

Empresários antes dos 30

Jovens empreendedores largam emprego, enfrentam o desafio de abrir o próprio negócio e se dão bem no mercado

SANDRINE LUCHI



O mercado de trabalho cada vez mais disputado faz com que muitos jovens escolham um caminho diferente. Com uma mistura de ousadia e senso de oportunidade, eles vão em busca de administrar o próprio negócio, conquistam espaço e fazem sucesso. E chegam a largar o emprego para virar empresários antes dos 30 anos de idade.

Essa juventude que entra no mundo empresarial vê a necessidade de amadurecer no trabalho e, independente do estilo de vida ou da área de atuação, enxerga oportunidades.

Seja na criação de novas empresas ou na sucessão familiar, os jovens mostram que conseguem transformar talento e trabalho em negócios lucrativos.

Uma pesquisa que avalia o nível de empreendedorismo dos brasileiros mostrou que 20% dos novos negócios surgidos no Brasil são de jovens entre 18 e 24 anos de idade.

O farmacêutico Clio Venturim, de 28 anos, trabalhou em uma grande rede de farmácias em Vitória e diz que o emprego só contribuiu para que ele pudesse montar e administrar sua própria loja de cosméticos e remédios dermatológicos.

"Vejo que o tempo em que fui empregado me ajudou para que eu ganhasse experiência não só na

área farmacêutica, mas também em gerenciamento. Por isso não hesitei na hora de deixar meu emprego para abrir minha loja", conta Clio.

A persistência e a vontade de ter sucesso também foram pontos de partida para Ana Paula Tongo da Silva, de 30 anos. Ela se formou em Turismo, mas optou por montar uma empresa de tecnologia da informação com o irmão.

"Desde cedo gostava de economizar e juntar meu dinheiro. Já vendi cosméticos e, na infância, vendi até cocada para conseguir comprar minhas coisas. Os jovens não podem ter vergonha de trabalhar", afirma Ana Paula.

O publicitário Júlio César Vasconcelos, 24, que há um ano e meio administra sua própria agência de publicidade, também acredita que os jovens devem ir atrás do que planejam e sonham para a vida profissional.

"O mercado está propício para quem quer se arriscar e abrir uma empresa. Acredito que, mesmo com a crise financeira mundial, o cenário pode continuar sendo favorável. É preciso se planejar e ser persistente", destaca o publicitário.

Incentivo para os negócios

Para ajudar e incentivar os jovens que iniciam seu próprio negócio, entidades como a Federação das Indústrias do Espírito Santo (Findes) e as Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDLs) possuem organizações voltadas para a juventude empreendedora.

Algumas faculdades da Grande Vitória também desenvolvem o programa de Empresa Júnior, para que o aluno aplique o que aprende na sala de aula em uma empresa real.

Com a ajuda dos professores, a organização é dividida por área e cada aluno tem sua função estabelecida.

O Cindes Jovem, que é ligado à Findes, existe há três anos e estimula o espírito de liderança em pessoas de 16 a 35 anos. Visitas às empresas, palestras, cursos, rodadas de negócios e eventos são algumas das tarefas desenvolvidas.

A entidade também estimula a participação dos jovens na Bolsa de Valores, através de um Clube de Investimento.

Além de Vitória, o Cindes possui representação em Linhares, Castelo, Cachoeiro de Itapemirim, Venda Nova do Imigrante, Santa Maria de Jetibá e Domingos Martins. Para o presidente da CDL Jo-

vem Capixaba, Leonardo Kroling, os encontros promovidos pela entidade servem para que os jovens troquem experiências sobre os negócios que comandam. Atualmente 60 membros participam e se reúnem duas vezes por mês.

"Acho que quando a questão é debatida em conjunto, só tende a crescer e ganhar força", diz Kroling.

De acordo com coordenador da Empresa Júnior da Fabavi Vitória, Paulo Cezar Ribeiro, quando um aluno participa de uma experiência assim, ele fica mais articulado, além de agregar valor à carreira profissional e trazer benefícios à sociedade.

O aluno de Economia da Universidade Federal do Espírito Santo (Ufes) Naone Manuel Garcia, 22 anos, participa há três anos da Empresa Júnior do curso.

"Sinto que quando me formar vou sair mais preparado para o mercado", diz o universitário, que preside o Conselho Fiscal da Empresa Júnior.

Para o coordenador da empresa acadêmica da UVV, João da Mata Rodrigues, o aluno só ganha ao participar desses trabalhos durante a faculdade. "Ele aprende a transformar a teoria em prática", afirma.

ELES SÃO EMPREENDEDORES

ANTONIO MOREIRA/AT



PROJETO DE FACULDADE

Os amigos Júlio César Vasconcelos e Gustavo Alves, ambos de 24 anos, já pensavam em montar uma agência de publicidade desde os tempos de faculdade.

Eles se formaram e arrumaram outros empregos, mas a vontade de serem donos do próprio negócio falou mais alto. Há um ano e meio, eles administram a Teia Comunicação e Marketing.

A empresa conta atualmente com cinco funcionários e tem um faturamento mensal de R\$ 25 mil.

"Cada um levou o que tinha para uma sala alugada. Fomos conseguindo clientes para pagar as contas", conta Júlio.

Hoje eles atendem várias empresas do Estado, incluindo uma de comércio exterior com filial nos Estados Unidos.

EMPRÉSTIMO COM O PAI

Os irmãos Ana Paula Tongo da Silva, de 30 anos, e Flávio Tongo da Silva, 33, montaram uma empresa de tecnologia da informação, que realiza projetos na área de informática.

Para abrir o negócio, eles pegaram dinheiro emprestado com pai, o equivalente hoje a um salário mínimo. E depois fizeram questão de pagar o valor do empréstimo.

"Tivemos apoio da família. Começamos trabalhando de casa, só havia um computador e usava uma caixa de papelão para fazer de armário e guardar os documentos", lembra Ana Paula.

Eles administram há nove anos a Bitável Tecnologia e atendem empresas do Estado, de São Paulo e até de Angola.

ANTONIO MOREIRA/AT



NEGÓCIO NO SANGUE

O administrador Thiago Dalla, de 27 anos, trabalhava na empresa da mãe, mas decidiu seguir o próprio caminho e montou seu negócio.

Junto com o artista plástico Rogério Campos, 29, ele lançou a marca de camisetas Samba Club.

Eles terceirizaram a parte de confecção para focar o trabalho na criação das peças e na venda dos produtos através de uma loja virtual.

"Sempre tive ligação com internet e optei pelas vendas on-line porque o custo de um comércio fixo sairia bem mais caro", explica Thiago.

No mercado desde 2005, a dupla chega a vender mais de 500 camisetas por mês.

ANDRESSA CARDOSO/AT



UNIDOS ATÉ NO TRABALHO

Administrar a própria empresa e ainda trabalhar com a área que gosta. Foi isso que pesou na hora do farmacêutico Clio Venturim, de 27 anos, montar sua farmácia dermatológica.

Ele largou o emprego e abriu junto com a noiva Gabrielle Sequim Zaneti, 25 anos, a Cosmiatric.

"Quería montar uma loja que tivesse um diferencial e decidimos por uma farmácia com cosméticos de luxo e produtos dermatológicos. Vimos que Vitória tem público para isso", destaca Clio.

Há sete meses no mercado, a empresa possui mais de mil clientes fidelizados.

Os noivos já pensam em expandir os negócios.

ANDRESSA CARDOSO/AT

