

Fotos: Marcelo Ferreira/CB/DA Press



Wesley de Castro montou um pet shop dentro de uma van: atendimento de 15 a 20 clientes a cada dia



Rogério gastou R\$ 18 mil para equipar a Fiorino com um lava a jato: "Hoje tenho tranquilidade"

Meu carro, meu negócio

COMÉRCIO

Com muita criatividade, empreendedores encontraram no próprio veículo um meio de ganhar dinheiro. Investimento médio é de R\$ 13 mil

» DIEGO AMORIM

A cidade que tem despontado no mercado de luxo e conquistado o título de meca do consumo abre espaço para uma modalidade de comércio aparentemente mais simples. Pequenos empreendedores de Brasília abusam da criatividade e montam o próprio negócio sobre rodas. Em carros, vans, kombis ou caminhões, oferecem serviços e produtos sem pagar aluguel, não têm preocupação com folha de pessoal e aproveitam a vantagem de poder ir até onde o cliente estiver.

Em geral, esse tipo de empreitada traz um retorno positivo. O valor inicial do investimento varia muito. Depende do que a pessoa pretende comercializar e de quanto ela está disposta a inovar. Mas, em média, gasta-se R\$ 13 mil para equipar o veículo com máquinas e acessórios. Em atividade, os autônomos tiram um lucro médio de R\$ 3 mil mensais. Os que não trabalham sozinhos costumam ter, no máximo, dois funcionários.

Com a lei do empreendedor individual em vigor desde 1º de julho, o comércio sobre rodas deve evoluir e ganhar novos adeptos, na avaliação do gerente da unidade de orientação empresarial do Sebrae-DF, Ary Ferreira Júnior. Ele acredita que muita gente criará coragem para investir ao perceber que é possível trabalhar na rua sem ser encarado como ilegal. "Antes, esses profissionais praticamente não existiam para o comércio. Agora, podem ser ambulantes chiques", comenta Ferreira.

Pelas ruas do Distrito Federal, não faltam exemplos de empreendedores que apostaram na estratégia de ter uma loja móvel e se dizem satisfeitos. Rogério



Elson é conhecido como "o chaveiro do carro amarelo" e investiu R\$ 100 mil: ideia do comércio sobre rodas aumentou as vendas em 50%

Axhcar, 33 anos, teve três lava a jatos antes de decidir comprar uma Fiorino ano 2000 e desembolsar R\$ 18 mil para equipá-la. "Ela é meu escritório. Tudo o que preciso está aqui", diz, mostrando o gerador movido a gasolina e os vários borrifadores usados na lavagem a seco.

Desde que resolveu atender os clientes em esquema delivery, Rogério diminuiu em cinco horas a jornada de trabalho diária. No lava a jato, tinha entre cinco e 10 funcionários. Agora, só precisa de uma ajudante. Não tem mais de pagar R\$ 2 mil por mês de aluguel e consegue tirar o mesmo lucro lavando metade do número de carros. "Hoje eu tenho tranquilidade. Trabalho preocupado com os detalhes, com a qualidade do serviço e não mais com a quantidade", compara.

Há 15 anos no ramo de pet shop, Wesley Antunes de Castro, 39 anos, nunca teve uma loja. Começou trabalhando a pé, no Guará. Ia até a casa dos vizinhos, buscava os cães e os devolvia limpos. No dia em que cansou de andar, comprou uma Kombi. Depois, veio a ideia da van, equipada com tudo o que há em um pet shop convencional. Basta parar o carro na frente da casa do cliente e trabalhar. "É o melhor é que não tem aquele monte de cachorro latindo ao mesmo tempo na sua cabeça", comenta.

Com a ajuda de um único funcionário, Wesley atende de 15 a 20 clientes todos os dias, em sete cidades do DF. Os pacotes mensais incluem banho e tosa uma vez por semana. Custam entre R\$ 60 e R\$ 150, dependendo da raça e do tamanho do animal. Cada atendimento dura 40 minutos, em média. O autônomo planeja comprar outra van para expandir o negócio. "Só penso em abrir um pet shop normal depois que a idade chegar", prevê.

Cera vegetal

Na biolavagem ou lavagem a seco, não se usa água nem produtos químicos prejudiciais à saúde e ao meio ambiente. A técnica utiliza produtos que têm como base a cera vegetal da palmeira carnaúba, que economiza água, e é considerada mais rentável e ecologicamente correta.

200km diários

A ideia do comércio sobre rodas avançou em 50% o faturamento mensal do chaveiro Elson Santana, 39 anos. Os serviços prestados na Sprinter 312 adaptada respondem por 40% do ganho da empresa, fazendo jus ao investimento de cerca de R\$ 100 mil. O veículo tem três máquinas de fazer e copiar chaves, computador com acesso a internet, ar-condicionado, armários e até uma torneira. Elson chega a rodar mais de 200km por dia.

A van, adesivada com o nome da loja, chama a atenção por onde passa. O proprietário ficou conhecido como "o chaveiro do carro amarelo". "Às vezes, a gente sai para fazer um serviço e acaba fazendo dois, três. No que eu estou parado trabalhando, um vizinho já vê e se interessa também", conta. Nem mesmo no último ano-novo com a família em Copacabana, no Rio de Janeiro, o chaveiro escapou dos clientes. "Alguns taxistas viram a van e quiseram arrumar as chaves", recorda.

» Saiba mais

A figura do empreendedor individual foi criada pela Lei Complementar nº 128, de 2008, que estabelece condições para o trabalhador informal tornar-se um legalizado. No DF, cerca de 1,7 mil pessoas aderiram ao sistema. É considerado empreendedor individual quem trabalha por conta própria nas áreas de comércio, indústria e prestação de serviços e fatura até R\$ 36 mil por ano. Não pode ter participação em outra empresa como sócio ou titular. A formalização é feita pelo site www.portaldoeempreendedor.gov.br. O custo mensal máximo para o empreendedor é de R\$ 57,15. O participante do programa tem direito à aposentadoria, auxílio-doença, licença-maternidade, entre outros benefícios. Além disso, pode tirar CNPJ, emitir notas fiscais, comprovar renda, financiar compras e ter acesso facilitado ao crédito. Mais informações pelo telefone 08005700800.

» Compare

» Veja quais as vantagens e as desvantagens do comércio sobre rodas:

Pontos positivos

» Por não ter ponto fixo, há flexibilidade para ir até onde o cliente estiver. Existe um poder de locomoção que ajuda a alcançar a clientela;

» O veículo faz uma propaganda eficiente do produto e/ou serviço. É uma mídia em movimento, que leva a marca do negócio por onde passa;

» Como o veículo é a loja em si, não há gastos com aluguel, água e luz;

» O empreendedor pode trabalhar sozinho ou com um número mínimo de funcionários.

Pontos negativos

» Em contrapartida, fica mais difícil para o cliente criar uma relação de identidade com o negócio, já que não há um ponto fixo;

» Caso o dono do negócio adoça ou, por qualquer outro motivo, não possa trabalhar, deixará de lucrar naquele dia;

» Há uma certa restrição do número de clientes. Na maioria dos casos, não é possível atender mais de uma pessoa por vez;

» Mesmo que tenha um horário de trabalho definido, o empreendedor pode ser acionado pela clientela a qualquer momento, já que está sempre em movimento.

R\$ 3 MIL

Lucro médio que os autônomos conseguem com o negócio sobre rodas