

Tema 1: Empreendedorismo

Assunto 3: O plano de negócios

Unidade 1: O projeto do empreendimento

Olá, caro(a) aluno(a). Este material destina-se ao seu uso como aluno(a) inscrito(a) no Curso Aprender a Empreender pela Internet, promovido pelo Sebrae. Conforme você já leu no Guia do curso, este é um recurso adicional do qual você dispõe para apoiá-lo(a) e está disponibilizado para download. Para facilitar o manuseio do material, seguir-se-á a seqüência estabelecida para o curso em temas, assuntos e unidades. O material está disponibilizado por tema, na 1ª unidade de cada assunto, indicando-se as unidades a que se refere. **Nas atividades educacionais propostas e realizadas com recursos tecnológicos especiais, você deve navegar no curso pela internet.** Neste material, ao encontrar a palavra **Atenção!** vá ao ambiente do curso e localize a unidade e passo indicados. Você deve percorrer todos os passos e clicar em **Concluir** no final de cada unidade. Quando todas as unidades de um mesmo assunto estiverem concluídas no ambiente do curso na internet, você terá acesso aos textos do próximo assunto para download.

Bem-vindo ou bem-vinda a esta unidade.

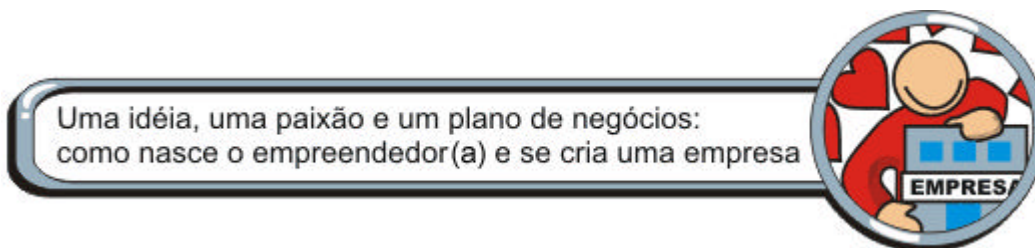
Você já estudou alguns assuntos do tema ‘Empreendedorismo’ que lhe foi apresentado, no coreto, pelo Maestro Mozart. Já estudou “O Empreendedor” e o “Comportamento Empreendedor”.

Neste percurso, deve ter falado com muitos participantes. Também conheceu o(a) tutor(a) que o acompanha, tira suas dúvidas e troca idéias. Enfim, fez muitos amigos virtuais.

Quem poderia imaginar, há 10 anos, que isto estaria acontecendo na vida de cada um de nós?

Se a nossa vida pessoal mudou tanto, o nosso jeito de fazer negócios também tem de ser diferente. A improvisação, o “chute”, “o deixar prá lá, prá ver como é que fica”, a falta de planejamento e o descompromisso com o cliente não cabem mais na rotina do(a) empreendedor(a).

Já vimos como é importante para a vida do país a atividade dos pequenos negócios. Há um livro sobre o empreendedorismo, sobre o qual já falamos para você, que se intitula “O Segredo de Luísa”. Ele traz como subtítulo a seguinte frase:



Nas outras unidades, conversamos sobre a importância de se ter uma idéia e transformá-la em uma boa oportunidade de negócio. Falamos sobre sonhos e como é necessário tê-los. Falamos do(a) empreendedor(a) e das características que deve ter. Falamos de como é preciso planejar, estabelecer metas, buscar informações para se obter sucesso nos negócios.

Nesta e nas próximas duas unidades, vamos conhecer, então, o que ainda nos falta: o plano de negócios. É um instrumento importante para o(a) empreendedor(a) tornar viável o seu negócio, garantindo-lhe maiores chances de sucesso.

Neste material, vamos tratar do Plano do Negócio, o que significa, como deve ser feito, qual a sua finalidade e importância. Você vai saber como se faz um plano de negócio.

Fique tranquilo ou tranquila. Você vai poder acompanhar passo a passo os assuntos destas unidades. Se ficarem dúvidas, você já sabe como pode se conectar com o(a) tutor(a) para fazer perguntas. Para trocar experiências, conecte-se ao **Fórum** (lapela superior em cinza). NÃO ESTAMOS SOZINHOS.

Lembra-se da comparação com o navegador Amyr Klink? Você é o navegador e nós somos a equipe de terra que lhe dá todo o suporte que vai precisando.

SOMOS UMA EQUIPE, o SEBRAE e VOCÊ.



TEORIA

O que é o Plano de Negócios?

É, ao mesmo tempo, o retrato da empresa HOJE e uma projeção do FUTURO.

É uma forma de pensar sobre o futuro do negócio, onde se quer chegar, como se vai até lá, como ir mais rapidamente, o que fazer e o que evitar, durante o caminho, para evitar incertezas e riscos.

Você vai estar aprendendo uma nova metodologia. Ainda é pouco usada no Brasil, mas é muito comum em outros países como, por exemplo, no Canadá. Grandes e pequenos empresários, novos e velhos empreendedores canadenses utilizam esta ferramenta que dá conta de todos os aspectos do negócio.

Em unidades anteriores, você já viu como é importante o planejamento para qualquer negócio, independente do porte que ele tenha. Você já estabeleceu metas e traçou estratégias para o seu negócio, fez vários exercícios sobre este assunto, tirou suas dúvidas com o(a) tutor(a).

Descobriu que costumava fazer este planejamento “de cabeça”. Neste material, você vai ver como os especialistas elaboram um plano de negócios, utilizando as informações com as quais você lida na rotina de sua atividade.

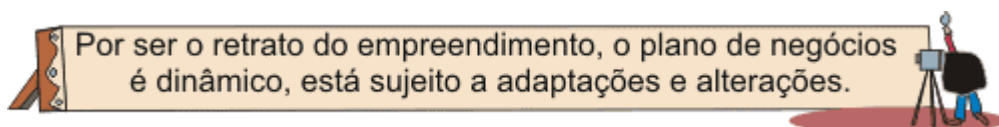
Atenção! Preparamos para você um espaço especial no ambiente do curso pela internet nos passos 6 e 7 da unidade “O projeto do empreendimento”, do assunto que estamos estudando neste material. Vá até lá! Você vai gostar muito das falas do Maestro Mozart utilizando o recurso da animação.

O planejamento envolve o registro o mais completo possível do que é importante para o negócio, como por exemplo:

- seu destino
- as estratégias para chegar lá
- onde você gostaria de estar em datas específicas
- os obstáculos que pode encontrar
- o que fazer para vencer esses obstáculos

Você não precisa de instrumentos complicados para começar um plano de negócios. Você deve fazê-lo, quando precisar:

- conhecer bem o negócio
- ampliar o negócio
- investir em outros equipamentos
- divulgar a sua marca
- contratar mais empregados
- obter maiores lucros
- identificar oportunidades
- conseguir financiamento
- comunicar-se com parceiros e fornecedores
- gerenciar as atividades diárias.



É um instrumento para você negociar com seus empregados, mostrar-lhes como quer que eles se comportem no trabalho em relação a clientes, sócios e fornecedores. É a maneira de se apresentar a empresa para os novos empregados.

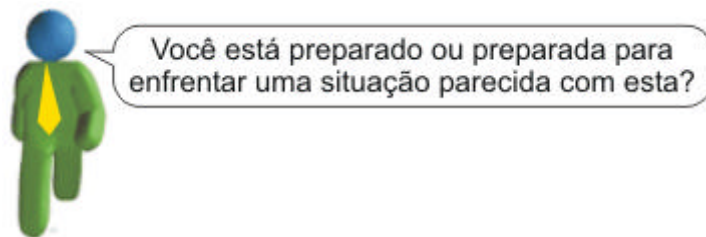
É também um instrumento necessário para você se candidatar a financiamentos, empréstimos, a convencer os futuros sócios da oportunidade de negócios que sua empresa representa.

Como você vê, deve ser utilizado com frequência, consultado, atualizado. Não é só para dizer que tem um plano de negócios, é para que ele lhe sirva de guia, lhe dê as bases para que você possa decidir com segurança as questões do empreendimento.

REFLEXÃO

Um desafio para você...

Se alguém, disposto a investir em um novo negócio, lhe pedisse para falar sobre o seu empreendimento, o que você lhe diria?



Você não precisa partilhar conosco a sua resposta, mas dedique um pouco de tempo para refletir sobre isto.

Quando queremos que as pessoas “comprem” a nossa idéia (convençam-se de que estamos a lhes comunicar) temos que saber “vender” bem a nossa idéia. O poder de convencimento é outra característica importante do comportamento empreendedor.

CURIOSIDADE

Você já ouviu falar do escritor Jorge Amado, nascido na região do cacau, no sul da Bahia e falecido em 2001, aos 86 anos de idade. Escreveu muitos romances, alguns dos quais transformaram-se em filmes ou novelas, tais como: Gabriela Cravo e Canela, Tieta do Agreste, Dona Flor e seus dois maridos etc.

Jorge Amado conseguiu que pintores, compositores, escultores e, também, todos os que conheceram a sua obra ficassem deslumbrados pela beleza das paisagens da região e dos personagens de seus livros. Ele soube convencer-nos das suas idéias.

Leia este trecho do romance “São Jorge dos Ilhéus “ e observe a pintura de uma paisagem local.

“E, de repente, o avião se desviou da rota para o sul, e a cidade apareceu ante os olhos dos viajantes. Agora já não voavam mais sobre o mar verde. Primeiro foram os coqueiros e logo depois o morro da Conquista. O piloto inclinava o avião e os passageiros que iam do lado esquerdo podiam ver, como num postal, a cidade de Ilhéus se movimentando. Descia em ruas pobres e ziguezagueantes pelo morro proletário, se estendia rica entre o rio e o mar em avenidas novas, cortadas na praia, continuava na ilha do Pontal, em casas de jardins alegres, subia mais uma vez proletária pelo morro do Unhão, casas de zinco e de madeira.

Até no Rio de Janeiro era comentado o rápido progresso da cidade de Ilhéus. Os jornais da capital do Estado tinham arranjado um outro nome para ela: a ‘Rainha do Sul’.”



Para completar o cenário, imaginem ouvir a linda voz de Gal Costa cantando:

Eu nasci assim
Eu sou sempre assim
Gabriela...

EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

Atenção! Você tem uma atividade a realizar no ambiente do curso na web, no passo 10 da mesma unidade e assunto que estamos estudando.

Até mais! Vamos ver na próxima unidade como se faz um plano de negócios?

RESUMO

O(A) empreendedor(a), além de planejar o seu negócio, necessita ter um plano contínuo de acompanhamento e avaliação, para que faça os ajustes e adequações necessários. Dessa forma, ele será capaz de: conhecer bem e ampliar o seu negócio; investir em outros equipamentos; divulgar a sua marca; contratar mais empregados; obter maiores lucros; identificar oportunidades; conseguir financiamento; comunicar-se com parceiros e fornecedores e gerenciar as atividades diárias.

Um lembrete para você! Retorne ao ambiente do curso na internet e, após percorrer todos os passos da unidade, clique no botão **Concluir**.

Assunto 3: O plano de negócios

Unidade 2: Como fazer o plano de negócios



Olá, prezado ou prezada aluno ou aluna do SEBRAE!

Estamos à sua espera para lhes apresentar um novo amigo. É o senhor Carlos Souza, morador de uma das ruas mais distantes da Vila do Empreendedor. Vamos conversar com ele?

Meu nome é Carlos, tenho 54 anos e há mais de 6 anos estou fora do mercado formal de trabalho. Moro com minha mulher e filha, mas ninguém tem emprego fixo lá em casa.

ENTREVISTA

Aluno SEBRAE – De que vocês vivem, se ninguém tem emprego?

Sr. Carlos – Minha mulher tomou um curso de culinária e teve a iniciativa de fazer biscoitos para vender na rua.

Aluna SEBRAE - A quem o senhor vende?

Sr. Carlos – Agora, já tenho clientes certos, mas antes vendia pela rua sem um ponto certo.

Aluna SEBRAE – Por que seus clientes compram os biscoitos?

Sr. Carlos - Porque são bons, bem empacotados, temos muita preocupação com a limpeza, entregamos no trabalho ou na casa deles.

Aluno SEBRAE – Como é o transporte?

Sr. Carlos - Transporte coletivo, ou andando entre um local e outro.

Aluna SEBRAE – Onde o senhor compra o material que precisa?

Sr. Carlos – No supermercado perto de casa.

Aluno SEBRAE – Qual é o seu faturamento mensal?

Sr. Carlos – Não tenho a idéia exata. À medida que o dinheiro entra, vou tirando para as despesas com material, transporte e as despesas de casa. Sobra pouco.

Aluno SEBRAE – O senhor tem um bom produto, tem clientes, tem um local de produção, mas ganha pouco. Por que não amplia seu negócio?

Sr. Carlos – Algumas pessoas me incentivam, outras perguntam por que não recorro a um financiamento para maior investimento. Ouvi dizer que precisa de muito papel, muitos documentos. Eu tenho medo de não dar certo, de não saber fazer direito esse tal plano.

Alunos SEBRAE – Não, senhor Carlos, fazer um plano não é tão difícil assim. Por que o senhor não assiste a esta aula conosco? Vamos aprender juntos?

COMENTÁRIOS

O caso de Senhor Carlos não é único. Você deve conhecer pessoas que poderiam organizar melhor os seus negócios, mas não conseguem fazê-lo. Falta-lhes organizar as informações que já têm e buscar outras mais atualizadas.

Em encontros anteriores, vocês viram como planejar, estabelecer metas e possuir informações é importante para a criação ou desenvolvimento de qualquer empreendimento. Lembre-se de que as posturas e os comportamentos do empreendedor são a base para o sucesso do negócio.

TEORIA

Pela entrevista com o Senhor Carlos, você pôde perceber como ele precisa traçar um plano de negócios. É sobre isto que conversaremos. Aproveite para tirar todas as dúvidas, utilize as possibilidades que o curso lhe oferece.

Para participar da discussão sobre os temas do curso, use o Fórum (lapela superior em cinza). Para tirar dúvidas com o(a) tutor(a), use o Tira-Dúvidas.

Não existe um modelo de plano que vá ser adequado a qualquer empreendimento. Nem existe um profissional que saiba fazer um plano ideal para o negócio alheio.

O especialista pode ajudar o senhor Carlos a elaborar um plano para o seu empreendimento, mas não poderá fazê-lo sem ele. As idéias, as metas, as resoluções devem ser tomadas por Senhor Carlos que é o dono do empreendimento. É ele quem sabe a que destino quer conduzir o seu negócio.

Quanto mais você conhecer o seu empreendimento, melhor será o Plano de Negócio que você vai poder apresentar.

Como se elabora o Plano de Negócios

Primeira etapa

Reúna todas as informações que você tem sobre o empreendimento. Descreva o histórico do seu negócio, a experiência que você já tem no ramo. Caso tenha sócios, fale sobre a experiência de todos os sócios, inclusive você.

Segunda etapa

Defina o objetivo do negócio, o que você pretende fazer para iniciá-lo ou desenvolvê-lo. Quais os resultados que você pretende alcançar. Fale sobre as condições do mercado. Aquele que você atende hoje e aquele que pretende atender no futuro. Esclareça qual a sua posição em relação aos seus concorrentes e seus fornecedores. Seja claro e direto, use palavras simples para se fazer entender. Diga diretamente como pretende aumentar a sua receita.

Terceira etapa

Defina o que você vai precisar para alcançar o objetivo que traçou para o negócio. Tenha clareza dos elementos necessários (insumos), tais como: materiais (máquinas e equipamentos), aquisições tecnológicas para melhorar o processo produtivo, recursos humanos (empregados). Estes itens devem ser dimensionados criteriosamente.

Quarta etapa

A esta altura , você já tem delineado o que precisa para atingir o objetivo traçado. Agora, está na hora de calcular exatamente quanto vai precisar para torná-lo realidade. Se você está se candidatando a um financiamento, este é um momento muito importante. É aqui que você vai decidir quanto possui (capital próprio) para participar do projeto . A instituição financiadora precisa ser convencida de que o projeto tem condições de dar certo. O comprometimento do dono mostra que ele acredita no negócio, portanto, o empreendimento tem muitas chances de sucesso. No módulo Finanças, você aprenderá como fazer isso.

Quinta etapa

Qualquer que seja o motivo pelo qual você está fazendo um plano de negócios, defina um cronograma (dia, mês, ano) para implantar o que você decidiu fazer. É importante prever, com exatidão, o prazo de compra de material e equipamento que vai precisar, a entrega e instalação desses insumos , a contratação de pessoal, os prazos de entrega do produto ou serviço aos clientes.

Sexta etapa

Se você está se preparando para obter financiamento, deve se preocupar com as garantias que tem para oferecer. Nenhuma instituição aprova pedido de financiamento sem ter garantias de retorno. Se você se encontra nesta situação, é bom procurar o apoio do SEBRAE que poderá prepará-lo para a negociação.

Sétima etapa

Não basta oferecer garantias para se obter a liberação do crédito pelo financiador. É preciso comprovar que o negócio é capaz de gerar lucros, de forma que o(a) empreendedor(a) possa pagar o compromisso assumido com o financiador. Isto se chama viabilidade econômico-financeira. Para esta etapa normalmente o(a) empreendedor(a) vai precisar de ajuda técnica. O SEBRAE vai estar ao seu lado. Procure-o!

REFLEXÕES

Você está compreendendo bem este assunto? Caso tenha alguma dificuldade, releia os textos. Pare um pouco para pensar. ANOTE AS DÚVIDAS. Se algum termo lhe parece difícil, você deve consultar o significado no Glossário (lapela superior no ambiente do curso na internet), onde estão registradas as palavras que apresentam dificuldade de compreensão. CONSULTE-O SEMPRE!

Atenção! Você tem uma atividade a realizar no ambiente do curso na internet. Vá ao passo 6 na unidade "Como fazer o plano de negócios" do assunto "O plano de negócios".

TEORIA

De modo geral, um plano deve conter os 7 passos vistos. Para lhe facilitar, vamos relacionar abaixo a estrutura básica de um plano que você pode imprimir para futuras necessidades. Não é um modelo único nem todo plano tem que ser assim, mas este é o formato mais utilizado por empreendedores de pequenos, médios ou grandes negócios.

1. Capa
2. Sumário (relação dos itens que compõem o plano)
3. Sumário Executivo (resumo dos itens do plano)
 - 3.1 - Missão
 - 3.2 - Objetivos e metas do negócio
 - 3.3 - Estratégia de marketing
 - 3.4 - Responsáveis pelo negócio
 - 3.5 - Processo de produção
 - 3.6 - Estrutura do negócio

- 3.7 - Investimento
- 3.8 - Retorno Financeiro
- 4. Produto ou Serviço
 - 4.1 - Características
- 5. Plano de Marketing
 - 5.1 - Estratégia de marketing
 - 5.2 - Canais de venda e distribuição
 - 5.3 - Projeções de Venda
- 6. Plano Operacional
 - 6.1 - Descrição das instalações
 - 6.2 - Máquinas e Equipamentos necessários
 - 6.3 - Insumos
 - 6.4 - Empregados necessários
 - 6.5 - Processo de produção
- 7. Plano Financeiro
 - 7.1 - Demonstração dos resultados
 - 7.2 - Fluxo de Caixa
 - 7.3 - Balanço Patrimonial
- 8. Documentos anexos
 - 8.1 - Curriculum Vitae
 - 8.2 - Cartas de referências
 - 8.3 - Contrato social
 - 8.4 - Contrato de aluguel etc.

Não existe um plano ideal. Às vezes, pode-se fazer um plano resumido; outras vezes, é preciso que ele seja mais detalhado. Qualquer que seja a forma, devem ser utilizadas informações precisas, dados claros, linguagem simples.

O que vai definir o tipo de documento a ser elaborado é a finalidade que vamos dar a ele. Se for para uma solicitação de financiamento, deve atender também às solicitações da entidade financiadora. Se for para a empresa se organizar, se conhecer melhor, poderá ser um plano operacional resumido (entre 10 a 15 páginas), contemplando os itens relacionados nas páginas 7 a 9.

Um plano deve ser concebido para ser um instrumento de ajuda ao(a) empreendedor(a), para lhe possibilitar, fazer modificações, de acordo com as modificações do mercado e dos objetivos do negócio.

Com um plano de negócios, o Senhor Carlos terá uma boa oportunidade de fazer crescer o seu negócio com segurança, superando o “medo de dar tudo errado”. O plano não determina o sucesso, mas ajuda a consegui-lo.



Sabemos que esta unidade tratou de um assunto que para alguns é difícil. Mas pense assim. Como eu posso estar seguro dos passos que preciso dar para o sucesso do meu empreendimento, se eu não contar com informações seguras e organizadas?

Um plano de negócios é isto. Pode ser de um empreendimento maior ou de um empreendimento pequeno. O plano pode estar escrito a lápis, datilografado ou digitado mas ele tem que existir para você poder decidir sobre o seu negócio com segurança. E deve ser consultado com frequência.

DICA

Se você quiser saber mais sobre este assunto, procure a Midiateca. Você já sabe como acessá-la no ambiente do curso (lapela superior). Lá, irá encontrar indicação de livros, endereços na internet, artigos etc. Aproveite o material disponível.

EXERCÍCIO DE RELAXAMENTO

Merecemos descansar agora. Vamos fazer um pouco de exercício físico (leve) para relaxar o corpo?

Que tal aprender a respirar de forma adequada?

1º momento – Feche os olhos, deixe a boca entreaberta, inspire **bem lentamente**, com o abdômen, segure um pouco o ar dentro da barriga e em seguida expire bem lentamente, até que todo o ar tenha saído da sua barriga. Você perceberá isso quando a barriga estiver murcha.

2º momento - Ao expirar, pense nos pontos de tensão do seu corpo e libere-os junto com o ar.

3º momento – Espere um pouco, e repita os movimentos inspiratórios e expiratórios aproximadamente 10 vezes.

4º momento – Tente afastar todo e qualquer pensamento enquanto estiver fazendo o exercício respiratório.

Outra sugestão para você. É uma canção de Vinicius de Moraes (19.10.1913 / 09.07.1980), poeta carioca, que fez muitas letras de músicas. É também autor da conhecida letra de “Garota de Ipanema”.

PREGÃO DA SAUDADE

Oi, quem quer minha tristeza.
Oi, quem quer minha aflição.
Se quiser vendo barato
Fiado não vendo não...

Também tenho uma saudade
Uma saudade de um bem-querer
Todos dois dou até dado
Só não quero mais sofrer...

Agradecemos a sua dedicação e esforço. Esperamos ter contribuído para que você se sinta mais seguro ou segura em suas decisões negociais.

EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

Atenção! Você tem uma atividade a realizar no ambiente do curso na internet. Há um EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO a sua espera no passo 10 desta mesma unidade e assunto.

Até a próxima unidade. Vamos poder refletir sobre mais um assunto ligado ao tema “O Plano de Negócios”: a capacitação profissional do(a) empreendedor(a). Estamos à sua espera.

RESUMO

Para se elaborar um plano de negócios, é necessário reunir as informações, descrever o histórico do seu empreendimento e a experiência que você e/ou seus sócios já tenham no ramo. Defina o objetivo, a metodologia de trabalho e os resultados que pretende alcançar. Use, sempre, uma linguagem objetiva e clara nas suas propostas. Para alcançar seus objetivos, defina e dimensione, previamente, com clareza, os elementos necessários (insumos) para a execução do seu plano. Vale ressaltar a importância de estabelecer os custos do seu negócio, definindo se usará capital próprio, ou se buscará uma instituição financiadora. Estabelecer um cronograma também é fundamental.

Um lembrete para você! Retorne ao ambiente do curso na internet e, após percorrer todos os passos da unidade, clique no botão **Concluir**.

Assunto 3: O plano de negócios

Unidade 3: Capacitação profissional

Olá, bem-vindos a esta unidade! Espero que estejam descansados e prontos para mais esta jornada.

Na última unidade, vocês tomaram contato com o plano de negócios, o que é, como se elabora.

Refletiram um pouco sobre o assunto?

Se ainda restaram pontos obscuros, faça suas perguntas ao(a) tutor(a). Para isto, entre no ambiente do curso na web, vá até o Tira-Dúvidas, que fica na lapela superior.

Prezado aluno ou aluna. Qual é hoje o seu grau de dificuldade para acompanhar este curso? Sabemos que alguns alunos não tinham o costume de trabalhar com o computador. Mas a esta altura cada um de nós já se sente mais confortável com o equipamento. Sente-se até orgulhoso de ter vencido as primeiras dificuldades. No início, talvez, você tenha precisado ir várias vezes ao **Suporte Técnico** para resolver os problemas com a máquina, não é verdade?

TEORIA

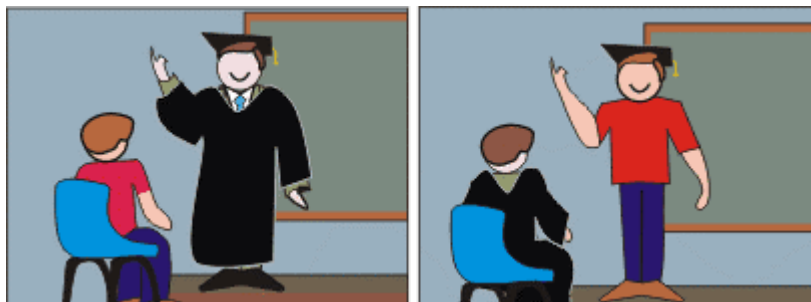
Para aqueles que não tinham o hábito de usar a internet ou de estudar pela web, a prática está criando uma nova competência, isto é, estão se preparando para usar uma tecnologia que não usavam antes. Com isto tornam-se empreendedores mais qualificados, mais preparados para um mercado mais exigente, onde quase tudo já se faz por este meio.

Qualquer empreendimento precisa de um(a) empreendedor(a) preparado(a), capacitado(a) para administrá-lo e transformá-lo em um caso de sucesso.

Fique certo(a) de que esta conversa não só se aplica aos grandes ou médios negócios como também aos pequenos negócios. Muitos empreendedores de pequenos negócios já perderam e continuarão a perder boas chances de crescimento por não pensarem desta forma.

Tudo o que foi falado aqui aplica-se a qualquer tipo de negócio, necessitando, é claro, das adaptações indicadas. É pensando desta forma que vamos aprendendo coisas novas, ampliando o nosso conhecimento.

O século XXI chegou, reafirmando a importância do saber que se encontra à nossa disposição, das formas mais diversas e nos lugares mais diferentes. Todos nós somos mestres e somos aprendizes. Temos sempre o que aprender. Temos sempre o que ensinar.



O(A) empreendedor(a) não nasce feito, ele pode aprender a ser empreendedor(a). Ele se faz através da potencialização de habilidades, conhecimentos, atitudes, experiência e contato em um período de alguns anos.

Há uma afirmação corrente, mas que não se confirma nas pesquisas feitas, de que para ser empreendedor(a) tem que ser jovem. A idade média entre os empreendedores pesquisados é por volta de 35 anos de idade, encontrando-se muitos casos de empreendedores com 60 anos.

Na unidade passada, conhecemos o Senhor Carlos (54 anos). Ele reúne várias condições para ser um empreendedor de sucesso. O que lhe faltava não era decorrente da idade e, sim, da falta de preparo para tocar o negócio.

Senhor Carlos descobriu que há muitas maneiras de buscar capacitação profissional. O SEBRAE é uma delas. Cabe ao(a) empreendedor(a) analisar quais são as suas necessidades de capacitação.



Quando você faz um plano de negócios, tem a oportunidade de avaliar o que você e as demais pessoas precisam aprender para poderem realizar melhor as suas tarefas. Desta forma, os riscos de fracasso ficam reduzidos.

Atenção! Você tem uma atividade a realizar no ambiente do curso na internet. Estamos lhe propondo uma **REFLEXÃO**. Você vai encontrá-la no passo 5 desta unidade (Capacitação profissional) e do assunto que estamos estudando.

Um desafio para você...

- O que você gosta de assistir na televisão?
- Você costuma ler jornais?
- O que gosta de ouvir no rádio?
- Você tem hábito de ler revistas?
- Presta atenção às propagandas espalhadas pela rua?
- Procura informações e notícias sobre o seu setor de atividades?
- Já navegou na Internet?
- Conhece algum concorrente seu?

- Planeja voltar para a escola, se ainda não concluiu seus estudos?
- Pergunta aos clientes se estão satisfeitos com o seu empreendimento?
- Troca idéias com os seus fornecedores?
- Conversa com amigos, vizinhos, conhecidos sobre necessidades de novos produtos ou serviços?
- Procura saber onde é possível tomar cursos, assistir palestras de assunto de seu interesse?

TEORIA

Como vê, são muitas as formas de procurar se qualificar melhor para tocar o seu empreendimento. Há muitas oportunidades que são oferecidas em algumas cidades ao(a) empreendedor(a) de pequeno negócio, sem custos para ele. Fique atento a todas elas!

Quando você conversa com clientes ou fornecedores, mesmo sem registrar no papel as respostas que vai obtendo, você está fazendo uma pesquisa. Está buscando informações, testando novas possibilidades de negócios, capacitando-se para ser um melhor profissional.

A maneira informal de adquirir conhecimento não pode ser a única forma de desenvolvimento da vocação e capacidade para empreender. Torna-se necessário, diante da importância do papel que os empreendedores de pequenos negócios têm desempenhado na atividade econômica no Brasil, procurar cultivar também nas escolas uma cultura empreendedora.

Os jovens poderiam ter a oportunidade de desenvolver atitudes, conhecimentos e habilidades necessários à prática empreendedora. Já há experiências de ensino de empreendedorismo nas Universidades, nas instituições de capacitação e atualização profissional, procurando incutir a idéia de que é "possível fazer".

Concluído o estudo do tema "Empreendedorismo", você retornará à praça da Vila do Empreendedor e deverá entrar na Mercaria do Manoel para estudar o assunto "Mercado".

EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

Atenção! Você agora tem uma atividade a realizar na web no ambiente do curso. Para realizar o EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO proposto, você precisa localizar o passo 7 desta unidade e assunto. Desejamos-lhe sucesso.

Estaremos a sua espera na próxima etapa de seu curso. Até lá!

RESUMO

É necessário estar aberto aos novos desafios, aceitando as mudanças, à medida em que seu negócio for crescendo. A prática vai lhe mostrar os novos caminhos a seguir e as novas direções a tomar. Você não poderá ficar alheio às novidades que vão surgindo, trazendo, inclusive, progressos e benefícios para o seu negócio. Sua postura permite-lhe uma maior competência, preparando-lhe para um mercado mais exigente.

Um lembrete para você! No ambiente do curso pela internet, você deve clicar em todos os passos da unidade que está estudando e, no último passo (final da unidade), clicar no botão **Concluir**. É um procedimento que lhe permitirá ter acesso a um novo assunto – **Mercado** - e à possibilidade de fazer o download deste novo conteúdo.