

APOSTA EMPRESA CARIOCA ACOMP - CONSULTORIA E TREINAMENTO LISTOU OS MELHORES SEGMENTOS PARA SE INVESTIR EM 2006

Veja os 10 melhores negócios com chances de sucesso em 2006



Seja seu próprio patrão

Conheça os 10 melhores negócios com mais chances de sucesso em 2006, e saiba porque eles são um bom investimento



1 Comércio de materiais e equipamentos esportivos é uma boa opção por causa dos eventos esportivos que vão acontecer nesse ano, como a Copa do Mundo, além do Pan Americano que ocorre em 2007, no Rio de Janeiro



2 Transporte de cargas perigosas trata-se de um serviço específico, complexo, que poucas empresas fazem no país, por isso virou um bom negócio



3 Construtoras, instaladoras e empreiteiras é um bom investimento por causa das obras "eleitoreiras" e das feitas pelas grandes empresas



4 Eletroeletrônico, TVs, DVDs e computadores. A Copa do Mundo vai aumentar a venda desses produtos, principalmente da TV de plasma. O computador também, porque muita gente vai querer assistir os jogos pelo computador



5 Serviços de projetos de engenharia e arquitetura os arquitetos serão demandados por causas das obras. Já os projetos pelas grandes empresas como a Petrobras, que tem vários contratos nacionais



6 Casas de materiais de construção e ferragens esse segmento vai a reboque do anterior, porque é preciso comprar itens como pá, enxada, arame, etc.



7 Confeção de moda praia e esportiva é um bom negócio por causa do intenso calor em todas as regiões do país, principalmente nas cidades litorâneas.



8 Serviços gráficos e de design são bons investimentos por causa do marketing esportivo e político desse ano, quando tem muita demanda por santinhos e tabelinhas de jogos, por exemplo



9 Oficinas mecânicas especializadas em suspensão é um bom negócio por causa do péssimo estado das estradas brasileiras



10 Marketing esportivo e político as eleições e a copa vão aquecer esse mercado que vive de brindes de variadas tipos



Para começar é preciso planejar

O planejamento diminui os riscos de a empresa fracassar logo nos primeiros anos. Quem não quiser se arriscar sozinho, pode recorrer ao Sebrae ou a empresas especializadas em consultoria.

SEBRAE

Elabora estudos de viabilidade econômico-financeira para as micro e pequenas empresas (MPE) que buscam levantar empréstimo ou financiamento junto aos bancos. Na liberação do crédito é cobrado 1% do valor como pagamento do serviço de consultoria. Se o crédito não for aprovado, não há custos para a empresa.

PARTICULAR

Para elaborar um plano de negócios (PN) ou estudos de viabilidade, o preço é calculado de acordo com a complexidade do empreendimento, estando acessível às MPE. Já para a elaboração de um projeto de investimento, as consultorias privadas cobram pelos seus serviços 2% (preço tabelado) do valor do empréstimo ou financiamento pleiteado.

AS QUALIDADES DE UM BOM EMPREENDEDOR

- ☒ Persistente
- ☒ Comprometido com seu negócio
- ☒ Só corre riscos calculados
- ☒ Cria metas a alcançar
- ☒ Bem informado sobre o seu ramo de negócios
- ☒ Está sempre planejando e monitorando seu empreendimento
- ☒ Exige qualidade
- ☒ Mantém uma rede de contatos úteis, com fornecedores, bancos, clientes e concorrentes



Setores da indústria e do comércio ligados às eleições e à Copa do Mundo devem faturar mais

LÚCIA GARCIA

lgarcia@redegazeta.com.br

Neste ano, a Copa do Mundo e as eleições prometem engordar o faturamento de quem for abrir um negócio relacionado com esses dois eventos. É o caso das lojas de material esportivo, de olho na paixão brasileira pelo futebol, e de construção civil, já que, em ano eleitoral, as obras são feitas a toque de caixa.

Os dados são de uma pesquisa feita pela empresa carioca Acomp - Consultoria e Treinamento. Ela listou os dez melhores segmentos para se investir em para 2006. São eles: comércio de materiais e equipamentos esportivos; transporte de cargas perigosas; construtoras, instaladoras e empreiteiras; eletroeletrônicos; serviços de projetos de engenharia e arquitetura; casas de materiais de construção e ferragens; confecção de moda praia e esportiva; serviços gráficos e de design; oficinas mecânicas especializadas em suspensão; e marketing esportivo e político.

Responsável pela pesquisa, o professor na área de Gestão de Negócio, Antônio César Carvalho de Oliveira destacou que todos os dez negócios têm chances de sucesso em qualquer Estado. "Esse ano é de eleição. Isso vai irrigar a economia. Quem conseguir se planejar vai fazer bons negócios", enfatizou.

Motivos. Ele explicou que o comércio de materiais e equipamentos esportivos encabeça a lista dos 10 melhores negócios para 2006 devido aos eventos esportivos.

"Tem a Copa do Mundo, o Pan Americano, em 2007, o Campeonato Internacional de Futsal, em 2008. É muito evento esportivo. Quem já estiver nesse ramo, vai potencializar o negócio. Quem quer abrir, se bem orientado, vai se dar bem. Mas se prepare, faça um estudo. Não espere o carnaval passar, senão vai perder dinheiro", frisou o professor.

No Estado, ressaltou, as dez opções de negócio não seguiriam, necessariamente, a ordem da pesquisa. "Vamos supor que a Vale faça um megainvestimento no Estado. Isso

Com ajuda da seleção canarinho



OTIMISMO. Sócio da Ranking Esportes, Marcelo Medina atua há 20 anos no ramo esportivo – atividade que lidera o ranking dos dez negócios com chances de sucesso em 2006. Ele espera que a Copa do Mundo renda bons frutos. "Sem dúvidas, o principal evento desse ano é a Copa do Mundo. As compras ainda são poucas, mas já tem gente a procura de camisas. Mas minha expectativa, no segmento de futebol, é de que o as vendas cresçam 25%, em comparação à Copa de 2002. Nesse ano, os jogos serão pela manhã e o time brasileiro

está em posição de destaque. Na Copa passada, os jogos foram e madrugada e a seleção estava desacreditada. Isso tudo influencia o aquecimento das vendas", frisou. A camisa da seleção e a bola oficial, acrescentou, devem ser os itens que mais serão vendidos. Na Ranking, a bola oficial da Adidas custa R\$ 369,00. Medina recebeu 12 e já vendeu 10. "Mas a réplica da bola, que é idêntica, sai por R\$ 79,90", ponderou. Já a camisa o empresário ainda não sabe o preço, porque a Nike vai lançar o modelo só em fevereiro. FOTO: GABRIEL LORDELLI

ANÁLISE

Melissa Modeneze

Camisa do candidato

A pesquisa foi bem certa. Analisando 2006, em todas as atividades listadas por ele na pesquisa, o comércio de materiais e equipamentos esportivos é um bom negócio por causa da Copa do Mundo e das eleições. Os políticos apostam em camisas de futebol com o nome do candidato na roupa. No caso do Espírito Santo, o transporte de cargas perigosas não é muito requisitado, mas as outras atividades listadas na pesquisa são uma boa oportunidade de negócio. Acredito que as construtoras, instaladoras e empreiteiras são as que vão dar maior retorno. Mas o gasto é grande, por causa dos equipamentos caros. Nesse caso, tem que ter um capital alto. Para quem tem menos dinheiro, o comércio de material esportivo é uma opção porque é compra e venda. Entretanto, é muito arriscado alguém entrar em qualquer tipo de negócio, sem ter experiência antes. Independente do cenário econômico do Estado, é melhor a pessoa investir no ramo que ela está do que se aventurar em uma atividade que não tem conhecimento. Cada área tem sua particularidade. Mesmo assim, se a pessoa quiser investir em um dos 10 negócios citados na pesquisa deve pedir orientação de uma empresa de consultoria, ou pegar como sócio além que entenda do assunto.

Melissa Modeneze é economista e consultora do Sebrae

O PLANO DE NEGÓCIOS

Todo empreendimento – inclusive as micro e pequenas empresas – deveriam começar pelo Plano de Negócios (PN), começando a elaborá-lo pelo menos um ano antes de abrir firma e iniciar as operações.

O que é	Visão	Utilidades
o PN é uma descrição do que o futuro empresário pretende, incluindo as estratégias para alcançar seus objetivos. Ele diminui a taxa de risco do empreendimento e subsidia as decisões a tomar.	ao elaborar o PN, o empreendedor pode ter evidências de que determinado negócio é inviável por algum motivo. A pessoa deixa de entrar "numa fria" e poupa seu dinheiro e seu tempo.	além da visão global do empreendimento, o PN é um instrumento para a obtenção de financiamentos e empréstimos, persuasão de novos sócios e controle interno do negócio.