

O Plano de Negócios (PN), de uma maneira global, orienta o empreendedor na procura de informações detalhadas sobre o sector de atividade, os produtos e serviços que irá oferecer, potenciais clientes, concorrentes, fornecedores pontos fortes e fracos do seu negócio, contribuindo para a identificação da viabilidade de sua ideia.

De uma maneira mais técnica e estruturada, podemos afirmar que PN traz consigo um vasto conjunto de vantagens: serve de teste para medir a performance da empresa, ponto de partida para operações, marketing e planos financeiros, demonstra foco e o plano para os lucros, interliga todos os elementos da equipa e melhora substancialmente a habilidade de conseguir fundos e investimento.

As desvantagens estão diretamente relacionadas com o esforço necessário para a concretização de um excelente plano de negócio.

Assim sendo, as desvantagens são as seguintes.

- Requer esforço em pensamento e pesquisa;
- Pode levar a críticas e desafios inesperados;
- Requer honestidade e uma avaliação crítica de quem o elabora;
- Necessita de atualizações regulares e recorrentes

Com efeito, verificamos que as vantagens poderão sobrepor-se às desvantagens, sendo que estas últimas apresentadas consistem em ser características da personalidade do empreendedor: criatividade, conhecimento, constante atualização e curiosidade.

Reflexão sobre vantagens e desvantagens inerentes à elaboração de um
Plano de Negócios

Artigo acedido na Internet: <https://eco.pt/2017/07/13/americo-amorim-um-dos-ultimos-industriais-portugueses/>