COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

AULA 4

Prof. Ademir Bueno

CONVERSA INICIAL

Depois de ter a ideia, é o momento de verificar se ela corresponde a uma oportunidade de negócio ou não. Uma das formas de se fazer isso é colocar as ideias no papel, num arquivo. Para tanto, existe o Plano de Negócios, e é dele que trataremos neste estudo, entre outros assuntos.

Os objetivos deste estudo são:

1. Conceituar o que é um Plano de Negócios;
2. Apresentar suas seções e o que elas contêm;
3. Descrever os passos para se elaborar um PN;
4. Discutir os pontos que o empreendedor deve ficar atento para escolher um sócio, caso ache necessário;
5. E, para finalizar, discorreremos sobre as fontes de financiamento para novos negócios.

CONTEXTUALIZANDO

Na atualidade, tudo é muito fugaz, muito passageiro e rápido, as pessoas vivem correndo, fazendo as coisas apressadas. E, muitas vezes, isso se reflete no planejamento para abertura de um negócio. Tem-se a ideia, pensa-se e planeja-se minimamente e já vai à busca de ponto comercial para implantação. O Plano de Negócios é um caminho que utiliza mais a razão do que a emoção; ele permite ao empreendedor pensar sua ideia em termos de dados, informações e números. Você já pensou ou já elaborou um Plano de Negócios?

TEMA 1 – PLANO DE NEGÓCIOS

Teoricamente, todos que estão envolvidos na abertura de um novo negócio já ouviram falar ou conhecem um Plano de Negócios – PN. Mas, quando questionados se já elaboraram um, a maioria responde que não, sendo que as desculpas para a não consecução são:

- Vou usar mesmo?
- Gasta muito tempo;
- Não sei para que serve;
- É muito difícil elaborar um;

- Não tenho ideia por onde começar;
- Já comecei e não consegui ir adiante;
- Quem poderia me auxiliar na elaboração?
- Já conheço bem o negócio que pretendo abrir;
- Ele é complexo e pede muitos dados e informações;
- Minha experiência em gestão me libera de escrever um.

E assim o futuro empreendedor dribla sua própria consciência da cobrança de elaborar um Plano de Negócios e segue no planejamento mental do seu negócio, começa a colocá-lo em prática e inicia o empreendimento. Se tiver sorte, pois, só contando com ela, terá pleno sucesso, alcançará seu objetivo, mas na maior parte das vezes isso não acontece e o negócio fracassa.

O que se segue é a diminuição da autoestima do empreendedor, desenvolvendo sentimento de fracasso, de impotência, de falta de aptidão e capacidade para empreender. Após isso, tem a missão de reconstruir sua vida – sendo a financeira inevitavelmente, pois essa sempre será afetada caso um empreendimento não dê certo –, voltar ao mercado de trabalho e tocar o seu barco.

Mas isso pode ser diferente, ele pode criar força e coragem, fazer leituras, assistir vídeos, praticar, buscar ajuda e elaborar um PN que o levará a ver de forma mais completa o negócio, estudar seus detalhes, ver seus prós e contras, analisar vantagens e desvantagens, fazer cálculos e mais cálculos até chegar a um ponto em que possa fazer a abertura do empreendimento o dominando suficientemente para lograr êxito.

Um dos mais respeitáveis escritores sobre empreendedorismo, o professor Dornelas, afirma que,

> O plano de negócios é um documento utilizado para planejar um empreendimento ou unidade de negócios, em estágio inicial ou não, com o propósito de definir e delinear sua estratégia de atuação para o futuro. Trata-se ainda de um guia para a gestão estratégica de um negócio ou unidade empresarial. (2016, p. 13)

Assim, fica claro que o PN serve tanto para negócios novos como para aqueles que já existem e precisam de inovação, atualização, reestruturação. Para tudo isso o PN pode ser útil. Cabe ao empreendedor decidir qual seu objetivo com o PN e colocar suas ideias no papel.

Vejamos o processo empreendedor descrito por Dornelas e onde o Plano de Negócios se encaixa:

Figura 1 – Processo empreendedor descrito por Dornelas



Fonte: Dornelas, 2011.

O pontapé inicial em qualquer empreendimento são as ideias, que geralmente são numerosas, desorganizadas, confusas, empolgantes, entre outros adjetivos que podemos citar para qualificá-las. Elas devem ser pensadas e analisadas para saber em qual ou quais delas o empreendedor irá se aprofundar, irá se dedicar para conhecer mais e depois tomar a decisão de empreender de fato.

Com base na análise e estudo prévio das ideias, o empreendedor chegará a aquelas ou aquela que é uma oportunidade de negócio que vale a pena investir mais tempo. Aí ele deve então partir para o PN, pois somente elaborando-o de forma detalhada é que terá condições de tomar as melhores decisões.

O PN dá ao empreendedor a chance de quantificar e objetivar a ideia, saindo do abstrato e partindo para o concreto, tendo condições de ver em números os recursos (materiais, financeiros, tecnológicos e humanos) que serão necessários para iniciar e tocar o empreendimento.

Depois de elaborado e o negócio colocado em prática, o gestor poderá utilizar o PN para gerenciar o negócio, para acompanhar se aquilo que projetou/ planejou está ocorrendo ou não. Caso algo esteja fora dos padrões esperados, é possível usar o mesmo PN para fazer ajustes, adequações para que consiga realinhar o empreendimento com a realidade encontrada.

A seguir, são apresentadas as seções que compõem um PN, suas descrições e explicações, para que, conhecendo, o futuro empreendedor possa ter a coragem de colocar a mão na massa e escrever um.

TEMA 2 – SEÇÕES DE UM PLANO DE NEGÓCIOS

Segundo Dornelas (2016, p. 16-17), o PN pode ser utilizado para atender aos seguintes objetivos de uma empresa:

- **Testar a viabilidade:** serve para verificar a viabilidade econômica do negócio ou unidade empresarial. Caso se chegue à conclusão de que não é viável, isso é melhor do que iniciar o negócio e fracassar. Com base nesse resultado o empreendedor pode mudar a estratégia pensada, o produto/ serviço, entre outras possibilidades.
- **Orientar o desenvolvimento das operações e estratégia:** o conteúdo do PN servirá de base para o desenvolvimento da estratégia da empresa, sua colocação em prática e avaliação dos resultados.
- **Atrair recursos financeiros:** é o meio pelo qual o empreendedor pode conseguir financiamento, sócio ou investidor, pois é um documento formal, o qual descreve detalhadamente o negócio em si.
- **Transmitir credibilidade:** o empreendedor ganha respeito por entenderem que ele sabe da importância do planejamento para a gestão e o crescimento de uma empresa.
- **Desenvolver equipe de gestão:** um PN bem estruturado pode servir para o empreendedor negociar com talentos em potencial e, eventualmente, atrai-los para o negócio.

Existe apenas um modelo de PN? Claro que não, hoje, há uma gama enorme de modelos, tipos, formatos de PN. Se der um *google*, encontrará uma infinidade de possibilidades. Mas considere em sua análise se o modelo escolhido contém a maior parte das seções que citamos e descrevemos a seguir com base em Tajra (2014, p. 124-128):

1. **Dados dos empreendedores:** é o espaço para descrever quem são os empreendedores responsáveis, informando dados pessoais, qual é a participação societária de cada um, atribuições e responsabilidades. Pode-se, também, especialmente se for buscar financiamento, fazer uma breve apresentação das experiências e formação de cada um deles. Isso dá credibilidade ao projeto e garante no mínimo que o PN será analisado para se ter retorno sobre a liberação ou não do crédito solicitado.
2. **Descrição geral do empreendimento:** espaço para explicar detalhadamente a origem da ideia, quem a teve, em qual contexto, como o negócio foi pensado inicialmente, para quem estará voltado, quais os diferenciais que se pretende colocar em prática na gestão. Deve-se destacar quais são as matérias-primas ou insumos que serão utilizados. Principais produtos e/ ou serviços oferecidos. Qual é o público-alvo que se pretende atingir. Também se deve apresentar uma projeção de quanto tempo de vida útil o produto terá, para que se deixe claro que houve estudos para se planejar e implantar tal empreendimento.
3. **Descrição detalhada do empreendimento:** deve-se apresentar se o produto ou serviço é inovador, se já foi testado, resultados já alcançados, suas vantagens competitivas sobre a concorrência, se este deverá seguir algum padrão ou norma, se está vinculado a algum fator legal.
4. **Capacitação técnica da equipe:** se inicialmente foi exposto o currículo dos sócios/ empreendedores, nesta seção é momento de descrever quem é a equipe técnica, seu k*now how*, experiência e como fará a diferença no empreendimento.
5. **Descrição do processo produtivo:** como está organizado, quais máquinas e equipamentos serão necessários, quais matérias-primas serão utilizadas, riscos e cuidados necessários.

6. **Macroambiente:** espaço para expor qual ambiente o empreendimento estará enfrentando, quanto às questões econômicas, políticas, legais e culturais.
7. **Mercado e comercialização:** estratégias comerciais que serão adotadas, perfil dos clientes do empreendimento.
8. **Comportamento da concorrência:** apresentação das principais características dos competidores, suas estratégias, seus pontos fortes e fracos.
9. **Aspectos organizacionais e de gestão:** apresentar a estrutura organizacional por meio de organograma, demonstrando as hierarquias, distribuição de trabalho e comunicação, bem como as atribuições das pessoas que trabalharão nela.
10. **Diretrizes estratégicas:** por meio da elaboração da missão, visão, valores, objetivos organizacionais e estratégias para a definição do planejamento estratégico. Apresentar a Matriz SWOT.
11. **Aspectos financeiros:** detalhamento do cronograma físico-financeiro, custos críticos do empreendimento, investimentos e capital dos sócios em caso de alguma emergência.
12. **Receita bruta:** para cada produto/ serviço relacionado, deve ser informado o preço unitário e a previsão anual de vendas.
13. **Custos:** apresentar quais serão os custos fixos e variáveis.
14. **Resultados bruto e líquido:** após o levantamento da receita bruta, devem ser lançados todos os custos. Esse resultado é chamado de lucro operacional. Em seguida, devem ser subtraídos os impostos que incidem diretamente sobre a receita para obter o resultado líquido, ou seja, o lucro líquido.
15. ***Payback*:** Com base no lucro líquido, efetue o cálculo do tempo para o retorno do capital investido.

Para Dornelas (2016, p. 21-24), a estrutura de um PN deve conter:

a. **Sumário executivo:** é a apresentação do negócio em si, com todos os aspectos mais relevantes para que o leitor queira continuar lendo e explorando o PN.
b. **Conceito do negócio:** visão, missão e valores, porque é uma oportunidade, produtos e serviços a serem oferecidos, aspectos legais e

composição societária, certificações, licenças, regulamentações necessárias, localização e abrangência, parcerias e terceiros.

c. **Mercado e competidores:** análise do setor, mercado-alvo que se pretende atingir, análise dos competidores e vantagens competitivas.
d. **Equipe de gestão:** descrição dos principais executivos.
e. **Produtos e serviços:** descrição, diferenciais, tecnologia e ciclo de vida.
f. **Estrutura operacional:** organograma funcional, máquinas e equipamentos, processos de produção, fornecedores, infraestrutura física e tecnológica.
g. ***Marketing* e vendas:** posicionamento do produto/ serviço e 4 Ps.
h. **Estratégia de crescimento:** SWOT, cronograma e riscos do negócio.
i. **Finanças:** investimentos, composição dos custos e despesas, evolução dos resultados financeiros, demonstrativo de resultados, fluxo de caixa, balanço.
j. **Indicadores financeiros:** taxa de retorno, valor presente líquido, *breakeven* e *payback*, necessidade de aporte e contrapartida, cenários alternativos e plano de expansão.
k. **Anexos:** currículo da equipe de gestão/ sócios, dados complementares, detalhamento das pesquisas de mercado, detalhamento das projeções financeiras.

Qual modelo utilizar é uma decisão que o empreendedor deve tomar. Para tanto, deve escolher não o mais fácil e rápido, mas aquele que fará uma radiografia clara e objetiva do negócio que pretende implementar. Não vale a pena economizar tempo e dedicação na fase de elaboração, pois os resultados desta economia serão negativos. Mas, se ao contrário, o empreendedor se dedicar com afinco para elaborar um bom PN, isso aumentará as chances de sucesso do seu empreendimento.

TEMA 3 – DESENVOLVENDO UM PLANO DE NEGÓCIOS

Um Plano de Negócios (PN) é um documento que está dividido em seções com especificidades, assim, cada uma delas demandará por parte do empreendedor informações claras e objetivas que caracterizem o negócio, produtos, serviços, estratégias, parte financeira, entre outras. Não há uma metodologia única para se escrever um PN, mas como todo material escrito, o

PN demanda preparação, reserva de tempo, de local apropriado, de materiais para pesquisa, de um bom computador com acesso à internet de qualidade, de um celular para realizar contatos, um bloco de anotações para destacar tarefas e pontos a pesquisar ou fazer posteriormente. Tudo isso providenciado, é hora de colocar a mão na massa.

Para Dornelas (2016, p. 26), um PN é iniciado pela análise da oportunidade, na sequência, passa-se para uma criteriosa análise do mercado, do público-alvo e dos concorrentes. Depois disto feito, o empreendedor deve se dedicar a:

a. Definir o seu modelo de negócio (o que vender, o que é o negócio, como vender, para quem, a que preço, o plano de *marketing*) e projeções iniciais de receita;
b. Estabelecer os investimentos iniciais necessários;
c. Verificar a necessidade de recursos humanos;
d. Projetar custos, despesas e receitas ao longo do tempo;
e. Fechar o modelo de negócio cruzando necessidade de recursos com resultados;
f. Criar demonstrativos financeiros;
g. Fazer análises de viabilidade por meio de índices de retorno sobre investimento, rentabilidade etc.;
h. Revisão completa de todos os passos;
i. Concluir a redação do plano e fechamento do modelo.

O ideal é que o futuro empreendedor baixe um modelo,[1] dos inúmeros que existem disponíveis, salve em seu computador e na nuvem, para que possa de qualquer lugar e a qualquer tempo trabalhar em seu PN.

O PN serve para se analisar se a oportunidade vislumbrada pelo empreendedor é viável ou não. Para Dornelas (2016, p. 29), “a oportunidade é uma ideia com potencial de retorno econômico, a partir da qual o empreendedor poderá criar produtos e serviços de interesse dos consumidores. Ideias que não proporcionam o retorno econômico serão apenas ideias.” O PN possibilita ao empreendedor, por meio de dados, informações, análises e estudos verificar se a ideia ou ideias tidas são viáveis para implantação e se dará o resultado esperado.

[1] Aqui você encontra modelos de PN: <www.josedornelas.com.br>. Acesso em: 31 mar. 2019.

Aspectos a serem considerados para o Desenvolvimento do Plano de Negócios, segundo Dornelas (2016):

1. **Análise da oportunidade:** público-alvo para a ideia de negócio, ciclo de vida do produto, potencial de crescimento do mercado, tempo de recuperação do investimento, estudo de pesquisas sobre o público-alvo, barreiras de entrada, competidores, tamanho do mercado em números, potencial de lucro e necessidade de capital, ponto de equilíbrio e retorno do investimento.
2. **Análise de mercado:** análise do setor no qual o negócio se encaixa, estudos sobre o nicho de mercado escolhido, caracterização detalhada do público-alvo e estudo dos concorrentes.
3. **Modelo de negócio:** o que vender, como, para quem, a que preço: prévia do plano de *marketing* e previsão de receitas.
4. **Investimentos:** o que será necessário inicialmente em termos de recursos humanos, custos, despesas e infraestrutura.
5. **Demonstrativos financeiros**: análise de viabilidade e rentabilidade.
6. **Conclusão:** finalização do plano, revisar as premissas, projeções, cenários e desenvolver o sumário executivo.

Para Tajra (2014), são necessárias as seguintes informações para se elaborar um PN:

- **Tipo de empreendimento:** escolha algo que tenha proximidade, experiência, isso facilitará a elaboração, os estudos, a implementação e avaliação do negócio;
- **Recurso financeiro:** consiste em um levantamento detalhado sobre quais recursos são necessários para se iniciar e bancar o empreendimento até que este alcance o ponto de equilíbrio;
- **Localização e mercado consumidor:** tratando-se de varejo, a localização é um dos fatores determinantes para o sucesso do empreendimento. Estudar o mercado consumidor é uma obrigação, só assim se elencarão propostas de valor atrativas.
- **Carga tributária:** consultar um contador para entender quais são as opções mais adequadas e econômicas para a ideia de negócio.

- **Registros e licenças:** consiste na busca junto a órgãos públicos e privados sobre o que é necessário em termo de registros e licenças necessárias para o tipo de negócio escolhido.
- **Gestão:** levantamento dos aspectos mais importantes para se fazer uma gestão profissional que traga os resultados esperados.
- **Equipe:** levantamento dos profissionais que serão necessários para se iniciar e fazer a gestão da empresa.
- **Insumos:** identificação dos materiais e matérias-primas necessários para o empreendimento.
- **Marca:** criação de uma marca que represente a empresa adequadamente. O ideal é contar com a ajuda de um profissional da área de *marketing*.

Todos esses aspectos não são levantados do dia para a noite; o futuro empreendedor sabe que precisará de tempo para se dedicar à elaboração do PN. Para isso, deve organizar sua rotina para ter esse tempo para poder elaborar com calma o PN, realizando pesquisas, indo atrás de informações, visitando concorrentes, potenciais clientes, fornecedores, consultores.

Deve-se ter claro que elaborar um PN não é uma tarefa fácil, mas possível, e que a maior recompensa é o resultado que se alcançará com o PN, seja no momento do planejamento, implantação e/ ou gestão do negócio.

TEMA 4 – SÓCIO: TER OU NÃO TER?

Antes de se lançar ao desafio de buscar e escolher um sócio, o futuro empreendedor deve fazer uma autoanálise, com vistas a se conhecer melhor. Isso porque se nego ou ignoro algumas de minhas características, se não identifico quais comportamentos tenho, como me posiciono, como e o que me agrada e desagrada nas pessoas com quem trabalho, o que me motiva e desmotiva quando alguém fala ou se comporta de alguma maneira, assim, sem me conhecer, ficará difícil fazer uma escolha que complemente, evite conflitos e renda integração e resultados.

O exercício de autoconhecimento pode ocorrer de várias maneiras, reflexão, terapia, conversa com amigos, *feedback* de colegas de trabalho. O que importa é que o futuro empreendedor faça a lição de casa, se conheça, se

descubra e, com isso, tenha condições de utilizar essas informações na hora de buscar e escolher seu futuro sócio.

Mas nem sempre é possível escolher, sendo o sócio alguém próximo do empreendedor, familiar, amigo, cônjuge, colega de trabalho. Poucos empreendedores buscam a ajuda de profissionais especializados para identificar um sócio.

O sócio-administrador é aquele que fica responsável por todas as atividades da empresa, executando-as ou gerenciando, tem a responsabilidade por fazê-las. Já o sócio quotista é aquele que investe na empresa, coloca capital para permitir que a empresa inicie suas atividades e alcance o ponto de equilíbrio.

Existe, na atualidade, o investidor-anjo, que é caracterizado por pessoa física ou jurídica que investe seu próprio dinheiro em empreendimentos com alta capacidade de rentabilidade. Geralmente, investem em empresas nascentes ou em estágio inicial, com grande potencial de retorno.

Os investidores-anjo são profissionais que têm experiência em gestão, com seus próprios empreendimentos, e servem como apoio, mentores dos empreendedores dos quais acabaram de se tornar sócios. A vantagem de se ter um investidor-anjo no negócio é que ele divide com o novo empreendedor/ negócio seu *know how*, suas *expertises*, sua rede de relacionamentos, a infraestrutura de seus negócios para fazer com que o novo negócio no qual investiu prospere.

Mas, se analisar e decidir que a melhor forma para planejar, implementar e gerenciar o negócio é com um ou mais sócios, atente-se para os seguintes pontos.

Pense bem qual é o percentual que irá disponibilizar, lembrando que alguns investidores têm claro o quanto da empresa em termos de percentuais exigem para alocar recursos. Antes de sentar para negociar, tenha claro o quanto de poder está afim de dividir. Lembre-se: é melhor ceder para contar com dinheiro e *know how* do que ter poder total e ter problemas com o negócio, não obtendo sucesso.

Pesquise a vida pessoal e profissional dos interessados em ser seu sócio, isso evitará decepções futuras.

Compreenda qual é o perfil dos interessados, formação, experiência, vivência na gestão de negócios, estilo de gestão, objetivos de vida e profissionais, hábitos e forma da pessoa organizar e administrar sua vida.

Liste coisas que você admira nos profissionais com quem trabalha ou já trabalhou, pontue o que mais lhe agrada e incomoda nas pessoas com quem se relaciona profissionalmente. Utilize esses pontos na análise do seu futuro sócio.

Tenha claro quais são suas qualidades, defeitos, deficiências e *expertises*. Procure no outro aquilo que te complemente, não caia na besteira em acreditar que depois ajustará isso, que depois tudo se acertará, que o outro melhorará ou se superará. Isso pode nunca ocorrer.

Veja no que o outro te complementa na área pessoal, por exemplo, se você é calmo e o outro agitado. Na área técnica, o que você domina e o que precisa de ajuda. Você não é tecnológico, então deve buscar alguém com perfil que complemente essa deficiência. Intelectualmente, encontre alguém que esteja próximo do nível, se você tem formação superior não deixe de considerar esse fator como importante na seleção do sócio, pois isso poderá fazer alguma diferença.

Tecnicamente, encontre alguém que complemente aquilo que você não sabe, mas especialmente aquilo que é importante para a empresa; não confunda seus desejos com as necessidades da empresa.

Explore quais são os objetivos dos potenciais sócios, eles pretendem fazer o que daqui a 5 anos? Será que é algo próximo daquilo que você pensou para a empresa? Ou será que pretendem estar aposentados ou viajando 3 meses por ano?

Compreenda como seu potencial sócio administra sua família e seus negócios, eles trabalham com ele? Consegue e tem maturidade para separar as coisas?

A área que ele pretende cuidar, caso seja um sócio que irá trabalhar na empresa, é aquela que você acha mais adequada ou haverá conflito de interesses?

Qual é o estilo de gestão e especialmente de liderança? São idênticos ao seu? Antagônicos? Ideal para o tipo de negócio que pretende empreender?

Tempo, será que o futuro sócio tem tempo suficiente para uma empresa que está iniciando suas atividades? Ou você e o negócio terão de disputar as 24 horas dele com um milhão de outras atividades, afazeres, *hobbies*?

Enfim, não deixe seu *feeling* de lado, use sua percepção para sentir se é aquela pessoa com quem quer dividir sua ideia, a oportunidade identificada, no negócio, seus sabores e dissabores. Mas, não deixe de arriscar um pouco, pois sociedade quando bem-feita é fácil de se desfazer, quando mal elaborada é dor de cabeça no certo no futuro.

E, por fim, tenha claro que estará buscando um humano, o sócio é uma pessoa comum, que tem qualidades e defeitos, ter isso claro evita no futuro decepções com comportamentos e atitudes.

TEMA 5 – FONTES DE FINANCIAMENTO

As fontes de financiamento para negócios novos são escassas e em muitos casos inexistentes, pois as instituições financeiras não possuem linhas de créditos para quem só tem uma boa ideia; é preciso já tê-la colocado em prática, ter números que comprovem a viabilidade do negócio para conseguir dinheiro para ampliar, modernizar, relocalizar o negócio. Sei que essa informação é meio desanimadora, mas é a realidade nua e crua.

Não pense que terá uma ideia, identificará uma oportunidade, fará um BMG Canvas, depois um bem-elaborado Plano de Negócios que conseguirá facilmente dinheiro para transformar sua ideia em algo concreto. Faça o seguinte: depois de ter o BMG elaborado e revisado, procure as instituições financeiras e conheça quais são os critérios adotados por elas para conceder financiamentos.

O ideal é economizar, poupar, investir em bens que possam ser vendidos para se transformar em capital para dar início ao negócio e não ficar contando com dinheiro emprestado. Nunca se desfaça de imóvel residencial, especialmente se tiver um apenas para investir naquela ideia e oportunidade maravilhosa que você identificou, pois todo negócio tem risco e você pode perder algo que levou uma vida inteira para conquistar.

Um dos caminhos que o futuro empreendedor pode seguir é procurar uma incubadora.[2] Nelas, terá suporte técnico, material tecnológico e até

[2] O objetivo das incubadoras é dar suporte estratégico aos pequenos negócios em seus primeiros anos de vida. Cada incubadora possui suas características, como processo seletivo

mesmo de gestão, aumentando as chances de sucesso do empreendimento. E mais: uma vez incubada, isso favorece para que se consiga financiamento para transformar o negócio em algo maior, que possa sair da incubadora e andar com suas próprias pernas. Cada incubadora tem regras específicas para aceitar novos negócios para serem incubados. Tipos de negócios que aceitam, tipo de suporte que oferecem, custos, assim o melhor é pesquisar e encontrar aquela em que haverá maiores chances de ter seu negócio aceito para ser desenvolvido.

Bancos como a Caixa e Banco do Brasil possuem taxas mais atrativas para financiamento do que os bancos comerciais, porém, isso muda o tempo todo, especialmente no início de novos governos. Vale a pena colocar aquele melhor terno ou *tailleur* para ir a uma agência bancária falar com o gerente de pessoa jurídica para conhecer quais as possibilidades e exigências. Isso porque o contato pessoal e uma boa comunicação podem abrir portas, encurtar caminhos, ter acesso a informações que não estão disponíveis para o grande público.

O Sebrae desenvolveu um material intitulado Como obter financiamento.[3] Vale a leitura para estar preparado para esse momento importante que é transformar a ideia em algo concreto por meio de financiamento.

O BNDES, a Fomento Paraná, o BRDE[4] são instituições que possuem linhas de crédito, porém, cabe uma visita ao *site* ou à própria instituição para conhecer o que eles oferecem e o que exigem de contrapartida. Não crie grandes expectativas, pois pode se frustrar rapidamente, geralmente são muitas exigências, pouca flexibilidade e muita propaganda.

A melhor forma para o empreendedor obter dinheiro para iniciar um empreendimento é por meio da poupança com recursos próprios. Caso opte em utilizar verbas rescisórias, provenientes de sua demissão, é bom planejar bem antes para evitar de gastar tudo o que tem e o negócio não decolar, ficando sem dinheiro para dar continuidade e ter que encerrar as atividades ficando somente com as dívidas.

---

para candidatos, taxa de manutenção, serviços e consultorias oferecidas. Fonte: <http://www.startupsc.com.br/lista-de-incubadoras-brasileiras/>. Acesso em: 31 mar. 2019.

[3] Para acessar o material: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/saiba-o-que-voce-precisa-para-obtencao-de-financiamento,0f5cdd52aa611510VgnVCM2000004d00210aRCRD>. Acesso em: 26 set. 2022.

[4] BNDE – Banco Nacional de Desenvolvimento, Fomento Paraná – Agência de crédito do Estado do Paraná, BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul.

Esta seção tratou da busca de financiamento e as palavras usadas e termos não foram muito positivas ou otimistas, mas é para que o futuro empreendedor não se iluda, não caia na armadilha de que será fácil. Mas com dedicação e planejamento ele pode sim executar seu projeto e obter sucesso.

TROCANDO IDEIAS

Você, depois de ler sobre a importância do Plano de Negócios, suas seções, como desenvolvê-lo, estaria disposto(a) a elaborar um para planejar e estudar detalhadamente uma ideia/ oportunidade de negócio?

NA PRÁTICA

O que é necessário para se realizar um PN? Boa vontade e disposição são essenciais, são o pontapé inicial para se fazer um. Mas, além disso, tem de realizar pesquisas, buscar informações, fazer visitas. Tem de buscar conhecer clientes, fornecedores, competidores, prováveis parceiros. Depois de tudo isso realizado, é hora de reservar algumas horas do seu dia, reunir o material selecionado para esse fim e mãos à obra.

FINALIZANDO

Nesta aula conceituamos o que é um Plano de Negócios, apresentamos suas seções e o que elas contêm, descrevemos os passos para se elaborar um PN. Discutimos os pontos que o empreendedor deve ficar atento para escolher um sócio e discorreremos sobre as fontes de financiamento para novos negócios.

REFERÊNCIAS

DORNELAS, J. **Plano de negócios**: seu guia definitivo – o passo a passo para você planejar e criar um negócio de sucesso. 2. ed. São Paulo: Empreende, 2016.

TAJRA, S. F. **Empreendedorismo**: conceitos e práticas inovadoras. São Paulo: Érica, 2014.