



# Como agir de maneira empreendedora?





# Como agir de maneira empreendedora?

© 2018. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae  
Todos os direitos reservados  
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte,  
constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

### **Informações e contatos**

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae  
Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora  
SGAS 605 – Conjunto A – CEP: 70200-904 – Brasília/DF  
Telefone: 0800 570 0800 [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

#### **Presidente do Conselho Deliberativo Nacional**

Robson Braga de Andrade

#### **Diretor-Presidente**

Guilherme Afif Domingos

#### **Diretora Técnica**

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

#### **Diretor de Administração e Finanças**

Vinicius Lages

#### **Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora**

##### **Gerente**

Mirela Malvestiti

##### **Gerente Adjunta**

Olívia Mara Ribeiro Castro

##### **Equipe Técnica**

Roseley Silva de Oliveira

#### **Autora**

Flávia de Azevedo Fernandes

#### **Metodologia Educacional**

Flávia de Azevedo Fernandes

#### **Editoração**

Lourdes Hungria  
Luciana Rodrigues  
Jéssica Martins

#### **Revisão Ortográfica**

Discovery – Formação Profissional Ltda. – ME

#### **Projeto Gráfico**

iComunicação

#### **Adaptação de Projeto Gráfico e Diagramação**

Editorar Multimídia

M527c

Mello, Maria Consuelo.

Como agir de maneira empreendedora? / Maria Consuelo Mello; Adrianne Marques Brito Rocha (colaboradora). – Brasília : Sebrae, 2018.  
37 p. il., color.

Bibliografia.

ISBN

1. Empreendedorismo. 2. Gestão empreendedora. 3. Gestão estratégica. I. SEBRAE II. Rocha, Adrianne Marques Brito (col.) III. Título

CDU – 658

# Sumário

---

1	Como agir de maneira empreendedora?.....	8
2	Cinemark – Parte 1: Atitudes empreendedoras .....	10
3	Características empreendedoras .....	13
4	Cinemark – Parte 2: Responsabilidade com os resultados	18
5	Atitudes empreendedoras.....	21
6	Cinemark – Parte 3: Aproveitando as oportunidades .....	24
7	Referências.....	38

O grande sábio e filósofo grego Sócrates, dizia "Só sei que nada sei".

Essa é uma forma para lembrar que o saber não tem limites. Que sempre é possível aprender algo, saber um pouco mais.

Por isso, as informações que aqui trazemos vêm somar ao conhecimento que você já possui, ao saber que você vem assimilando ao longo da vida.

O empreendedorismo não é uma ciência exata, mas tem a sua ciência, a sua arte, o seu saber.

E não existe uma receita pronta para alcançar o sucesso, mas você pode aprimorar as suas habilidades, comportamentos e atitudes para chegar aos seus objetivos.

Assim, você poderá transformar o seu aprendizado na arte de empreender!

1

## Como agir de maneira empreendedora?

Alcançar sucesso é o objetivo de todas as pessoas que empreendem. Mas transformar em realidade o sonho de ter um negócio próprio requer dedicação, informação, planejamento, organização, recursos e uma boa administração.

A série de **Cartilhas MEI** traz para o dia a dia do empreendedor conceitos gerenciais e ferramentas de gestão, com o objetivo de orientar desde os primeiros passos.

A cartilha *Como agir de maneira empreendedora?* reúne informações sobre a condução empresarial de forma planejada e estratégica, apresentando orientações e instrumentos para uma gestão empreendedora.

Como o saber não tem limites, buscar formas de aprimorar os conhecimentos é sempre uma boa decisão. Isso possibilita ampliar a visão, alcançar novas percepções e impulsionar mudanças significativas na própria realidade.

Por isso, além desse tema sobre *como agir de maneira empreendedora?*, conheça todas as outras temáticas da série:

1. *Como planejar o meu negócio?*
2. *Como administrar um pequeno negócio?*
3. *Como aumentar suas vendas?*
4. *Como encontrar bons fornecedores?*

5. *Como controlar o fluxo de caixa?*
6. *Como expandir os seus negócios?*
7. *Como definir preço de venda?*
8. *Como unir forças para crescer?*
9. *Como vender pela internet?*
10. *Como selecionar e contratar pessoas?*

A intenção é contribuir para que você aprimore as suas habilidades empreendedoras e faça uma boa gestão para que a sua empresa cresça com sustentabilidade.

Por isso, aproveite bem as informações que estão agora ao seu alcance e conte sempre com o Sebrae para empreender confiante e bem informado.

Desejamos sucesso nos seus negócios!

2

## Cinemarkado - Parte 1



### Atitudes Empreendedoras

Qual desses dois Microempreendedores Individuais você acha que está evoluindo mais no trabalho: o Lucas ou o Luizinho?

Lucas é um ótimo adestrador de animais.

Sua grande alegria é sentir que seu trabalho está dando certo.

Ele está sempre inovando e nunca desiste diante de um obstáculo: "Se meus animais sempre superam seus obstáculos, por que não posso superar os meus?" – é a sua filosofia de vida.



Luizinho também é um bom aderador, mas...

Não é muito de vibrar com o seu serviço.

Quando não consegue um bom resultado, sempre acha que a culpa não é dele: "Esse cachorro é muito incompetente" – vivia se queixando de tudo e de todos.

Os dois são tecnicamente ótimos profissionais, mas Lucas tem uma característica indispensável em um empreendedor: **o comprometimento com o que faz.**

Ele chama para si a responsabilidade e não sossega antes de conseguir o que deseja. Essa atitude pode contribuir muito para o seu sucesso profissional.

Isso não significa que Luizinho não possa crescer, pelo contrário: ser empreendedor não é ter um dom que nasce com a pessoa, mas algo que se aprende e se desenvolve. No caso do Luizinho, mesmo que continue reclamando de tudo e de todos, vai ter de descobrir como lidar com esse seu jeito pessoal e desenvolver outras qualidades para superar os obstáculos que sempre ocorrem.

Na verdade, tanto Lucas quanto Luizinho, para conseguirem sempre melhores resultados, vão precisar desenvolver outras atitudes empreendedoras.

## Características empreendedoras

Mas... o que são essas “atitudes empreendedoras”?

São características de comportamento que ajudam todo empreendedor a se desenvolver. É delas que estamos falando nesta cartilha.

E como desenvolver essas características?

Antes de tudo, você precisa conhecer e identificar em você tais características e depois se apropriar delas da maneira que achar melhor. Cada empreendedor tem sua realidade, seus objetivos e desejos. Trazer a informação para o seu dia a dia, dando seu toque pessoal e conseguindo, a partir daí, fazer novas descobertas e novos usos, é o que chamamos de conhecimento.

O conhecimento é o caminho mais curto entre um problema e a sua solução.

Que as pessoas aprendem com os próprios erros, isso é verdade. Mas não é preciso errar para saber o certo. Por que não aprender com os erros e acertos dos outros? A experiência de alguns pode virar a sabedoria de muitos.

Para evitar cometer erros, é importante que o empreendedor procure assumir o controle da situação, buscando alternativas para vencer as dificuldades, valorizando o sucesso.

O caminho que leva ao sucesso está cheio de decisões e escolhas.

## • Assumindo o controle

Não é preciso sofrer imaginando obstáculos intransponíveis, muito menos ficar se comparando com outras pessoas ou se lamentando por achar que não tem sorte ou que certas oportunidades não aparecem.

Basta agir, assumir o controle da vida e dos negócios (você é o cara, lembra?). Isso é o básico.

Um empreendimento é como um carro: por melhor que ele seja, não anda sozinho, alguém precisa assumir o controle e cuidar da direção.

Esse alguém é você.



## • Vencendo as dificuldades

Para dirigir um carro é preciso conhecimento. Para dirigir um empreendimento, o empreendedor também precisa desenvolver habilidades e aprimorar o seu conhecimento.

Um empreendimento tem muito mais pedais, alavancas e botões do que um simples veículo. No seu negócio, por exemplo, você tem de conhecer bem seus produtos e clientes, procurar se destacar da concorrência, atuar no mercado.

Temos que admitir que esse “trânsito”, ou seja, esse ambiente chamado mercado, em que todo empreendedor atua, é bem mais complexo e muito mais exigente.

As dificuldades sempre aparecem e você tem que as superar. É preciso ser persistente, arriscar caminhos, se informar, buscar o máximo de eficiência, sem abrir mão da qualidade.



## • Valorizando o sucesso

Focar o sucesso, a autoconfiança e muito trabalho!

O sucesso de um empreendimento envolve muitos fatores e está bastante associado ao lucro obtido, mas não é só isso.

Está associado também ao conhecimento que você tem do seu negócio, dos seus clientes, ao seu nível de satisfação em levantar todos os dias e acreditar que, ao abrir as portas do seu negócio, terá um dia de muita satisfação.

No seu caso, o sucesso reflete-se de forma direta na sua vida, mais precisamente na sua qualidade de vida. Por isso é importante utilizar todos os meios disponíveis para alcançá-lo.

É preciso ir além dos objetivos imediatos, como, por exemplo, pagar uma promissória, colocar comida em casa, sobreviver. Ir além quer dizer acreditar no seu trabalho como meio de fazer a vida melhorar, visualizar seus objetivos nesse sentido, planejar o caminho a seguir e ficar atento às oportunidades.

**“Sucesso é mais atitude do que aptidão.”**

(Autor desconhecido)



## Pensebem!

- **Responda para você mesmo:**
  - Você costuma chamar para si a responsabilidade pelo que acontece nos seus serviços ou vendas, ou deixa rolar e depois culpa alguém quando algo dá errado?
  - Você costuma pensar no seu trabalho como um verdadeiro empreendimento, faz planos, acompanha as entradas e saídas de dinheiro, separa sua vida pessoal da vida profissional como Microempreendedor Individual ou trabalha só porque precisa e tem esperança de que algum dia as coisas melhorem?
- **Pense em uma situação em que você:**
  - Percebeu e aproveitou uma oportunidade para um bom negócio;
  - Procurou conhecer pessoas que pudessem contribuir de alguma forma para a melhoria do seu empreendimento;
  - Buscou informações sobre determinado cliente, concorrente, fornecedor ou sobre qualquer outra coisa relativa ao seu negócio.
- **Que tipo de empreendedor você se considera:**
  - Preocupado com sua realização?
  - Preocupado com o lucro?
  - Preocupado só em sobreviver, sem maiores planos?
- **Elabore outras reflexões para você mesmo!**

## • Dez características empreendedoras

- Estabelecer metas;
- Buscar oportunidades e ter iniciativa;
- Buscar informações;
- Conquistar parceiros e formar minha rede de contatos;
- Manter a qualidade de meus produtos e serviços e a eficiência do meu negócio;
- Planejar e checar se esses planos estão sendo realizados;
- Estar comprometido com meus projetos;
- Ser persistente;
- Correr riscos calculados;
- Ser independente e autoconfiante.

Nas décadas de 1950/1960, alguns cientistas estudaram o comportamento empreendedor e perceberam que empresários bem-sucedidos apresentavam certas características de personalidade parecidas, tais como **autoconfiança**, **motivação** e **iniciativa**.

O cientista Julian Rotter, em 1966, chamou de **lócus de controle** interno ou externo as seguintes características:

- **Lócus de controle interno:** quem tende a atribuir a si mesmo o controle das coisas e a responsabilidade por seus próprios resultados (estes são os mais bem-sucedidos);
- **lócus de controle externo:** quem costuma localizar o motivo de sucessos ou insucessos nos fatores externos, fora de seu controle, como falta de sorte ou falha de outra pessoa.

Essa teoria nos faz pensar sobre a importância de construir pessoalmente as vitórias, e não ficar buscando justificativas “lá fora” para eventuais insucessos.

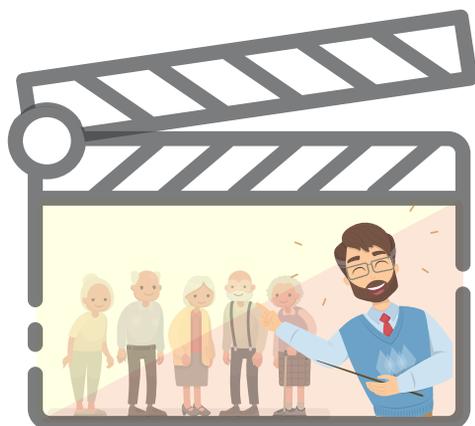


### Responsabilidade com os resultados

Gil é professor particular de informática. Ele mora com os pais e, além de ajudar nas despesas da casa, paga sua faculdade.

Ele não entende muito bem de algumas estratégias para conquistar clientes. Por isso costuma dizer que tem poucos alunos por não ser uma pessoa de sorte

Um dia, Ernesto, seu colega de faculdade, que também dava aulas particulares e estava sempre com grana no bolso, perguntou ao Gil se ele tinha tempo e interesse em dar aulas para um casal de terceira idade. Ernesto explicou que já tinha muitos alunos e que preferia ensinar crianças. Gil aceitou na hora.



Gil adorou os novos alunos, que tinham muita vontade de aprender!

Ele percebeu, então, que aquele mercado formado por pessoas mais idosas com vontade de saber lidar melhor com computadores, significava uma enorme **oportunidade** para ele melhorar de vida.

Partiu em busca de novos alunos com esse perfil e estabeleceu uma **meta** de faturamento e um número ideal de alunos.

Fez um **planejamento** para alcançar suas metas, melhorando a **qualidade** das aulas; conheceu pessoas; **buscou informações** de como trabalhar com esse tipo de aluno e de como encontrá-lo.

Também fez cartão de visita e um blog para divulgar os seus serviços

Gil está tão feliz com os resultados que já planeja comprar o seu primeiro apartamento.

Acredita que, mesmo passando a correr mais riscos, longe do conforto da casa dos pais, e aumentando seus custos fixos (gastos), vai poder dar aulas para grupos em casa, tornando sua iniciativa autossustentável



## Fique atento!

Na história do Gil, professor particular, vemos dois momentos.

No começo da história, ele se acha sem sorte.

Na segunda parte, ele percebe a oportunidade e acredita nas possibilidades, passando a comportar-se como um verdadeiro empreendedor.

## Atitudes empreendedoras

Observe as atitudes empreendedoras que Gil passou a desenvolver:

- **Estabelecimento de metas**

O que eu quero alcançar? Quando? Como (estratégia)?

- “Partiu em busca de novos alunos com esse perfil e estabeleceu uma meta de faturamento e um número ideal de alunos”.

- **Planejamento**

Organizar os detalhes do projeto. Saber o que prevenir. Revisar os planos a partir dos resultados.

- “Fez um planejamento para alcançar suas metas”.

- **Exigência de qualidade e eficiência**

Fazer as coisas melhor, mais rápido, mais barato.

- “Alcançou suas metas, melhorando a qualidade das aulas”.

- **Persuasão e rede de contatos**

Desenvolver e manter relações comerciais.

- “Conheceu pessoas”.

- **Busca de informações**

Obter pessoalmente mais conhecimentos sobre seu negócio e informações do mercado: clientes, fornecedores e concorrentes.

- “Buscou informações de como trabalhar com esse tipo de aluno e de como encontrá-lo”.

- **Correr riscos calculados**

Reduzir os riscos e/ou controlar os resultados.

- “Mesmo passando a correr mais riscos, longe do conforto da casa dos pais, e aumentando seus custos fixos (gastos), vai poder dar aulas para grupos em casa, tornando sua iniciativa autossustentável”.

Como você pode acompanhar no nosso “filme” do cinemercado, as atitudes empreendedoras misturam-se umas com as outras, e, dependendo da situação, alguma ou algumas assumem maior ou menor importância.

**Adotar atitudes**, como as exemplificadas aqui, faz parte de uma decisão mais ampla: tornar seu empreendimento mais sólido e competitivo e não ficar esperando que o sucesso caia do céu.

O objetivo é sempre tornar o seu serviço ou o seu produto mais desejado, mais lucrativo, com perspectivas de melhorar a sua vida.

Até aqui você já conheceu seis dessas atitudes comprovadamente importantes. A seguir, vamos conhecer mais quatro atitudes que também fazem parte desse conjunto.



## Horaderefletir!

Responda para você mesmo:

Todo empreendedor pode – e deve – desenvolver atitudes empreendedoras. Elas podem contribuir para o seu desenvolvimento profissional e pessoal.

Agora, cabe a você trazer essas informações para a sua realidade.

Pegue cada uma dessas atitudes apresentadas e pense se você já costuma colocar em prática no seu trabalho algumas delas.

Procure imaginar como cada uma dessas atitudes pode ser útil no seu trabalho e ajudar a melhorar seus lucros.

Agora é você com você mesmo.



### Aproveitando as oportunidades

Desde muito cedo, Dirce ajudava sua madrinha a fazer lindas caixas, cadernos e outros produtos de papel e papelão reciclados. Aprendeu todas as técnicas, além de ter muito bom gosto.

A menina cresceu e nunca se esqueceu das habilidades de artesanã.

Cansada de ser empregada e precisando de dinheiro, Dirce observou que a demanda por produtos reciclados vinha crescendo. "Podia ser uma **oportunidade**", pensou ela. Também achava que, retornando à antiga atividade, teria grandes chances de alcançar sucesso.

Foi procurar a madrinha para uma sociedade no negócio de produtos reciclados, mas ela não queria mais produzir de forma profissional. O artesanato já havia se tornado apenas um passatempo.

Dirce entendeu que não daria para levar adiante a ideia de uma sociedade, mas não desanimou.

Percebendo a decisão da jovem, a madrinha resolveu dar o apoio para que ela iniciasse sozinha um negócio próprio.

Cedeu todos os seus equipamentos, os modelos e até uma lista de antigos clientes. Ao final da conversa, alertou e aconselhou a afilhada: “Até aqui eu posso te ajudar, agora é por tua conta. Você terá algumas dificuldades nesse negócio, como qualquer outro, mas sabendo trabalhar com qualidade e prestando um bom atendimento, você poderá chegar longe...”.

Dirce pensou muito. Pesou os prós e os contras, calculou os riscos e viu que não eram tantos assim. Ela dominava as técnicas de reciclagem, gostava do serviço e viu que tudo ia depender muito dela mesma.

Essa parte estava garantida: sempre teve autoconfiança e independência.

Aceitou o desafio. Assumiu o controle da situação.

Começou fazendo contatos. Foi logo se apresentando aos clientes da madrinha, que, em geral, eram lojas que vendiam artigos reciclados.

Procurou saber se estavam satisfeitos com os produtos e serviços, ouviu sugestões, procurou entender quem era e como funcionava a concorrência.

Buscou todo tipo de informação e chegou à conclusão de que poderia produzir muito mais, porque havia demanda ainda não atendida.

Em casa, fez um cálculo de quanto poderia produzir e elaborou um planejamento detalhado: custos, dias de entrega e demais detalhes.

Criou planilhas de controle de caixa, imaginou criar um bazar para promover os produtos e estabeleceu metas para os seis meses seguintes.

Para assegurar a qualidade e a eficiência dos produtos, assim como do próprio trabalho, mandou para revisão os equipamentos que foram da madrinha, separou um local da casa para servir de oficina e programou uma visita aos fornecedores de matérias-primas.

Papel e papelão recicláveis. Não imaginava que era aí que estava o seu primeiro grande problema. Lembrou da madrinha falando que todo trabalho tem seus problemas. “Ela podia ter sido mais direta e dizer quais são.”, queixou-se.

Acontece que o fornecimento de insumos era feito pela Cooperativa de Catadores. E a própria Cooperativa produzia peças de artesanato de recicláveis, o que consumia quase todo o papelão recolhido – o papelão, que era seu principal insumo.

Dirce tentou, sem sucesso, obter o material que precisava.

Mas **persistência** tinha de sobra. “Nem que eu vá comprar em outro município”, desabafou consigo mesma. Foi então que se lembrou de uma pessoa: Roberto.

Ficou em dúvida pelo fato de já terem namorado e se desentendido. Mas seu comprometimento com o projeto de produção de recicláveis falou mais alto.

Roberto, um ex namorado que participava de uma cooperativa de reciclagem, poderia ser a solução para aquele grande problema.

Ligou e ele logo apareceu. Dirce acertou em cheio. É claro que ele não teria problema para fornecer todo o material necessário.

Mas ela avisou: “espero que você não misture amizade com negócio, para que a gente possa ter uma boa relação comercial”.

“Certo, você é a cliente”, concordou. “Dessa vez a gente vai se entender!”, ficou pensando ela, feliz da vida...





## Dica!

- **Busca de oportunidade e iniciativa**
- É preciso estar sempre atento às oportunidades. Elas quase nunca caem do céu, e, quando isso ocorre, você tem que estar preparado para perceber e aproveitar. Para isso, é preciso observar constantemente o mercado, sentir suas tendências e tomar iniciativas. Quantas vezes ficamos vendo o sucesso de outra pessoa que aproveitou uma oportunidade que, em algum momento, esteve em nossas mãos?
- **Antecipe-se aos acontecimentos**
- Tome as providências necessárias: consiga o que for preciso, considere os fatores externos, mas não se paralise diante das dificuldades. Faça sua parte!

A sorte é amiga de quem toma iniciativa.

## • Autoconfiança e independência

Essas características do empreendedor de sucesso fazem a diferença. Elas estão intimamente ligadas a outras qualidades, como **iniciativa**, **disposição de correr riscos calculados**, **busca de informações** e tudo o mais que possa deixar você com aquela confortável sensação de segurança.

Garantidas as boas condições do trabalho, por que não agir com autoconfiança e independência?

- Procure assegurar condições básicas;
- Aja com conhecimento de causa;
- Demonstre essas características para seus clientes, fornecedores e concorrentes;
- Não confunda autoconfiança e independência com arrogância e intransigência; negociar é sempre buscar.

## • Persistência

Todo mundo pode conquistar grandes vitórias sendo persistente.

O importante é não se abater com as dificuldades: elas fazem parte da vida. Uma criança, quando começa a andar, cai diversas vezes, pode até chorar, mas não desiste. Quando menos se espera, lá vem ela caminhando como se soubesse andar desde que nasceu.

**“A persistência é o caminho do êxito.”**

(Autor desconhecido)

A persistência é uma qualidade a ser cultivada. Por isso:

- Não se deixe abater;
- Procure saber como melhorar para ter mais chances da próxima vez;
- A persistência requer inteligência;
- Não confunda persistência com teimosia.

## • **Comprometimento**

Ter comprometimento é uma qualidade de quem leva a sério o que faz. De quem é capaz de sair da zona de conforto em função de algo importante para o seu negócio.

Por exemplo, você tem que entregar uma encomenda em uma segunda-feira, sem falta, e isso o obriga a trabalhar domingo - logo naquele domingo, em que o time do seu coração tem um jogo importante. E você trabalha, porque é comprometido!

- Não tenha medo de parecer comprometido com o seu negócio;
- Sem comprometimento, não se criam vínculos;
- Só o empreendedor comprometido alcança suas metas.

O professor Eugenio Mussak, em seu livro Caminhos da Mudança (MUSSAK, 2008), identifica as cinco condições básicas para que ocorra o comprometimento em qualquer tipo de relação:

1. Admiração;
2. Respeito;
3. Confiança;
4. Paixão
5. Intimidade

No seu caso, essas condições misturam-se e indicam que, qualquer que seja a ocupação, é importante gostar do que se faz, confiar nos resultados, conhecer intimamente os detalhes do serviço, ter respeito por suas próprias conquistas e por todas as pessoas com as quais você lida, especialmente por seus clientes.

As dez principais características a serem desenvolvidas por todo empreendedor foram estudadas nesta cartilha. Todas elas estão presentes no caso que acabamos de ler.



## Pensebem

- Sugirimos que você pense em cada uma dessas qualidades e tire suas conclusões;
- Imagine como as praticar em seu empreendimento.
- O que você pensa da afirmação a seguir?

*“Empreendedor é o indivíduo capaz de pensar e agir de forma inovadora, identificando e criando oportunidades, tornando possível o impossível, entusiasmando pessoas, combatendo a rotina, assumindo riscos.”*

(Luis Felipe Escarlata – Aprender a Empreender Serviços)

Nesta cartilha, trouxemos as informações básicas sobre empreendedorismo. Elas só se tornarão conhecimento à medida que forem identificadas e incorporadas ao que você já sabe sobre o assunto e à maneira como você faz as coisas.

Então, transforme essas informações em conhecimento!

E utilize em seu favor!



## Horadojogo!

Teste aqui seus conhecimentos!

Após a leitura da cartilha **Como agir de maneira empreendedora**, você poderá aprender ainda mais de forma divertida.

### Caça-palavra

Encontre, no quadro a seguir, características empreendedoras necessárias para alavancar a sua vida pessoal e profissional

A	P	N	O	I	B	Q	T	U	N	A	U	M	B	A	B	I	G	O	P
K	E	Q	U	I	M	B	O	L	O	U	A	R	A	I	U	N	A	H	O
S	E	C	O	M	P	R	O	M	E	T	I	M	E	N	T	O	L	A	L
E	S	A	C	A	R	E	V	D	A	O	A	M	A	I	E	V	G	O	T
P	Q	P	U	A	E	N	C	A	L	C	E	L	E	C	N	A	I	G	E
N	U	T	V	Q	L	T	B	C	I	O	A	S	I	I	H	P	L	I	M
B	M	Q	R	E	A	T	O	E	A	N	M	E	S	A	A	E	J	L	I
S	A	V	D	U	L	A	A	L	R	F	M	O	S	T	O	R	O	B	N
J	S	N	A	L	R	O	L	N	A	I	N	F	R	I	P	S	R	L	E
L	E	M	L	A	P	A	S	M	O	A	M	O	R	V	E	I	U	M	B
V	P	L	M	O	C	O	L	O	U	N	Q	E	Y	A	P	S	A	B	U
I	N	D	E	P	E	N	D	E	N	C	I	A	N	A	R	T	O	N	E
C	A	J	U	D	Y	L	U	M	I	A	N	O	I	S	A	E	A	L	A
N	A	Q	D	A	D	C	O	L	U	N	I	M	B	U	S	N	E	X	E
T	M	U	B	A	C	A	L	C	U	L	A	R	R	I	S	C	O	S	O
I	E	A	C	U	N	O	I	E	L	R	T	E	R	E	M	I	N	T	V
B	U	S	C	A	D	E	O	P	O	R	T	U	N	I	D	A	D	E	S
O	B	T	U	S	O	E	L	U	C	I	T	A	N	D	E	L	O	G	R
S	L	O	W	E	H	T	O	D	A	C	A	D	E	E	C	C	R	O	M
I	N	C	I	T	A	Q	L	C	O	S	I	M	O	A	R	M	E	R	O



## Avalie!

Após a leitura desta cartilha, você considera que recebeu informações relevantes sobre o que é administrar um negócio de forma planejada e estratégica, por meio de conceitos e instrumentos para uma gestão empreendedora?

( ) Sim    ( ) Não



## Conheça outros temas importantes para o Microempreendedor Individual.

Objetivo: capacitar os Microempreendedores Individuais por meio de um conjunto de produtos e serviços específicos para melhorar a gestão de seus negócios e promover sua consolidação no mercado.

Produto/serviço	Objetivo	Modalidade/formato
Comprar	Para quem quer comprar bem, adquirir o que necessita com qualidade, preços e prazos de pagamento favoráveis às necessidades de seus clientes e aumentar a lucratividade. Tudo isso mantendo uma boa relação com seus fornecedores.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Oficina presencial: 4 horas;</li><li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li><li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li><li>• Audiolivro;</li><li>• Cartilha impressa.</li></ul>
Controlar Meu Dinheiro	Aprenda sobre finanças e como controlar o dinheiro da empresa e o fluxo de caixa. Entenda a diferença entre o seu dinheiro e o da empresa e saiba elaborar o controle diário de entradas e saídas do seu negócio.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Oficina presencial: 6 horas: 1º encontro – 4 horas; 2º encontro – 2 horas.</li><li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li><li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li><li>• Audiolivro;</li><li>• Cartilha impressa.</li></ul>
Empreender	Descubra mais sobre o seu potencial empreendedor e aprenda a agir de forma consciente e responsável na tomada de decisões do seu próprio negócio.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Oficina presencial: 4 horas;</li><li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li><li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li><li>• Audiolivro;</li><li>• Cartilha impressa.</li></ul>

Produto/serviço	Objetivo	Modalidade/formato
Planejar	Aprenda a planejar o seu negócio. Saiba quando fazer mudanças para se adaptar às necessidades do mercado, dispor de produtos e serviços com qualidade e ampliar as possibilidades de crescimento sustentável.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 4 horas;</li> <li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li> <li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li> <li>• Audiolivro;</li> <li>• Cartilha impressa.</li> </ul>
Unir Forças para Competir	Quando você trabalha com outras pessoas que exercem as mesmas atividades que a sua, fica mais fácil superar problemas, desafios e necessidades comuns. Descubra as vantagens de empreender coletivamente no seu setor.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 4 horas;</li> <li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li> <li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li> <li>• Audiolivro;</li> <li>• Cartilha impressa.</li> </ul>
Vender	Para você pensar o seu negócio, entender o mercado, se adequar às necessidades de seus clientes e, com isso, ampliar as possibilidades de crescimento.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 4 horas;</li> <li>• Capacitação a distância via internet: 15 dias;</li> <li>• Capacitação via celular (SMS): 30 dias;</li> <li>• Audiolivro;</li> <li>• Cartilha impressa;</li> <li>• Kit educativo (telessala): 24 horas;</li> <li>• Boas Vendas! Como Vender Mais e Melhor no Varejo.</li> </ul>
Administrar	Aprenda a gerir o seu negócio, ter total controle e visão para alcançar bons resultados. Trabalhar de forma integrada a gestão, as finanças, o mercado e tudo o que envolve a sua empresa. Saiba como traçar o caminho em direção ao sucesso.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 8 horas;</li> <li>• Kit educativo (telessala): 24 horas;</li> <li>• Aprender a Empreender;</li> <li>• Aprender a Empreender – Serviços.</li> </ul>
Crescer	Auxilia o Microempreendedor Individual em tomadas de decisões acerca de permanecer no patamar do negócio em que está ou passar para um patamar de Microempresa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 4 horas.</li> </ul>
Formar Preço	Possibilita uma visão clara dos efeitos de uma correta formulação do preço de venda, bem como sua influência direta na obtenção do equilíbrio do negócio e, posteriormente, na geração do lucro.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficina presencial: 4 horas.</li> </ul>

Produto/serviço	Objetivo	Modalidade/formato
Clicar	Capaz de subsidiar o Microempreendedor Individual que tem necessidade de utilizar informações em gestão de negócios constantes na web.	• Oficina presencial: 4 horas.
Inovar	Sensibilizar e estimular o Microempreendedor Individual para inovar em seu negócio.	• Oficina presencial: 4 horas.
Ser Sustentável	Identificar as dimensões da sustentabilidade possíveis de serem aplicadas na empresa, acreditar na importância de aplicar na empresa práticas sustentáveis e elaborar as práticas sustentáveis possíveis de serem aplicadas em cada empresa, visando aos ganhos financeiros e à melhoria do desempenho socioambiental. Esse texto não deve ser alterado, trata-se de referência descrita por outro autor.	• Oficina presencial: 4 horas.
Produzir Alimento Seguro	Orientar Microempreendedores Individuais do setor de alimentação que desejam implantar procedimentos que garantam a qualidade higiênico-sanitária e a conformidade dos alimentos e das embalagens para alimentos, de acordo com a legislação existente para o setor, com destaque para a RDC nº 49 da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).	A SEI Produzir Alimento Seguro tem 13 horas. Carga horária total: 13 horas: a) Oficina presencial 1 (4 h) – encontro sala de aula – Boas Práticas (grupo); b) Orientação individual 1 (1h) – Empresa (individual); c) Oficina presencial 2 – (4h) – encontro sala de aula – Boas Práticas (grupo); d) Orientação individual 2 (3h) – Empresa (individual);
Design	Contribuir com informações específicas e necessárias que permitam ao Microempreendedor Individual ter acesso às vantagens competitivas que o design proporciona. Fazendo uso de princípios de eficiência e de produtividade, o design permite melhorar o desempenho de qualquer atividade econômica, de todos os portes. A oficina pretende facilitar o entendimento da ferramenta design, como ter acesso e o que esperar do design.	• Oficina presencial: 4 horas.

Acesse o Portal Sebrae ([www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)) ou entre em contato por meio do telefone 0800 570 0800.

## Gabarito do caça-palavra

A	P	N	O	I	B	Q	T	U	N	A	U	M	B	A	B	I	G	O	P
K	E	Q	U	I	M	B	O	L	O	U	A	R	A	I	U	N	A	H	O
S	E	C	O	M	P	R	O	M	E	T	I	M	E	N	T	O	L	A	L
E	S	A	C	A	R	E	V	D	A	O	A	M	A	I	E	V	G	O	T
P	Q	P	U	A	E	N	C	A	L	C	E	L	E	C	N	A	I	G	E
N	U	T	V	Q	L	T	B	C	I	O	A	S	I	I	H	P	L	I	M
B	M	Q	R	E	A	T	O	E	A	N	M	E	S	A	A	E	J	L	I
S	A	V	D	U	L	A	A	L	R	F	M	O	S	T	O	R	O	B	N
J	S	N	A	L	R	O	L	N	A	I	N	F	R	I	P	S	R	L	E
L	E	M	L	A	P	A	S	M	O	A	M	O	R	V	E	I	U	M	B
V	P	L	M	O	C	O	L	O	U	N	Q	E	Y	A	P	S	A	B	U
I	N	D	E	P	E	N	D	E	N	C	I	A	N	A	R	T	O	N	E
C	A	J	U	D	Y	L	U	M	I	A	N	O	I	S	A	E	A	L	A
N	A	Q	D	A	D	C	O	L	U	N	I	M	B	U	S	N	E	X	E
T	M	U	B	A	C	A	L	C	U	L	A	R	R	I	S	C	O	S	O
I	E	A	C	U	N	O	I	E	L	R	T	E	R	E	M	I	N	T	V
B	U	S	C	A	D	E	O	P	O	R	T	U	N	I	D	A	D	E	S
O	B	T	U	S	O	E	L	U	C	I	T	A	N	D	E	L	O	G	R
S	L	O	W	E	H	T	O	D	A	C	A	D	E	E	C	C	R	O	M
I	N	C	I	T	A	Q	L	C	O	S	I	M	O	A	R	M	E	R	O

## Referências

MUSSAK, Eugenio. Caminhos da mudança. São Paulo: Integrare, 2008.

ROSA, Silvana Bernardes. Oficina SEI Empreender: Guia do Educador. Brasília: Sebrae, 2011a.

\_\_\_\_\_. Oficina SEI Empreender: Manual do Participante. Brasília: Sebrae, 2011b.







0800 570 0800 / [sebrae.com.br](http://sebrae.com.br)