

web!

GRÁTIS
GUIA DOS
MELHORES SITES
DE FINANÇAS
DA FAMÍLIA



R\$ 6,00

VESTIBULAR

Tudo o que cai na prova está na rede

PROTETOR DE TELA

Junte as fotos e construa o seu

SUPERSITE

O PeléNet tem tudo sobre futebol

WEB!PRO

Nova seção para quem manja de HTML

ABRA SEU NEGÓCIO

Os sites que ajudam a montar restaurante, pousada, consultoria e outras 20 opções quentes de empresas ■ Como planejar e conseguir o dinheiro para começar ■ Cursos online de administração

ESTAÇÃO TESTE: AS NOVAS CÂMERAS DIGITAIS A PARTIR DE 459 REAIS

SEXO ■ MÚSICA ■ GAMES ■ VIAGEM ■ SITE DO LEITOR ■ ESPORTES ■ ANIMAÇÃO



TCHAU, CHEFE



Monte seu negócio com a ajuda da internet e dê adeus ao patrão. Para ajudá-lo, a Web! preparou um guia completo com as oportunidades mais quentes do mercado e os sites que ensinam a erguer uma empresa

Por Luana Pavani • Ilustrações Célus

Cansou de dar satisfações? Não aguenta mais as implicações do chefe? Sua carreira estagnou? Que tal transformar em realidade aquele velho sonho de montar um negócio próprio? Pode ser uma pousada na praia, um restaurante transado, uma pequena consultoria ou mesmo uma barraca de cachorro-quente. Apesar das turbulências da economia, com dólar lá em cima, inflação assombrando e ameaça de apagão, abrir uma empresa está mais fácil hoje. O governo federal lançou um plano de apoio a empreendedores, o Programa Brasil Empreendedor, que visa à orientação, à capacitação e ao financiamento de micro e pequenas empresas. Em quase dois anos de atividade, o programa movimentou 16,6 bilhões de reais em operações de crédito.

Ano a ano engorda a importância das micro e pequenas empresas. Hoje elas já são responsáveis por cerca de 30% do PIB (a soma de riquezas do país) e por 60% dos empregos gerados, segundo o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Apenas em 1999 foram abertas 475 000 empresas no Brasil, mais da metade delas (56%) com faturamento de até 1,2 milhão de reais por ano. Mas nem todas seguem firmes. A taxa de mortalidade no setor é alta: metade das micro e pequenas fracassa antes de completar dois anos. Só 20% conseguem se manter por mais de cinco anos. "O principal motivo da falência é o despreparo do empreendedor", diz Ênio Pinto, do núcleo de capacitação para gestão do Sebrae.

Será que você tem perfil para empreendedor? O teste ao lado pode dar uma força na resposta. De acordo com o consultor de empresas Tadeu Masano, há dois perfis básicos de empreendedor: o criativo, que começa do zero e não tem medo de fazer expe-

riências para aprimorar o serviço ou o produto que oferece; e o gestor de negócios, aquele que prefere executar a criar, e só aposta no que dá certo. Para este último, o melhor caminho é uma franquia. De toda forma, a palavra-chave é dedicação. "No pequeno negócio não há como delegar. Muita gente quebra por deixar a operação na mão de um gerente ou por tocar o negócio como atividade paralela, em segundo plano ao emprego fixo", diz Masano.

Internet: o que mudou

Para quem quer se lançar no mercado de internet, um aviso: a fase de vender uma idéia de site e ficar milionário da noite para o dia já era. "Fala-se muito em site e pouco em empresa", diz Bob Wollheim, CEO da incubadora Ideia.com (www.ideia.com.br). "Os investidores se cansaram de pessoas inexperientes em negócios. Na internet, as estratégias devem ser traçadas como no mundo real", diz Marília Rocca, da Endeavor (www.endeavor.org.br), ONG internacional que patrocina empreendedores de internet em países emergentes. O economista Marcos Gianetti da Fonseca lembra que qualquer negócio sem orientação ao lucro está fadado ao fracasso. "É tolice achar que existe uma nova economia", disse em seminário sobre e-commerce em São Paulo, alertando para o risco do B2B, Back to Banking (de volta ao banco), e do B2C, Back to Consulting (de volta à consultoria).

Para ajudar você a pensar e a escolher um negócio que se aproxima de suas expectativas, a Web! ouviu especialistas de várias áreas e montou um guia de oportunidades. São dez idéias quentes de negócio e um quadro com treze opções de franquia. Em todas as idéias a internet está presente para facilitar as coisas.

Central de Desejos

■ www.centraldedesejos.com
(português)

Ecosystem

■ www.ecosystem.org (português)

CAPA – MONTE SEU NEGÓCIO (PÁG. 30)

Incubadora Ideia.com

■ www.ideia.com.br (português)

Endeavor, ONG que patrocina empreendimentos de internet

■ www.endeavor.org.br (português)

A IDÉIA

Baixo investimento

CESTAS DE CAFÉ DA MANHÃ

RedeMarket

■ www.redemarket.com.br (português)

Cestas.com.br

■ www.cestas.com.br (português)

Curso de Cestas

■ www.cursodecestas.com.br (português)

CACHORRO-QUENTE

Doguiño

■ www.doguiño.com.br (português)

Associação dos Dogueiros

Autônomos Motorizados do Estado de São Paulo

■ www.geocities.com/SiliconValley/Screen/4869 (português)

CONSULTORIA

Catho Online

■ www.catho.com.br (português)

HSM Education

■ www.intermanagers.com.br
(português)

Turismo

Organização Mundial do Turismo

■ www.world-tourism.org (inglês)

AGÊNCIA DE VIAGENS

Sabre

■ www.sabrebrasil.com.br (português)

Amadeus

■ www.amadeus.com (português)

Advance

■ www.advanceturismo.com.br
(português)

Flytour

■ www.flytour.com.br (português)

Rextur

■ www.rextur.com.br (português)

Embratur

■ www.embratur.gov.br
(português, inglês)

Associação Brasileira de Agências de Viagem

■ www.abav.com.br (português)

International Air Transport Association

■ www.iata.org.br (português)

Senac

■ www.senac.br (português, inglês, espanhol)

Alfa Cursos

■ www.alfabrasil.com.br/cursos
(português)

E-learning

Escol@24Horas

■ www.escolaz4h.com.br (português)

TI Master

■ www.timaster.com.br (português)

Supletivo Virtual

■ www.supletivovirtual.com.br
(português)

Alimentação

CYBERCAFÉ

@Point

■ www.arrobapoint.com.br (português)

BrChef

■ www.brchef.com.br (português)

Portal do Sabor

■ www.portaldosabor.com.br (português)

Agência Nacional de Vigilância Sanitária

■ www.anvisa.gov.br (português)

Associação Brasileira da Alta Gastronomia

■ www.abaga.com.br (português)

FRANQUIA

ABF

■ www.abf.com.br (português)

5 à Sec

■ www.5asec.com.br/franquiaA.htm
(português)

Amor aos Pedacos

■ www.amoraopedacos.com.br/franquias.asp (português)

Arezzo

■ www.arezze.com.br/franquia/franquias.htm (português)

Bit Company

■ www.bitcompany.com.br/franquia.htm (português)

Casa do Pão de Queijo

■ www.casadopaodequeijo.com.br/index_franquia.php (português)

CNA

■ www.cna.com.br (português)

Dunkin Donuts

■ www.dunkin.com.br (português)

Imaginarium

■ www.imaginarium.com.br/franq/pfprwco.htm (português)

Kopenhagen

■ www.kopenhagen.com.br (português)

McDonald's

■ www.mcdonalds.com.br/franquia/quer_saber.shtml (português)

Nobel

■ www.livrarianobel.com.br (português)

Sapataria do Futuro

■ www.sapatariadofuturo.com.br/index_interessados.htm (português)

Yázigi Internexus

■ www.yazigi.com.br (português)

A EMPRESA

Administração

GVNExt

■ www.fgvsp.br/gvnet (português)

Curso Empreendedor Alerta

■ www.emplo.sp.gov.br (português)

Iniciando um Pequeno Grande Negócio

■ ipgn.iea.com.br/ipgn (português)

Registro

Departamento Nacional de Registros do Comércio

■ www.facil.dnrc.gov.br (português)

Instituto Nacional de Propriedade Industrial

■ www.inpi.gov.br (português)

Receita Federal

■ www.receita.fazenda.gov.br (português)

Sebrae

■ www.sebrae.com.br (português)

e-Negócio Próprio

■ www.e-negocioproprio.com.br
(português)

Assessoria jurídica

Direito.com.br

■ www.direito.com.br (português)

Escolha do ponto

Planeta Imóvel

■ www.planetaimovel.com.br (português)

Captação de dinheiro

Sebrae

■ www.sebrae.com.br (português)

Ideia.com

■ www.ideia.com.br (português)

Endeavor

■ www.endeavor.org.br (português)

ITC Ventures

■ www.itcventures.com (português)

VESTIBULAR (PÁG. 44)

Portais

Fuvest

■ www.fuvest.br (português)

Vestibuol

■ www.uol.com.br/vestibuol (português)

Terra Vestibular

■ www.terra.com.br/vestibular (português)

Aprenderiz

■ www.uol.com.br/aprenderiz/n_licao/index.htm (português)

EduqueNet

■ www.eduquenet.na-web.net (português)

iG Vestibular

■ www.klickeducacao.com.br/8000/vt/vt/_vtabre/vtabre.htm (português)

Jornal Último Segundo

■ www.ultimosegundo.com.br (português)

Algo Sobre Vestibular

■ www.algosobre.com.br (português)

1000 Ways

■ www.1000ways.com.br/vestibular.htm
(português)

Vestiba Total

■ www.dedalus.net/~vestibular
(português)

Para rachar no micro

Biologia

■ membro.intermega.globo.com/biologia (português)

■ www.ficharioonline.com/biologia/main.htm (português)

■ www.fundacaobradesco.org.br/fbradesco/s_biol.htm (português)

Física

■ www.algosobre.com.br/fisica (português)

■ www.adorofisica.com.br (português)

■ www.ficharioonline.com/fisica/main.htm (português)

Geografia

■ www.escolaecia.hpg.com.br/geografia.htm (português)

■ www.fernandinho.com/geografia/newvest.html (português)

■ www.maurinto.pro.br (português)

História

■ www.nethistoria.com (português)

■ www.fgv.br/cpdoc/dic (português)

■ www.fundacaobradesco.org.br/fbradesco/s_hist.htm (português)

Inglês

■ www.estacio.br/iol/entrada.html (português)

■ www.weblinguas.com.br/ingles (português)

Assessoria jurídica

Há diversos portais jurídicos pelos quais você pode se informar sobre leis e direitos, principalmente os do consumidor que você irá atender. O site www.direito.com.br dá informações genéricas sobre jurisprudência e oferece um índice de busca por links jurídicos organizados em categorias, entre os quais Associações de Classe.

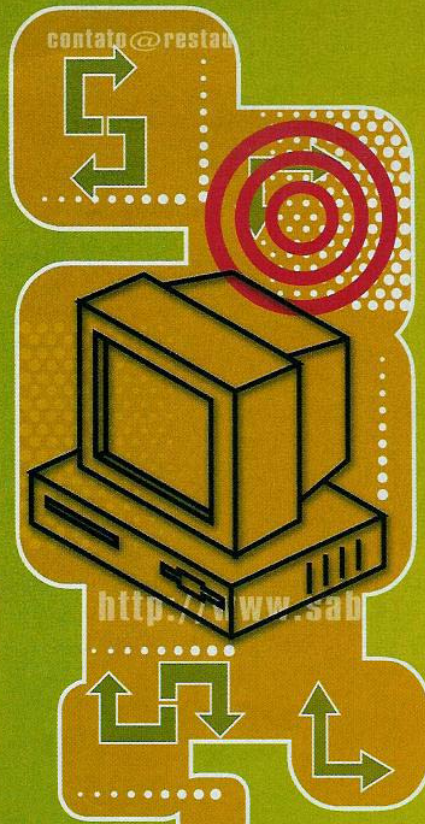
Escolha do ponto

A escolha do ponto é crucial. O consultor Tadeu Masano diz que há dois tipos de atração para o ponto: 1) a geradora, que se refere a locais para os quais as pessoas estão dispostas a se locomover, não importando a distância; por exemplo, uma loja de material de construção ou um hipermercado; e a 2) de vizinhança, em que a conveniência é a palavra-chave, como no caso de mercadinhos de bairro ou grandes redes de fast-food. Em todo caso, o valor do aluguel ou do terreno sempre retrata a importância do ponto. "Muitas vezes o empreendedor acaba optando por um ponto de segunda linha, o que reduz sua capacidade de vendas", diz Masano. Para procurar imóveis comerciais, utilize a ferramenta de busca do Planeta Imóvel (www.planetaimovel.com.br), que oferece conjuntos, casas, lojas, pousadas, motéis, prédios para locação ou revenda em diversas cidades brasileiras.

Captação de dinheiro

Com o Programa Brasil Empreendedor, criado em 1999 para orientar e facilitar o acesso ao crédito, ficou mais fácil obter financiamento para o negócio próprio. O projeto capacitou 4 milhões de empresários e pretende dobrar esse número até outubro deste ano. Foram concedidos 16,6 bilhões de reais (até maio/2001) em operações de crédito por Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco da Amazônia, Banco do Nordeste e BNDES. Para se inscrever no programa, é preciso passar pelo Sebrae, que dará as informações básicas e treinamento para orientação de crédito. Saiba mais no site do Sebrae (www.sebrae.com.br), link Brasil Empreendedor.

No setor privado, uma opção são as incubadoras, tipo de empresa que seleciona projetos e capta investimentos internacionais. Elas foram as responsáveis pelo surgimento de boa parte das pontocom, mas hoje procuram empresas já consolidadas na área de internet ou tecnologia. Alguns exemplos de incubadoras: Ideia.com (www.ideia.com.br), Endeavor (www.endeavor.org.br), ITC Ventures (www.itcventures.com). ■



O SITE

Na próxima edição da Web!

Você conhecerá as melhores soluções para colocar sua empresa na internet, desde um simples site de divulgação até uma completa estrutura de loja virtual. Por enquanto, siga os conselhos do consultor Paulo Chacur, especializado em e-commerce:

- Navegue pelos sites de pesquisa de mercado para conhecer o perfil do internauta e identifique o nicho que você deseja atingir. Assim é possível dimensionar o site.
- Coloque um funcionário ou alguém da família só para pensar em internet. Essa pessoa deverá se informar sobre o mercado, avaliar os sites concorrentes e procurar canais de divulgação e parcerias.
- Atendimento também é fundamental no mundo virtual. Horário de funcionamento e política de vendas devem ser informados com clareza e, acima de tudo, devem ser cumpridos.

Não adianta oferecer um e-mail para contato se você não pretende responder às mensagens.