

## **Por Onde Devo Começar? E o Que Está Dando Mais Dinheiro?**

*Por Carlos Frederico Corrêa Ferreira*

*22/11/2007*

No artigo anterior, discutimos a importância de adquirir certos comportamentos empreendedores que fazem toda a diferença na hora de empreender. Além disso, existe uma outra preocupação inicial: O empreendedor, na maioria das vezes, não sabe qual negócio é melhor investir ou iniciar.

Isto é uma outra questão importante a ser tratada e discutida. Muitas vezes sou surpreendido por uma pergunta: “Por onde devo começar?” Ou até por uma mais engraçada: “O que está dando mais dinheiro?”. Na maioria das vezes respondo com um tom de brincadeira, mas com um fundo de verdade: “Se eu soubesse estaria rico!”. O que eu quero dizer é que esta é uma questão muito difícil de ser respondida de supetão. A não ser que o consultor tenha uma bola de cristal. Brincadeiras à parte devemos seguir uma lógica empresarial ou fazer uma análise de mercado. Existem tendências, dados e informações do mercado que são importantes fontes para a tomada de decisão. Existem nichos ou oportunidades ainda não satisfeitas. Existem, também, empreendedores capazes ou não de tocarem um projeto. Para saber realmente por onde começar ou que negócio deveremos abrir sugiro seguir esses passos:

1. Escolha uma idéia de negócio baseada em informações prévias do mercado, em suas experiências anteriores e em sua criatividade.
2. Faça um teste de viabilidade desta idéia.
3. Mostre o resultado para um especialista.
4. Tome sua decisão de acordo com os resultados deste teste, sem esquecer de suas intuições.

Mesmo com estas ações, ainda assim, vocês não terão 100% de certezas. É bom lembrar que o mercado está em constante mutação, além disso, existem outras variáveis externas que influenciam diretamente no futuro do negócio, como por exemplo: novos pacotes econômicos, política de juros do governo, novas legislações, etc. Talvez, uma destas variáveis possa te pegar de surpresa em algum momento.

Mas, voltando aos passos, mais que ter idéias, é preciso ter a capacidade de transformá-la em produtos, serviços e processos. Uma idéia por si só não tem valor algum. É necessário um estudo prévio desta idéia. É preciso transformá-la em uma oportunidade! Costumo dizer que para uma idéia ser promissora ela deve ter um claro valor para os futuros clientes, ou seja, os seus produtos e serviços devem realmente ser valorizados pelos seus consumidores; deve ter um mercado de tamanho adequado, ou seja, deve-se ter uma projeção de vendas sustentável ao longo dos anos; deve ter um suficiente grau de inovação e proporcionar uma lucratividade interessante a seus investidores. Só poderemos medir isso se fizermos um bom plano de negócio ou um estudo de viabilidade técnica e econômica desta idéia.

Por falar nisso, tive uma idéia de negócio: Vou vender picolé aos esquimós do Pólo Norte. Alguém aí pode me dizer se este negócio é viável? Será que eu vou ficar rico?

### ***Carlos Frederico Corrêa Ferreira***

Administrador de empresas, consultor em gestão e abertura de novos negócios, sócio gerente da Iopen Desenvolvimento Empresarial, Diretor do Clube do Empreendedor de Juiz de Fora e professor de empreendedorismo.