

NEGÓCIO

# Lan houses e ciber cafés estão em alta

Os dois espaços têm público amplo, mas de perfil diferente

Leandro Costa  
 ESPECIAL PARA O ESTADO

DIFERENÇAS

• Lan house: lugar destinado aos jogos em rede. É freqüentado por um público que tem computador e internet em casa, mas que procura esses lugares para jogar em rede com os amigos. O conceito desses lugares está ligado à brincadeira.

• Ciber café: conceito mais ligado à utilidade pública para as classes D e E que não têm acesso a computadores e internet. O lugar é destinado somente ao acesso à web e à oferta de serviços como digitação e impressão de documentos.

De acordo com um estudo divulgado recentemente pelo Centro de Estudos sobre as Tecnologias da Informação e da Comunicação (Cetic.br), quase metade (49%) dos internautas brasileiros acessa a rede mundial de computadores por meio de centros públicos pagos (ciber café e lan houses).

Somado ao grande índice de exclusão digital no País – de acordo com a pesquisa do Cetic.br, 59% dos brasileiros nunca acessaram a internet e 47% nunca viu um computador –, esse dado mostra o grande potencial de crescimento do mercado de lan houses e ciber cafés, principalmente nas regiões mais pobres, pois a maior fatia do público que frequenta esses locais (74%) pertence às classes D e E.

Atualmente, não existem números oficiais que dêem conta do tamanho desse mercado nem de quantos estabelecimentos desse gênero estão em funcionamento no Brasil. Entretanto, segundo especialistas ouvi-

dos pelo **Estado**, esse mercado atravessa um momento de franca expansão. "A quantidade de empreendedores que procuram nossa orientação para abrir lan houses tem crescido consideravelmente e já denota uma tendência", diz o consultor de Marketing do Sebrae-SP, Wlamir Bello.

"Recebemos por mês uma média de 800 consultas de pes-



ROBSON FERNANDES/IAE

VERSÁTIL - Paula montou espaço misto, com jogos e acesso à Internet

soas de todo Brasil interessadas em abrir um negócio desdes", relata o sócio-diretor da ConsultNet – empresa que vende computadores e móveis para quem deseja montar uma lan house ou ciber café –, Luiz Antônio Moreira.

As condições são favoráveis e o investimento necessário para abrir um negócio desses é baixo. De acordo com Moreira, é

possível montar um ciber café com quatro máquinas gastando algo em torno de R\$ 9 mil. Entretanto é preciso tomar alguns cuidados para que o negócio dê o retorno desejado.

LAN HOUSE OU CIBER CAFÉ?

Definir se irá abrir uma lan house ou um ciber café é um dos primeiros passos, segundo explica o consultor da Lanhou-

sing, empresa de consultoria especializada em lan houses, liderada por Cejkinky.

Ele explica a diferença entre os dois modelos: "Lan houses são espaços destinados a jogos; ciber cafés são destinados ao acesso à internet." Para Bello, levar em conta questões geográficas é muito importante na hora de tomar essa decisão "não adianta abrir um ciber café em um bairro nobre ou uma lan house num bairro pobre".

De acordo com Cejkinky, montar um ciber café é o mais recomendável, pois a demanda pelo serviço de acesso à internet se sobrepõe à procura pelo entretenimento oferecido pelas lan houses. "Além disso, os ciber cafés trabalham com computadores menos potentes e os custos com manutenção das máquinas são menores".

Foi o que fez a empresária Silvia Piolli, proprietária de um Ciber Café localizado na favela de Paraisópolis. Há alguns meses, com a ajuda da Lanhousing, que desenvolveu um sistema que permite a criação desses espaços com baixo investimento, Silvia montou um espaço com nove máquinas que permite aos moradores da favela terem acesso à internet em banda larga por R\$ 1,50 a hora.

"Ainda há muita demanda por esse tipo de serviço nessas comunidades", diz ela. "Oferecemos também serviços de cópia, impressão e digitação".

É possível ainda adotar modelos mistos, que contemplem as duas coisas. "Para isso é preciso separar bem os dois espaços", diz Cejkinky.

Moreira explica que é comum os clientes fazerem essa opção. "Eles compram algumas máquinas com configuração básica e algumas mais potentes, para rodar os jogos em rede."

A empresária Paula Nista, proprietária de uma lan house na região do ABC optou por esse formato, apostando na procura dos jovens pelos jogos. "Tenho 20 máquinas, 14 destinadas a jogos e o restante para acesso à web, que ficam num espaço

mais reservado." Entretanto, Paula admite que a procura maior em sua loja não é pelos jogos, mas sim pela internet e pelos serviços de impressão, digitação e gravação de CDs que ciber cafés são destinados a oferecer.

Agregar serviços e conveniências é outra recomendação dos especialistas. "Ficar na dependência apenas do aluguel das máquinas não é muito bom. Vender produtos e oferecer serviços é uma boa opção para incrementar o faturamento do negócio. Na lan house de Paula, essas conveniências representam cerca de 25% da renda mensal da empresa.

RESERVA

Destinar uma parte de seu lucro para criar um fundo que irá prover a manutenção e substituição de máquinas é outro cuidado importante a ser tomado.

"Grande parte dos proprietários de lan houses costuma cair

## Parte do lucro deve ir para compra de novas máquinas e manutenção

na armadilha de achar que todo lucro é líquido, quando não é", frisa Cejkinky. "É preciso reservar parte desse lucro para reinvestir em manutenção e novas máquinas após um ciclo médio de 20 meses".

Para ele, o grande problema do setor é os empresários atuarem meio que no improviso.

"Agora esse mercado está em expansão e é possível obter lucros em curto prazo. Entretanto, quando ele atingir a maturidade, somente aqueles que tiverem planejamento e conseguirem servistos como referência é que irão permanecer vivos".

↑ [www.lanhousing.com.br](http://www.lanhousing.com.br)

↑ [www.consultnet.com.br](http://www.consultnet.com.br)

↑ [www.sebraesp.com.br/topo/](http://www.sebraesp.com.br/topo/)

produtos/publicações/comece20certo/pdfs\_comece\_certo/lan\_house.pdf