um negócio é o objetivo, mas também um grande desafio para muitos empreendedores. Pesquisa do Sebrae Nacional aponta que três em cada 10 pequenos negócios fecham as portas antes de completar cinco anos de funcionamento. Vencer essa estatística e ampliar a operação requer planejamento e muita ‘mão na massa’.

O atendimento ao cliente é um dos processos mais afetados pelo crescimento. Com a expansão do negócio, vem o aumento da complexidade das atividades e a redução da personalização. É necessário adotar algumas medidas para que o atendimento não perca a qualidade.

Padronizar processos, contratar as pessoas certas, treinar a equipe são medidas essenciais. Sam Walton diz: “Existe apenas um chefe, o cliente. E ele pode demitir todos na empresa, desde o presidente, simplesmente gastando o dinheiro em outro lugar”. O recado é claro: tratar bem o cliente é sempre o melhor negócio!

## Sócios podem responder por dívidas de empresas

Sócios ou responsáveis de empresas vão poder responder na Justiça por dívidas e outras obrigações das organizações. Projeto de lei aprovado na Câmara dos Deputados e que agora só depende de sanção presidencial para entrar na legislação limita o procedimento conhecido como desconsideração da personalidade jurídica, pelo qual podem ser feitas cobranças a esses profissionais da empresa.

De acordo com a Agência da Câmara, o texto aprovado define que a chamada desconsideração da personalidade jurídica poderá ser usada quando ocorrer manobras ilícitas, por parte dos proprietários das empresas, para não pagar os credores, situação na qual seus bens particulares serão usados para pagar os débitos.

Mesmo sendo previsto em lei, atualmente ainda não há um trâmite específico para isso. O projeto assegura o direito de defesa em hipóteses de responsabilidade pessoal do sócio por dívida da empresa. O prazo de apresentação da defesa é de 15 dias, contados a partir da intimação.

De acordo com o advogado tributário Samir Nemer, o projeto de lei é assertivo, pois vai punir profissionais que atuam com má-fé.

“Uma empresa com dívidas, por exemplo, que tem seu patrimônio esvaziado intencionalmente, usando de artimanhas ilícitas para não efetuar o pagamento: é nesses casos que a legislação vai responsabilizar o sócio, garantindo aos credores o valor devido a eles”.



SAMIR NEMER explicou regras

## SAIBA MAIS

### Prazo para defesa

> O PRAZO para os sócios apresentarem defesa é de 15 dias, contados da intimação.

> ESSA INDICAÇÃO deverá ser feita por quem propuser a desconsideração da personalidade jurídica ou pelo Ministério Público.

> ALÉM DISSO, o juiz não poderá decidir a questão antes de assegurar o direito amplo de defesa.

> OS SÓCIOS ou administradores terão ainda o direito de produzir provas.

> NÃO SERÃO ATINGIDOS bens de sócios ou administradores que não tenham praticado ato abusivo.