

O mapa da mina

Marilena Rocha

Pesquisa do Sebrae de São Paulo aponta quais são os setores[br]e negócios que vão dar o que falar nos próximos anos

Muitos futuros empreendedores devem estar quebrando a cabeça para saber que ramo de negócio tem mais chance de prosperar nos próximos anos. Neste tempo de crise mundial, haverá um porto seguro para quem juntou algum dinheiro e quer se tornar patrão? Estudo recém-concluído pelo Sebrae-SP se propõe responder essas dúvidas e indica os 12 setores que vão crescer de fato até 2015. De acordo com a pesquisa, como consequência haveria uma elevação de 76% no número de micro e pequenas empresas, que passariam de atuais 5 milhões para 8,8 milhões nos próximos sete anos.

Alguns indicadores do que se pode tornar um negócio rentável até são visíveis para um bom observador. É o caso do avanço da internet nos lares brasileiros (20,1 milhões de internautas residenciais em 2007, de acordo com pesquisa Ibope/Net Ratings). Ou do aumento da expectativa de vida da população (de 3,4 anos nos últimos dez anos) e o crescimento do número de idosos (47,8% dos que estão na faixa de 60 anos ou mais ou 65% dos com 80 anos ou mais, segundo o IBGE). Ou seja, as oportunidades são muitas, tanto no mundo digital como também no campo de serviços e produtos para a chamada terceira idade.

Coordenador da pesquisa Cenários para as Micro e Pequenas Empresas 2009/2015, Marco Aurélio Bedê informa que a projeção é de que mais da metade do total das MPEs distribuídas por todo o território nacional, em 2015, esteja concentrada no setor de comércio (55% ou mais de 4,8 milhões), seguido pelo de serviços (34% ou mais de 2,9 milhões) e indústria (11% ou quase 1 milhão).

A área de materiais e equipamentos para escritórios e informática deverá sobressair no comércio, com um crescimento de 12,5% ao ano, seguida pela de autopeças, com 7,7%, e quitandas, avícolas e sacolões, com 7,1%. A informática também vai liderar o setor de serviços (12% ao ano). Em seguida, de acordo com a pesquisa, vem o transporte terrestre, empatado com atividades auxiliares de intermediação financeira (crescimento de 8,4% ao ano). Já a indústria registrará maior crescimento na fabricação de máquinas e equipamentos (7,5%), ficando edição e gráfica em segundo lugar (5,6%) e depois confecção de artigos do vestuário (5,0%).

Mas atenção, pois as projeções se alteram quando se trata de grandes centros. Nestes, como a região metropolitana de São Paulo, o setor de serviços é que estará em alta, em 2015, com 717 mil novas empresas, ante 665 mil firmas comerciais e 134 mil indústrias. Destaque para aluguel de veículos, máquinas e equipamentos (15,5% de crescimento ao ano) e informática (14,8%).

"O comércio cresce seguindo a população, ou seja, caminha no sentido de atender às necessidades. Daí o destaque para papelarias e lojas com artigos de informática, além de quitandas e sacolões", explica. Dentre as oportunidades, Bedê chama a atenção do empreendedor para as amplas possibilidades do mercado segmentado para 60 anos ou mais, de calçados e roupas, passando por serviços e entretenimento. "As perspectivas aí são bastante positivas também no campo da saúde, envolvendo desde a produção de vitaminas até a criação de cursos e atividades associadas."

A urbanização, o crescimento vertical das cidades, famílias sem filhos ou pessoas vivendo sozinhas também proporcionarão um aquecimento no nicho pet. "O nosso estudo indica a tendência de um crescimento ainda maior nessa área, incluindo a abertura de novos hotéis, cemitérios e produtos diversos para animais."

Entre os 12 setores que deverão assegurar lucros para micro e pequenos empresários nos próximos anos, a publicação Cenários 2015 aponta negócios voltados para ecossoluções e responsabilidade social. "A consciência ecológica está crescendo. Então é natural que

umentem os serviços e produtos nessa linha. E esse mercado é muito amplo, pois envolve desde a construção civil até a área de veículos", argumenta Bedê. Na construção há uma busca contínua por materiais ecologicamente corretos, que garantam melhor aproveitamento da água e do solo ou o tratamento de resíduos. Nos carros, haverá amplo espaço para a reciclagem e equipamentos ou produtos antipoluição.

O levantamento do Sebrae indica ainda oportunidades em serviços associados a atividades domésticas. "As pessoas que moram sozinhas precisam de soluções práticas de limpeza e conservação, da casa à roupa. E como ficam mais tempo em casa vão querer a comodidade do plug e use", diz, acrescentando ainda a área de serviços de segurança, que o estudo inclui no grupo com amplas perspectivas de crescimento.

"Agora é claro que o empreendedor tem de se identificar com a atividade escolhida, pois não pode se dispor a levar cachorro passear se detesta animais. Vai levar mordida o dia todo. Precisa também fazer uma avaliação do potencial do mercado na região. Será que o bairro tem essa demanda? Se vai, por exemplo, trabalhar com produtos sofisticados precisa ir onde a população tem maior renda. O que cabe na Zona Leste é diferente do que cabe na Sul. É necessário avaliar os recursos que vai precisar e começar de maneira simples para depois ampliar o negócio", orienta Bedê.

TRABALHO COM IDOSOS

Ela trocou a confecção de enfeites para festas e casamentos pelo cuidado intensivo a idosos. Liliana Aranha de Barros Santoro, de 63 anos, abriu a casa de repouso Recanto das Flores, no Butantã, há quatro anos. "Foi um desafio que eu me impus para tentar corrigir as coisas erradas que vi em vários lugares que se propõem a cuidar de idosos", conta.

Tudo começou quando precisou deixar sua mãe numa casa para a terceira idade. "Foi aí que eu vi como o Brasil apenas engatinha nessa área. Encontrei asilos, lugares que não sabem como cuidar dos mais velhos", afirma. Liliana fez consultas entre familiares e amigos e muitas pesquisas. Concluiu que é amplo o campo de casas de atendimento à terceira idade.

Até então trabalhando só como decoradora, produzindo, sobretudo, enfeites de flores, Liliana arregaçou as mangas e fez um levantamento completo de tudo o que precisaria para dar um atendimento adequado a idosos. Na parte financeira buscou apoio do marido e abriu o negócio com o filho arquiteto, que hoje mora em Vila Velha (ES). "Atualmente conto com a ajuda da minha filha que é dentista. Mas os interessados precisam saber que se trata de uma área em que a pessoa precisa se dedicar integralmente, gostar do que faz e se preparar para um esquema bastante dispendioso."

Ela toca a casa com recursos próprios. "Nada de empréstimo, de ficar devendo. Vou na base do passo a passo, devagar para não comprometer a qualidade dos serviços e do atendimento. Tanto que a casa comporta 21 idosos, mas eu atendo a 17. Com a ajuda de 17 profissionais entre médico, nutricionista, fonoaudióloga, terapeuta e auxiliares 24 horas entre outros."

Além de remédios na hora certa, alimentação correta e muita higiene (banhos e troca de fraldas constantes), Liliana se preocupou em implantar uma série de atividades para manter a depressão a quilômetros de distância do local. "Nossa equipe dá muito carinho e alegria aos nossos clientes. Aqui você não encontra ninguém triste, pois todos participam de jogos, brincadeiras ou pintam, mantendo-se ativos e estimulados", garante.

Ela considera que o serviço é gratificante, mas o empreendedor deve estar preparado para as emergências de um paciente idoso. "Meu pai era médico dermatologista. E por conta disso morei durante um ano num leprosário, em Guarulhos (SP). Tenho um irmão médico e entendo bem de primeiros socorros. Mas antes de tudo é preciso gostar de estar e de lidar com pessoas mais velhas", aconselha. Ou seja, o negócio exige dedicação integral. "Se você não ficar à frente do negócio ele fecha mesmo. Por isso você vê que muitas casas são abertas e logo fecham. Ou seja, são abertas por pessoas que não se informam e não sabem um terço do que terão pela frente", avisa.

COMÉRCIO DE CRÉDITOS DE CARBONO


Quem também já está numa área com boas perspectivas de desenvolvimento nos próximos anos é a Cerâmica Luara, em Panorama, quase na divisa de São Paulo com Mato Grosso do Sul. Fundada há 20 anos, ela produz cerca de 440 mil tijolos por mês, vendidos em Campo Grande (MS). E desde fevereiro foi enquadrada como empresa com processo de produção sustentável.

O dono da Luara, Juarez Pinheiro Cotrim, de 38 anos, conseguiu no ano passado a aprovação do projeto para venda de créditos de carbono. Ou seja, ele se aproveita do mecanismo previsto pelo Protocolo de Kyoto, pelo qual empresas que combatem o efeito estufa, reduzindo a emissão de gases, podem vender esses créditos de carbono a empresas de países desenvolvidos. "Só neste ano vendi mais de trinta mil toneladas de CO₂", confirma Cotrim. Em fevereiro, ele negociou créditos referentes a 23,7 mil toneladas de CO₂ para uma empresa norte-americana e, em agosto, 6.370 t de CO₂ para uma companhia francesa. Em cada tonelada ganhou seis euros, ou seja, cerca de R\$ 15 na época.

Todo o dinheiro, pouco mais de R\$ 450 mil, foi reinvestido na empresa. "Troquei a maquinaria de produção e modifiquei a parte elétrica para reduzir o consumo de energia", diz o empresário, que justifica sua iniciativa como a forma de garantir o futuro dos filhos três do primeiro casamento e dois do atual.

Na verdade, ele já teve de investir pesado para adaptar a cerâmica às modificações exigidas pelo projeto. Afinal, para se tornar uma empresa sustentável e voltada à preservação de recursos naturais, Cotrim precisou substituir a queima da lenha nativa por biomassa, um pó de serra produzido a partir de madeiras de reflorestamento e que polui menos.

Cotrim prefere não precisar quando estará lucrando com o novo sistema. "Mas sei que vai render para mim no futuro." Conta que obteve junto ao Sebrae toda a orientação necessária para levar a idéia adiante. Ao que a mulher Dulce acrescenta uma reclamação: "O que atrapalha é a enorme burocracia, tanto que a idéia é de 2005 e só agora vingou. E a gente sabe que existem dezenas de empresas aguardando o sinal verde para seguir o nosso exemplo."



Onde estão as oportunidades

- **Mundo digital**
da educação on-line ao shopping virtual
- **População com mais de 60 anos**
produtos e serviços específicos
- **Preocupação com a saúde**
cursos, atividades, lojas especializadas
- **Emancipação do consumo das crianças**
centros de experiência e lazer, brinquedos
- **Aumento dos animais de estimação**
novos serviços, de hotéis a cemitérios
- **Responsabilidade social**
créditos de carbono, reciclagem
- **Ecosoluções**
Prédios ecológicos, brindes e cursos
- **Busca espiritual e mística**
retiros, livros, roupas
- **Estética e aparência**
plásticas, serviços e produtos
- **Pessoas que moram sozinhas**
serviços domésticos especializados
- **Mais tempo em casa**
serviços do tipo plug e use e a domicílio
- **Sensação de insegurança**
lojas/sistemas de segurança e serviço leva e traz

FONTE: SEBRAE/SP INFOGRÁFICO/AE

Fonte: O Estado de S. Paulo, São Paulo, 29 out. 2008, Especial Sua Empresas, p. 11-13.