

Fundamentos e Construção de um Plano de Negócios

O processo de preparação de um Plano de Negócios força os candidatos a empresários a ter uma visão realista e objetiva, evitando envolvimento emocional no novo empreendimento. Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Na visão de Chiavenato (2005, p.127), “o planejamento produz um resultado imediato: o plano. Todos os planos têm um propósito comum: a previsão, a programação e a coordenação de uma sequência lógica de eventos, os quais, se bem sucedidos, deverão conduzir ao alcance do objetivo que se pretende.” Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

Ao se preparar um plano de negócio, além de se dar uma oportunidade ao empresário de ser criador, permite-se adotar uma abordagem realista (externa) na implantação da ideia. O plano de negócio é um instrumento operacional para que o novo negócio alcance sucesso e também funcione como veículo de comunicação na divulgação de novas ideias para terceiros (bancos, sócios, investidores, potenciais clientes, fornecedores etc.).

Nem sempre as grandes ideias tornam as pessoas ricas. Existe grande diferença entre quem teve a ideia e quem decidiu transformá-la em algo lucrativo. O Plano de Negócio força o empresário a identificar os pontos fracos e fortes do novo negócio, que normalmente não seriam levados em conta e, assim, ajudam a neutralizar futuros problemas. De acordo com Rosa (2007, p.08), “um plano de negócio é um documento que escreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas”. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

O plano irá ajudá-lo a concluir se sua ideia é viável e a buscar informações mais detalhadas sobre o seu ramo, os produtos e serviços que irá oferecer, seus clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos do seu negócio. Elaborando pessoalmente o seu Plano de Negócio, você tem a oportunidade

de preparar um plano sob medida, baseado em informações que você mesmo levantou e nas quais pode depositar mais confiança. Orlickas (2010, p. 158) reforça a importância do planejamento, afirmando que “o planejamento visa prever e minimizar os inibidores dos resultados e maximizar os facilitadores no processo de tomada de decisão, pois permitem que o gestor tome decisões mais assertivas”.

Quanto mais você conhecer sobre o mercado e sobre o ramo que pretende atuar, mais bem-feito será seu plano. O Plano de Negócio fala por você. Quanto melhor sua aparência e quanto mais claras as ideias, melhores serão os resultados. Além disso, procure fazê-lo bem-feito e organizado. Plano de negócio é, antes de tudo, o processo de validação de uma ideia, que o empreendedor realiza através do planejamento detalhado da empresa. O prepará-lo, terá elementos para decidir se deve ou não abrir a empresa que imaginou lançar um novo produto que concebeu proceder a uma expansão etc. A rigor, qualquer atividade empresarial, por mais simples que seja, deveria se fundamentar em um Plano de Negócios. (DOLABELA, 2000, p. 164).

Segundo Dornelas (2001, p.97), o plano de negócios é importante para:

- ✓ Entender e estabelecer diretrizes para o seu negócio;
- ✓ Gerenciar de forma mais eficaz a empresa e tomar decisões acertadas;
- ✓ Monitorar o dia-a-dia da empresa e tomar ações corretivas quando necessário;
- ✓ Conseguir financiamentos e recursos junto a bancos, governo, Sebrae, investidores, capitalistas de risco etc.;
- ✓ Identificar oportunidades e transformá-las em diferencial competitivo para a empresa,
- ✓ Estabelecer uma comunicação interna eficaz na empresa e convencer o público externo (fornecedores, parceiros, clientes, bancos, investidores, associações etc.).



Estrutura Básica SUGERIDA -

- Capa
- Sumário
- Definição do Negócio
- Descrição Geral da Empresa
- Plano Mercadológico
- Plano Estratégico
- Plano Financeiro
- Resumo Executivo
- Anexos

OBSERVAÇÃO:

Não existe um tamanho ideal para o plano de negócio. Esse fator depende do tipo de negócio que está sendo desenvolvido, bem como do detalhamento das informações utilizadas.
Podendo variar de 15 folhas até 100 folhas ou mais.

Conforme Mckinsey e Ashoka (2001, p.26 a 29), a formatação do Plano de Negócio não deve ser deixada em segundo plano; pois ele deve ser claro, objetivo, ter estilo e uma boa aparência, de forma que impressione e permita ao leitor a flexibilidade de escolher os tópicos que particularmente mais lhe interessarem. O plano de negócios é o instrumento gerencial que permite ao administrador lançar todas as ideias sobre o negócio que será desenvolvido. Por ser estratégico e fazer projeções ao longo prazo, o plano de negócios não é estático, podendo ser adaptado no decorrer dos tempos para

se alinhar aos objetivos organizacionais.

Esse planejamento, se elaborado de acordo com a metodologia correta, permite enxergar diversas alternativas de ação para o negócio.

