

## **Piano de Negócio - Unidade II**

### **Leitura Complementar**

## **ASSESSORIA PARA O NEGÓCIO**

### **A necessidade de assessoria para o negócio**

Empreender exige um conjunto de competências que, associadas, permitem ampliar as possibilidades de sucesso de um novo negócio.

Como vimos antes, é necessário identificar uma oportunidade de negócio e planejar todos os passos, através da elaboração do plano de negócio, tendo em vista a sua adequada exploração.

Lembra-se também que é necessário identificar as fontes adequadas para o financiamento do empreendimento, tarefa muitas vezes árdua, mas fundamental para a sua viabilização?

Você deve estar pensando: “não é tarefa fácil reunir todas as competências necessárias para sobrepor os obstáculos que se apresentam ao processo empreendedor”.

Realmente, são extremamente raros os casos em que um empreendedor, individualmente, ou mesmo alguns empreendedores reunidos, possuam todas as competências. O determinante para o sucesso não é deter todos os atributos, mas sim saber onde buscá-los.

Um novo negócio enfrenta muitas dificuldades, desde sua concepção, até ser considerado um empreendimento consolidado.

Grande parte das dificuldades concentra-se nos primeiros anos de existência do novo empreendimento, quando o conhecimento dos atores do mercado – concorrentes, fornecedores e clientes – ainda é superficial. Basta verificar os dados sobre a mortalidade das empresas nascentes no Brasil, que chega a 39% no primeiro ano de vida (SEBRAE, 2003).

Assim, se há uma competência que o empreendedor precisa desenvolver é a de identificar assessorias que possam auxiliá-lo a suprir lacunas que teimam em combater a sua iniciativa, especialmente no início.

Hoje em dia, vasta rede de assessorias é disponibilizada aos novos empreendedores, constituindo um verdadeiro sistema voltado à identificação de oportunidades e ao fornecimento de meios para sua exploração. Incubadoras de empresas, universidades, centros de pesquisa, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e algumas organizações não-governamentais, constituem os elementos principais desta estrutura de apoio no Brasil.

Conhecer os principais benefícios que estas instituições podem conferir ao negócio e procurar o tipo de assessoria mais adequado é uma competência indissociável do empreendedor que almeja sucesso.

### **Sebrae**

O papel do Sebrae no apoio às micro e pequenas empresas é um consenso, tanto na esfera pública quanto junto ao público-alvo do Sebrae, ou seja, entre os empreendedores.

O Sebrae é considerado referência na América Latina e está entre os melhores serviços do mundo de apoio aos empreendedores.

Na verdade, são muitas as ofertas de apoio do Sebrae, em sua organização nacional e em suas regionais:

<ul style="list-style-type: none"><li>• Cursos</li><li>• Cultura</li><li>• Cooperação</li><li>• Formação</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Orientação</li><li>• Liderança</li><li>• Desenvolvimento</li><li>• Apoio financeiro</li></ul>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

#### **Ofertas de apoio do Sebrae**

São muitos programas, mas passaremos a ver os principais entre eles.

**- Formação do Empreendedor e Disseminação da Cultura Empreendedora:** o Sebrae oferece uma vasta programação de cursos e treinamentos para os empreendedores, iniciantes ou não. Desde o primeiro contato com o tema até questões específicas de um determinado setor ou oportunidade de negócios, há opções para buscar informação, inclusive com cursos à distância oferecidos no Ambiente de Educação Sebrae.

Este processo inclui, ainda, o contato com casos de sucesso, diretamente relatados por empreendedores que estão bem posicionados no mercado ou através de publicações dos casos.

Além da formação, este serviço consolida e dissemina a cultura empreendedora, contribuindo para que mais e mais pessoas assumam o desafio de constituir seu próprio negócio ou de buscar melhorias continuas em suas organizações.

**- Identificação de Oportunidades de Negócio:** o Sebrae divulga constantemente os dados com os investimentos e ações necessárias para desenvolver determinado tipo de negócio. Para o empreendedor que não conhece bem o seu mercado, isso permite contato inicial com a realidade de negócios similares ao seu. Para empreendedor em ação há algum tempo, isso contribui para acesso a informações contrapostas aos resultados que ele vem atingindo, servindo como termo de comparação, despertando-o para outras oportunidades.

**- Apoio à Comercialização:** um dos principais obstáculos enfrentados na formatação e implementação do negócio está na comercialização. Seu peso tem caráter decisivo para a viabilidade do negócio, razão pela qual o Sebrae oferece um programa nacional que envolve formação e acompanhamento para que o empreendedor venda mais e melhor.

**- Orientação para o Financiamento:** discutimos o papel do Sebrae quanto ao financiamento no módulo anterior. Destacamos, mais uma vez, o papel do Sebrae na consolidação de iniciativas de investimento na modalidade de capital de risco, bem como sua atuação na preparação do empreendedor para identificar a fonte de financiamento adequada e saber lidar com os recursos auferidos.

**- Orientação Legal:** o Sebrae oferece todas as informações para abertura do negócio, bem como informa sobre os tributos que a empresa deverá recolher em sua atividade. Além disso, divulga e orienta sobre questões mais específicas, que atingem, prioritariamente, empresas de alta tecnologia, em temas como propriedade intelectual, registro de marcas e patentes e comercialização de tecnologia;

**- Capacitação Tecnológica:** o Sebrae desenvolve e apóia programas voltados a identificação e resolução de problemas tecnológicos que estejam impedindo o sucesso do negócio.

**- Promoção de Negócios:** o Sebrae atua, também, como um animador de negócios, promovendo feiras, como a Feira do Empreendedor, e várias rodadas de negócios, onde aproxima os empreendedores de seus mercados e os coloca frente a frente com as principais inovações em seu segmento.

- **Cooperação Interempresarial:** uma das principais linhas de atuação do Sebrae hoje baseia-se em experiências internacionais de sucesso que demonstram, especialmente para empresas nascentes e micro e pequenas empresas, que a receita para atingir o mercado e consolidar-se em um determinado nicho está na cooperação. Assim, tanto na formação de consórcios de exportação, redes de empresas ou no apoio a arranjos produtivos locais, o Sebrae vem oferecendo a metodologia necessária para que a cooperação possa ser compreendida e usufruída pelos empreendedores.

- **Empreendimentos Cooperativos:** as cooperativas e o associativismo vêm sendo apoiados pelo Sebrae de maneira especial. Desde orientações sobre como constituir essas organizações até as noções de empreendedorismo aplicadas a essas atividades específicas, o Sebrae tem uma linha de atuação diretamente voltada para as necessidades deste tipo de empreendimento que tem se mostrado como uma alternativa importante para a geração de novos empregos e novas fontes de renda.

- **Desenvolvimento Local:** o Sebrae tem procurado oferecer o conjunto do seu know-how para o desenvolvimento de regiões atrasadas economicamente e a consolidação de outras em processos de recuperação, através da identificação das potencialidades locais e o estímulo da atividade empreendedora. Trata-se de uma ação sistêmica que constitui estratégias de desenvolvimento regionais sustentáveis, assentadas sobre a dinâmica da atividade empreendedora.

- **Liderança do Movimento Empreendedor:** enfim, podemos comentar o papel do Sebrae na defesa dos interesses das micro e pequena empresa. Nesse sentido, ele é um interlocutor fundamental para que o novo empreendedor ofereça suas contribuições e apresente suas dificuldades.