

Plano de negócios ganha novo status

Marianna Aragão

Nos últimos anos, a chegada do capital de risco deu a pequenos empreendedores um novo sentido à palavra plano de negócios. Antes apenas ferramenta burocrática de gestão, o documento tornou-se essencial para atrair investidores, cada vez mais interessados em arriscar seu dinheiro em novos negócios no País. "O plano servia apenas para começar um negócio. Hoje, é fundamental em outros momentos da vida da empresa, especialmente na busca de recursos", diz José Dornelas, professor de Empreendedorismo do Ibmec-SP e autor do livro Plano de Negócios que Dão Certo.

Para fisgar os capitalistas - e também possíveis parceiros, fornecedores e bancos, outros "alvos" do plano de negócios -, é preciso ir além de apenas boas idéias. Segundo Dornelas, o empreendedor tem que entregar hoje uma fotografia completa da empresa que tem ou pretende criar. Isso inclui pesquisas de mercado, planejamento de marketing, estruturação da equipe e das operações do negócio e uma minuciosa análise financeira (veja quadro). "O plano precisa mostrar que o negócio tem vantagem competitiva, um equipe de primeira linha e um potencial de retorno considerável." Tudo sem esquecer da objetividade: 15 a 20 páginas é o tamanho ideal, avalia o especialista.

Na opinião do professor de Empreendedorismo e Inovação da Fundação Getúlio Vargas (FGV-SP), Tales Andreassi, mais que o plano financeiro - que geralmente é revisto após a entrada do capital - o investidor hoje está atento para a equipe que está por trás do projeto. "A experiência do empreendedor e do time é fundamental" diz ele.

Foi tentando e errando que Daniel Heise, de 35 anos, aprendeu a melhor forma de apresentar a proposta de expansão de sua empresa para investidores. O empreendedor, sócio da companhia de produção de software para call center Direct Talk, conta que já fez mais de quinze planos de negócios. "Só fazendo esse exercício, refleti e pude dar consistência para minhas idéias", diz Heise.

Há cinco anos, a Direct Talk conseguiu o aporte de uma empresa de capital de risco para financiar seu projeto de expansão. Em 2004, outros dois fundos investiram no negócio. "O plano foi importante pois me deu total segurança para enfrentá-los", diz Heise. Ele acredita que o cuidado com os números - orçamento e valor dos recursos necessários para o projeto - também foi fundamental para conquistar os investidores.

Na Rio Bravo Investimentos são recebidos até 30 planos de negócios todos os meses. Mas nem todos têm o mesmo destino do elaborado por Heise. Segundo o sócio Marcelo Romeiro, muitos empreendedores apresentam projeções financeiras sem fundamento. "Isso tira de cara a chance de ter o plano aprovado", diz ele. Paulo Henrique de Oliveira Santos, presidente da Votorantim Novos Negócios, especializada em gestão de capital de risco, concorda. "Há muitos planos conceituais demais", afirma Santos, que recebe cerca de 15 planos de empreendedores por mês.

PERFIL

● **História:** Criada em 1978, em São José dos Campos-SP, e inaugurada em 1980, em Itajubá, Minas Gerais, a Helibras tem hoje como acionistas a MGI Participações (pertencente ao Governo de Minas Gerais), o grupo Bueninvest (do banqueiro Edmond Safdié) e o grupo Eurocopter. É responsável pela montagem e venda dos helicópteros da linha Eurocopter no País. O presidente do conselho de administração da Helibras é o ex-governador do Acre, Jorge Viana.

● **Estrutura:** Além da fábrica de Itajubá, a Helibras mantém, no Aeroporto Campo de Marte, em São Paulo, um complexo de 3,8

mil m² com área comercial, depósito de peças e oficina.

● **Produção:** Segundo a empresa, desde sua criação a Helibras já produziu 500 helicópteros, 70% do modelo Esquilo.

● **Exportação:** Aproximadamente 10% da produção total da empresa é exportada para países latino-americanos, como Argentina, Bolívia, Chile, México e Venezuela.

● **Capital:** A Helibras é uma empresa brasileira com capital estrangeiro. A francesa Eurocopter é a maior acionista. A Helibras tem 250 funcionários e fatura cerca de US\$ 40 milhões por ano.

Fonte: Estado de S. Paulo, São Paulo, 19 fev. 2008, Economia, p. B18.