

## Capítulo 2 Coleta de Dados

Para se começar um empreendimento de sucesso é preciso ter um nítido entendimento sobre uma variedade de tópicos. Transformar uma idéia de negócio em uma oportunidade requer que as seguintes perguntas sejam levadas em consideração, analisadas e respondidas:

- Qual é o propósito deste negócio?
- Esta empresa irá vender energia utilizando-se de tecnologia de biomassa, tecnologia solar, eólica, hidráulica ou híbrida? Ou irá a empresa utilizar alguma destas tecnologias para produzir um produto como água, comidas desidratadas ou refrigeradas, ou outro produto qualquer?
- Onde se estabelecerá a empresa e por que este local é apropriado?
- Quais são os objetivos da empresa?
- Qual é a diferença entre o seu produto/serviço e o da concorrência?
- Qual é a vantagem competitiva deste produto/serviço?
- Como será feita a distribuição e a comercialização deste produto?
- Qual é o mercado e quem são os consumidores?
- Quanto dinheiro será necessário para começar e para operar este negócio?
- Como o dinheiro será usado?
- Como o negócio irá gerar dinheiro?
- A empresa será bem-sucedida?

Este capítulo irá tratar mais detalhadamente da Descrição de Negócios contida no Capítulo 1 e terá como produto final um relatório sobre Coleta de Dados.

### 1. Avaliação Própria

#### A. *Objetivos Pessoais*

Por que você está começando este negócio? Para obter um ganho regular ou um pagamento único, bruto e completo, para construir uma empresa que irá trabalhar com muitos projetos ou para ganhar experiência?

Diferentes objetivos podem implicar em diferentes estratégias empresariais ou em negócios totalmente diferentes. Por exemplo, a experiência nos mostra até o momento que montar uma empresa rural que ofereça serviços e produtos na área de energia para muitas residências **NÃO** é a maneira de se obter grandes ganhos a curto ou médio prazo. Se o seu objetivo é assegurar um pagamento único e completo, então você **NÃO** deveria estar pensando em montar uma empresa que venda sistemas individuais de energia solar para residências.

Há outros projetos que podem alcançar este objetivo (por exemplo, o projeto de uma hidroelétrica que forneça energia para a rede nacional). Neste caso você deveria estar pensando de um modo específico; isto é, além de cuidar dos detalhes do planejamento, para dar valor ao projeto (garantir/comprar o terreno, obter os contratos de combustíveis, as licenças, etc.), você precisa começar a identificar as empresas que ficariam interessadas em comprar esta empresa como um todo em algum ponto

do futuro próximo. O fato é que uma firma pode não ter o interesse de financiar o projeto permanentemente; deste modo, o plano de trabalho é substancialmente diferente do plano de um empreendedor/a que deseja trabalhar em tempo integral em um determinado negócio pelo resto de sua carreira.

Complete o exercício a seguir para definir os seus objetivos específicos. Enumere os objetivos de 1 a 5 dependendo do grau de importância de cada um (sendo 1 o menos importante e 5 o mais importante).

<b>Exercício Objetivos Pessoais</b>		
<b><u>Objetivo</u></b>	<b><u>Impacto do Planejamento do Projeto</u></b>	<b><u>Grau de Importância</u></b>
Criar riqueza fazendo hora extra	Use toda a renda disponível para reduzir dívidas e para manter as condições operacionais do projeto. Procure empréstimos e não parceiros ou sócios de investimento.	1
		2
		3
		4
		5
Produzir renda regular	Inclua uma linha salarial nas despesas operacionais. Mantenha as despesas a um nível mínimo e com isso aumente o fluxo de caixa disponível para que haja dividendos regulares para os donos. É necessário que haja mais capital e menos dívidas.	1
		2
		3
		4
		5
Ganhar uma remuneração única ou um pagamento bruto, completo, único	Aumente o valor do projeto com gastos mínimos em dinheiro. Selecione compradores assim que possível. Avalie as opções sobre a melhor hora de vender.	1
		2
		3
		4
		5
Construir uma empresa	Concentre-se em um primeiro projeto que seja mais fácil e menor para ser feito. Reduza o pagamento aos donos e use o fluxo de caixa para atrair e recompensar membros-chave do time de trabalho e, também, para jogar com o capital para fazer a empresa crescer.	1
		2
		3
		4
		5
Melhorar o bem-estar de uma comunidade específica	Incorpore treinamento e capacitação de pessoal nos custos do projeto. Inclua a possibilidade dos funcionários tornarem-se sócios para transferir responsabilidades. Incorpore benefícios “sociais” aos negócios (Ex: uma bomba de água para a comunidade ou uma geladeira solar para a clínica local).	1
		2
		3
		4
		5

Ganhar experiência	Sócio em uma empresa consolidada que irá sacrificar uma maior participação nos negócios para ganhar experiência rapidamente e para progredir de uma maneira mais independente.	1 2 3 4 5
Estar envolvido dia a dia	Inclua o cargo dentro do time, caso as qualificações sejam iguais às necessárias. Se for apropriado e necessário, inclua uma linha salarial nas despesas operacionais.	1 2 3 4 5
Estar envolvido apenas meio-período	Inclua cada cargo exigido e o salário necessário dentro do time. Contrate um gerente geral bem qualificado. Organize contatos para a troca de informações, mas dê maior ênfase à aprovação de planos e de políticas combinada com os sistemas de relatórios, todos precisam receber fundos. Considere a possibilidade de um proprietário-engenheiro ou gerente de projetos ser responsável por proteger os interesses do dono.	1 2 3 4 5

### **B. Quais são os seus Pontos Fortes e os Pontos Fracos?**

O desenvolvimento e a implementação de empresas implica em ter-se uma personalidade empreendedora, ou pela pessoa que teve a idéia principal do negócio ou por um sócio. Há muitas variáveis no desenvolvimento e na implementação de empresas; uma personalidade inadequada pode ser o fim de uma grande idéia. E pode representar uma grande frustração para a pessoa que teve esta idéia, mas que seja mal preparada para implementá-la. Empreendedores precisam avaliar o tipo de personalidade e as habilidades que eles têm em “estoque”, em si mesmos.

Quais são as características que definem um empreendedor? Isto é um tópico altamente especulativo e subjetivo – e certamente não se trata de um teste – mas alguns padrões parecem surgir.

- ❑ Empreendedores normalmente recebem altas notas por qualidades envolvendo alto nível de energia e determinação; independência e desenvoltura; originalidade, curiosidade e flexibilidade.
- ❑ As próximas categorias de qualidades, para as quais são dadas notas mais baixas, que são também importantes são: confiança em si próprio e coragem. Empreendedores tendem a ser exigentes consigo mesmos, tendem a ter iniciativa e são bastante detalhistas.

Uma pessoa sem as características de um empreendedor pode ser bem-sucedida ao aplicar a sua energia a um negócio? É lógico que sim. Porém, a escolha do tipo de negócio combinado à escolha dos sócios é muito importante. Alguns negócios (uma empresa de fornecimento de energia à rede nacional através de um acordo de compra de energia) são mais diretos que outros (fazer a instalação de sistemas de energia solar em residências em centenas de lugares para receber uma taxa mensal) e certos aspectos negativos de se ter uma empresa (“Eu detesto sentar e negociar detalhes do negócio.”) podem ser superados ao se escolher um determinado tipo de sócio ou ao se contratar um certo tipo de consultor ou assessor. Um fator crucial é o

empreendedor saber quais são seus pontos fortes e fracos, sua escolha de negócio e a de seu time, para que haja um equilíbrio desta equação.

Agora é hora de avaliar seus pontos fortes e fracos. Isto irá lhe ajudar a definir as lacunas que deverão ser preenchidas por sua equipe de trabalho.

<b>EXERCÍCIO DE AUTO-AVALIAÇÃO</b>
--

**Responda as perguntas a seguir e seja honesto:**

- Quais são os meus pontos fortes e as minhas habilidades? (Exemplos incluem ser trabalhador, lidar bem com pessoas e ter capacidade técnica)
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Quais são os recursos financeiros que eu posso trazer para o novo negócio?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Por que este negócio irá funcionar para mim?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Qual será a parte mais difícil para mim? (Por exemplo: escrever um plano de negócios, achar um local adequado, obter financiamento ou achar um sócio honesto)
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Posso superar estas dificuldades? Como?

### C. *Quais são as habilidades que a sua empresa exige?*

Antes de começar um negócio, alguns tópicos devem ser levados em consideração e analisados e algumas habilidades adquiridas. Todos os negócios bem-sucedidos incluíram pessoas com habilidades para atingirem as tarefas a seguir. Mesmo que o grupo de habilidades ainda não exista neste estágio, é importante saber quais habilidades serão necessárias no time de trabalho para iniciar o seu negócio.

- ❑ **Marketing e Vendas:** habilidades para identificar clientes para o produto ou serviço do negócio e para desenvolver uma estratégia de preços, propaganda e de promoção para atraí-los. A pessoa/empresário precisa ser capaz de determinar a vantagem competitiva da empresa;
- ❑ **Operação:** para operar e manter um negócio de uma maneira que seja efetiva em termos de custos;
- ❑ **Distribuição:** para selecionar o método mais eficiente e efetivo para se fazer a entrega do produto ou serviço aos clientes;
- ❑ **Planejamento Financeiro:** para estimar/determinar as exigências financeiras de um negócio e preparar um misto de alternativas financeiras, incluindo análises financeiras tais como: fluxo de caixa, declarações de imposto de renda e anotações ou declarações com o fechamento do caixa;
- ❑ **Gerenciamento:** observação e coordenação de todos os participantes do negócio em relação à performance, prazos e orçamento;
- ❑ **Licenças, Assuntos Legais e de Regulamentação:** para entender e adaptar a empresa às regras e leis pertinentes àquelas que regulamentam o seu negócio;
- ❑ **Negociações:** para chegar a acordos com todas as partes com as quais a empresa interage — prestadores de serviços, clientes, autoridades governamentais, trabalhadores;
- ❑ **Contatos com Bancos e Investidores:** aumentar o capital ao criar contatos de negócios que resultem em recursos para aumentar o capital efetivo para o projeto;
- ❑ **Relatórios e Troca de Informações Gerenciais (Monitoramento e Avaliação):** manter um sistema de medidas de performance e avaliar a performance em relação aos planos originais e aos “benchmarks”; ter reuniões com os investidores e com os acionistas para falar da performance em relação a este plano;
- ❑ **Pré-operacional** (requisitos apenas para projetos ligados à rede nacional)
  - ❑ **Design:** estabelecer os requisitos para um projeto físico ou produto e os recursos disponíveis e correlatos para se alcançar a performance desejada.
  - ❑ **Engenharia:** preparar as especificações civis, mecânicas, estruturais e elétricas do produto ou projeto detalhadamente, e supervisionar a sua implementação física, de modo que a performance desejada seja alcançada, a um custo razoável.
  - ❑ **Aquisição e Compras:** comprar equipamentos, produtos e serviços necessários para que se faça a implementação do projeto de um modo que ele seja custo-efetivo.
  - ❑ **Construção:** preparar o terreno, instalar o equipamento e se preparar para as operações de acordo com as especificações do projeto, do orçamento e do cronograma de trabalho.

Se você quiser produzir eletricidade e vendê-la à rede nacional, ou começar um pequeno negócio para fornecer energia a residências e a empresas, **a qualidade do time de trabalho** será muito provavelmente o fator decisivo para muitos sócios e para os investidores. Para alguns será absolutamente essencial que o time inclua alguém com experiência direta – experiência bem-sucedida – em uma atividade intimamente relacionada à nova empresa. Para outros será absolutamente essencial que o time tenha investido e arriscado uma quantia substancial de dinheiro na empresa desde o começo. Para outros, estes requisitos talvez não sejam tão cruciais, mas eles serão investidores de um estágio inicial ou pessoas que terão investido pequenas quantias

de dinheiro na base do “um passo de cada vez”. A mensagem aqui é clara: você deve reunir o melhor time possível para planejar e implementar o melhor negócio possível. Ao avaliarem seu plano de negócios, os investidores estarão avaliando o time de trabalho ao fazerem os tipos de perguntas a seguir.

Como um exercício, analise e responda as seguintes perguntas a respeito de sua idéia de negócios.

### **O seu time de trabalho tem todas as habilidades necessárias?**

**Técnica** – Há desafios específicos de engenharia ou mecânicos que requeiram habilidades específicas no time de trabalho de forma permanente? Quais são estes desafios e quais são estas habilidades? Estas necessidades podem ser sanadas através de terceirização ou deve um dos membros ser um especialista?

**Financeiro** – Quais são os aspectos financeiros do negócio? Como serão resolvidos os problemas financeiros já existentes durante toda a “vida” da empresa? Será possível contratar um administrador mais tarde ou deve o time incluir um especialista em administração desde o começo?

**Negociações e Vendas** – Há relacionamentos já existentes com fornecedores e clientes que requeiram a atualização de termos e de condições regularmente? A empresa estará sempre à procura de novos clientes e de parcerias ou isto só acontecerá uma vez?

**Legal** – As regras e relações contratuais que irão direcionar o negócio serão estabelecidas permanentemente ou irão mudar com o tempo, exigindo assim, atenção constante?

**Políticas** – As regras e políticas que afetam a performance da empresa irão evoluir e requerer atenção e lobby?

**Financiamento** – Qual é a mínima quantia de financiamento necessária para completar o trabalho já em andamento e para tornar a empresa atraente para os investidores? Quanto já foi gasto pelo time (tempo e dinheiro) e em que foi gasto? O que será realmente necessário para completar todas as tarefas identificadas? Quanto capital é necessário para assegurar que o time de trabalho retenha uma porção substancial da empresa e de controle? Qual é o capital que o time possui?

**Habilidades de Empreendedor, Experiência e Recursos** – De todas as qualificações necessárias ao time, quais são as que o time possui? Há parceiros que tenham este grupo de habilidades? Há consultores que possam ser contratados para assegurar que todas as habilidades existam na empresa? O time possui experiência suficiente para “impressionar” os investidores? Caso não, há alguma adição ao time que possa ser feita para mudar isto? É possível contratar um profissional experiente como parte do time? Se não, como o empreendedor pretende convencer os investidores que tais habilidades estão disponíveis? O time possui o tempo e o dinheiro necessários para realizar o trabalho pretendido? E o capital dos acionistas a ser negociado com os investidores? Há uma fonte de recursos inicial para fornecer estes fundos? De que o time estará abrindo mão e o que ele estará ganhando ao aceitar um sócio financeiro?

## 2. COLETANDO INFORMAÇÃO = COLETA DE DADOS

O objetivo de seu plano de negócios é convencer ao leitor de que os objetivos e as estratégias da empresa serão um sucesso. Para fazer isto, é necessário saber tudo e “ficar esperto” em relação aos seus clientes em potencial e à concorrência, adquirindo a maior quantidade possível de informações específicas e exatas sobre eles. O tipo de análise dos consumidores e do mercado que você fará depende do tipo de negócio que você pretende ter. A pesquisa a ser feita será diferente caso você pretenda começar uma pequena estação de fornecimento de energia à uma empresa pública ou caso você queira ter uma empresa que venda comida desidratada a varejistas. A coleta destas informações sobre os consumidores e a concorrência requer que você vá à área na qual se pretende trabalhar e que se colete os dados. Informações adicionais podem ser encontradas em bibliotecas ou pelo telefone.

### Métodos para a Coleta de Dados sobre o Consumidor:

- Entrevistas por Telefone
- Contatos Cara-a-Cara
- Pesquisas pelo Correio
- Reuniões com Grandes Grupos
- Estudos e Pesquisas - Possíveis fontes de informação - incluem: pesquisas existentes, bibliotecas e revistas de negócios.

### Métodos para a Coleta de Dados sobre a Concorrência:

- Visitas a Lojas
- Testes de Produtos
- Relatórios da Concorrência
- Estudos e Pesquisas - Possíveis fontes de informação incluem: Internet, bibliotecas, revistas de negócios, Câmara de Diretores Lojistas e os Conselhos Regionais de Comércio.

A coleta bem-feita de dados sobre o mercado é muito difícil e demanda muito tempo. Pesquisas mostram que em pesquisas pelo correio, por exemplo, apenas 5% das pessoas participam. Fazer pesquisas *in loco*, viajando por vilas, também pode consumir muito tempo e, freqüentemente, os resultados são questionáveis. Entretanto, é essencial que uma pesquisa de mercado adequada seja feita para se convencer o investidor ou sócio de que a idéia do negócio foi analisada e que você é capaz de provar que a empresa irá funcionar. Há várias táticas para a coleta de informação. Por exemplo, uma enorme quantidade de informações pode ser obtida ao se visitar ou telefonar para a concorrência e perguntar sobre o produto ou serviço deles, quanto eles cobram, as garantias, etc.

Uma forma bem-sucedida de se coletar informações sobre os clientes é desenvolver um questionário. Um questionário permite que você faça a um grupo de clientes as mesmas perguntas para que uma conclusão razoável, a respeito da demanda do seu produto ou serviço, possa ser feita. É provável que um investidor lhe pergunte como foi determinado que os seus clientes desejam e tem condições de adquirir o seu produto. Não se esqueça de citar os recursos usados na coleta de dados. Amostras de questionários estão incluídos no **Anexo XX** do kit de ferramentas.

Os tipos de informação que devem ser adquiridos podem ser divididos em quatro categorias:

1. Quais **fatores de mercado e tendências** estão afetando a área de operações proposta ou o produto? Considere tendências macro-econômicas, planos de energia, tendências, políticas governamentais, assuntos legais e de regulamentação. Resuma as maiores tendências no mercado.
2. **Cliente:** Compile estatísticas demográficas tais como: como eles **irão e poderão** pagar por seu produto ou serviço (“habilidade e vontade de pagar”), onde eles moram, fonte e quantia de renda, idade, etc.
3. Faça a estimativa do **tamanho** total do mercado alvo do seu produto ou serviço, tanto em termos de número de consumidores e vendas brutas quanto em unidades de produtos ou serviços vendidos (da concorrência, se necessário).
4. **Concorrência:** Compare o produto ou serviço deles ao que você está propondo em termos de qualidade, preço, garantias, imagem, serviços, etc. Tenha o cuidado de descrever o seu concorrente direto, mas não se esqueça dos indiretos. Os seus concorrentes indiretos são as empresas que vendem um produto que não é o mesmo que o seu, mas algo que pode ser usado como uma alternativa ao seu pelo seu cliente. Por exemplo, se você quiser vender clarabóias à energia solar para a iluminação de residências próximas a sua vila e eles estão usando querosene, atualmente, uma análise sobre o mercado de querosene deve ser feita. Inclua estimativas da fatia de mercado deles (todos os consumidores compram deles, sim ou não, e por quê?) e a sua noção da saúde financeira deles (eles estão tendo lucros ou estão prestes a falir?).

### 3. FATORES DE MERCADO

O negócio proposto deve estar atento aos fatores de mercado e levá-los em consideração na área alvo e na região ou país. Se o governo planeja aumentar a rede nacional de energia ou doar equipamentos na sua área de atuação, é improvável que os consumidores estejam dispostos a pagar pelo seu equipamento.

As chances de sucesso de uma empresa não são determinadas apenas por fatores que estejam sob o controle do negócio em si. É importante que fatores gerais de mercado – econômicos, comerciais, políticos, sociais e do meio-ambiente – inspirem confiança nas pessoas necessárias à implementação do negócio (Por exemplo: investidores, fornecedores, prestadores de serviços, seguradoras, etc.). Os mais importantes dos fatores gerais de mercado que precisam ser favoráveis a um investidor são os seguintes:

□ **Política de energia** – São os interesses e as atividades gerais relacionadas à energia, do governo e das comunidades internacionais. Existem planos para se entender a rede elétrica em sua área de operação? Quando? Por quem? Como eles pretendem financiar tal atividade? Existem planos para se empreender ou desenvolver outros projetos de energia não ligados a redes, na área de operações? Existem programas internacionais ou financiados pelo governo, em funcionamento? Qual o impacto que eles causarão na capacidade desse negócio para vender seu produto? Existem planos para se mudar a venda atual de energia e a política de compra (talvez passando de um acordo PPA para um mercado por atacado)? Quando isso vai acontecer? Qual a perspectiva a longo prazo para a indústria energética ou o produto/serviço proposto?

□ **Macro-econômico** – Inflação, estabilidade e crescimento econômico geral, estabilidade da moeda e aumento de empregos. Estas condições não precisam ser perfeitas, mas a tendência geral da economia (crescimento versus declínio) e a percepção da comunidade econômica regional e mundial precisam ser avaliadas. Algumas vezes - e isto é muito frustrante para um empresário ouvir - é bem melhor deixar a idéia de lado e esperar por melhores condições.

□ **Comercial** – As regras para fazer negócio, instalar uma empresa, fazer investimentos, recuperar investimentos e importar mercadorias estão bem claras? Quais são as leis e regulamentos apropriados (em termos de bancos, investimentos e comércio)? Existe uma história de negócios, como o proposto, que esteja sendo implementado com sucesso, de uma perspectiva comercial. Existem bancos e investidores nacionais envolvidos nesses negócios? Existe uma "disciplina comercial" baseada nos princípios gerais de responsabilidade social do empreendimento e retorno de investimento (versus planejamento e implementação estadual de cima para baixo)?

□ **Política** – Esta categoria inclui a definição mais ampla possível de política. As leis e os regulamentos são transparentes e executáveis de modo razoável? O poder entre os partidos ou facções políticas é transferido de modo ordenado e previsível? As normas são transferidas de uma pessoa indicada na política para outra ou cada indicação de ministro ou eleição signifique que um negócio está de volta à estaca zero? A corrupção - ajuste de contas, favores e conflitos de interesse - faz parte do processo de início de um negócio? Existe apoio político para o negócio proposto? Ele é necessário e será útil (algumas vezes não é)? Qual a evidência desse apoio político ser necessário e útil, a nível nacional ou local?

□ **Social** – A área-alvo será beneficiada pelo negócio proposto? Ele é compatível com as condições e os planos locais? Existe apoio social para o negócio ou produto/serviço? Como é demonstrado tal apoio?

□ **Ambiental** – É possível que existam exigências para impostos com impacto sobre o meio-ambiente (em projetos ligados a redes), senão essa informação seria importante para os tipos de investidores que estão interessados em projetos de energia, e não para a viabilidade do projeto. Em outras palavras, isso pode servir de impacto positivo do negócio e deveria estar incluído na seção de impacto ambiental positivo? Ele está substituindo a queima de madeira, o querosene e/ou velas? O carbono está sendo atenuado?

□ **Geral** – Qual é a tendência em sua indústria? A demanda está aumentando ou diminuindo? Qual é a proporção total de seu mercado?

Todo negócio tem suas características próprias. É importante determinar, o mais brevemente possível, a lista completa das licenças exigidas e das condições a serem satisfeitas quando se tenta conseguir autorizações. Não é necessário que elas sejam obtidas nesta fase mas, se forem necessárias e não estiverem disponíveis, (esta) poderá ser a idéia que se deixará para o fim. As perguntas abaixo deverão ser feitas ao órgão pertinente ao governo:

- O negócio precisa ser registrado? Com que entidade ou entidades? O capital em ações precisa estar em um nível determinado?
- Quais são as exigências para se obter licenças e aprovações ambientais? É necessário que se obtenha o consentimento das comunidades e bairros? É preciso que se prepare uma avaliação formal sobre o impacto no meio ambiente? Existe um processo de pesquisa ou consulta ao público?

- ❑ Quais os tipos de permissão e aprovação são necessários para se usarem recursos naturais, para se empreender uma construção, colocar um negócio em funcionamento, fazer interligação com a rede elétrica ou construir uma rede local e vender energia (por exemplo, licenças para produção e treinamento ou se uma permissão para usar um ponto fornecido por alguma entidade reguladora)?
- ❑ Que tipos de licença, permissão ou autorização é exigido para importação de equipamento? Quais as tarifas usadas?
- ❑ Existem procedimentos de saúde e segurança a serem seguidos? Isto precisa ser documentado?
- ❑ É preciso registrar e relatar atividades relacionadas à participação no negócio?
- ❑ É necessário que se obtenha uma permissão ou concessão, a fim de que se possa oferecer serviços de energia "fora da rede"?
- ❑ Já se pediu a opinião de um conselheiro independente, qualificado, o qual possa atestar que a lista de autorizações e suas exigências estão completas?
- ❑ Quais as restrições, (se é que existem) para se conseguir investidores internacionais? É possível a repatriação de dividendos aos investidores?

<b>EXERCÍCIO</b> <b>Condições Gerais de Mercado</b>
--

- ❑ Plano e Propostas de Energia Existentes e Projetos
- ❑ Condições Macroeconômicas
- ❑ Leis e Autorizações Nacionais e Locais
- ❑ Materiais Usados

**Planos e Propostas de Energia Existentes e Projetos**

Tipo de Energia Limpa (ex.: solar, energia eficiente, biomassa)	Descrição (uso atual e futuro e planos de desenvolvimento)
<i>Ex.: Solar</i>	<i>Exemplo: Projetos de energia solar, com Fundos Internacionais, a ser iniciado em janeiro de 2003 doando 50% do custo do equipamento ao usuário.</i>
Tipo de energia tradicional (ex.: petróleo gasolina, diesel)	
Rede Nacional (se não for o caso, favor especificar a localidade mais próxima)	
Outros (favor especificar)	

**Dados Macroeconômicos – veja Anexo XX para informação macroeconômica específica sobre cada país.**

Tamanho do País	
População	

PIB Per Capita (em dólares)	
Renda Per Capita (em dólares)	
Taxa de Câmbio/Dólares	
Inflação (Anual)	
Taxa de Juro: Depósitos em Moeda Local	
Qual foi a performance da moeda nos últimos cinco anos?	
Qual foi a performance da inflação nos últimos cinco anos?	
Desemprego (dados urbanos)	
Capacidade Total da Rede Instalada (MW)	
Porcentagem da População Servida pela Rede	
Consumo de Energia Per Capita	
Irradiações de Carbono Relacionadas à Energia, se for o caso (mt)	
Legislação local para empresas de energia (descreva brevemente as normas e padrões legais que se aplicam ao setor energético, inclusive impostos e incentivos- tais como subsídios - a empresas de pequeno e médio porte):	

### **Leis, Regulamentos e Autorizações Exigidas**

Autorizações exigidas para se abrir um negócio:

Título	Expedidor	Processo e Permissões	Comentários

Autorizações exigidas para Estudar um Projeto ou Empreender um Estudo de Viabilidade:

Título	Expedidor	Processo e Permissões	Comentários

Autorizações Necessárias para se Obter uma Concessão ou Direito a Usar Recursos Naturais :

Título	Expedidor	Processo e Permissões	Comentários

Autorizações Necessárias para Construir:

Título	Expedidor	Processo e Permissões	Comentários

Autorizações Necessárias para se Assegurar Condescendência Ambiental:

Título	Expedidor	Processo e Permissões	Comentários

**Autorizações Necessárias para Produzir, Vender ou Distribuir Energia:**

Título	Expedidor	Processo e Permissões	Comentários

**Autorização Necessária para se Executar um Projeto:**

Título	Expedidor	Processo e Permissões	Comentários

**Outras Autorizações:**

Título	Expedidor	Processo e Permissões	Comentários

**Enumerar Materiais Usados**

Nome da Região Pesquisada:	
Autor, fonte e data dos estudos sobre energia :	
Autor, fonte e data dos estudos de economia :	
Autor, fonte e data dos estudos sociais :	

#### 4. CLIENTES

Nos negócios da área de energia, existem dois tipos de clientes: os que vendem produtos ou serviços a clientes múltiplos (domésticos e outros tipos de negócio) e os que servem um cliente único ou um número pequeno deles (utilidade nacional ou uma grande indústria). São muito mais numerosos aqueles de clientes múltiplos. Segue abaixo uma lista por produto ou serviço, a qual dá mais exemplos de negócios que servem a clientes múltiplos:

- Sistemas solares domésticos individuais para cada residência,
- Sistemas solares de água aquecida individuais para cada residência,
- Fogões elétricos para residências ou para serem vendidos por atacado,
- Produtos de iluminação de energia eficiente para venda a indivíduos, indústrias ou lojas de atacado,
- Pequenas turbinas de vento para uma residência ou uma comunidade,
- Bomba d'água ou mini-hidro comunitária,
- Briquetes para cozinha alternativa, para venda a indivíduos ou por atacado,
- Produtos alimentícios preparados através de secagem ou cozimento solar ou tecnologias de congelamento, para vendas individuais ou por atacado, e
- Produtos fabricados por tecnologias que usam energia alternativa como entrada (tais como castanhas, óleos, etc.), para vendas individuais ou por atacado.

#### **Negócios que Vendem a Clientes Múltiplos:**

A base lógica é que, para esses tipos de negócios, o produto ou serviço será vendido diretamente a uma família ou no atacado para outras empresas, tais como, um supermercado ou um mercado de exportação. Em todos esses casos, é imperativo que se realize uma pesquisa de mercado, a qual provará que existe um mercado para seu produto (tanto agora como no futuro) e que você é capaz de criar um destaque para o seu negócio. Conforme mencionado anteriormente, o **Anexo XX** é um questionário que pode ser respondido por todos os empresários em potencial.

O objetivo fundamental de se realizar uma pesquisa com clientes é coletar dados que provem a seu público que os clientes querem e podem pagar por seu produto ou serviço. Uma forma de se fazer isso é descobrir o que eles estão fazendo agora para satisfazer suas necessidades e quanto estão pagando por isso. Em seguida, pergunta-se: de que forma a vida deles mudará, se satisfizerem tais necessidades com o negócio que você tem para oferecer? Isto ficará mais ou menos caro? O negócio é confiável, disponível e aceito? As perguntas que apresentamos a seguir irão ajudá-lo a tratar dessas questões:

#### **Perguntas sobre Clientes:**

Tipos de clientes que se tem em mente (indivíduo, família, governo ou comunidade, local que possa vender para famílias ou indivíduos, indústrias):	
Total de clientes que serão entrevistados (ex.: 100 famílias, 5 comunidades, 20 indústrias):	
Qual é a média de fonte de renda do cliente?	
A geração de renda costuma flutuar durante o ano?	

Em que os clientes gastam a maior parte de sua renda?	
Quanto eles gastam nas necessidades de energia?	
De que forma eles preenchem suas necessidades de energia?	
De que forma eles preenchem suas necessidades de água?	
De que forma os clientes estão preenchendo, agora, a necessidade que seu negócio pretende satisfazer?	
Quanto é que custa?	
Quanto eles estão dispostos a pagar por seu produto ou serviço?	

### ***Negócio para Servir a um Cliente Único***

A segunda categoria é um tipo de negócio que serve um único cliente (ou alguns), em geral com um contrato de serviço. Alguns exemplos desse tipo de cliente: companhias de eletricidade e grandes firmas industriais com demanda significativa. Em geral, esses negócios não exigem pesquisa importante de cliente em potencial porque a única parte mais importante de se determinar se a idéia do negócio dará certo ou não é encontrar e garantir o comprador, e não avaliar a demanda. O tipo mais comum de acordo entre os negócios e essa categoria de clientes é o PPA (power purchase agreement), isto é, acordo de poder de aquisição. Os PPAs são contratos através dos quais o comprador (geralmente o serviço público local ou a indústria) compromete-se, formalmente, a adquirir uma quantidade específica de eletricidade, a uma taxa previamente combinada, durante um tempo determinado.

Muitos acordos PPA pagam separadamente pela compra de capacidade. "Capacidade" é o fornecimento garantido do projeto (medido em quilowatts ou megawatts) que está sendo vendido ao serviço público ou à indústria. "Energia" é o resultado real do projeto, medido em quilowatts-horas ou megawatt-horas realmente produzidas e entregues. À medida que as empresas de eletricidade públicas se tornam mais competitivas pela eliminação dos monopólios, os acordos de poder aquisitivo a longo-prazo vão sendo substituídos por Mecanismos de Mercado por Atacado, os quais adquirem o resultado de energia que fornecem o mesmo sistema de eletricidade (ou rede), ao mesmo tempo. Qualquer que seja o tamanho da empresa de serviços públicos ou do cliente industrial, é preciso que fique claro que esse cliente pode e vai pagar pela capacidade e energia fornecida. Muitas empresas públicas estão tecnicamente falidas e dependem de subsídios do governo para cumprir suas obrigações. Tais companhias (e outras) tendem a ser más pagadoras. Consequentemente, é essencial que se determine que o comprador de energia e capacidade pode e vai pagar pelo serviço prestado, enquanto durar o contrato. É esta a mensagem básica de tudo isso: o fato de o comprador ser uma empresa grande não significa que seja, automaticamente, um bom pagador. Segue uma lista do que deve ser checado:

- ❑ Qual é o principal negócio do cliente em potencial?
  
- ❑ Esta informação sobre eles é pública ou privada?
  
- ❑ Qual é o valor líquido das propriedades (o excedente do ativo sobre o passivo)?
  
- ❑ Qual a quantia de dinheiro devida (comparada a suas rendas brutas e ao total de seus bens) e que tipo de mudança sofreu esse quadro nos últimos 5 anos?
  
- ❑ Qual foi a performance de sua renda e seu lucro nos últimos anos?
  
- ❑ Qual é a situação do negócio principal deles?
  
- ❑ Qual o maior registro de empréstimo e respectivo pagamento?
  
- ❑ Que quantias conseguiram como empréstimo nos últimos 5 anos? No caso de um órgão público, a dívida foi garantida pelo governo ou seu próprio crédito era suficiente?

- ❑ Para fazer uma avaliação confiável sobre seu cliente ser ou não bom pagador você poderia entrar em contato com bancos locais, com o Banco Mundial ou com o escritório do IFC. Os escritórios locais de respeitadas firmas de contabilidade internacional ou a Câmaras de Comércio bilaterais são também boas fontes de informação.
  
- ❑ Se você estiver negociando com uma empresa privada que não publica informação, peça-lhe que forneça a informação e também que o deixe falar com os bancos deles.
  
- ❑ Qual é o credit rating?
  
- ❑ Eles já estiveram envolvidos em projetos semelhantes? O que os outros projetos têm a relatar sobre a performance deles?
  
- ❑ Qual o nível de segurança que um contrato potencial com esses grandes clientes poderia ter?
  
- ❑ Que fatores externos podem afetar negativamente a rentabilidade da empresa ou órgãos públicos?

## 5. COMPETIÇÃO

Quando se está propondo um negócio de energia rural que fornece eletricidade a uma residência, firma, comunidade ou rede elétrica nacional, ou quando se está começando um negócio que vende fruta seca, a forma inteligente e mais fácil de se conduzir uma pesquisa é encontrar um ou dois negócios similares os quais receberam financiamento ou que são lucros operacionais e cobráveis. **Se puderem evitar, os investidores não são pioneiros.** E muitos preferem evitá-lo. As pessoas que

emprestam dinheiro quase nunca são pioneiros. Conclusão: uma boa maneira de se dar o primeiro passo no processo de desenvolvimento de um negócio é responder à seguinte pergunta: "Os outros já fizeram isso antes?"

Naturalmente fica mais fácil, se um ou dois negócios similares ao que você está propondo já foi/foram iniciado/s). É necessário que você faça uma pequena pesquisa e documente o que aconteceu e quando. Mesmos que todos queiram crer que seu negócio é único, exclusividade não é, de forma alguma, uma vantagem, quando se quer convencer os outros a fazerem empréstimos ou um investimento.

Se ainda não se fez nada parecido com o negócio proposto - e muitas vezes esse é o caso - então o empresário precisa apresentar o maior número possível de argumentos, para reduzir a percepção do "risco do pioneirismo" (quando um investidor financia o negócio pela primeira vez).

Por exemplo, negócios similares devem ter sido construídos e operados, albeit pelo governo ou através de um Programa de ONG utilizando fundos grant. Isto ajuda a reduzir qualquer percepção de que não existem prestadores de serviços ou trabalhadores qualificados; que o equipamento é desconhecido e assim por diante. O que o empreendedor faz, citando um exemplo, é confinar o "newness" da transação para o fato de que uma empresa privada irá construir esse negócio (no lugar do governo).

**No entanto, existem casos onde o empreendedor será o pioneiro** (os autores estiveram envolvidos em alguns). Neste caso, é provável que, ao menos que outro negócio exista, existe uma demanda para o produto ou serviço e que você pode legalmente fazer liquidações e profits. É fácil argumentar a partir deste ponto? Não. Isto pode ser feito?

Sim, através de documentação, pesquisa passo-a-passo de mercado e cruzamentos de informações que validem suas argumentações.

O caminho mais eficiente de definir sua concorrência é pensar em negócios similares que concorrem com você pelo dinheiro do seu cliente. Quando pensar em concorrentes é essencial considerar tanto os que concorrem direta e indiretamente. Concorrentes diretos são aqueles que vendem exatamente o mesmo tipo de produtos ou serviços que o seu negócio. Concorrentes indiretos são aqueles que vendem um produto ou serviço que fazem o mesmo efeito para o cliente. Por exemplo, se você considerar a venda de energia eficiente cook stoves para residências, um concorrente indireto é um negócio que vende stoves alimentado a gás.

Para informações dessa seção, considere os números de concorrentes e os detalhes de suas operações e estabilidade financeira. Completar esta tarefa vai ajudá-lo a entender os pontos fortes e fracos do seu concorrente, a demanda potencial para o seu produto e, eventualmente, essas informações podem ser usadas para desenvolver sua vantagem competitiva e construir barreiras entre seu negócios e seus concorrentes.

Para conhecer quem são seus concorrentes pode-se fazer vários caminhos mas um dos mais simples é olhar pelo ponto de vista do cliente e pensar em todas as possibilidades em como eles podem solucionar seus problemas. Outra maneira de aprender sobre concorrentes enquanto estiver desenvolvendo sua estratégia de negócio é manter informações atualizadas sobre eles. Crie arquivos de seus concorrentes e inclua em cada um cópias de seus advertising e material promocional. Continue a adicionar ao arquivo e revise-o frequentemente, isto vai ajudá-lo quando você estiver determinando sua estratégia para atrair clientes. Agora que você conhece a concorrência, complete o exercício a seguir:

## **Exercício Concorrentes**

1. Quem são os cinco concorrentes diretos mais próximos ?
2. Quem são seus concorrentes indiretos? O que eles fazem?
3. Como são os negócios de seus concorrentes indiretos: estáveis? aumentando? diminuindo?
4. O que você já aprendeu com as operações deles? da publicidade deles?
5. Quais os pontos fortes e fracos deles?
6. De que maneira o produto ou serviço deles difere do seu?
7. De quem/onde eles obtêm o produto deles?
8. Qual o preço de venda do produto ou serviço deles?
9. Qual a distância entre seu concorrente mais próximo em relação ao objetivo que você espera vender seu produto e serviço?

### **6. CONTATOS DE NEGÓCIOS**

Na seção 1 desse capítulo, nós discutimos os tipos de habilidades necessárias para que haja um negócio. Essas habilidades se fazem possível ao contratar um profissional ou por intermédio de um prestador de serviços ou um fornecedor. Lembre-se que esses contatos podem ser firmados posteriormente mas não é aconselhável esperar por fornecedores.

Fornecedores e prestadores de serviços, especialmente os melhores, têm preferências no que diz respeito a que mercado irão servir. Independente de escolher por fabricar ou comprar seu produto, é importante alinhar fontes de equipamentos e serviços, termos e condições que acompanharão os contratos quanto antes e de maneira prática. Fornecedores darão importância a propostas de negócios acreditáveis, portanto a importância de coletar informação e fazer um trabalho de análise de viabilidade e registrar tudo que possível e ainda apresentá-la bem, fará com que fornecedores e prestadores de serviços dêem mais atenção. Seja cauteloso para não se comprometer a comprar antes de assegurar o financiamento.

Para negócios com um só cliente, credores e investidores terão a preocupação de que não haja "Risco de Término" e que com isto tenham de aumentar o investimento a ser feito. Isto significa que, ao iniciar uma construção, os credores e investidores querem se assegurar que o negócio estará fechado e a operação irá começar. Contratos do tipo EPC, EPC - soma total, Preço Fixo, ou "Turn-Key" (contrato pronto para ser colocado em prática) são atraentes aos credores e investidores. "EPC" significa

Engenharia, Obtenção e Construção, que é um tipo de prestador de serviço que junta todas as tarefas necessárias para desenvolver e construir um projeto de acordo com o preço previamente citado, visando a entrega do projeto totalmente operacional. Nesses casos, o "Risco de Término" pertence ao prestador de serviço EPC e é assegurado pelo que chamamos de "Performance Bond" (Garantia de Performance). O prestador de serviço EPC, de maneira ordenada, emprega aos sub-contratantes e aos co-ordenados todas as tarefas que terão de ser executadas. Outra alternativa, é fazer com que a própria equipe sirva de contratante principal (função do EPC), empregando toda a engenharia, obtenção e construção. Porém, terá que demonstrar de maneira conclusiva que o projeto será finalizado e que os fundos existentes podem cobrir custos excedentes. Uma terceira alternativa para a equipe do negócio seria de contratar uma empresa de Gerenciamento de Projetos para coordená-lo; mais uma vez os custos excedentes precisam ser pagos e a conclusão assegurada.

Em um projeto maior é freqüente o requisito que uma empresa responsável pela parte operacional e de manutenção seja contratada para se assegurar do projeto quando a construção estiver concluída.

Em empresas de grande e pequeno porte a disponibilidade e confiança dos fornecedores é crucial. Caso a empresa necessite comprar painéis de 50 PV por mês, vinte bombas de água por ano, 300 baterias a cada seis meses, plaquetas de cerâmica para gaseificadores e fogões, ou um gerador de turbina hidroelétrica de 25MW, fontes de materiais são cruciais. Um inventário de componentes e um network de materiais são necessários para estabelecer, quanto antes, fontes práticas e back up, se forem identificados. A impossibilidade de conseguir repor ou se dispor de partes em tempo hábil pode destruir uma empresa que está tentando se estabelecer no mercado.

<b>Exercício</b> <b>Pesquisa de Fornecedor</b>
<p>Escreva os componentes do inventário - o que é necessário adquirir para se vender seu produto.</p> <p><b>Componentes do Inventário:</b></p> <p>Que tipos de materiais ou produtos são necessários adquirir para se vender um produto?</p> <p>De quais possíveis fornecedores? Onde eles estão localizados?</p> <p>Qual moeda é aceita pelos fornecedores?</p>

Escreva quais os possíveis fornecedores e entre em contato com os mesmos para melhor entender seus termos, disponibilidades e processo.

**Fornecedor 1:** *fornece* \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_

Local: \_\_\_\_\_

Tipo(s) de Produto(s): \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Preço para Venda: \_\_\_\_\_

Quais as condições de pagamento? (30 dias crédito, 90 dias crédito, pagamento antecipado) :

De que forma pode ser efetuado o pagamento? (cheque, depósito, ordem de pagamento, dólares, moeda corrente)

Quando poderá o produto ser despachado? Quanto tempo levará para chegar?

**Fornecedor 2:** *fornece* \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_

Local: \_\_\_\_\_

Tipo(s) de Produto(s): \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Preço para Venda: \_\_\_\_\_

Quais as condições de pagamento? (30 dias crédito, 90 dias crédito, pagamento antecipado) :

De que forma pode ser efetuado o pagamento? (cheque, depósito, ordem de pagamento, dólares, moeda corrente)

Quando poderá o produto ser despachado? Quanto tempo levará para chegar?

**Fornecedor 3:** *fornece* \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_

Local: \_\_\_\_\_

Tipo(s) de Produto(s): \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Preço para Venda: \_\_\_\_\_

Quais as condições de pagamento? (30 dias crédito, 90 dias crédito, pagamento antecipado) :

De que forma pode ser efetuado o pagamento? (cheque, depósito, ordem de pagamento, dólares, moeda corrente)

Quando poderá o produto ser despachado? Quanto tempo levará para chegar?

## 7. QUESTÕES REFERENTES A RECURSOS ENERGÉTICOS E TECNOLOGIA

Este guia de ferramentas lida com quatro tipos de recursos naturais - vento, água, biomassa e luz solar. O objetivo deste capítulo é de assegurar que a tecnologia seja provida, apropriada e que os recursos existentes sejam suficientes.

Quando um investidor ou credor ler o Plano de Negócio eles precisam sentir a certeza, que todas as perguntas que seguem foram respondidas e que o recurso existente é confiável.

- ❑ **Água** – Que informação existe referente ao fluxo de água e à "cabeça" (proposta queda de elevação)? Há quanto tempo vem se coletando esta informação? Por quem? Como tem sido documentada? A água tem sido avaliada separadamente? As variações sazonais e anuais têm sido integradas com as condições da água? Há documentação existente para comprovar que existe recurso suficiente de água?
- ❑ **Biomassa** – Qual é a proposta do recurso de biomassa? O recurso de biomassa tem sido avaliado por seu conteúdo de energia (BTU/Joule), nível de umidade, coleção, transporte e características de armazenagem? Que quantidade do recurso desta biomassa está disponível? Existem variações sazonais? Como tem sido documentadas as características e quantidades de energia? Este recurso de biomassa já foi usado nesta região da maneira proposta?
- ❑ **Luz Solar** – Qual informação existe sobre insolação para a área do projeto? Já operam painéis solares e sistemas de balanço na área designada para o projeto? Há alguma documentação comprovando performance? Como esta informação foi documentada?
- ❑ **Vento** – Que medições da velocidade do vento foram feitas? Qual informação existe? Corresponde a que período de tempo? As medições são específicas, foram utilizados equipamentos confiáveis e técnicas aceitas? Os resultados obtidos das medições foram examinados por um profissional qualificado e independente? Que documentação existe para comprovar que há recurso de vento suficiente?

Uma vez estabelecido que há recursos naturais suficientes, o próximo passo é determinar se o vento, água, biomassa ou luz solar podem ser convertidos em energia no local onde o projeto foi proposto e na escala prevista. Em outras palavras, a tecnologia é apropriada para os propósitos do negócio?

- ❑ Que tipo de tecnologia será utilizado?
- ❑ A tecnologia específica foi usada com este determinado recurso de energia (e.i. palhas de arroz)?
- ❑ A tecnologia está disponível no local designado? Caso não esteja, poderá ser importado?
- ❑ Os fornecedores de tecnologia de conversão básica- fabricantes de turbinas de vento, turbinas de hidro, equipamento para conversão de biomassa e luz solar e sistemas de integradores de sistemas PV--revisado o vento, água, biomassa e informação sobre a luz solar e confirmada que o equipamento pode produzir a energia desejável ?
- ❑ Que outros componentes serão necessários para assegurar o retorno de energia?

Não é só necessário que exista recursos naturais. No caso de água e biomassa, os projetos de energia precisam de um contrato<sup>1</sup> para assegurar o livre uso destes, através de fornecedores de gás ou com o governo por intermédio de concessão.

- ❑ **Água** – Quais acordos são necessários para assegurar o uso de água em um determinado local? Será necessário algum pagamento? Quais as condições de tal contrato? Por exemplo, qual a porcentagem de fluxo de água que pode ser divergido? Qual o termo de contrato? Qual a data de expiração de contrato caso o projeto não seja operacional dentro dos termos da proposta? Quais outros contratos são requisitos?
- ❑ **Biomassa** – Qual a dimensão do(s) contrato(s) e termos propostos? Qual porcentagem do projeto irá compreender a necessidade de biomassa? Que segurança haverá para garantir que o fornecimento de biomassa será contínuo? Qual a condição financeira do fornecedor e condições básicas da indústria<sup>2</sup>? Quais as penalidades existentes para um comprador e vendedor pela não performance? Que recursos e materiais suplementares estão disponíveis e em que termos?

Para que um negócio se torne oportunidade, a escolha de tecnologia e recurso energético devem ser justificados. Responda as perguntas acima e verifique a informação técnica utilizando fonte qualificada. Fornecedores podem servir de fonte para essa informação ou podem direcionar para outras fontes.

---

<sup>1</sup> É possível comprar biomassa no mercado livre pagando à vista mas a maioria dos credores e investidores não se sentem à vontade com a incerteza que isto pode gerar.

<sup>2</sup> Por exemplo, um moinho de açúcar pode fornecer todo bagaço necessário para um projeto de regeneração, mas o moinho pode não ser competitivo devido a fatores ligados ao mercado mundial de açúcar invés de produtividade dentro do próprio moinho.

## 8. RESUMINDO O QUE JÁ FOI APRENDIDO

**A informação deste capítulo é muita para ser pedida?** Há muito pouco para proceder com o planejamento do negócio até que haja um certo grau de especificidade. Neste ponto todos os exercícios devem ter sido feitos e agrupados em um Estudo de Informações Colhidas.

Antes de escrever o estudo de coleta de informação a seguinte lista de conferência identificará espaços onde a informação ainda não foi encontrada. Para cada pergunta, coloque uma marca de "conferido" para os itens que estão completos. Para os itens que estão incompletos, escreva o que é necessário fazer para completá-lo e quando.

### LISTA DE CONFERÊNCIA DE INFORMAÇÃO

Toda informação nos planos de energia e outros projetos nacionais/regionais/locais já foram colhidos?

- Toda informação foi colhida. \_\_\_\_
- A seguinte informação ainda é necessária. \_\_\_\_\_

Informações a respeito da situação macroeconômica, legal e política já foram pesquisadas?

- Toda informação foi colhida. \_\_\_\_
- A seguinte informação ainda é necessária. \_\_\_\_\_

Quanto é sabido sobre a quantidade de recursos- vento, água, biomassa, luz solar- proposto a ser usado?

- Toda informação foi colhida. \_\_\_\_
- A seguinte informação ainda é necessária. \_\_\_\_\_

A informação no que diz respeito a obter o exclusivo uso da água ou biomassa para o projeto foi conseguida?

- Toda informação foi colhida. \_\_\_\_
- A seguinte informação ainda é necessária. \_\_\_\_\_

A informação referente ao uso da terra nos locais conhecidos foi conseguida?

- Toda informação foi colhida. \_\_\_\_
- A seguinte informação ainda é necessária. \_\_\_\_\_

Todas as autorizações necessárias já foram identificadas?

- Toda informação foi colhida. \_\_\_\_
- A seguinte informação ainda é necessária. \_\_\_\_\_

A pesquisa para saber se a tecnologia é apropriada já foi concluída?

- Toda informação foi colhida. \_\_\_\_

- A seguinte informação ainda é necessária. \_\_\_\_\_

Os clientes foram identificados? As características particulares deles foram acessadas (no que diz respeito à vontade de pagar)?

- Toda informação foi colhida. \_\_\_\_  
 A seguinte informação ainda é necessária. \_\_\_\_\_

Informação no tocante aos possíveis concorrentes diretos e indiretos foram colhidas?

- Toda informação foi colhida. \_\_\_\_  
 A seguinte informação ainda é necessária. \_\_\_\_\_

Já foi feita uma análise para constatar se há habilidades necessárias para implementar o projeto e a isto foi comparada a habilidade e a experiência da equipe para pôr em pratica o projeto ?

- Toda informação foi colhida. \_\_\_\_  
 A seguinte informação ainda é necessária. \_\_\_\_\_

Agora você está pronto para juntar toda informação relevante ao Estudo de Coleta de Informação. Este estudo irá alimentar diretamente o desenvolvimento do Estudo de Viabilidade e por fim o Plano de Negócio.

O que deve ser incluído em um estudo de coleta de informação? As respostas ao exercícios e itens levantados durante o capítulo devem ser organizadas de maneira convincente e apresentadas em cada seção do estudo. Uma maneira de organizar é a seguinte. No Anexo B, há também exemplos de relatórios. Este é um documento de pesquisa, não há análise de demanda de um certo produto ou serviço ou oportunidade de negócio até que se chegue ao Capítulo 3.

### **Esboço de Coleta de Informação**

- 1. Página título** – com o nome do Negócio, localização geográfica, patrocinadores e informação de contato e data.
- 2. Descrição do Negócio** – revise a descrição de negócio abordada no Capítulo 1 levando em consideração informações adicionais colhidas (especialmente no que diz respeito aos clientes e tecnologia). Atualize a descrição e assegure que a informação presente é convincente e suficientemente detalhada. Lembre-se que após esta parte do plano do negócio, você irá provar por que a descrição do negócio é uma boa idéia. Sua descrição deve preencher as seguintes informações:
  - Empresa
  - Local
  - Produto ou Serviço
  - Tecnologia e recurso
  - Clientes

Além do que você já escreveu inclua a mais importante questão da seção deste capítulo, Coleta de Informação.

- Fatores do Mercado – são permitidos a um negócio específico de um país, fatores legais (adquiridos ou necessários), sociais e ambientais.

3. **Cientes** – Escreva uma seção detalhando quem estará comprando o seu produto ou serviço e porque. Essa seção pode ser concluída ao fazer os exercícios na parte de Clientes e completar os questionários (Anexos XX, por exemplo) e fazendo com que a informação obtida se transforme em documento. Seja claro e convincente. O objetivo é demonstrar que você entendeu a habilidade e vontade para pagar do seu cliente.
4. **Concorrências** – mais uma vez torne o exercício na Seção Concorrência em um documento escrito. Com isso, você deve ter uma visão geral de quem são seus concorrentes diretos e indiretos.
5. **Contato de Negócios** – Prepare uma seção respondendo as seguintes perguntas:
  - ❑ Quem são os fornecedores potenciais de equipamento ou produto? Prestadores de serviço? Fornecedores de recurso energético?
  - ❑ Quais são as **relações de negócio exigidas** com os fornecedores de equipamento ou produto? Prestadores de serviço? Fornecedores de recurso energético?
  - ❑ Quais são os termos de compra dos fornecedores de equipamento ou produto? Custo de frete e despacho?

**Parabéns!**  
**Você terminou o Estudo de Coleta de Informação.**