

Plano de negócios: o primeiro passo

Valter Serra de Abreu

O plano de negócios é a base inicial, a introdução de qualquer projeto que tenha objetivos claros de vingar no mercado. Sem ele fica muito mais difícil e complicado mensurar a viabilidade do projeto, bem como quais recursos teremos que alocar.

O plano de negócios é como se fosse uma carta de intenções em que o proponente do projeto, depois de claramente identificada a oportunidade, pesquisa dados que tragam ao seu conhecimento as necessidades que o negócio terá que suprir e assim colocar no papel o objetivo maior daquela empresa, o segmento de mercado em que atuará, o público-alvo e todas as informações para que este se desenvolva e se torne lucrativo, agregando valores à empresa e à sociedade, seja com um produto inovador ou um serviço desburocratizado, ágil e que traga benefícios para quem o procure, como um bom atendimento, necessidades saciadas e qualidade de vida preservada. Enfim, um negócio que seja criado não só com o intuito de gerar lucros, mas também com foco na qualidade do atendimento dos requisitos procurados.

A lucratividade é muito boa e necessária, mas deve vir como consequência, acompanhada de boas atitudes, tomadas de decisão acertadas, com base na excelência no trato e no relacionamento com os clientes. Aí sim fecha-se um ciclo, que é atendimento eficaz, rentabilidade e melhoria contínua nos processos.

Como plano de negócios tem-se uma visão holística de todos os processos que serão implantados e as necessidades de cada um deles, assim como todas as fases. Assim, fica mais fácil o negócio sobreviver e concorrer de igual para igual no mercado competitivo atual, que cedo ou tarde coloca para fora os inexperientes.

Há algumas décadas as empresas nacionais, em sua maioria, eram gerenciadas por pessoas de uma mesma família, a tão conhecida empresa familiar. O caminho a curto prazo é que se profissionalizem, planejem mais, deixando a gestão para alguém de fora. Não que empresas familiares não dêem certo, mas muitas vezes a chamada miopia empresarial ataca quem está no comando, que não consegue enxergar o que está errado ou pode vir a ser melhorado. Ou então essa pessoa teme tomar atitudes que possam ferir alguns dogmas familiares.

Claro que o plano de negócios, é apenas o primeiro passo a ser dado, pois a conquista dos objetivos é tarefa diária. Depois da implantação do projeto, precisam tornar-se tornar rotineiras as ações que levem à manutenção do seu espaço.

Tenha em mente que a saúde do seu negócio depende das ações tomadas por você e por sua equipe de trabalho. Não adianta ter um excelente plano se não se consegue colocá-lo em prática. Isto significa que foram desperdiçados tempo e recursos preciosos que poderiam ser dirigidos a outras áreas.

Outro aspecto importante: se a sua empresa necessitar de capital de terceiros, a primeira coisa que será solicitada é o plano de negócios detalhado, pois é assim que se poderá avaliar se o negócio é viável, se dará retorno e por consequência, se a empresa terá condições de saldar a dívida contraída. Quanto melhor o plano de negócios, maiores as chances de financiamento por parte das empresas de crédito, pois a avaliação dos especialistas torna inviável um projeto com um potencial de riscos, ainda que pequeno, que possa levar ao não pagamento das obrigações.

Se na elaboração de um plano de negócios você não conseguir ir ao encontro de todas as necessidades do projeto, tente priorizar as de maior importância e que não podem ficar paradas, pois será por meio delas que as atividades secundárias serão realizadas.

Tenha uma visão de longo prazo, pesquise tendências atuais e perspectivas futuras, esteja sempre atento às oportunidades surgidas e assuma a dianteira. Aja com rapidez, tome a iniciativa antes que o seu concorrente o faça. E dê o primeiro passo, sabendo que muitos outros deverão vir a seguir.

Fonte: O Estado de S.Paulo, São Paulo, 16 abr. 2009, Classificados, p. Co1.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais