



POTENCIAL EMPREENDEDOR

POTENCIAL EMPREENDEDOR

BOAS IDEIAS

As boas ideias por si só são apenas desejos, que só se tornam realidade quando construídas passo a passo.

Os negócios que normalmente apresentam índices maiores de sucesso são aqueles que definiram bem a sua estratégia de atuação no mercado (cujos empresários pesquisaram, buscaram informações), traçaram objetivos e definiram metas

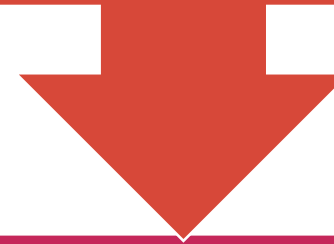


PLANEJAMENTO FINANCEIRO - POTENCIAL EMPREENDEDOR

Antes de desembolsar o primeiro real, pesquise, estude e relacione todos os gastos possíveis, como: imóvel, instalações, equipamentos, contratações de serviços e de empregados, treinamento, documentação, legalização da empresa, etc. Depois, determine o prazo em que os valores serão desembolsados, verificando a disponibilidade de capital para os pagamentos.

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Nos primeiros meses de operação, atenha-se ao **capital de giro**, isto é, o dinheiro para pagar as despesas do dia-a-dia da empresa (empregados, aluguel e despesas com imóvel, luz, telefone, mercadorias, internet, impostos, contador, etc.). Tenha também uma reserva de capital para suportar o período inicial de sua atividade, quando os volumes de vendas costumam ser menores.



Corte o cordão umbilical no momento do nascimento deste novo negócio, ou seja, separe as contas do negócio das suas contas pessoais.

PLANEJAMENTO DO NEGÓCIO

Estudo e tendência do mercado que pretende atuar: Análise da conjuntura: Estudar as perspectivas econômicas e as tendências do mercado que pretende atuar.

Oportunidade Identificada: Partindo da análise inicial, escolher o investimento a ser feito.

Análise da empresa: Realizar estudo dos pontos fortes e as fragilidades com relação ao concorrente.

Objetivos e Metas: Definir claramente as metas a serem atingidas pelo investimento.

PLANEJAMENTO DO NEGÓCIO

Mercado: O que será vendido, onde comprar, para quem vender, como será a distribuição e ponto de venda, promoção, preço, estágio e evolução.

Processo: Legalização da empresa, descrição do fluxo operacional, cadeia de suprimentos, controle de qualidade, serviços associados, capacidade produtiva, logística e sistemas de gestão.

Investimentos: Como a empresa será capitalizada: quem faz parte da sociedade, as necessidades de capital de terceiro, a forma de remuneração e as estratégias de saída.

Controles: Mecanismos de controle considerando cenários, pressupostos críticos, fluxo de caixa, análise do investimento, demonstrativo de resultados, projeções de balanços e outros indicadores.



A close-up photograph of a person's hand in a blue shirt pointing at a tablet. The tablet screen displays a 3D bar chart with seven bars of varying heights. The background is a light blue gradient. A red diagonal line runs from the top left towards the bottom right, separating the image from the text area.

PLANEJAMENTO DO NEGÓCIO

Embora qualquer negócio ofereça riscos, é possível prevenir-se contra eles. Pensar estrategicamente aumenta a chance de sucesso para qualquer negócio e também facilita a busca por investidores.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO SITUACIONAL - PES

O planejamento estratégico situacional (PES) é um plano de atividades que leva em consideração o momento atual da empresa, mas de forma a permanecer flexível para se adaptar às constantes mudanças de uma situação real organizacional.

Quando se considera uma estratégia situacional, a ideia é que os planos que você elabora possam (e devam) ser adaptados ou reformulados de acordo com variáveis das situações.



COMO O PES FUNCIONA?

1- Explicativo

Momento em que você, como gestor, deve elencar problemas, priorizá-los e descrevê-los. Se diferencia de um “diagnóstico” tradicional porque deve ser mais abrangente, considerando circunstâncias reais. Ou seja, não somente as próprias avaliações, como indicadores, levantamentos e pesquisas.

2- Normativo

No momento normativo, deve-se estudar o que aconteceria com o plano de ação caso as condições fossem as ideais. Em um mundo ideal, onde tudo corresse conforme o esperado, qual seria o resultado?

3- Estratégico

No momento estratégico, você deve elencar todas as adversidades daquele plano:

O que poderia dar errado na implementação?

Há contradições entre os objetivos?

A empresa tem todos os recursos que precisa para atuar com o plano?

A proposta é de fato viável?

Sejam fatores políticos, econômicos ou estruturais, tudo deve ser considerado.

4- Tático-operacional

Este é momento é o da execução do plano, mas considerando que, no PSE, a avaliação é contínua. Ao invés de apenas acompanhar a **execução do plano**, é importante saber agir de acordo com diferentes circunstâncias.

Somente a vivência fará com que a mudança aconteça. Organização, previsão e supervisão são imprescindíveis nessa fase.

FATOR	PLANO TRADICIONAL	PES
1. Objeto do plano	Passivo	Ativo e complexo
2. Explicação da realidade	Baseada em diagnósticos	Apreciação situacional
3. Concepção do plano	Normativo-prescritivo	Jogadas sucessivas
4. Análise estratégica	Consultas a especialistas	Análise da viabilidade
5. Fatores	Genéricos	Específico
6. Operação	Ação separada do plano	Mediação entre o plano e a ação

Fig. 1. Diferenças entre o plano tradicional e o estratégico situacional.

DIFERENÇAS DO PES PARA O PLANEJAMENTO TRADICIONAL

1- Atua sob um plano não estático e contínuo

PES entende que nem tudo é estático e pode ter uma solução objetiva. Embora o controle total da situação não esteja em suas mãos, você pode se planejar continuamente para ajustar os problemas e **implantar melhorias**.

2- Explicações são mais realistas

A explicação da realidade no PES considera uma apreciação totalmente situacional. Isso faz com que as análises e o planejamento sejam mais realistas e não deem espaço para grandes erros. Ao longo do plano, a análise situacional deve continuar acontecendo, sempre considerando variáveis e reações externas.

3- Planejamento e ação atuam juntos

Existe a mediação entre o plano e a ação, um acompanhamento constante e próximo, muitas vezes sendo o planejador o executor das ações.

Isso evita aqueles velhos problemas de planejar, mas, na hora de agir, aquilo não se encaixar na realidade, não existir possibilidade de mudanças e acabar deixando o plano inicial totalmente de lado. Como sabemos, a falha de planejamento e a ideia de um plano acabado antes da execução podem causar grandes prejuízos.

Conclusão: planejamento estratégico situacional é mais assertivo

O PES não termina quando acontece a entrega do plano de ação. Quem planeja deve acompanhar e monitorar todas as circunstâncias de sua implementação, aplicando mudanças se necessário.

PRÁTICA

Elabore um planejamento estratégico situacional- PES, para o seu projeto social. Analise como o PES funciona. Justifique suas ações com base nas informações coletadas pelo grupo através da pesquisa de campo. Utilize os fatores estratégicos situacionais.

