



***Transforme seu hobby
em NEGÓCIO próspero***

Ricardo Sterchele

Transforme seu hobby em NEGÓCIO próspero

Toda empresa é um negócio,
mas nem todo negócio
precisa ser uma empresa

Frôntis  Editorial

São Paulo/SP
2023

Copyright© 2023 by Ricardo Luiz Sterchele
Todos direitos reservados. Proibida a tradução, versão ou reprodução, mesmo que parcial, por quaisquer processos mecânicos, eletrônico, reprográfico etc., sem a autorização por escrito do autor.

1ª edição - Janeiro de 2023

Capa e Produção Editorial: Frôntis Editorial

STERCHELE. Ricardo. *Transforme seu hobby em negócio próspero*. 1ª edição, São Paulo/SP, Frôntis Editorial, 2023. 110 p.



Frôntis Editorial
www.frontis.com.br

Sumário

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

61 Administração financeira

61 Fluxo de caixa

67 Comprovantes de transações financeiras

69 Plano de Marketing

76 A primeira vontade dominante é o estímulo emocional

77 Segunda vontade dominante é o alívio psicológico

78 Terceira vontade dominante é o status mais alto

81 Quarta vontade dominante é o que os outros querem

83 Ferramentas de marketing

89 Logística de entrega

90 Canal

90 Categoria de produtos

92 Canais de produção

94 Tipo de consumidor

95 O processo de compras

99 Formalizando o negócio

101 Como abrir e formalizar

103 Contratando um funcionário

104 Abrir uma micro ou pequena empresa

111 Bibliografia

Apresentação

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, consequentemente, 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 épo-

cas 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 bancada 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 possam desempenhar

1 - GERBER; pág. 6.

bem suas funções, estarão seguras que o negócio irá prosperar e alcançar o sucesso idealizado.

No entanto, essa é a fórmula do fracasso! O proprietário acredita que cada um desempenhando bem suas funções é suficiente, mas esquece que o negócio não é deles. É mais que válido o velho ditado que diz que 'é o olho do dono que engorda o gado'. O negócio deve ser gerido pelo empresário e não por outra pessoa, por mais competente que seja. O proprietário pode e deve buscar orientação de consultores para adquirir conhecimento sobre gestão e solução de problemas. Deve deixar a bancada ou a prancheta e se dedicar ao negócio, pois a sua atividade pode ser exercida por outro profissional que seguirá as instruções, assim como os demais funcionários.

Deixar de pensar como funcionário e passar a pensar como empresário!

É preciso deixar de pensar como funcionário e passar a pensar como empresário, o que é muito difícil, ainda mais que negócios precisam ser geridos com racionalidade e não com sentimentos, às vezes terá de despedir um amigo ou parente que não está desempenhando bem a função ou não é o mais capacitado para ela, e para que o negócio progrida precisa substituí-lo. Aí vem o sentimento de ingratidão: *"quando precisou eu era bom, agora que a empresa está crescendo não sirvo mais"*. E é verdade, se o colaborador não se desenvolve, não se aprimora e não se capacita para o crescimento do negócio deverá ser substituído, pois a exigência cresce com o crescimento do negócio. Pior se esta pessoa ocupa uma função administrativa ou até de gerência e por falta de capacidade ou por comodismo, o que é bem comum, não aceita mudanças,

pois 'está dando certo assim, porque mudar', quando na verdade ela que não consegue mudar e evoluir.

Caso que ocorreu com Silvia Moraes, narrado em seu livro *"Por que quebrar"*, onde ela coloca que após ter alcançado um grande sucesso em sua empresa, acabou falindo. E isso é mais comum que se pensa, muitas empresas fracassam justamente por terem dado muito certo. Silvia coloca em seu livro:

"Uma de minhas falhas foi essa, já mantive profissionais sem o mínimo perfil e dedicação, somente por fazerem parte de minha família, e emocionalmente sentia que não poderia dispensá-los.

Se eu soubesse que estava transferindo uma carência minha ao negócio e as consequências que isso poderia ter, certamente procuraria não fazer. Tanto antes quanto hoje, temos diversas formas de buscar o autoconhecimento por meio das diversas terapias e análise psicológica."

"Praticar gratidão no meio empresarial é perigoso, pois, se você é grato a uma pessoa, seja lá por qual motivo for, não significa que colocará seu negócio em risco por conta disso, poderá demonstrar a gratidão de outras formas e em outros momentos."

"O que eu não faria novamente: nada gratuito! Hoje, um alfinete entregue ao colaborador teria um preço, não necessariamente em dinheiro, mas uma atividade, uma troca, pois acredito que só aprendemos quando visualizamos claramente o ato que nos proporcionou determinada conquista. No caso de pagamento de faculdade, exigiria as notas para acompanhar se o dinheiro investido estava sendo utilizado da forma adequada." (Silvia presenteava seus funcionários de várias formas, dando televisor, eletrodomésticos, inclusive pagando a faculdade e estudos.)

“Uma vez ouvi uma pessoa dizer a seguinte frase: “cuidado com o tamanho dos seus sonhos, pois eles podem te engolir.

Quando comecei a empresa, não tinha experiência como gestora empresarial, fui agindo sem pensar nas consequências, o negócio tornou-se grande e as responsabilidades sociais, jurídicas, sucesso ou falência também.”

“Pensando com o aprendizado que tive, ao iniciar um negócio, eu teria, além do plano da empresa, uma rota segura de retorno para o caso de algo dar errado.

Fui construindo, crescendo e, de repente, percebi que não era bem isso que imaginava para mim, porém as responsabilidades e consequências de um negócio grande são, conseqüentemente, grandes, e quando quis voltar, não havia a rota de retorno. No sentido figurado, é como se estivesse adentrando uma mata e não demarcasse o caminho de volta, ou, como exemplo prático, é comprar uma Mercedes sem reservar dinheiro para o licenciamento, o IPVA, o seguro, a manutenção.

A empresa não tinha uma reserva e eu reinvestia tudo nela, em pessoas, em equipamentos de última geração, entre outras coisas. O negócio cresceu, e as receitas e despesas também. Quando a crise começou, o faturamento foi diminuindo até chegar a um terço, e as despesas mantiveram-se.

Já havia começado a perceber meus erros e corrigi-los, porém a tomada de decisão envolve custos, por exemplo: encerrar, reduzir ou renegociar contratos de manutenção e serviços, rescisões de funcionários... era uma economia de guerra em tudo.”²

2 - MORAES, pág. 207-210.

Seu negócio é reflexo de você!

Fica também o alerta que o negócio retratará o que é o seu proprietário, por isso que nem sempre quem foi um ótimo funcionário será também um ótimo empreendedor. Como descreve Silvia Moraes, ao querer ser o patrão ideal que desejava ter quando empregado, acabará se frustrando e se decepcionando. Quando se torna um empresário é que vai entender porque seu patrão agia como agia.

“Seu negócio nada mais é que uma nítida imagem de quem você é. Se seu modo de pensar for negligente, seu negócio será igualmente negligente. Se for confuso, seu negócio será confuso. Se for ganancioso, seus funcionários ficarão gananciosos, dando-lhe cada vez menos deles próprios e exigindo cada vez mais.

Portanto, se quiser transformar seu negócio – uma decisão indispensável se quiser vê-lo bem-sucedido – primeiro você precisar mudar. Porque, a não ser que você mude, ele nunca poderá dar-lhe aquilo que espera. Entretanto, você mudando, seu negócio mudará e crescerá.”³

3 - GERBER; pág. 11.



Empreender

Ao iniciar um negócio próprio a partir de alguma atividade que já realiza ou que acredita que gostaria de exercê-la, lembre-se que como empreendedor não executará necessariamente a atividade escolhida, e sim o seu negócio. Precisarão passar a pensar e agir como um negociante e não como um funcionário. Uma costureira ou cozinheira, por exemplo, que fazia de graça roupas ou bolos e comidas para seus amigos, ao transformar seu hobby em um negócio, não poderá mais fazer favores, tudo tem custo e precisa ser cobrado, mesmo que seja apenas pelo valor de custo.

Um ditado diz que o que é de graça não tem valor, então é preciso que você valorize sua atividade.

O maior engano de alguém que tem uma profissão e a exerce por muito tempo como funcionário é supor que ao abrir uma empresa própria deixará de ter um patrão e que vai administrar como julga ser o melhor. Dessa forma, a empresa não será um negócio, mas só um novo local de trabalho. Isso serve mesmo para aqueles que serão os únicos a trabalhar na empresa. Isso acontece muito com os MEI – Microempreendedores Individuais --, eles têm uma empresa, mas não um negócio. Até funciona por certo tem-



po, mas na verdade não passa de um passatempo remunerado.

A atividade técnica que é exercida não é o negócio, mas o produto do negócio. Acreditam que o conhecimento técnico que tem os qualifica como capazes de gerir a empresa, é assim que acabam fracassando. Os negócios que mais prosperam são aqueles cujos proprietários vieram da área comercial, eram bons vendedores e apostaram em alguma atividade ou produto em que viram uma oportunidade de ganhar dinheiro, uma vez que não são técnicos naquela atividade, sabem que podem contratar quem tem tal habilidade para exercê-la ou produzir, ficando eles na coordenação do negócio.

É claro que também não é garantia que um bom vendedor se torne um bom empreendedor, pois como foi dito, é preciso ter uma mente empreendedora. Um vendedor pode ter muita 'lábria' para vender produtos ou serviços de outro, mas ser um péssimo administrador. No entanto, ainda assim terá uma vantagem a mais sobre aquele que é um ótimo técnico, pois o mais difícil em um negócio é a parte comercial, conquistar e agradar os clientes.

Quando se inicia um negócio, a pessoa deixa de ser um técnico e passa a ser três pessoas em uma: ela é o empreendedor, o gerente e o técnico.

O empreendedor é aquele que transforma algo insignificante em uma excelente oportunidade. É quem tem a imaginação que vislumbra uma visão de futuro, seus pensamentos são precedidos por "e se...", "por que não...". Nos negócios ele busca inovações, novos processos, outras estratégias, desenvolve novos métodos, cria novos mercados. Tem a personalidade criativa e inventiva, lida melhor



com o desconhecido e transforma possibilidades em probabilidades.

O gerente é pragmático, é o que planeja, coloca ordem e dá previsibilidade ao negócio. É aquele que organiza as coisas, que as categoriza, que as controla. Enquanto o empreendedor vive no futuro, o gerente vive no passado, enquanto o primeiro almeja o controle, o segundo almeja a ordem, enquanto o primeiro deseja mudanças, o segundo se prende ao que já está estabelecido. O empreendedor enxerga oportunidades e o gerente olha para os problemas que as inovações irão trazer.

"O gerente cria fileiras bem arrumadas de objetos, o empreendedor cria os objetos que o gerente arruma nas fileiras. O gerente é aquele que fica correndo atrás do empreendedor para endireitar a confusão. Sem o empreendedor não haveria confusão para arrumar, não haveria qualquer inovação, e sem o gerente não poderia haver uma empresa, uma sociedade."⁴

O técnico é o executor, seu lema é "se quiser algo bem-feito, faça você mesmo". Ele vive no presente, adora o que pode ser feito, desmontar e remontar, consertar. Para o técnico, pensar é uma atividade improdutiva, a menos que se trate de resolver o trabalho a ser executado, e desconfia de ideias abstratas e da imaginação criativa do empreendedor. Uma ideia só tem valor se puder ser transformada em uma metodologia, em uma norma de procedimento.

Todos atrapalham o técnico. O empreendedor com a criação de mais uma grande ideia, algo que nem precisaria ser mudado, no entanto ele sempre traz interessantes novos desafios para o técnico. A experiência mais comum do

4 - GERBER; pág. 23

técnico é a irritação por ter sido interrompido durante uma tarefa imprescindível para experimentar algo novo que nem sempre dá certo.

O gerente é um problema para o técnico ao colocá-lo como parte do sistema, que para ele, individualista como é, o sistema é desumano, frio e impessoal. Para o gerente, o técnico é componente de um sistema que visa otimizar resultados. Assim ele passa a ser um problema a ser administrado pelo gerente, enquanto para o técnico, o gerente não passa de um intrometido que precisa ser evitado, e para ambos, o empreendedor é quem causou toda a confusão em primeiro lugar.

“A verdade é todos temos um empreendedor, um gerente e um técnico dentro de nós. Se estiverem bem equilibrados entre si, seremos uma pessoa muito competente. A experiência nos mostra que poucas pessoas que iniciam um negócio são abençoadas com esse equilíbrio. O pequeno empresário típico é 10% empreendedor, 20% gerente e 70% técnico. Enquanto os dois estão brigando, o técnico aproveita para se estabelecer por conta própria. Não para perseguir o sonho empreendedor, mas para finalmente tirar dos outros dois o controle sobre seu próprio trabalho. Para o técnico esta é a realização do seu sonho: o patrão está morto! Entretanto, para o negócio é um desastre, pois a pessoa errada está no controle.”⁵

A atitude empreendedora não se limita apenas quando se estabelece o início de um novo negócio, mas é primordial ao longo do tempo, buscando aperfeiçoamentos, novas oportunidades, desenvolver novos produtos. Essa mentalidade também precisa estar na gerência, buscando

5 - GERBER; pág. 25

racionalizar o processo, aplicar novos métodos de controle, desburocratizar a administração, assim como o técnico também deve procurar otimizar os processos, aplicar novas tecnologias e aprimorar técnicas para reduzir tempo e recursos na execução da atividade. Todos devem estar imbuídos no propósito de obter lucratividade com produtividade, que nada mais é que obter o melhor resultado com o menor esforço.

O empreendedor, como visto, precisa estar em harmonia com esses três personagens de modo a buscar um equilíbrio na condução do negócio. Mesmo que haja colaboradores executando essas funções, o proprietário do negócio deve ao imaginar uma abordagem ou ao buscar aproveitar uma nova oportunidade, pensar o que precisará modificar no modo como administra e o que será necessário para que a realização da atividade seja produtiva e lucrativa. Não deve se deixar influenciar pelo ‘gerente’ e pelo ‘técnico’ para desmotivar a iniciativa do ‘empreendedor’, uma vez que inovações e novos objetivos sempre causam perturbações no processo em curso e sempre será preciso reformular o modo de gerenciar e de produzir, o que evidentemente necessitará passar por experiências e tentativas frustradas até encontrar a forma certa. Portanto, a característica principal de um empresário é a resiliência e a consciência que pequenos fracassos são os degraus que levam ao grande sucesso.

Importante frisar a importância de reprogramar a mente quando se pretende iniciar um negócio, pois a maioria é educada no sentido de se formar para ter uma profissão e conquistar um bom emprego e não para ser empreendedor. Claro que ter um bom emprego é melhor que ser patrão, as responsabilidades do empregado são bem menores que