

5 Descrição da Empresa

Esta é a seção do plano na qual você apresenta um breve resumo da organização da sua empresa ou negócio, sua história, seu *status* atual e suas projeções futuras para pesquisa e desenvolvimento, se for o caso. Enfatize as características únicas de seu produto ou serviço e diga como você pode beneficiar o cliente. Dê uma idéia do que você espera conseguir em três ou cinco anos. A descrição legal da empresa deve conter o seguinte:

Nome da empresa: O nome da empresa deve estar registrado legalmente antes da abertura do negócio.

Tipo de empresa e enquadramento: micro, pequena ou média empresa, sociedade anônima, companhia limitada, corporação etc. Cada tipo tem diferentes vantagens e desvantagens em relação à legislação (impostos, financiamentos, obrigações etc.) e também em relação ao ambiente externo (bancos, fornecedores etc.).

Responda a questões como quando e porque esta empresa foi criada, a natureza dos serviços ou produtos fornecidos, como ela se desenvolveu, e o que está sendo planejado para o futuro.

Exemplo de Descrição do Negócio:

CorteCana é uma empresa que foi criada em 1984 para satisfazer a demanda de componentes para a indústria de implementos agrícolas. Esta indústria teve crescimento moderado com um aumento no número de contratos a partir de 1996, em função do aquecimento do mercado de colheitadeiras de cana de açúcar. As projeções indicam uma demanda crescente pelo tipo de produto que a empresa produz. A CorteCana mantém uma margem competitiva através da entrega imediata de produtos, de excelentes relações com os clientes e de sua capacidade de se adequar às suas necessidades.

A empresa está instalada estrategicamente em uma área de 20.000 m² e deseja satisfazer a demanda crescente por seus produtos através da compra de equipamentos mais modernos, os quais possibilitarão encomendas num âmbito mais amplo, maior capacidade de adequar-se às necessidades dos clientes, custos mais baixos por unidade e redução do tempo de processo.

5.1 Equipe Gerencial

Investidores potenciais de um novo negócio perguntarão: "Por que deveríamos investir o nosso dinheiro na sua equipe gerencial"? Como o dono do negócio, algumas das perguntas que você fará são: "Quais são as áreas chave de gerenciamento do meu negócio?"; "como a organização será estruturada?";

"Quem gerenciará o negócio?"; "Que ajuda externa pode ser necessária?"; "Quantos empregados serão necessários e quando eles devem ser contratados?". Essas perguntas podem ser respondidas através do desenvolvimento de um planejamento organizacional realista.

As necessidades do seu gerenciamento e do seu pessoal serão determinadas pela capacidade dos donos do negócio, pela quantidade de tempo que eles serão capazes de dedicar ao negócio e pela demanda do mercado. Negócios pequenos normalmente começam com os donos fazendo a maior parte do trabalho. O mesmo raciocínio vale para as empresas jovens, com o gerente executando a maior parte do trabalho.

À medida que o negócio cresce e as vendas aumentam, mais pessoal é necessário. Faça uma previsão de como a sua empresa crescerá e quantos funcionários adicionais serão necessários. Política de contratação, descrição de cargo e contratos de funcionários são todos parte de um plano organizacional. Diga como os funcionários receberão: salários, benefícios, bônus, férias e outros direitos trabalhistas.

Um quadro organizacional pode mostrar áreas de responsabilidade e o pessoal a cargo de cada seção juntamente com o número de funcionários a serem gerenciados. Por exemplo, você pode precisar de pessoas chave a cargo do marketing, administração, finanças e operações. Cada um destes indivíduos pode ter funcionários que eles supervisionarão. O financiador será capaz de identificar as pessoas chave no seu negócio e você terá uma representação gráfica do seu gerenciamento e pessoal.

Faça uma descrição dos líderes da sua empresa e mostre o seu organograma. O perfil dos gerentes deve combinar habilidade nas áreas técnica e gerencial. A equipe de gerentes deve estar formada de tal maneira que sirva como suporte e força das áreas chave envolvidas com os objetivos e metas.

Lembre-se: Os investidores normalmente investem em pessoas, que são o principal ativo das empresas nascentes. E quanto mais capacitadas em técnicas de gestão e experientes essas pessoas são, melhores as chances da empresa conseguir o capital solicitado!

Apresente resumidamente uma lista das responsabilidades por metas específicas. Por exemplo:

- ✓ Presidente: *Desenvolve e mantém a visão da empresa. Supervisiona o marketing, desenvolvimento de produto, produção e finanças, serviço aos consumidores etc. Aprova as obrigações financeiras. Procura novas oportunidades de negócios e alianças estratégicas com outras empresas. Planeja, desenvolve e estabelece políticas e objetivos do negócio em acordo com a diretoria. Dirige e coordena programas financeiros para prover fundos para novas operações no sentido de maximizar retorno sobre investimento e aumentar a produtividade.*

- ✓ Gerente de Marketing: *Gerencia o planejamento de mercado, propaganda, relações públicas, promoção de vendas e Merchandising. Identifica novas oportunidades de mercado e avalia a concorrência. Identifica e estabelece estratégias para atingir mercados estrangeiros.*
- ✓ Gerente de Vendas: *Dirige o staff, treina e avalia o desempenho para desenvolver e controlar o programa de vendas. Gerencia as vendas estabelecendo territórios, quotas e metas e se relacionam com distribuidores. Analisa estatísticas para formular políticas e assistir os revendedores nas promoções de vendas.*
- ✓ Gerente Financeiro: *Gerencia o capital de trabalho, incluindo contas a receber, estoques, caixa e títulos negociáveis. Elabora e controla orçamentos de capital e orçamentos de caixa. Responsável pela elaboração de demonstrações financeiras, fontes de financiamento externas e condições de financiamento.*
- ✓ Gerente de P&D: *Dirige e coordena atividades relacionadas com Pesquisa e Desenvolvimento de conceitos, idéias, especificações e aplicações para o desenvolvimento de novos produtos e serviços. Supervisiona desenvolvimento de produto incluindo controle de qualidade, distribuição física, desenho e embalagem.*
- ✓ Gerente de Operações: *Dirige produção, compra de materiais, serviços de campo, manutenção e serviço ao cliente.*
- ✓ Controller: *Dirige os assuntos financeiros da organização. Prepara análise das demonstrações financeiras e das operações para a gerência. Prepara análise com a posição financeira da empresa quanto a entradas, despesas e lucro com base nas operações presentes e futuras. Dirige a preparação de orçamentos e planejamento financeiro. Relaciona-se com auditoria externa da contabilidade da empresa.*

É importante incluir, em anexo ao Plano de Negócios, um Curriculum Vitae resumido dos principais executivos, onde devem constar estudos realizados, experiência profissional e principais resultados profissionais (se for o caso).

5.2 Estrutura Legal

Prossiga descrevendo a estrutura legal da sua empresa. Se você é o gerente, diga quais são as suas habilidades e inclua um Curriculum Vitae resumido. Seja honesto sobre as áreas nas quais você precisará de ajuda e diga como você fará para obtê-la. Você contratará um assistente, trabalhará com um contador ou precisará dos serviços de um profissional de marketing?

Se você formou uma sociedade, explique porque os sócios foram escolhidos, o

que eles trazem para a companhia e como suas habilidades complementam-se umas às outras. Mostre a experiência e qualificações deles incluindo também as cópias de seus currículos.

Inclua uma cópia do seu acordo de sociedade na seção de Anexos. O seu acordo deve incluir reservas para a saída de sócios ou para a dissolução da companhia. Ele deve conter como será feita a distribuição de lucros e a responsabilidade financeira por qualquer perda. Explique como se chegou aos termos deste acordo.

Se você prevê mudanças na sua estrutura legal no futuro, faça previsões com relação a porque você mudaria, quando a mudança aconteceria, quem seria envolvido e como a mudança beneficiaria a empresa. Consulte esta seção para informação sobre a estrutura legal ao completar o módulo financeiro do negócio.

5.3 Localização

Localização é uma questão de marketing, mas também será discutida nesta seção. Por exemplo, se você está abrindo uma loja de varejo e precisa estar diretamente acessível aos seus clientes, a sua escolha do local será determinada pelo seu mercado alvo e seria, portanto, considerada no seu plano de marketing. Se você é um fabricante, no entanto, e despacha suas mercadorias através de empresas transportadoras, sua localização pode não estar diretamente ligada ao seu mercado alvo, mas a um estudo logístico que o otimize o desempenho da distribuição.

Você pode começar com uma sentença do tipo:

DeltaMarina está instalada em um prédio de 8.000m², localizado na Av. das Nações Unidas 5048, em São Paulo. Este espaço foi escolhido pela facilidade de acesso, boas condições de segurança, baixo custo do m² e proximidade das fontes de suprimentos.

Agora desenvolva cada razão e fundamente suas declarações com uma descrição física do local e uma cópia do contrato de aluguel, se for o caso. Desta forma você terá a informação financeira necessária para projeções de custo mensal para o fluxo de caixa. O valor da propriedade possuída será transferido para a folha de balanço na seção do Plano Financeiro.

Informe as razões da escolha do seu local. Liste outros locais possíveis e diga porque deu preferência a este. Você pode incluir cópias de fotografias, *lay-out* ou desenhos do local na seção Anexos.

Um formulário de análise do local é útil como um guia para escrever a análise do local. Cubra apenas os tópicos relevantes para o seu negócio. No caso de uma empresa, explique porque ela se encontra instalada no local em que está

de acordo com as sugestões acima.

5.4 Manutenção de Registros

Mostre no seu Plano de Negócios qual é o sistema contábil utilizado e porque ele foi escolhido. Que parte da contabilidade será feita internamente? Quem será responsável pela manutenção dos registros? Você irá utilizar um contador externo? Em caso positivo, quem na sua empresa será responsável pela avaliação do serviço do contador? É necessário mostrar não somente que a sua contabilidade é cuidada mas também que você tem maneiras de analisar o desempenho da empresa a partir dos dados que ela mostra e decidir de forma a torná-la mais lucrativa. Após ler esta seção, um agente financiador deve ter certeza de que você é capaz de gerar e manter registros confiáveis e que possam ser auditados.

A manutenção de registros é de fundamental importância não somente para efeito de auditoria mas principalmente porque um sistema de rastreamento de informações de registros pertinentes em todas as áreas do negócio é um passo decisivo para a implantação de um sistema da qualidade. Pense em algo semelhante para a sua empresa.

5.5 Seguro

Seguro é uma consideração importante para qualquer tipo de negócio. A confiabilidade do produto é uma consideração maior, especialmente em algumas indústrias. O setor de serviços preocupa-se com a confiabilidade do seu pessoal, assegurando os bens do cliente durante o manuseio e o transporte de bens. No caso de serem utilizados veículos para o transporte, seu seguro deve refletir o uso.

Se você é proprietário do imóvel, o seguro deve refletir o uso que lhe é dado. Considere os tipos de cobertura apropriados ao seu negócio. Diga o tipo de cobertura que você tem, porque a escolheu, qual é o período de tempo da cobertura e quem é o agente segurador.

Mantenha suas informações de seguro atualizadas. Você pode, por exemplo, manter um Formulário de Seguro incluído nos Anexos. Use-o para manter e atualizar as informações.

5.6 Segurança

Apesar de não existirem estatísticas disponíveis no Brasil, dados da Câmara Americana de Comércio mostram que cerca de 30% das falências ocorrem por desonestidade de funcionários e clientes, incluídos aí não somente os furtos de mercadorias, mas também de informações. Inclua o assunto segurança no seu

Plano de Negócios. Antecipe-se aos problemas de segurança que possam ocorrer em áreas sujeitas a riscos e diga que medidas adotou e porque escolheu esta forma de garantir a segurança.

