

2011

Gestão Empresarial

A importância de um plano de negócio

Segundo pesquisa do SEBRAE, 50% das micro, pequenas e médias empresas encerram suas atividades em menos de cinco anos de vida, e em sua grande maioria por falta de um bom plano de negócio.



Uma breve reflexão sobre Plano de Negócio

Por Eduardo Person Pardini

Existe uma passagem no filme Alice nos país das maravilhas, onde Alice se encontra com o gato risonho em uma encruzilhada, e ela pergunta:

- *Por qual caminho devo seguir, e o gato, por sua vez, pergunta a ela:*
- *Em que lugar você quer chegar? A Alice responde:*
- *Não sei! E o gato responde:*
- *Bem, neste caso qualquer caminho serve.*

Este diálogo ilustra o que acontece com muitos empreendimentos, que iniciam suas atividades sem sequer ter um plano de negócio, algo simples que seja, e em certa altura de sua vida se vê na encruzilhada, e pior do que isto vê seu empreendimento deteriorar, levando muitas vezes ao encerramento das operações, a perda do patrimônio pessoal e de um sonho.

Desta forma fica claro que um plano de negócios bem estruturado é fundamental para o sucesso do novo empreendimento. Muitos empreendedores fracassam por não terem feito com a devida atenção a lição de casa.

O plano de um novo empreendimento não precisa ser sofisticado, contudo tem que tocar nos aspectos certos, permitindo análises corretas, induzindo e direcionando as decisões estratégicas e críticas para o sucesso do empreendimento.

O melhor é elaborar um plano logo na concepção da operação, contudo, nunca é tarde para planejarmos o futuro da empresa, na realidade este exercício deve ser feito periodicamente, revisando e alterando se necessário a cada semestre.

Vamos considerar que este seja um plano para uma nova empresa, e neste caso antes de tudo, é muito importante que tenhamos muito claro o conceito do empreendimento, não somente uma idéia, explico: Uma idéia de negócio é ter um Pet Shop, o conceito é mais abrangente, exemplo:

“Abrir um pet shop boutique, especializado em produtos importados e diferenciados para cães e gatos. Oferecerá serviço de banho e tratamento de



pelagem, com serviço de transporte de leva e traz. Também oferecerá atendimento Veterinário 24 horas.”

Também é muito importante uma análise criteriosa do futuro empreendimento entendendo os diversos aspectos que envolvem a operação, abordando no mínimo os seguintes temas:

- Mercado: Qual o mercado existente e como ele se comporta? Que parcela do mercado será atendido? E a quem ele vai se destinar?
- Concorrência: Quem são os concorrentes e quais são seus pontos fortes e fracos? Como vamos sobreviver à concorrência? Qual será nosso diferencial de entrega?
- Produção: Como se produz este produto ou serviço? Qual será nossa fórmula e processo de produção?
- Organização: Como nossos concorrentes estão organizados? Como nos iremos organizar?
- Vendas: Como os outros fazem sua divulgação e vendas? Como nos iremos divulgar e vender?

Vejam que a cada momento que vamos respondendo estas indagações e nos aprofundando nestes quesitos, já estamos formatando o conceito do empreendimento, isto é, estamos caracterizando o modelo operacional.

Por mais simples e rudimentar que possa ser o negócio, é fundamental definir como serão conduzido as quatro funções básicas: Produzir, vender, organizar e controlar. Essas funções se bem planejadas trará mais eficiência e segurança, por outro lado se for deixada de lado, o empreendedor poderá ser surpreendido com problemas que podem inviabilizar o negócio.

Bem, depois de todas estas definições, do conceito e das funções fundamentais, precisamos trabalhar no plano de ação de como o empreendimento será implantado, de forma seqüencial, e para isto, precisamos responder os seguintes pontos: O que precisamos para implantar o novo negócio? Qual a seqüência e cronograma? e Quem serão os responsáveis?

Após isto chegou o momento de colocar alguns números neste plano, transformar tudo isto que discutimos em valores, elaborando um orçamento bem detalhado e consistente, pois, é o que irá nortear o início da vida da empresa, ajudando a controlar os gastos operacionais.



Também, é importante preparar um orçamento dos investimentos necessários para a implantação do negócio, onde se define tudo aquilo que é necessário para sua operacionalização, inclusive, neste momento, estudamos como este investimento será financiado.

Depois é fundamental prevermos como será o comportamento das receitas, custos e despesas, e qual será o resultado final, lucro e/ou prejuízo. Este orçamento operacional não é simples de fazer, requer algumas considerações que muitas vezes são subjetivas, contudo deve ser feito. Pode ser feito de forma a prover uma visão mensal, trimestral, semestral ou anual, irá depender da necessidade de cada gestor.

E por ultimo, o orçamento de caixa, que contempla as entradas e saídas de dinheiro oriundas das operações da empresa. O objetivo é, sempre olhando para frente, antecipar às possíveis falta de caixa, e/ou utilizar melhor as sobras de caixa.

Observem que o roteiro acima é para um novo empreendimento, contudo, este exercício pode, e deve ser feito em qualquer momento do empreendimento, na realidade, este é uma atividade que deve ser parte da rotina da empresa, pois o mercado e as empresas estão em constante evolução, e a implantação deste exercício oferece a condição de ser proativo na gestão, permitindo antecipar eventos, evitando e/ou minimizando uma crise, bem como aproveitando uma boa oportunidade.

Boa sorte!

Este texto pode ser utilizado desde que citado a fonte.

