



Começar um negócio

Num relance

Os negócios ajudam as pessoas a ganhar dinheiro e a melhorar a sua qualidade de vida. Esta ferramenta aconselha sobre aspectos a ter em conta ao começar um negócio.

- Venda um produto ou serviço que as pessoas comprem.
- Venda um produto ou serviço que seja diferente daquilo que a maioria das outras pessoas esteja a vender.
- Adquira noções básicas de contabilidade e de como elaborar um orçamento.
- Venda ao preço certo.
- Adquira competências para fazer os produtos ou proporcionar o serviço.
- Assegure que os produtos e serviços são de boa qualidade.
- Adquira competências de negociação comercial e colabore com outros.
- Prepare-se para possíveis conflitos familiares sobre dinheiro.
- Planeie o acesso a abastecimentos e transporte.
- Saiba quais as leis e políticas que poderão afectar o seu negócio.
- Dê prioridade às pessoas vulneráveis.
- Planeie o que irá fazer se as coisas correrem bem ou mal. Prepare-se para eventualidades como alterações na procura ou aumento dos custos de abastecimento.



Porquê utilizar esta ferramenta?

Começar um negócio ajuda as pessoas a ganhar dinheiro. Os negócios podem criar empregos e melhorar a qualidade de vida. Porém, muitas ideias boas falham porque as pessoas não dedicaram tempo suficiente a planear antes de começarem, ou não têm conhecimentos básicos de negócio e informação sobre mercados.



Explicação das palavras que utilizamos

Negócio – a venda de bens ou serviços para tentar obter um lucro

Empresário – alguém que inicia um negócio com o qual poderá ganhar dinheiro, mas que também envolve algum risco

Meios de subsistência – as diversas formas pelas quais as pessoas ganham dinheiro ou provisões para se sustentarem a si e às suas famílias

Lucro – o dinheiro com que fica depois de receber todas as suas receitas e pagar todos os custos de operação e todas as prestações de empréstimos

Sensibiliza-
çãoCrianças e
jovensClima e
ambienteConflito e
construção
da pazCorrupção e
governançaGestão de
risco de
desastresDiscrimina-
ção e
inclusãoComida e
meios de
subsistênciaGénero e
violência
sexualSaúde e
VIHInfluenciar
responsá-
veisMigração e
tráfico de
pessoasÁgua,
saneamento
e higiene



Descrição breve

Aconselhamento sobre como começar um negócio e orientação sobre como reduzir o risco de insucesso do negócio.



Tempo necessário

Se bem que qualquer pessoa possa começar imediatamente a vender produtos ou serviços, estabelecer um negócio novo que cresça e tenha êxito implica meses e às vezes anos de planeamento, prática e aprendizagem.



Chaves do sucesso

- **Venda produtos que as pessoas compreem, ao preço certo.** Antes de decidir o que vender, informe-se sobre a procura existente. Se houver demasiadas pessoas a vender o mesmo produto, o preço irá baixar. Assegure produtos e serviços de boa qualidade que as pessoas queiram comprar. Pense cuidadosamente na embalagem.
- **Competências básicas de contabilidade e de elaboração de orçamentos** são fundamentais para o sucesso dos negócios. É importante manter o dinheiro do negócio separado do dinheiro pessoal.
- **Adquira competências de negociação para lidar com os comerciantes e os “intermediários”:** seria possível formar cooperativas locais com outros pequenos empresários para aumentar o vosso poder de negociação?
- **Planeie o acesso a abastecimentos e transporte:** Onde irá comprar os seus bens ou matérias-primas? Como irá levar os seus produtos ao mercado para vender? Os abastecimentos/as matérias-primas estarão disponíveis a longo prazo? Há um número de pessoas suficiente para fazer o trabalho?
- **Tente preparar-se para eventualidades:** Pense nos eventos ou circunstâncias que poderão ocorrer e nos preparativos que poderá fazer para eles.



O que fazer

São a seguir apresentadas algumas das coisas importantes em que pensar e algumas das perguntas fundamentais a fazer quando as pessoas planeiam começar um negócio.

Venda produtos que as pessoas compreem

É importante perguntar: “As pessoas quererão comprar os bens ou serviços que queremos vender?” Antes de decidir quais os bens ou serviços a produzir, é importante descobrir quais os produtos que vendem bem e para os quais há sempre procura - a isto chama-se por vezes um estudo de mercado.

Isto não tem de ser complicado. Incentive as pessoas a visitar os mercados e as povoações locais para falarem com os vendedores e os donos das lojas. Poderiam também pesquisar mercados mais

Consulte Tearfund (2009) Passo a Passo 80 - *Microempresas* para mais informação sobre estudos de mercado.

afastados, se necessário. Estes são os tipos de perguntas que um estudo de mercado poderia incluir:

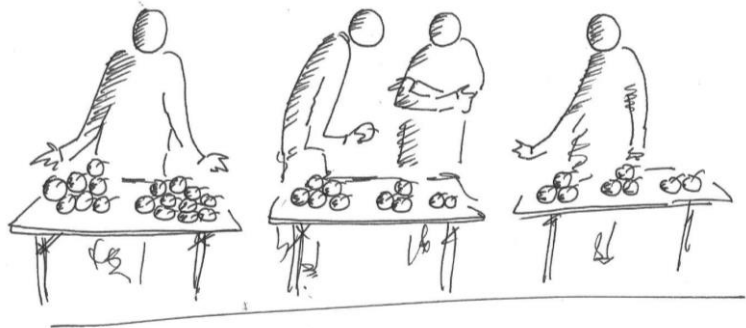
1. Quais os produtos que têm boa aceitação e muita procura?
2. Qual é o preço de venda?
3. Quantos são vendidos por dia?
4. Quem está já a fazer estes produtos?
5. Como e onde estão a ser vendidos?
6. Essas pessoas estariam dispostas a comprar-lhe produtos a si?

Criar um mercado

E se estiver a criar e quiser vender um produto novo para o qual não exista ainda procura no mercado? Como poderá informar as pessoas do seu produto e incentivá-las a comprá-lo? Como poderá anunciar e promover o seu produto? Dependendo do que o produto seja, haverá algum lugar onde pudesse demonstrar às pessoas o que ele faz e oferecer amostras grátis para as pessoas experimentarem?

Venda produtos diferentes

Se houver demasiadas pessoas a vender o mesmo produto, nem todo será comprado e o preço irá baixar. Incentive a comunidade a inventar novas ideias para modelos, serviços ou produtos alimentares. Que conclusões podem ser tiradas do estudo de mercado?



Poderia ter em conta os seguintes pontos ao pensar em novas ideias:

- Visite outras comunidades ou povoações para obter ideias daquilo que poderia vender.
- Consulte livros e revistas, se disponíveis. Visite lojas nas povoações, se possível.
- Observe os produtos de uso diário e pense em como eles poderiam ser alterados para se tornarem mais interessantes.
- Observe a natureza para obter ideias de cor, forma e textura. Pense em como estas ideias poderiam ser usadas num novo produto.
- Volte sempre ao estudo de mercado. Certifique-se tanto quanto possível de que um novo produto irá vender antes de o criar.
- É possível fazer algumas amostras para partilhar e experimentar primeiro com potenciais clientes?

Adquira noções básicas de contabilidade

É importante que as pessoas que estão a começar um negócio tenham noções básicas de contabilidade. Será necessária uma conta bancária? Como poderá o dinheiro do negócio ser mantido à parte do dinheiro pessoal? Para que fim deverão ser usados os lucros? Depois de estabelecido um pequeno negócio, poderia um empréstimo ajudar a aumentar os lucros? Se o acesso à formação é dispendioso, poderia um grupo de pessoas da comunidade apoiar alguém para adquirir estas competências? Será útil pensar nestas questões ao começar um negócio ou ao tentar melhorar um negócio já existente.

Consulte Tearfund (2009) Passo a Passo 80 - *Microempresas* para informação sobre contabilidade básica.

Aprenda a elaborar um orçamento

Para que um negócio tenha êxito, as “receitas” (o dinheiro recebido) têm de ser superiores às “despesas” ou “gastos” (o dinheiro gasto).



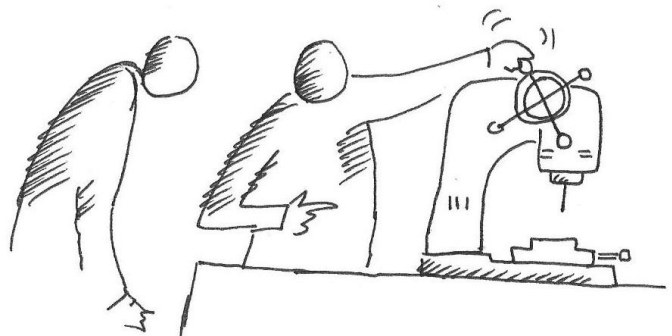
É útil fazer um orçamento para o primeiro ano de negócio, de modo a registar os custos prováveis e compará-los com as receitas prováveis. O primeiro ano é frequentemente o mais difícil, visto que inclui os custos de arranque. Qual será o custo das matérias-primas, mão-de-obra, equipamento, embalagem e transporte? Será necessário pagar o aluguer de instalações? Serão todos os custos comportáveis?

Venda ao preço certo

É importante assegurar que o produto é vendido a um preço lucrativo. Contudo, fixar um preço demasiado alto para um produto pode significar que ninguém o querará comprar. Quanto custará fazer o produto? A que preço estão as outras pessoas da área a vender o produto (ou produtos semelhantes)? Estas são perguntas que podem ajudar a determinar o preço certo.

Adquira competências para fazer os produtos

Que competências e especialização são necessárias para começar o negócio ou fazer um produto? Há programas de formação geridos por ONG locais, ou iniciativas governamentais que as pessoas possam aproveitar para adquirir as competências necessárias? Há empresários ou grupos na sua área a gerir negócios semelhantes, com os



quais possa aprender? Se uma pessoa não tem todas as competências necessárias para começar o negócio, poderá ser preferível considerar ideias de negócio diferentes.

Assegure que os produtos e serviços são de boa qualidade

Como poderá assegurar que os seus produtos ou serviços são de boa qualidade? Os produtos devem ser guardados em áreas secas e limpas onde estejam protegidos contra danos causados por água ou humidade e pragas como ratazanas ou gorgulho. E a embalagem? Os produtores dão frequentemente pouca atenção a este aspecto, mas uma embalagem de má qualidade pode resultar em produtos partidos ou danificados que não é possível vender. Uma boa embalagem e apresentação tornam os produtos muito mais atraentes para a venda.

Adquira competências de negociação para lidar com comerciantes e “intermediários”

Por vezes, os produtos são comprados por um comerciante que os vende depois a outros compradores. Quais são as normas e costumes locais no que respeita à compra e venda de bens? Seria possível formar cooperativas locais com outros pequenos empresários para aumentar o poder de negociação com os comerciantes?



Evite expectativas injustas por parte de familiares no sentido de que lhes sejam dados bens e dinheiro

Para que os negócios tenham êxito, é necessário que o dinheiro seja reinvestido no negócio. Porém, as pessoas são por vezes muito pressionadas a dar produtos ou dinheiro a familiares. Isto pode causar dificuldades e por vezes até o fracasso do negócio. É importante pensar no plano a longo prazo para o negócio e tentar explicar isto aos familiares que esperam receber dinheiro e produtos.

Sensibilização

Crianças e jovens

Clima e ambiente

Conflito e construção da paz

Corrupção e governação

Gestão de risco de desastres

Discriminação e inclusão

Comida e meios de subsistência

Género e violência sexual

Saúde e VIH

Influenciar responsáveis

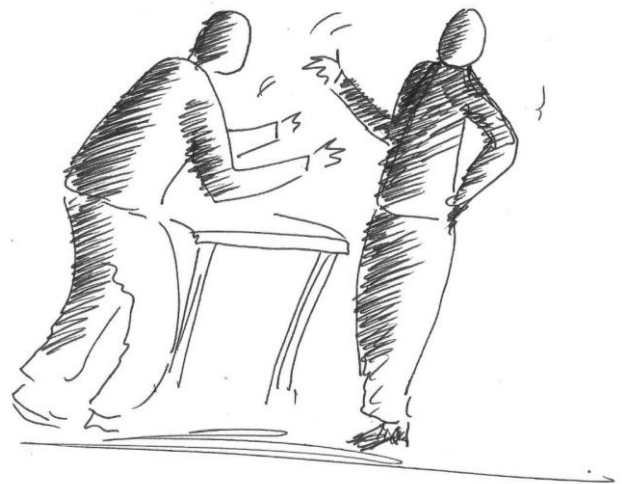
Migração e tráfico de pessoas

Água, saneamento e higiene

Sensibilização
Crianças e jovens
Clima e ambiente
Conflito e construção da paz
Corrupção e governação
Gestão de risco de desastres
Discriminação e inclusão
Comida e meios de subsistência
Gênero e violência sexual
Saúde e VIH
Influenciar responsáveis
Migração e tráfico de pessoas
Água, saneamento e higiene

Prepare-se para possíveis conflitos familiares sobre dinheiro

A falta de sinceridade relativamente a dinheiro pode levar a todos os tipos de tensão em casa. As pessoas em dificuldades financeiras podem por vezes acabar por se isolar dos amigos por motivo de orgulho. Incentive as pessoas a serem sinceras com a família e a assegurar um bom planeamento financeiro. Gerir o dinheiro de forma sensata é difícil para qualquer agregado familiar, independentemente do nível de rendimentos.



Planeie o acesso a matérias-primas e transporte

De onde virão as matérias-primas para o negócio? Tente assegurar que todas as matérias-primas estão a ser geridas de forma responsável e, quando possível, sustentável para reduzir o impacto no ambiente. Isto significa assegurar que as pessoas não estão a ser exploradas na produção das matérias-primas e que não utilizamos mais recursos naturais (como madeira) do que aqueles que estão a ser substituídos. Por exemplo, cortar todas as árvores para produzir briquetes pode resultar em desflorestação, alterações climáticas locais e erosão do solo.

Como serão compradas as matérias-primas? Como serão os produtos levados para o mercado? Poderia pensar em associar-se a um grupo de outros empresários para aceder a materiais e transporte. Poderia então ser possível comprar conjuntamente as matérias-primas a um preço mais baixo ou partilhar o custo de transporte dos produtos para o mercado.

Faça planos a longo prazo

Incentive os membros da comunidade a adoptarem uma perspectiva de longo prazo relativamente a activos, insumos, recursos e mercados prováveis. As perguntas a fazer incluem:

- Os abastecimentos/as matérias-primas estarão disponíveis a longo prazo?
- Há um número de pessoas suficiente para fazer o trabalho?
- O que aconteceria ao negócio se você adoecesse? Poderia dar formação a outras pessoas para o substituírem na sua ausência?
- Que procura haverá para os produtos e serviços? As pessoas irão comprá-los uma única vez ou quererão comprar mais ao longo do tempo?

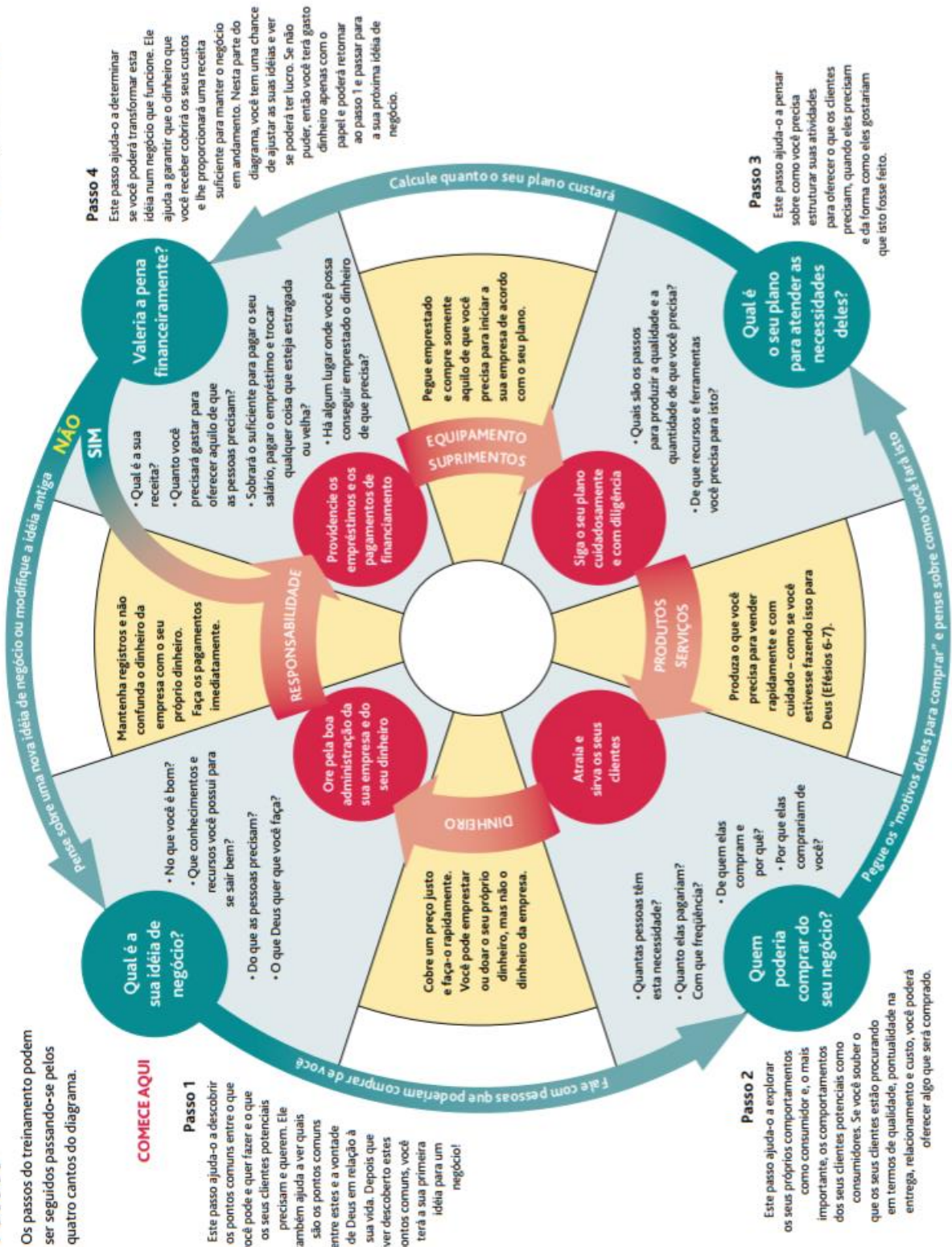
Começar um negócio pode ser um **trabalho árduo**. As pessoas poderão não ter a disciplina e a motivação necessárias para trabalhar arduamente para o negócio por terem fracas expectativas de êxito. Quem são as figuras de referência de negócios bem-sucedidos na comunidade? Como podem essas pessoas ajudar outras a tornarem-se empresários?

C2 COMEÇAR UM NEGÓCIO

- Passo 5**
- Se você achar que poderá ter lucro, você estará pronto para passar para o círculo interno e colocar as suas ideias em prática:
 - Procurando o empréstimo de que precisa.
 - Colocando os seus planos em ação.
 - Atraindo e servindo os seus clientes.
 - Orando pela boa administração do seu dinheiro e dos seus recursos, para poder começar a pagar seu empréstimo e continuar fazendo o círculo interno com o seu novo negócio bem-sucedido.

Passos

Os passos do treinamento podem ser seguidos passando-se pelos quatro cantos do diagrama.



Água, saneamento e higiene	Migração e tráfico de pessoas	Influenciar responsáveis	Saúde e VIH	Gênero e violência sexual	Comida e meios de subsistência	Discriminação e inclusão	Gestão de risco de desastres	Corrupção e governação	Conflito e construção da paz	Clima e ambiente	Crianças e jovens	Sensibilização
----------------------------	-------------------------------	--------------------------	-------------	---------------------------	--------------------------------	--------------------------	------------------------------	------------------------	------------------------------	------------------	-------------------	----------------

Compreender o ambiente político

Quais são as leis e as políticas que poderão afectar os pequenos negócios na área? Poderia falar com funcionários governamentais e ONG locais sobre isto?

Tenha em conta a vulnerabilidade

O negócio irá excluir alguns grupos de pessoas, como mulheres, pessoas que vivem com VIH ou pessoas portadoras de deficiência? Os novos meios de subsistência ou oportunidades de negócio aumentam de algum modo a vulnerabilidade dos membros da comunidade? Por exemplo, estarão a colocar os membros da família em risco de contrair o VIH ou em risco de violência ou crime?

Tente preparar-se para eventualidades

A isto chama-se por vezes “planeamento de contingências”. O que acontecerá se o stock sofrer danos ou for roubado? Fazer um seguro será opção? Seria possível manter uma reserva de produto excedentário? O que acontecerá se as instalações do negócio sofrerem danos? Seria possível fazer um contrato para instalações alternativas partilhadas? Que outros eventos ou circunstâncias poderiam ocorrer? Como poderiam ser feitos preparativos para eles?



Para mais informação

- Tearfund (2009) Passo a Passo 80 – *Microempresas*
http://tilz.tearfund.org/pt-pt/resources/publications/footsteps/footsteps_71-80/footsteps_80/
- Tearfund (2003) Passo a Passo 57 – *Administração de dinheiro*
http://tilz.tearfund.org/pt-pt/resources/publications/footsteps/footsteps_51-60/footsteps_57/
- Tearfund e Samaritan's Purse UK (2011) *Pense em meios de subsistência! Um manual do facilitador para aplicar a lente dos meios de subsistência ao trabalho com pessoas, agregados familiares e comunidades afectados pelo VIH*
http://tilz.tearfund.org/pt-pt/themes/hiv/sustainable_livelihoods/
- Tearfund (2009) Passo a Passo 80 – *Microempresas*, artigo sobre estudos de mercado:
http://tilz.tearfund.org/pt-pt/resources/publications/footsteps/footsteps_71-80/footsteps_80/

Ferramentas relacionadas:

- C2 – Grupos de poupança crédito [C2: Comida e meios de subsistência-1]
- C2 – Criação de aves de capoeira [C2: Comida e meios de subsistência-3]
- C2 – Criar hortas caseiras num contexto rural [C2: Comida e meios de subsistência-8]
- C2 – Criar hortas caseiras num contexto urbano [C2: Comida e meios de subsistência-9]

Sensibilização
Crianças e jovens
Clima e ambiente
Conflito e construção da paz
Corrupção e governação
Gestão de risco de desastres
Discriminação e inclusão
Comida e meios de subsistência
Género e violência sexual
Saúde e VIH
Influenciar responsáveis
Migração e tráfico de pessoas
Água, saneamento e higiene