

NOME: SILVANA APARECIDA DOMINGUES ARANTES

TÍTULO: APRENDER E EMPREENDER

AUTORES: SILVANA APARECIDA DOMINGUES ARANTES

AGÊNCIA FINANCIADORA (se houver): PAEX

PALAVRA CHAVE: planejamento, empreendedorismo, plano de negócios.

RESUMO

Introdução

O plano de negócios é um instrumento de planejamento que deve estar presente na vida de todo empreendedor. Conforme Rosa, (2007, p.8) "o plano de negócios é um instrumento ideal para traçar um retrato fiel do mercado, do produto e das atitudes do empreendedor, o que proporciona segurança a quem quer iniciar um empreendimento, ampliar ou inovar seu negócio."

Para que o empresário, em especial o micro e pequeno, tenha conhecimento e sucesso em seu negócio é importante que saiba planejar. É neste contexto que o plano de negócio tem sua importância, pois ele é um instrumento de planejamento capaz de passar aos empresários informações necessárias para garantir a viabilidade e prosperidade do negócio.

Compõe o plano de negócios: pesquisa de mercado, plano de marketing, plano operacional e financeiro, instrumentos valiosos ao empreendimento, que, se aplicados de maneira correta poderão ajudar no sucesso do negócio.

Para Dolabela (2008, p.23) "o empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade."

O empreendedor precisa analisar o comércio antes de abrir a empresa, por isso, a pesquisa de mercado é importante. Para Dolabela (2008, p. 101) "é necessário fazer um estudo demográfico e geográfico do mercado, estudar o território, a clientela e os concorrentes."

Plano de marketing também compõe a elaboração do plano de negócios, pois, conforme Dolabela (2008, p.136) "o marketing é o processo de planejamento de uma organização que busca realizar trocas com o cliente." Para o autor, o plano de marketing é um planejamento do marketing mix de uma organização, ele é capaz de mostrar para a empresa onde ela está indo e como vai chegar.

Dados do Serviço de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) Minas apontam que 60% das empresas fecham as portas até o segundo ano de existência. "Um dos motivos é a falta conhecimento administrativo, segundo o consultor do Sebrae, Augusto Manso (SEBRAE, 2010).

"Muitos empresários começam a atuar sem fazer um plano de negócio. Antes de abrir uma empresa, é preciso estudar todos os aspectos que envolvem o negócio. Deve-se pesquisar quem será o público-alvo, fornecedores, custos fixos e variáveis, concorrência e localização adequada. Quanto mais informações o empreendedor tiver sobre seu ramo de atividade, maiores são as chances de sucesso". (ECONOMIA.UOL, 2012)

Diante do exposto, o projeto pretende levar aos universitários, estudantes de nível médio, empresários e futuros empresários informações de como elaborar e a importância do plano de negócios.

Como objetivos específicos o projeto se propõe a levar aos universitários, estudantes, empresários e futuros empresários elementos que compõe o plano de negócios como:

- a) Descrição da empresa;
- b) Elaborar um sumário executivo;
- c) Elaborar uma pesquisa de mercado;
- d) Elaborar um plano de marketing;
- e) Elaborar um planejamento estratégico;
- f) Elaborar um plano financeiro;
- g) Elaborar um plano operacional.

Justificativa: o projeto se justifica no contexto acadêmico, organizacional.

No contexto acadêmico, proporcionará aos estudantes adquirirem novos conhecimentos, essenciais na vida de um administrador e/ou empreendedor. Ainda possibilitará o desenvolvimento de novas práticas e experiências no âmbito acadêmico. No contexto organizacional, estará levando aos comércios a importância e como deve ser feito o plano de negócios.

Metodologia: Para atender o objetivo do projeto, estão sendo realizadas palestras voltadas a todos interessados em conhecer sobre plano de negócios. As palestras têm sido ministradas de forma clara e de fácil entendimento. Todos os participantes recebem ao final de cada palestra uma cartilha explicativa com o passo a passo e a importância da elaboração do plano de negócios e ainda certificado de participação.

O projeto tem sido divulgado por meio da imprensa local. As ações estão sendo realizada no município de Campanha-MG, nas dependências da Fundação Cultural Campanha da Princesa, no mini auditório onde comporta um público de 50 pessoas por palestra. Estima-se um total de 9 palestras, atendendo aproximadamente, um total de 450 pessoas.

Os sujeitos do projeto são os participantes da comunidade interna, sendo estes alunos do curso Tecnólogo em Processos Gerenciais e da comunidade externa sendo, empresários, universitários, estudantes do nível médio de ensino e pessoas interessadas em conhecer e obter informações sobre o plano de negócios.

Os resultados identificados até momento é que universitários têm demonstrado uma descoberta pela importância deste instrumento de planejamento. Aos estudantes está sendo possível desenvolver relação com sociedade, pesquisa, prática e conhecimento. Ainda como resultado, está sendo possível despertar o conhecimento e interesse nas pessoas interessadas em conhecer ou em estudar a viabilidade da abertura do negócio.

O projeto está proporcionando troca de saberes entre conhecimento acadêmico e popular, ativando assim a participação da sociedade. Buscando ainda, contribuir para as políticas públicas e o desenvolvimento local.

Por fim, pretende-se ainda ampliar o conhecimento dos participantes e possibilitando tornarem-se agentes multiplicadores, disseminando novas idéias e práticas dentro da universidade e da sociedade

como um todo.

Referência:

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luisa. Editora Sextante. Rio de Janeiro. 2008.

ROSA, Cláudio Afrânio. Como elaborar um plano de negócio. Brasília. SEBRAE, 2007.