

## **Qual a Utilidade de um Plano de Negócios?**

*(José Meireles, Leça da Palmeira)*

Um Plano de Negócios é uma ferramenta de gestão que esquematiza as atitudes e operações que deverão ser tomadas por uma empresa ou um projecto para atingir um objectivo específico.

Habitualmente mais ligado ao lançamento de novos projectos, o Plano de Negócios é uma ferramenta essencial para qualquer empresa já existente, na medida em que a sua validade não se esgota no momento da criação e se adequa a qualquer estágio de desenvolvimento em que esta se encontre.

Dependendo da situação actual da empresa - por criar ou já existente - o Plano de Negócios deverá ser elaborado tendo em conta o objectivo a que se destina. Assim, se o Plano de Negócios estiver orientado para uma vertente mais estratégica, concentrar-se-á sobretudo no posicionamento da empresa na determinação do caminho que a empresa deve seguir, que passos são necessários para o percorrer e que obstáculos poderão aparecer. Se o objectivo for angariar capital, o Plano de Negócios, para além das características anteriores, deve apresentar-se mais focado em resultados e com diferentes cenários de sucesso.

De forma geral, um plano de negócios contém os seguintes aspectos:

Sumário Executivo (destaque de todos os factores-chave do plano), Análise de Mercado (necessidades dos consumidores, detecção de concorrentes e definição de segmentos), Análise Competitiva (factores de diferenciação), Estratégia Empresarial (área geográfica, indústrias e segmentos), Produtos e Serviços (melhor forma de responder às necessidades dos consumidores), Estratégia de Marketing, Operacionalidade (estrutura organizacional necessária, recursos humanos envolvidos, capacidade produtiva) e Perspectivas Financeiras (demonstrações financeiras previsionais e rácios desejados).

Os pontos mencionados têm de estar interligados, assim como os gestores que os influenciam. A título de exemplo, o gestor de marketing não pode prever o lançamento de um novo produto se a nível operacional tal não for exequível, nem se financeiramente faltar o capital necessário para o desenvolver. Por este motivo, e para garantir a total consonância do Plano de Negócios, este deve ser elaborado pelos níveis superiores de direcção sob a coordenação do líder da empresa.

Se o objectivo do Plano de Negócios for a angariação de capital, o elemento que requer maior atenção é o sumário executivo. Se tomarmos em conta o escasso tempo dispendido por um investidor na primeira avaliação de um Plano de Negócios, facilmente se percebe que o ênfase do projecto deverá estar perfeitamente resumido na primeira página. Num minuto, o potencial investidor deverá encontrar resposta aos seguintes aspectos básicos: oportunidade detectada, diferenciação em relação à concorrência, perfil da equipa de gestão, volume de negócios previsto a 3 e 5 anos e investimento necessário.

Resumindo, a elaboração do Plano de Negócios é acima de tudo um comprometimento com a empresa, com o seu negócio, com as suas pessoas e com os parceiros estratégicos que permite estabelecer uma linha de coerência numa perspectiva de médio e longo prazo.

Luís Galveias  
Economista

Gesventure, Desenvolvimento de Novas Tecnologias, Lda  
[www.gesventure.pt](http://www.gesventure.pt)