

Aluguel de tablets se torna um

Sócios montam empresa especializada em fornecer equipamentos para eventos e ações de venda, entre outros

Humberto Domiciano

hdomiciano@brasileconomico.com.br

Se manusear um tablet ainda é novidade para muitas pessoas, montar uma empresa que tenha como principal atividade o aluguel deste tipo de equipamento poderia soar como algo arriscado. Os empresários Guto Ramos e Rony Breuel resolveram enfrentar esse desafio ao montar a BR Mobile e foram bem-sucedidos na empreitada.

Estimando faturamento de R\$ 1 milhão logo no primeiro ano de existência, a empresa possui mais de 200 iPads, que atendem aos mais diversos fins, como o uso em festas, eventos e como uma ferramenta de auxílio em atividades comerciais. O aluguel varia de acordo com o período de uso. O iPad1 custa R\$ 18,90 por dia.

Entre os principais clientes da BR Mobile estão grandes companhias, como Colgate, Pfizer, Editora Abril, Nike, Nestlé, Tramontina, Tim e Magazine Luiza

“A grande vantagem é que o nosso negócio é adaptável para qualquer tipo de serviço. Se o cliente for fazer uma festa pode colocar um iPad na porta com a lista de convidados por exemplo. O equipamento também pode servir como catálogo para todas as áreas, como cardápios e acaba tendo muitos outros usos”, destaca Rony Breuel.

Entre os principais clientes da empresa estão companhias

Rony Bruel (esq.) e Guto Ramos, da BR Mobile: desafio vencido


Rodrigo Capote

No começo, apenas dois equipamentos

Empresários destacam que, apesar da burocracia, seguro dos tablets ajudou a simplificar o início das atividades

O primeiro negócio fechado pela BR Mobile reservou uma história curiosa. Pela necessidade de iniciar o serviço na mesma semana, tanto Guto Ramos quanto Rony Breuel emprestaram seus tablets pessoais para a empresa contratante.

“Fizemos a reunião com o cliente e ao final ele disse que poderíamos trazer o iPad na

quinta. Olhei para o Rony e disse para deletarmos nossas contas e e-mail e no Facebook e logo disponibilizamos o equipamento”, relata Guto Ramos.

A empresa, que começou com os dois tablets de propriedade dos sócios, avançou para um número superior a 200. “Quando abrimos a empresa, nos primeiros 30 dias, tivemos poucas liga-

ções e não sabíamos o que fazer. Na parte de locação de iPads não tinha ninguém, até que surgiu uma pousada em Campos do Jordão que mostrou interesse em ter os equipamentos”, comenta.

Ramos acrescenta que a BR tem planos ambiciosos. “Temos quatro projetos em andamento e pretendemos dobrar nossa capacidade de atendimento. Não esta-

mos focados em um aplicativo específico, mas sim em auxiliar o cliente a realizar seus negócios.”

Outro aspecto que na visão dos sócios favoreceu o negócio foi a própria simplicidade nas operações. “Apesar da burocracia para abrir uma empresa, só tivemos que fazer seguros para os equipamentos. Apesar de ser um produto caro, não houve a

necessidade de ter contrato para locação, por conta de termos essa garantia”, completa.

Na visão de Rony Breuel, a novidade do empreendimento também foi um desafio. “Se conversássemos com os amigos, há um ano atrás, poucos saberiam se iria dar certo. A principal dificuldade era a inexistência de negócios similares, isso impossibi-

negócio rentável

usos; customização também está nos planos

como Colgate, Pfizer, Editora Abril, Nike, Nestlé, Tramontina, Tim e Magazine Luiza. “Grande parte da demanda veio por conta do boca a boca e pela indicação dos primeiros clientes. A Renault, por exemplo, indicou a empresa por conta do comprometimento que tivemos com as entregas e com operação. Quando os Correios estavam em greve, tínhamos um negócio em Brasília e na impossibilidade do recebimento, fomos até lá levar os tablets. Isso nos trouxe credibilidade”, comenta o sócio Guto Ramos.

A iniciativa de montar o empreendimento veio da vontade de gerir a própria empresa. “A gente queria empreender, como gostamos de falar, de sermos nossos chefes. Em uma empresa grande, há carreira e um plano de vida, mas entendemos que é possível ter sucesso na vida empreendendo”, diz Breuel.

Ambos os empresários iniciaram suas carreiras no mercado financeiro e por razões distintas resolveram alterar os rumos.

“Trabalhei por quatro anos numa instituição financeira, na área de seguros. Saí para morar em Nova York e retornei, quando surgiu a oportunidade de ter meu próprio negócio”, conta Guto Ramos.

Rony Breuel, por sua vez, enxergou a oportunidade após uma conversa com o atual sócio. “Trabalhei em corretora aqui no Brasil e estava em Nova York na crise financeira. Com isso, voltei e passei a pesquisar ideias de negócios”, relata.

O início da empresa se deu também após a identificação de como o aluguel de tablets começava a se tornar uma possibilidade de negócio. O primeiro sinal foi quando o hotel The Plaza, em Nova York, passou a oferecer o equipamento emprestado aos hóspedes.

litou que nos baseássemos em algo parecido e como adaptar isso à realidade brasileira.”

Segundo o empresário, a juventude também colaborou no processo de crescimento. “Temos um pensamento jovem e sempre pensamos em motivar o pessoal e tornar o clima descontraído para trabalhar. As grandes corporações às vezes tem dificuldades para dividir as coisas com os colaboradores”, acrescenta Breuel.

Crescimento de vendas

O mercado de tablets é promissor no país. Recentemente, o governo federal habilitou a empresa Foxconn a receber incentivos fiscais para a produção de tablets

NÚMEROS

Faturamento previsto

R\$ 1 milhão

Funcionários da empresa

13

Total de tablets para locação

Mais de 200

Outro ponto que favoreceu o negócio foi o conhecimento prévio de ambos na área administrativa e um pouco de intuição. “Elaboramos um plano de negócios, mas não era 100% profissional. Pensamos em procurar uma consultoria para ter algo mais consistente. Mas percebemos que o que tínhamos era bem cabível e não seria necessário algo tão específico. Ferramentas digitais como a internet também colaboraram, principalmente para entendermos a dinâmica do negócio de locações”, define Breuel.

Mudança de rumos

A ideia principal do empreendimento era atuar na área de turismo e estava relacionada à expansão que o setor deve encarar nos próximos anos. “Acho que a ideia era boa, mas o essencial era colocar tudo no papel e que o principal era chegar cedo e ir embora tarde”, pondera Ramos.

Entretanto, a ideia acabou ultrapassando os limites iniciais e se estendeu para a personalização de programas. Com o crescimento acelerado da empresa, surgiu uma nova demanda para o negócio. “Recebemos muitos pedidos para serviços como catálogos de produtos e unificação de plataformas. A partir disso simplificamos o sistema e oferecemos todas as etapas de customização”, explica Guto.

Atualmente, a BR Mobile tem 13 funcionários e faz planos para se transferir para um escritório com mais espaço.

Sobre a criação de negócios inovadores, os sócios acreditam que o principal fator é entrar em um ramo que o empreendedor aprecia. “O mais importante é fazer o que gosta e entende. Acho que é necessário também a vontade de trabalhar e empreender”, recomenda Rony Breuel. ■

e seus acessórios, como telas e outros equipamentos no Brasil. A companhia, que fabrica produtos da Apple, pretende investir em torno de US\$ 12 bilhões no país nos próximos anos, para a produção local de equipamentos.

Além disso, os empresários da multinacional chinesa-americana CiaoHub mostraram interesse em instalar uma fábrica de tablets e celulares em Vila Velha, no Espírito Santo (ES).

De acordo com os planos iniciais da empresa, com a inauguração da fábrica, serão gerados mil empregos diretos e, com o plano de expansão, o número de empregos pode passar para 4 mil até 2014. ■ **H.D.**



MARA SAMPAIO

Psicóloga e especialista em cultura empreendedora

Aprender a empreender

As escolas prepararam nossos jovens para conviver bem neste mundo atual? Estamos num contexto virtual caracterizado por incertezas e mudanças constantes, um mundo com novas pessoas, novos valores, novas formas de trabalho e relacionamento. Para lidar com o novo é necessário uma nova educação. As salas de aula atuais são lugares pouco atraentes, diferente do que acontece no mundo real. A educação escolar ainda tem o foco no ensino e não na aprendizagem. Privilegia o conhecimento do professor e não a experiência do aluno. Reforça a postura passiva e não estimula a iniciativa. Está na hora da educação fazer tudo ao contrário.

Aprender é natural e prazeroso. É um processo fundamentalmente individual, cada um tem um ritmo e uma forma de aprender diferente. As pessoas são capazes de aprender sempre, aos sete e aos setenta anos. Aprender é humano, as crianças possuem uma capacidade infinita de aprendizagem, a cada minuto adquirem uma nova forma de agir com relação ao seu mundo. Adoram explorar o ambiente, fazer descobertas e perguntar. As perguntas são essenciais para aprender. Esta deve ser a primeira mudança que os professores podem fazer na sua sala de aula, deixar de ensinar a resposta e estimular os alunos a fazerem perguntas. A segunda é garantir a individualidade do aprendiz. Deixar a diversidade se fazer presente no ambiente escolar. Ninguém é igual a ninguém. Aprender a perguntar é o caminho pode-

As perguntas são essenciais para aprender. Esta deve ser a primeira mudança que os professores podem fazer na sua sala de aula, deixar de ensinar a resposta e estimular os alunos a fazerem perguntas

roso para encontrar novas formas de agir, novas soluções que serão mais adequadas ao mundo atual. Cada um descobrirá sua própria resposta. O foco está na diferença.

Aprender é um processo com um propósito, deve ter um significado pessoal. Só aprende quem está envolvido e comprometido. O aprender não está só relacionado à mente, está também ligado aos sentimentos e à vontade. Aprende-se com o corpo inteiro. A escola pode ajudar os jovens a descobrir seu potencial e se preparar para um futuro incerto criando um ambiente que desenvolva suas habilidades pessoais, sua criatividade e principalmente a autoconfiança. Os professores de hoje po-

dem não saber como será o mundo daqui a dez anos, mas podem preparar seus alunos a acreditar na suas habilidades de enfrentar os desafios e ter senso de responsabilidade com suas conquistas.

Existem muitos educadores inspirados que criam estratégias interessantes para romper com um modelo padronizado da sala de aula. Algumas escolas utilizam metodologias fabulosas. Apostam em professores criativos e independentes. Estimulam nos alunos a criação de projetos e metas pessoais, promovem oficinas de ideias e invenções, incentivam as atividades fora da escola como estágios e serviços comunitários, valorizam a ação e o talento. Focam no aprender a empreender por isso são diferentes. São experiências excepcionais até chamadas de “revolucionárias” por apostarem em métodos contrários ao sistema educacional vigente.

Nossas escolas ainda formam a juventude para desejar um emprego público ou um cargo de executivo numa grande empresa. Ao contrário do ensino convencional que educa para a estabilidade que já não existe mais, aprender a empreender é uma forma de desconstruir as respostas prontas do presente e apostar na criatividade dos jovens em investir nos próprios empreendimentos e construir seu próprio futuro. ■

SECRETARIA DE ESTADO DA DEFESA SOCIAL
AVISO DE LICITAÇÃO

PROCESSO: 2100-1084/2010
Pregão Eletrônico Internacional nº SEDS-001/2012. Tipo: menor preço.
Objeto: Aquisição de 01 (um) helicóptero monoturbinas, tipo multissão, destinado à Secretaria de Estado da Defesa Social.
Data de realização: 13 de março de 2012 - às 09h30min. (horário de Brasília/DF).
Disponibilidade: endereço eletrônico www.licitacoes-e.com.br/www.seds.al.gov.br
Informações: Fone/Fax: (82) 3315-2369/3315-2367.

Maceió, 30 de Janeiro de 2012.
JOSÉ WAGNER DE ASSIS DA SILVA
Pregoeiro