

Um Plano de Negócio pode valer R\$ 120.000,00!

Recentemente, uma enxurrada de planos de negócios chegou até as minhas mãos para uma análise e uma avaliação inicial.

O motivo principal é o Programa PRIME – Primeira Empresa da FINEP, que destinará R\$ 120.000,00, a fundo perdido, para cada empresa iniciante (até 2 anos de existência) que conseguir provar que está em um negócio de potencial inquestionável.

Para aqueles que sonham com este importante fomento, aqui vale umas dicas: 1) um plano de negócio não é um questionário estruturado de perguntas e respostas prontas. Esta ferramenta responde pelo planejamento e pelo teste de viabilidade de uma idéia. Existe uma lógica seqüencial de elaboração que deve ser observada. Primeiro, mostra-se como esta idéia irá funcionar, em termos de estrutura e estratégias (teste de viabilidade técnica e operacional). Mais adiante, o seu mercado será avaliado em termos de oportunidades e potencialidades (teste de viabilidade mercadológica). E por fim, testam-se os resultados financeiros do negócio e a sua capacidade de gerar lucro e rentabilidade (Teste de viabilidade financeira). Esta é a lógica, também, dos avaliadores de planos de negócios. 2) Não podemos esquecer que neste tipo de fomento, seja através de qualquer órgão governamental, o quesito inovação tem um peso fundamental nesta escolha. Se a sua idéia não apresenta um suficiente grau de inovação, a aprovação de seu plano fica distante.

Então, falando diretamente a todos os empreendedores deste país, mais uma vez. Ser oportunista é saber identificar todos estes pontos de forma clara e objetiva. Não adianta participar de um programa deste sem ter isto tudo estruturado de forma profissional. O Brasil precisa de bons projetos, confeccionados com o intuito de aproveitar uma verdadeira oportunidade de mercado. Precisamos aprender esta técnica de planejamento ou procurar pessoas com competência comprovada. Oportunista não é a pessoa que entra em um programa para ver se ganha um troco. Oportunista é aquele que antes do programa ser iniciado já estudou, planejou, procurou ajuda e elaborou um projeto ou um plano capaz de defender sua idéia de negócio. A ordem é inversa. Não podemos esperar as coisas acontecerem para tentar uma oportunidade. A oportunidade vem antes das coisas acontecerem, ou seja, o verdadeiro empreendedor já está pronto, preparado para buscar qualquer incentivo. Ele já identificou todos os seus pontos fortes e a melhorar. Ele já sabe todas as características e tendências de seu mercado. Ele já sabe quanto, em valor, precisa para atingir todos os seus objetivos e quanto sua idéia pode te retornar.

Quando é anunciado a todos que seu plano pode valer R\$ 120.000,00 a "corrida do ouro" está formada. Mas, quem chega à frente é quem, logicamente, já está na frente.

Essa é a lógica do mercado. Essa é a lógica de quem te financia. Neste sentido, a ordem dos fatores altera profundamente os resultados.

Carlos Frederico Corrêa Ferreira é administrador de empresas, consultor em gestão e abertura de novos negócios, sócio gerente da Iopen Desenvolvimento Empresarial, Diretor do Clube do Empreendedor de Juiz de Fora, professor de empreendedorismo e idealizador do Software Empreenda.