




## ECONOMIA

Domingo, 10.09.17 às 00:00 / Atualizado em 09.09.17 às 18:18

### Hobby que vira negócio

Liza Mirella

COMPARTILHE   



Mara Sousa

Heloisa Rebello faz bordados em pequenos objetos, como colares

“Escolha um trabalho que ama e não terá que trabalhar um único dia em sua vida”. A frase atribuída ao filósofo chinês Confúcio é praticamente um mantra dos empreendedores que conseguem transformar um hobby em um negócio ou uma carreira. Ter a paixão como ingrediente principal e se identificar com a atividade que vai executar é o primeiro passo para o sucesso do negócio, mas só o coração não basta. Em Rio Preto, seja por vontade ou mesmo por necessidade – que acabou ficando mais intensa nos últimos anos em função da crise econômica – mais trabalhadores optaram por empreender.

Os níveis de desemprego levaram muita gente a tirar o sonho do papel. Em um ano, entre julho de 2016 e julho deste ano, o número de empreendedores individuais (MEIs) cresceu 24,7%, passando de 16.421 para 20.421. Atualmente, a maior parte dos

microempreendedores individuais em Rio Preto escolhem atuar com o comércio de artigos de vestuário e acessórios (1.974), como cabeleireiros (1.917) e com obras de alvenaria (767), mas a gama de opções é muito grande. “Ao conhecer o que vai fazer, a pessoa se satisfaz e a rotina não a consome, ao contrário, a demanda vai motivar a fazer um trabalho cada vez maior”, afirmou o consultor do Sebrae Rio Preto Guilherme Nunes Tresso.

A própria frustração de se ver em uma carreira ou emprego que não gosta é dos motivadores a transformar o hobby em negócio. “Essa é uma alternativa para se ter renda e prazer na atividade.” Quem escolhe o hobby como atividade principal deve levar em conta o gosto, a habilidade em produzir algo. Entre as muitas opções que podem gerar negócio há culinária, artesanato, internet, games, música, churrasco, esportes e até cerveja artesanal. Mas se a ideia é fazer do hobby um negócio, o empreendedor não pode parar por aí. Precisa profissionalizar.

O planejamento é o item fundamental para que a escolha possa trazer retorno financeiro. É nessa etapa que a pessoa sabe, de fato, quais os custos da sua produção, conhece os potenciais clientes, os fornecedores e como anda a concorrência. "O plano de negócio é recomendado para todo empreendedor." E o Sebrae é o local ideal para quem se preparar e minimizar as chances de erro e insucesso. Além das consultorias para montar o plano de negócios, é possível participar de cursos e palestras que ajudam a dar a dimensão real do negócio. "Nessa análise é possível também enxergar os diferenciais que precisa ter, além dos recursos e dos investimentos necessários".

### **Tempo**

Outro aspecto que atrai os empreendedores é a questão da flexibilidade do tempo, da noção de quem é a pessoa que manda na sua própria rotina. Em tese, é assim, mas o empreendedor precisa estar preparado para trabalhar muito mais do que as tradicionais oito horas diárias. "A demanda pode consumir muito mais e o empresário precisa estar preparado para se comprometer e encarar esses desafios." A questão do tempo também pode acabar com o ideal do fim de semana inteiro de folga para curtir com amigos e familiares. Em muitas atividades, é no fim de semana que se trabalha mais. "Por isso, fazer algo que agrada e satisfaz compensa todo o resto", afirma.

### **Heloisa e o minimalismo**

Heloisa Rebello começou a bordar logo que seu filho nasceu, há três anos. O que era uma atividade para passar o tempo também se tornou um meio de complementar a renda da família. No começo, costurava bonecos, passou para o bordado em toalhas e logo se aprofundou no bordado como forma de manifestação artística e íntima. "Como gosto bastante de detalhes, comecei a fazer mini bordados e percebi que havia uma demanda", conta. Heloisa faz colares e pequenos objetos com bordados a mão.

Engenheira florestal, a artista conta que a maternidade a fez reinventar a profissão e a maneira de ganhar dinheiro. Além dos bordados, que são o hobby, dá consultoria na área florestal, é professora de circo e aquarela. A renda com a atividade manual gera um retorno financeiro médio de R\$ 500 por mês. "Trabalho apenas com encomendas e crio pequenas coleções de mini bordado, aplicados em colares", afirma.

Assim como para a maior parte dos empreendedores, a internet é o principal meio de divulgação e de venda das produções e serviços. Heloisa também aposta no Facebook e no Instagram (@isadasdeusas) para apresentar suas criações, que passam por bordados de Frida Kahlo, pequenos animais, flores, entre muitas outras inspirações. As feiras de artesanato, que tem crescido bastante em Rio Preto e ocupado diferentes espaços da cidade, também são uma boa oportunidade de negócios para Heloisa.

Para profissionalizar sua atividade, Heloisa já iniciou o processo de formalização como microempreendedora individual, o que também garante coberturas importantes da Previdência Social. Também já se cadastrou na Superintendência do Trabalho Artesanal nas Comunidades (Sutaco), o que amplia as possibilidades de atuação. "Meu projeto é ter um site em que possa comercializar minha arte, de forma segura e que traga satisfação aos clientes", conta.



Noemi Martinelli ganhou máquina aos 15 anos e hoje desenvolve camisas e outras peças

### Paixão por costura dá vida à ateliê

O caminho para a criação do Noa Atelier, em Rio Preto, seguiu um fluxo natural, intimamente ligado ao amor que Noemi Carvalho Martinelli, 24, cultiva pela costura desde a adolescência. Foi a avó quem despertou o interesse em Noemi e foi a mãe quem abriu as portas do mundo da moda ao lhe dar uma máquina de costura, aos 15 anos. Outra mulher, uma professora de um curso da área quase pôs o talento a perder, quando disse que ela não servia para isso. "Fiquei muito chateada, mas segui e comecei a fazer algumas bolsas com discos de vinil e vendia para minhas amigas em Jales", conta

O que começou como um hobby se transformou num negócio: a produção de moda no estilo slow fashion, ou seja, em pequena

escala e recheada de afeto. Noemi faz peças por encomenda, de acordo com o pedido do cliente, algo exclusivo. Faz vestidos, macacões, saias e camisas masculinas. Essas últimas são encontradas também nas feiras itinerantes das quais participa frequentemente, além das redes sociais que funcionam como plataforma de vendas. "Garimpo as estampas em São Paulo e procuro não repetir muito, para ficar algo mais exclusivo", conta.

O trajeto até ter seu próprio ateliê, onde também dá aulas individuais de corte e costura, teve também uma passagem por Balneário Camboriú, onde estudou design de moda, mas acabou não concluindo a graduação, e a abertura de uma loja de tecidos em Rio Preto, que durou praticamente um ano, mas não era o ideal de trabalho da artista. "Quando voltei para cá decidi me dedicar completamente à costura. Fiz curso e hoje vivo apenas disso. Não troco por nada", conta.

Noemi conta que ter liberdade e tempo para criar são os fatores mais gratificantes do estilo de trabalho que adotou. Mas, reforça que é preciso ser disciplinada para não perder o foco. Além disso, o fluxo de caixa varia muito, então o cuidado com as finanças é importante. Em média, a renda é de R\$ 2 mil. O próximo passo é se formalizar e criar uma loja online. "Não tenho pretensão de aumentar a produção, mas ter mais qualidade nas peças e pretendo voltar os estudos para estar em constante evolução", disse.



Aline gosta de maquiagem desde criança e aproveitou hobby para investir na área

### Brincadeira se torna carreira

Aos cinco anos, Aline Fernanda Romazini já brincava com um estojó de maquiagens e até ia para a escola com a maquiagem que fazia em si mesma. A brincadeira deu certo, se transformou em paixão e hoje é sua profissão. Aos 23 anos, trabalha num salão de beleza de grande porte e mantém sua carteira de clientes para atendimento em domicílio. "Faço por amor, mas também ganho dinheiro para isso. Não existe algo mais satisfatório do que fazer aquilo que se ama", afirma.

Aline conta que aos 12 anos começou a maquiagem as irmãs, mãe e amigas. Fazia de forma despreocupada e não imaginava que um dia seu hobby seria sua principal fonte de renda. As postagens nas redes sociais, até então Orkut, começaram a dar resultados e as

clientes a aparecer. "Comecei a maquiagem em domicílio, ganhei uma maleta cheia de maquiagens. Na época, não tinha noção de valores e custos, cobrava aquilo que achava justo, sem ter conhecimento de como aquilo se tornaria minha profissão", disse.

Mas nem tudo foi fácil, houve dias em que Aline pensou em desistir pois as maquiagens não estavam compensando financeiramente. Foi aí que decidiu ir para São Paulo se especializar e passar da condição de amadora para profissional. O investimento em aprimoramento transformou o que era paixão e habilidade em uma carreira profissional cuja renda é de cerca de R\$ 4 mil por mês.

A internet foi fundamental para a visibilidade do trabalho. Com as novas redes sociais surgindo e maior possibilidade de interação, apostou em vídeos e fotos para apresentar suas habilidades. "Foi assim que um simples hobby se tornou uma profissão rentável em tempos de crise". E os planos são muitos. No futuro, ter o próprio salão, mas no momento aproveitar as potencialidades da internet com um canal no You Tube, para compartilhar seu conhecimento, e também dar cursos de maquiagem.





Do ano passado para cá, por encomenda."

#### **Use as redes sociais em favor do seu negócio**

Pequenos empreendedores têm as redes sociais como grandes aliadas na divulgação e venda de seus produtos. Mas quem pensa que é só sair postando e as coisas acontecem, se engana. O especialista em mídias sociais Emerson da Silva Místico, professor do Senac de Rio Preto, explica que o fundamental é conhecer o nicho de mercado e o comportamento do público. "Com essas informações é possível criar conteúdo atrativo e gerar interesse no serviço ou produto comercializado".

O especialista afirma que não há uma fórmula mágica para monetizar o negócio, mas que o ideal é monitorar o público desde o início, para entregar um conteúdo personalizado e de qualidade. "É interessante fazer pequenas alterações em conteúdo e ficar atento aos resultados. Para cada tipo de mercado e nicho haverá uma necessidade de adaptação", afirma.

No começo, é melhor não abusar da quantidade de posts nas mídias sociais. Ao criar uma rotina, esse número pode ir aumentando, de acordo com a aceitação do público. Outra dica: "não publique nada que possa constranger ou incomodar alguém. Marcas não precisam se posicionar sobre tudo. É necessário separar o pessoal do profissional".

Patrocinar posts é uma estratégia para alcançar mais pessoas. Para impulsionar uma mensagem, é preciso ter em mente seus objetivos. "Se o objetivo, por exemplo, for o de converter em vendas, será necessário entender quantas pessoas estão finalizando a compra mediante a postagem patrocinada e relacionar o custo da operação com o montante vendido", afirma. Desta forma chega-se ao valor de conversão, que é o dado a se considerar para entender se a campanha está funcionando.

#### **Hobbies que podem virar negócio**

**Culinária** – Muita gente é habilidosa na cozinha, seja para preparar pratos doces ou salgados. Esse é um hobby que pode gerar uma renda extra. Dá para produzir salgadinhos, cupcakes, bolos, tortas e, para procurar um nicho ainda mais específico, opções vegetarianas, veganas ou ainda opções voltadas ao mercado fitness

**Fotografia** – A ascensão das redes sociais acabou alçando a fotografia e outros níveis. O trabalho profissional exige estudo e formação, mas a paixão por essa arte também é uma alternativa para quem busca uma nova carreira ou mesmo complementar a renda fotografando eventos. É uma atividade que exige investimento em equipamentos

**Blogs** – A internet abriu muitos campos para quem busca trabalhar e não apenas entretenimento. Os blogs e páginas nas redes sociais são uma boa plataforma para divulgar conteúdo, seja sobre moda, saúde, esporte ou qualquer outra habilidade. Esses canais de compartilhamento de informação, se bem feitos, podem gerar resultados

**Artesanato** – Os trabalhos manuais em duas mais diferentes expressões podem ser uma alternativa de renda. É possível atuar com tecidos, bonecas, quadros, pinturas, decoração, confecção, entre outros. É importante buscar um diferencial para que a produção seja atraente e ficar de olho na agenda de feiras e eventos para expor

**Música** – Pessoas apaixonadas por música podem fazer disso um modo de conseguir uma grana. Se as apresentações em bares e restaurantes não são tão fáceis e o mercado é mais competitivo, escolher dar aulas de violão guitarra ou outro instrumento que se saiba é uma forma de conseguir viver do que se ama

**Games** – O que antes era visto apenas como diversão, pode ser uma alternativa para obter uma grana. Tem muita gente que anda ensinando pela internet como jogar videogame, disputando campeonatos e fazendo tutoriais de que como ultrapassar as fases e até desenvolvendo novas modalidades dessa brincadeira que já virou negócio

**Cervejaria artesanal** – Rio Preto tem muitos apaixonados por fazer sua própria cerveja que já estão ganhando dinheiro com isso. Mas, esse é um hobby que demanda mais investimento e exige tempo dos envolvidos. O que era uma brincadeira feita em casa pode render um negócio realmente estruturado no mercado

**Fonte** – Guilherme Nunes Tresso, consultor do Sebrae Rio Preto e Reportagem

#### **No começo**

A jovem Camila Batista Soares, 20 anos, começou a fazer bolos aos dez, para agradar a mãe, diabética. "Eu queria que ela comesse o primeiro pedaço do bolo dos meus aniversários", conta. Então, aprendeu a fazer bolos diet e começou a pegar amor pela confeitaria. Tanto que decidiu cursar faculdade de gastronomia e acabou de se formar. "Eu já tinha esse gosto, então decidi unir o útil ao agradável", afirma. Enquanto não consegue se colocar no mercado, produz bolos, pães, doces e outras iguarias por encomenda. A renda, de cerca de R\$ 600 quando o mês é bom, usa para pagar contas, investir na produção e ainda guardar para ter seu próprio negócio no futuro. "Antes eu fazia apenas por hobby.

