

4.4 - O Plano Financeiro

Este tópico deve apresentar uma projeção do negócio para o futuro, mostrar em números o planejamento financeiro da empresa. Através de um estudo de viabilidade, mostrar que é financeiramente viável e quanto é necessário de investimento para atender as suas necessidades financeiras para atingir os seus objetivos. Apresentar uma análise de custo-benefício das alternativas para a execução do negócio.

Deve conter o demonstrativo de fluxo de caixa com um horizonte de pelo menos três anos, o seu balanço patrimonial (se houver), a análise do ponto de equilíbrio e em quanto tempo ele será alcançado, necessidades de investimento e demonstrativos de resultados (se houver).

Outro fator que deve ser apresentado é a análise dos indicadores financeiros do negócio, como por exemplo, o faturamento previsto para os próximos exercícios, a margem de lucro prevista e o prazo de retorno sobre o investimento inicial entre outros.

4.5 - Anexos

Neste tópico deve conter as informações relevantes para o entendimento do plano de negócio e que foram citadas ao longo do documento ou foram usadas para fazer cálculos ou previsões para o documento. Podem-se colocar no anexo tudo que ajude a compreender o plano, a empresa, seus produtos ou serviços e apoiar uma decisão.

4.6 - Conclusão do Plano de Negócios

Para que o plano de negócios seja um instrumento eficaz de gerenciamento é importante que as informações existentes possam ser divulgadas internamente e que seja utilizado como uma ferramenta de gestão.

Independente do tamanho e tipo de plano de negócios, sua estrutura deve conter as seções anteriormente apresentadas não de forma isolada e sim com estreito relacionamento, de maneira a completar o ciclo de planejamento do negócio, com ações coerentemente definidas e com projeções de resultados viáveis de se obter, com base em uma análise criteriosa de mercado e da situação atual da empresa (DORNELAS, 2009, p.8).

O plano de negócios é uma ferramenta de gestão comprovadamente eficiente para um grande número de casos, mas não é para outro tanto de casos, pelo fato de não ser adequadamente utilizado e assim não agrega valor à ação empreendedora e não tem o seu valor reconhecido por estas pessoas.

Segundo Rosa (2007, p. 10), o plano de negócio desenvolvido fala por empresário. Quanto melhor a sua aparência e quanto mais claras forem apresentadas às idéias, melhores serão os resultados obtidos. Além disso, deve-se procurar fazer plano bem-feito e organizado. Assim, pode-se tornar mais fácil sua utilização e sua consulta.

ESTUDO DE CASO

O dentista que virou dono de restaurante chinês

O cirurgião dentista Robinson Shiba, proprietário da rede China In Box, em 1992 deixava de exercer sua profissão como dentista para inaugurar a primeira loja, um restaurante de comida chinesa com uma característica inovadora no mercado e que foi fundamental para o sucesso do empreendimento: o delivery de comida chinesa.

O China In Box foi o primeiro restaurante de comida chinesa do Brasil que fazia entregas, uma solução rápida e prática para um país onde as pessoas sempre estão com muita pressa.

Este tem sido o segredo do sucesso da rede que continua a crescer não só no mercado brasileiro, como também no mercado da América Latina. Robinson resume em poucas palavras o resultado de anos de muito trabalho e dedicação:

“Em 2004, completamos 12 anos desde a abertura da primeira loja China In Box em São Paulo. Foi a realização de um grande sonho, que graças a novos outros 115 sonhadores, hoje a China In Box é a maior rede de delivery de comida chinesa da América Latina e é por isso que costumo dizer que sonhar nunca é demais”.

