

## *Plano de negócios para empresas existentes*

Uma grande discussão promovida pelo meio acadêmico e empresarial em relação à ferramenta plano de negócio é se esta serve apenas para ajudar aqueles que estão querendo abrir um negócio ou se, também, esta colabora com os empreendedores já existentes.

Em minha opinião, “plano de negócio”, como o próprio nome já diz, é um plano. E por ser um plano esta ferramenta é capaz de ajudar tanto aqueles que estão começando quanto aqueles que já existem. No Brasil, esta dúvida surgiu devido à popularização desta ferramenta, no final dos anos 90, em alguns meios como incubadoras, bancos de fomento e instituições de apoio ao empreendedorismo. Estas instituições são caracterizadas por ações sistemáticas que apóiam empreendimentos em formação, ou seja, suas ações mais efetivas são na abertura de novos empreendimentos e na formação de novos empreendedores. Nos anos posteriores, plano de negócio foi muito associado ao estágio inicial das empresas. A comunicação com o mercado foi muito valorizada neste sentido. A mensagem era muito clara: “Todo empreendedor deve fazer um plano de negócio antes de abrir o empreendimento. Assim, eles minimizarão riscos e testarão a viabilidade de seus negócios”. Hoje, esta mensagem continua fazendo eco no mercado. O grande mérito disso foi, ao longo destes anos, a contribuição que esta mensagem deu para a diminuição dos índices referentes à mortalidade de empresas jovens (até cinco anos).

Porém, defendo que esta possa ser disseminada de uma maneira mais completa. Gostaria, também, que o mercado entendesse que plano de negócio é uma ferramenta administrativa e gerencial. Assim, talvez, estaria contribuindo para a diminuição de outro índice: “número de planos de negócios que são esquecidos, engavetados e não atualizados”. Quando a gente tem consciência que esta ferramenta pode nos ajudar, também, a gerenciar nosso negócio, nós não o abandonamos ou ficamos na sua primeira versão. Todo negócio precisa se desenvolver. Precisa se atualizar. Precisa ter novas estratégias. Precisa desenvolver novos produtos. Precisa se reestruturar. Precisa inovar. Precisa ganhar vantagens competitivas. Precisa analisar constantemente o seu potencial de mercado. Precisa investir. Precisa simular e projetar resultados financeiros. Precisa PLANEJAR.

Em vista disso, vamos criar uma nova cultura organizacional. Criar planos, também, para nos ajudar a administrar e gerir empreendimentos. E não só para montar empreendimentos. Isso é agir estrategicamente. É pensar mais a longo prazo. Veja um exemplo: “conheço muitas pessoas que desenvolveram um plano de negócio para abertura de um negócio e depois nunca mais o atualizou. Isso pressupõe que estes empreendedores ou tem uma bola de cristal para saber as ameaças e oportunidades nos próximos anos ou eles quando elaboraram o plano de negócio tiveram uma certeza absoluta que as variáveis de mercado, financeira e operacional, que agem sobre o seu negócio, não mudarão nos próximos anos”. Vamos convir que estas hipóteses são, no mínimo, fantasiosas. Portanto, desengavetem seus planos já! É hora de atualizá-los! Vamos fazer uma nova revolução ou uma nova disseminação. Vamos mostrar para os novos empreendedores que é preciso sim atualizar os seus planos iniciais. O meu, por exemplo, já está na 16a edição.

*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.*