

## CUIDADOS PARA EMPREENDER NA CRISE

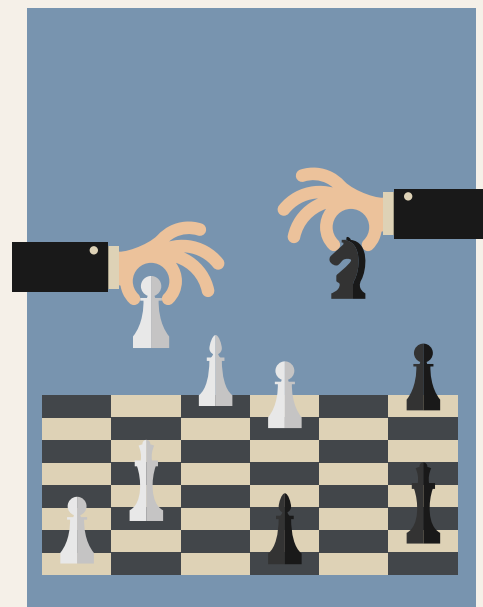
PARA SER BEM-SUCEDIDO, O EMPREENDEDOR PRECISA FAZER UM BOM PLANEJAMENTO FINANCEIRO, ACOMPANHAR DE PERTO O NEGÓCIO E APRENDER A CORRER RISCOS

Diante da crise econômica que o País vivencia e do aumento do desemprego, abrir um negócio pode ser uma grande oportunidade para quem foi demitido ou deseja mudar de atividade profissional. Mas é necessário ter em mente que o dia a dia de um empreendedor não é feito somente de sucessos. Para colher bons resultados, é necessário acompanhar de perto as atividades da empresa, o que significa trabalhar mais e correr riscos, como ganhar menos.

O espírito empreendedor pode ser aperfeiçoado com o tempo. É com a experiência na atividade que o empresário aprende a se adaptar à necessidade de assumir riscos, manter o foco e ter motivação própria. Nesse ponto, vale destacar a importância de desenvolver uma atividade da qual realmente goste.

Em muitos casos, não é necessário um montante considerável para começar um negócio. Alguns empreendimentos podem começar em casa mesmo, reduzindo-se os gastos iniciais do empreendedor. O primeiro passo é fazer um estudo sobre quanto ele tem para investir e o prazo de retorno desses recursos. Outro cuidado essencial é separar o capital pessoal do capital empresarial.

Ter uma ideia inovadora pode funcionar como diferencial para o sucesso do negócio. No entanto, é preciso saber se há pessoas dispostas a pagar pelo produto ou serviço. Por isso, outro ponto que merece atenção é o conhecimento sobre o mercado consumidor em que pretende atuar e eventuais concorrentes. Também é fundamental saber vender a ideia para possíveis investidores, fornecedores e clientes. [ & ]



### pág. 02 PLANEJAMENTO

As principais etapas para elaborar um plano de negócios na área do varejo



### pág. 03 AVALIAÇÃO

Veja como analisar finanças da empresa que quer comprar



### pág. 04 PROJETO

Mudança em regra do pré-sal abre horizonte no setor de petróleo e gás



# COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS NO VAREJO

IMPORTANTE PARA O GERENCIAMENTO ESTRATÉGICO DO EMPREENDIMENTO, INSTRUMENTO TAMBÉM AJUDA A CAPTAR INVESTIMENTOS

Usado para planejar um novo empreendimento ou uma nova unidade da empresa, o plano de negócios deve definir estratégias da atividade no futuro, além de servir como um guia da gestão. Também pode ser utilizado para a captação de investimentos e de empréstimos bancários, como exigido pelas instituições financeiras, que precisam ter certeza se o negócio conseguirá honrar os compromissos assumidos. Dada sua importância, a seguir destacamos de forma prática os itens que devem compor um plano de negócios para uma empresa do varejo.

## Conceito do negócio

Deve-se apontar aqui o que a empresa pretende oferecer, para quem vai vender, aonde pretende chegar, quais serão os seus valores e como planeja alavancar o seu crescimento. Destaque também como será a composição societária e os requisitos legais para iniciar o negócio, como certificações e licenças.

## Análise do mercado

Para comercializar qualquer produto ou serviço, é necessário entender o mercado de atuação e verificar se há demanda. Isso pode ser feito mediante dados sobre o setor, divulgados por institutos de pesquisas e por entidades representantes do segmento. Essa etapa pode ser trabalhosa, pois exige a obtenção de diversas informações e consolidação dos dados de interesse para o negócio.

## Concorrentes

Verificar de que forma os concorrentes estão atuando, quais são seus pontos fortes e fracos e as oportunidades que eles não estão aproveitando e que poderão ser um diferencial do seu negócio.

## Público-alvo

Conhecer as condições econômicas e sociais do público-alvo é fundamental para oferecer produtos e serviços que estejam



de acordo com a realidade financeira desse consumidor em potencial. Afinal, se o preço estiver aquém de suas condições, ele não trocará o concorrente pelo seu negócio apenas pela novidade.

## Equipe de gestão

Descreva como será composta a equipe de gestão, além dos proprietários, destacando a área de atuação, a experiência e as responsabilidades de cada um. Apon-te também se a equipe está completa ou se há necessidade de mais pessoas para complementá-la.

## Produto ou serviço

De maneira objetiva, destaque produtos e serviços oferecidos e os seus atributos, como benefícios, sua utilidade e tecnologia envolvida em seu processo, se houver.

## Estrutura operacional

Defina como as áreas da empresa se relacionam, onde estão os fornecedores e como eles atuam, de que forma os produtos serão expostos aos consumidores, como serão entregas, realização de trocas, pós-venda, entre outros pontos que tenham impacto no dia a dia do novo negócio.

## Vendas e marketing

Esse é um dos itens mais importantes do plano de negócio, uma vez que demonstra como as vendas ocorrerão. A estratégia de marketing deverá conter o que será feito para que o produto ou serviço emplaque no

mercado e a previsão de resultados que poderão ser obtidos com as vendas.

## Finanças

Esse item envolve todos os investimentos necessários, a previsão de receitas e despesas a médio prazo, as possibilidades de retorno do investimento e as viabilidades econômica e financeira do negócio. Para elaborá-lo, é aconselhável contratar um profissional em finanças, uma vez que um projeto mal dimensionado financeiramente poderá comprometer toda a estratégia da empresa.

## Sumário executivo

Concluída a elaboração dos itens anteriores, será preciso detalhar o sumário executivo, que tem por objetivo descrever de forma mais sintética as informações que foram abordadas no documento completo. Embora seja feito por último, esse trecho deve ser posicionado como o primeiro item do plano de negócios. Isso porque, por meio do sumário executivo, os investidores terão uma síntese do que será o negócio e, caso haja interesse, buscarão mais informações no documento completo.

Se o empreendedor encontrar alguma dificuldade para elaborar o plano de negócios, a busca por orientação com um profissional especializado não deve ser descartada, especialmente se o empreendimento exigir um conhecimento específico ou demandar valor maior de investimento. [8]

# DICAS PARA COMPRAR UMA EMPRESA – PARTE II

CONFIRA MAIS ALGUNS PONTOS QUE PRECISAM SER OBSERVADOS PARA ASSUMIR COM SUCESSO UM NEGÓCIO JÁ EM FUNCIONAMENTO



No primeiro texto da série “Dicas para Comprar uma Empresa”, publicado na última edição do **Economix**, destacamos alguns pontos importantes que precisam ser levados em conta, como o perfil do empreendedor, a prospecção de empresas à venda, o segmento de atuação, os concorrentes e o primeiro contato com o proprietário que está vendendo o negócio. Nesta edição, elencamos novos pontos, tais como potencial de empreendimento, valor do negócio e nível de investimento necessário para assumir o comando da companhia.

## Potencial da empresa

De posse das informações sobre a empresa que deseja comprar, analise todos os dados financeiros fornecidos e verifique se ela apresenta potencial de crescimento a longo prazo. Geralmente, companhias que passam por dificuldades costumam apresentar problemas relacionados à gestão do negócio. Dessa forma, se ela estiver instalada em um bom ponto comercial e possuir uma boa equipe de vendas e sólida carteira de clientes, o seu potencial de crescimento justificará os investimentos realizados.

## Valor do negócio

Com base nos resultados financeiros da empresa (e considerando todos os passivos e ativos), é possível realizar uma avaliação

patrimonial e descobrir qual o verdadeiro valor do negócio. Outra forma de levantar essa informação é pelo fluxo de caixa descontado, que faz a projeção de receitas menos as despesas no período de cinco anos. A contratação de um profissional especializado pode contribuir para encontrar o valor real do negócio à venda.

## Análise das finanças

Analise o impacto de cada tipo de gasto no faturamento, como o peso da folha de pagamento ou de custos operacionais. Se for possível reduzir os gastos, a lucratividade vai aumentar naturalmente. Outra possibilidade é cortar os desperdícios com fornecedores e melhorar o controle de estoques.

## Investimento

Para calcular o valor necessário de investimento, é necessário avaliar se o ponto comercial precisa de reforma e a necessidade de renovação dos equipamentos e de softwares de gestão, bem como o nível dos estoques. Com esse balanço, será possível estimar o investimento necessário ao assumir o negócio.

## Certidões negativas

Exija do proprietário da empresa todas as certidões negativas possíveis dos últimos cinco anos. Verifique também se os paga-

mentos de impostos e encargos sociais estão em dia. É importante saber se a empresa tem débitos trabalhistas, se os funcionários estão regularizados e se não há excesso de horas extras. Certifique-se também de que não há problemas nos contratos de locação e de fornecedores.

## Controle da empresa

Após a apuração de todos os valores e da regularização de pendências anteriores, é hora de assumir o controle do negócio. Antes da assinatura do contrato de compra e venda, verifique se foi estabelecida a cláusula de não competição para o vendedor, que já conhece o mercado e os clientes.

Esses são os principais pontos a serem observados para que o empreendedor possa comprar uma empresa e obter sucesso nesse novo empreendimento. Cabe ressaltar que para setores mais complexos, que exigem um nível de conhecimento técnico mais específico, é sempre viável a consulta a um especialista para mitigar possíveis problemas que poderão ocorrer no futuro. Além disso, o acompanhamento de dados sobre o segmento, divulgados por institutos de pesquisa e por entidades de representação, é um bom termômetro para obter sucesso na compra de um novo negócio. [8]

# UMA NOVA OPORTUNIDADE NO HORIZONTE

APROVADA NO SENADO, MUDANÇA NA REGULAÇÃO DA EXPLORAÇÃO DO PRÉ-SAL TRAZ NOVAS PERSPECTIVAS PARA SETOR DE PETRÓLEO E GÁS DO PAÍS

Na atual conjuntura do País, é notório o quanto a perda de confiança trava a ação dos agentes econômicos. O setor empresarial, em particular, está refém de incertezas e indefinições nos cenários político e econômico (que têm ao centro a crise fiscal), apesar das intenções e das declarações oficiais e apostas nos investimentos, indispensáveis para a retomada do crescimento.

Sem capacidade para investir – em razão da gestão deficiente e da escassez de recursos – e não conseguindo sequer dar continuidade e sustentação ao programa de concessões em infraestrutura, repleto de idas e vindas e que se arrasta há anos, o setor público não realiza tampouco oferece as condições mínimas para que o investimento privado aconteça e deslanche com eficiência e produtividade. São incontáveis as oportunidades perdidas nesse terreno.

Em outros termos, com a deterioração das contas públicas e sem qualquer previsibilidade para o alcance de seu necessário reequilíbrio, não existe o ambiente favorável para viabilizar os grandes projetos que o investidor privado vem adiando ou que poderia programar, tirando o País do estado de paralisia e sem perspectivas, em detrimento da produção, do emprego e dos interesses nacionais.

Surge daí um fato alentador, embora ainda sem definição: a recente aprovação do Projeto de Lei do Senado (PLS) nº 131/2015, que propõe mudanças no marco regulatório do pré-sal. Com a proposta (que precisa ser também aprovada pela Câmara Federal), as obrigatoriedades da participação da Petrobras em todos os consórcios e de ser a única a operar nas áreas do setor de óleo e gás desaparecem.



Com a aprovação da proposta, positiva e necessária diante da realidade, vislumbra-se a saída para a reversão da crise vivida pela estatal, afetada por má gestão, dívidas e perdas de ativos e de grau de investimento, além de submetida a processo investigatório. Também relevante, ao lado da manutenção do modelo de partilha, é a prerrogativa assegurada à Petrobras de se manifestar, em até 30 dias, sobre o interesse e a preferência pela participação e operação nas áreas, se lhe convier.

Com as mudanças na regulação, também ganham o setor de petróleo e gás do País. A abertura do mercado a empresas dispostas a participar e a investir deve trazer nova dinâmica e competitividade, contribuindo para os aumentos da produção, do emprego, da renda e da arrecadação tributária, em benefício dos atores direta e indiretamente envolvidos. Mais do que isso, se aprovada nos mesmos termos do Senado, a proposta pode se tornar um emblemático exemplo, um ponto de partida para a retomada da confiança do setor empresarial, e,

em cadeia, um estímulo para implementar e agilizar as concessões e os investimentos privados, necessários ao País.

Portanto, após tantas tentativas frustradas, não seria sensata a perda dessa nova oportunidade, embora seja prudente ter em conta que, até pelo histórico recente, sua concretização e seu êxito dependem de uma condicionante: a determinação e a perseverança de seus defensores, sobrepondo-se à ideologia e aos interesses corporativos de certos segmentos. Por isso, nesse embate, são fundamentais tanto a decisão da Câmara Federal, ratificando a aprovação da matéria pelo Senado, quanto o apoio e o empenho do Poder Executivo.

Mais do que nunca, essas decisões nas Casas do Congresso Nacional quebram resistências e abrem perspectivas alentadoras para o Brasil materializar as reformas estruturais. O sistemático adiamento dessas reformas tem se constituído em barreira para recolocar o País no rumo da modernidade e do desenvolvimento. [ & ]