

Com bom planejamento, empresário começa negócio sem dinheiro próprio.

Plano de negócios estruturado ajuda na hora de conseguir financiamento. Veja dicas de especialistas e saiba itens que precisam constar no plano.

Gabriela GasparinDo G1, em São Paulo

O químico Eduardo Martinez de Almeida, de 47 anos, decidiu que estava na hora de abrir o próprio negócio em 2008, após trabalhar 25 anos como funcionário em multinacionais. Sem capital inicial próprio, contudo, precisou buscar crédito no banco e, graças a um bom plano de negócios, financiou 100% do investimento necessário na época, cerca de R\$ 400 mil. De lá para cá, a Star Active, que atua com cosméticos, cresce cerca de 20% ao ano e vende produtos para todo o país.

*(Para ajudar futuros empreendedores, o **G1** publica, ao longo desta semana, uma série com 5 etapas para abrir uma empresa.)*

Para convencer o banco de que o negócio traria retorno, porém, Almeida afirma que foram necessários seis meses de pesquisas sobre o mercado para a elaboração do plano de ação.

“Os bancos vendem dinheiro, é o comércio deles. A partir do momento que você mostra para ele a viabilidade do negócio, os riscos inseridos, e ele confia, ele financia”, diz. O prazo de financiamento foi em 72 meses e o empresário afirma que ainda está pagando as prestações, mas revela que o retorno da empresa já permitiria até quitar o valor se fosse conveniente.

Só ter boa ideia não é suficiente

A experiência de Almeida mostra que, apesar de essencial, uma boa ideia não é suficiente para conseguir um financiamento. Fazer um plano de negócios é importante para trazer credibilidade e convencer o banco de que haverá retorno, afirmam especialistas. É possível, ainda, buscar recursos com fundos ou sócios que acreditam na ideia.

O professor da Escola de Economia da Fundação Getulio Vargas em São Paulo (FGV-SP), Samy Dana, explica que grande parte dos empresários abre um negócio apenas porque têm afinidade com a área, mas não avalia itens como demanda, custos, lucro e capital necessário, o que faz muitas empresas fecharem nos primeiros anos de vida. "Sem dúvida, uma boa ideia é fundamental mas, apesar de necessária, não é suficiente", afirma.

Plano de negócios

Ao fazer o plano de negócios, o empresário terá em mente todo o capital necessário e a forma que virá o lucro, além das estratégias para alcançar esse retorno.

De acordo com Dariane Castanheira, professora na área de pequenas e médias empresas na Fundação Instituto de Administração (FIA), um plano deve ter o mapeamento do negócio, com informações sobre a empresa e seus produtos, a estratégia para angariar os lucros e a projeção financeira do negócio (*veja como fazer um plano de negócio abaixo*).

O que deve conter um plano de negócio

Fazer um bom plano é essencial para conseguir um financiamento. Vaje abaixo um resumo do que deve constar em um plano de negócios, de acordo com o [guia do Sebrae](#)

Sumário

Contém os pontos mais importantes do plano. Deve conter dados dos empreendedores (experiência profissional e atribuições), do empreendimento, missão da empresa, setores de atividades, forma jurídica, enquadramento tributário, capital social e fonte de recursos. Só deve ser elaborado após a conclusão do plano

Análise de mercado

É necessário especificar quem são os clientes, seus perfis, necessidades e como encontrá-los. Deve constar também os principais concorrentes. Visite-os e examine suas boas práticas e deficiências, como será a competição e se há espaço para todos. Levante, ainda, quem serão os fornecedores e mantenha o cadastro atualizado

Plano de marketing

É preciso descrever os principais itens que serão fabricados, vendidos ou os serviços que serão prestados. Informe as linhas de produtos (tamanho, cor, sabores, embalagem, rótulo, marca, etc). Para empresas de serviço, informe quais serviços serão prestados. Liste preços, estratégias promocionais, de comercialização e a localização do negócio

O que deve conter um plano de negócio

Plano operacional

Por meio de um layout, deve-se definir como será a distribuição dos setores, de recursos (matérias-primas, produtos, estantes, gôndolas, vitrines, prateleiras, equipamentos, móveis, etc.) e das pessoas no espaço disponível. É importante estimar a capacidade de produção da empresa e como ela irá funcionar, levando em conta a necessidade de pessoal

Plano financeiro

Deve constar o total de recursos a ser investido para a empresa começar a funcionar e todos os custos para funcionamento (matéria-prima, comercialização, mão de obra, materiais diversos, depreciação, custos fixos e operacionais mensais). Deve conter, dados como indicador de viabilidade, lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento

Construção de cenários

Simule valores e situações diversas para a empresa, como cenários onde o negócio obtenha resultados pessimistas (queda nas vendas ou aumento dos custos) ou otimistas (crescimento do faturamento e diminuição das despesas). Pense em ações para agir em cada caso. Faça quantas simulações forem necessárias e tenha sempre alternativas (plano B)

Avaliação estratégica

É preciso avaliar os pontos fortes e fracos do negócio, com a finalidade de tornar a empresa mais eficiente e competitiva. Um exemplo é a análise F.O.F.A (iniciais de forças, oportunidades, fraquezas e ameaças). É preciso analisar cada um desses pontos, para pensar nos aspectos favoráveis e desfavoráveis do negócio, seus proprietários e mercado

“A empresa que está iniciando agora, não é fácil conseguir. Mas se ela fizer um plano de negócios e enviar para algum banco que opera com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), é mais fácil”, sugere Dariane.

Pesquisa

Foi o que fez o químico Almeida que, apesar de gostar muito da área e ter experiência como químico, fez um curso para empresários e buscou todas as informações antes de abrir a empresa.

“Eu comecei a buscar o que produzir, o que o mercado queria (...). Fiz o plano para saber o investimento, o capital de giro de no mínimo seis meses. Quando você faz o plano tem que levar em consideração tudo o que precisa para a empresa funcionar, inclusive os próprios funcionários”, sugere. Por conta disso, o empresário conta que

visualizou desde o início da produção, com a compra dos materiais e embalagens, ao processo de distribuição aos salões de beleza. A empresa atua no ramo de cosméticos para profissionais.

"A lógica do capitalismo é 'eu não tenho dinheiro, mas tenho a ideia'. Mas, na prática, isso tem algumas barreiras", explica o professor Dana. De acordo com o especialista, apesar da Selic (taxa básica de juros) estar atualmente em 12,5%, é muito difícil uma empresa conseguir um empréstimo próximo a esses patamares, e mais complicado ainda é conseguir lucrar tanto no começo do negócio para pagar o empréstimo.

"Se você não oferecer garantias reais, bens que sejam liquidados, o banco não vai te dar dinheiro", ressalta o especialista. Almeida, por exemplo, disse que tinha alguns bens para oferecer como garantia ao banco.

Curso de gestão

Por conta dessa dificuldade é que Dana indica a realização de um curso de gestão para os aspirantes a empresários. Não precisa ser um curso muito longo, mas é importante buscar informações iniciais. O especialista sugere, inclusive, os cursos do Sebrae.

"Na vida de micro e pequeno empresário tem que se preparar, gostar muito do que faz e ter determinação"

Eduardo Martinez de Almeida, empresário

O analista técnico Sebrae-RJ, Ricardo Amaral, lembra que, em muitos casos é preciso ter ao menos uma parte ou até 100% do capital. "O ideal mesmo é que todo empreendedor consiga abrir a seu negócio com recursos próprios, sem precisar de financiamento (...). Todo negócio tem prazo para maturar, e quando você começa com endividamento, já começa com sócio que vai querer receber todo mês", afirma.

Amaral afirma que, por conta disso, o planejamento é essencial. "Às vezes o empresário tem R\$ 60 mil achando que dá, mas o negócio que ele quer exige R\$ 90 mil. Ele tem que pensar quanto ele precisa para se manter, as contas e a família todo mês", afirma.

Outra sugestão dos especialistas é procurar um banco onde o empresário já possui histórico ou bom relacionamento como pessoa física. Amaral, do Sebrae, indica que também pode ser uma opção colocar a empresa para funcionar, mesmo sem implantar tudo, e já ir construindo uma relação com o banco para, dali alguns meses, solicitar o empréstimo. É claro que, de qualquer forma, será necessário um bom planejamento.

Dana, da FGV, indica ainda outras opções para buscar financiamento, como os chamados Angel Capital, que são grupos que identificam boas oportunidades de negócio para investimento, ou até mesmo incubadoras. De acordo com o professor, um bom networking, nesses casos, pode ajudar a conseguir sócios.

Almeida sugere, contudo, que o importante é gostar do que faz e acreditar no negócio. “Na vida de micro e pequeno empresário tem que se preparar, gostar muito do que faz e ter determinação (...). Quando você gosta do que faz e acredita, essa mudança de empregado para patrão é imediata. O empreendedorismo está em todos nós, até para casar a gente precisa se vender”, avalia.

Fonte: <http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2011/07/com-bom-planejamento-empresario-comeca-negocio-sem-dinheiro-proprio.html>