



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS

**DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA
CURSO DE ENGENHARIA CIVIL**

PLANO DE NEGOCIOS

Professor: Luiz Guilherme

Alunos: Arthur Balugoli Takahashi, Aryel Macedo, Felipe Salles, Leandro Antonio, Nara Santos, Sara Luiza

Goiânia

2013

- **O que é um Plano de Negócio:**

Um Plano de Negócios é basicamente um instrumento de planejamento, no qual as principais variáveis envolvidas em um empreendimento são apresentadas de forma organizada.

Obviamente, o processo de fazer planos para a criação de um novo negócio, sempre existiu, mesmo que de forma empírica ou somente na mente do empreendedor. Mas, a montagem de um documento com a análise das principais variáveis envolvidas no futuro negócio, ordenadas segundo um modelo, ou uma ordem lógica, que é o que caracteriza um plano de negócios, é relativamente recente e se popularizou com o surgimento das chamadas empresas "ponto-com" ocorridas a partir da década de 90. Hoje, o "Business Plan" ou Plano de Negócios, em bom português, faz parte de nosso cotidiano e quando se fala em um novo empreendimento, quase que fatalmente se fala na elaboração de um Plano de Negócios como o primeiro passo a ser dado.

Sua principal função é "obrigar" o empresário ou empreendedor a organizar as suas ideias sobre a exequibilidade do seu negócio. Ele elimina o "achismo", a organização instintiva.

Deve ser lembrado que um plano de negócios não é o mesmo que uma proposta financeira ou uma "solicitação de empréstimo". Esta pode ser extraída do Plano de Negócios, uma vez que compreende principalmente a parte financeira de um Plano de Negócios. Entretanto, nem todo plano de negócios são destinados a servir de apoio a solicitações de empréstimos e alguns podem ser empregados apenas como planos operacionais.

Qual a importância de se fazer um plano de negócios?

Mensalmente, milhares de pessoas em todo o país, fazem esta pergunta para atingir um objetivo comum: transformar a sua ideia em um negócio e ainda, fazer deste futuro empreendimento um meio para atender os seus desejos pessoais, profissionais e financeiros, no menor espaço de tempo possível.

Para compreender a resposta a esta indagação, o empreendedor precisa perceber que o planejamento estratégico de negócios é mais que um local destinado à inserção de dados. Ele pode ser uma ferramenta para lhe oferecer a confiabilidade necessária nas informações colhidas, para assim realizar as interpretações corretas das análises financeiras e do mercado.

O planejamento de negócios contém um cronograma lógico e prático que possibilita ao empreendedor a inserção dos mais diversos dados sobre o futuro negócio.

Trata-se, portanto, do primeiro contato do empreendedor com o universo empresarial e de suas relações com uma empresa, proporcionando-lhe a oportunidade de conhecer o próprio empreendimento, como também os mercados (fornecedores, consumidores e concorrentes) com os quais irá se relacionar.

O planejamento de negócios pode ser dividido em três fases:

1. Convencer: fase em que o empreendedor precisa se convencer de que a sua ideia pode se transformar em um negócio promissor; Para ultrapassar esta fase, o conhecimento sobre a atividade empresarial escolhida é vital. Sem esta base, é muito arriscado seguir adiante.
2. Avaliar: fase da inserção da ideia no mercado, avaliando financeira e mercadologicamente o empreendimento e preparando a relação da futura empresa com o ambiente de negócios;
3. Agir: fase em que a ideia está se transformando em empreendimento.

Neste momento, o planeamento assume também a função de orientar e coordenar a futura empresa, tanto para que o empreendedor siga a cronologia correta das ações, como também para que não ultrapasse os seus limites financeiros e operacionais.

Portanto, a importância do planeamento estratégico de negócio está na captação, elaboração e, principalmente, no bom senso em avaliar o conjunto de fatores de viabilidade financeira e mercadológica, que possibilitarão ao empreendedor coordenar um plano de ação, através do caminho mais adequado para a abertura da sua empresa.

Plano de negócio ou plano empresarial é um documento que especifica a linguagem escrita de um negócio que geralmente é escrito por empreendedores, quando há intenção de se iniciar um negócio, mas também pode ser utilizado como ferramenta de marketing interno e gestão. Pode ser uma representação do modelo de negócios a ser seguido. Reúne informações tabulares e escritas de como o negócio é ou deverá ser.

De acordo com o pensamento moderno, a utilização de planos estratégicos ou de negócios é um processo dinâmico, sistémico, participativo e contínuo para a determinação dos objetivos, estratégias e ações da organização; assume-se como um instrumento relevante para lidar com as mudanças do meio ambiente interno e externo e para contribuir para o sucesso das organizações. É uma ferramenta que concilia a estratégia com a realidade empresarial. O plano de negócio é um documento vivo, no sentido de que deve ser constantemente atualizado para que seja útil na consecução dos objetivos dos empreendedores e de seus sócios.

O plano de negócios também é utilizado para comunicar o conteúdo a investidores de risco, que podem se decidir a aplicar recursos no empreendimento.

Para E. Bolson, plano de negócio "é uma obra de planeamento dinâmico que descreve um empreendimento, projeta estratégias operacionais e de inserção no mercado e prevê os resultados financeiros"¹. Segundo o mesmo autor, a estratégia de inserção no mercado talvez seja a tarefa mais importante e crucial do planeamento de novos negócio

O Plano de Negócios é uma **ferramenta** indispensável para criar uma empresa e é onde se descreve o seu funcionamento, coletando todos os aspectos relacionados num horizonte de tempo, normalmente situado entre 3 e 5 anos.

O **plano de negócios** ajuda os empresários a definir e perceber a sua ideia de negócio e torna possível verificar a sua viabilidade. Será a imagem de futuro da empresa, uma ferramenta usada para atrair o apoio de financiamento público e privado.

O **plano de negócios** deve ser feito de uma forma objectiva, reflectindo tanto os aspectos fortes como os fracos do projeto e tentando expressar da melhor maneira possível a ideia de negócios dos seus promotores. A sua apresentação deve ser clara e atraente.

O Plano de negócio é usado apenas dentro da empresa ou pode ser divulgado?

O plano de negócios é um documento confidencial. Ele deve ser distribuído somente àqueles que têm necessidade de vê-lo, tais como a equipe gerencial, conselheiros profissionais, e fontes potenciais de recursos. A seguir, alguns exemplos de entidades-alvo de um Plano de Negócios:

- Mantenedores das incubadoras (SEBRAE, universidades, prefeituras, governo, associações etc.): para a solicitação de alguma forma de apoio.
- Parceiros: para definição de estratégias e discussão de formas de interação entre as partes.
- Banco: para solicitar financiamentos para equipamentos, capital de giro, imóveis, expansão da empresa etc.
- Investidores: empresa de capital de risco, pessoas jurídicas, bancos de investimento, angels, etc.
- Fornecedores: para negociação na compra de mercadorias, matéria-prima e formas de pagamentos.
- A empresa internamente: para comunicação da gerência com o conselho de administração e com os empregados (efetivos e em fase de contratação).
- Os clientes: para venda do produto e/ou serviço e publicidade da empresa.
- Sócios: para convencimento em participar do empreendimento e formalização da sociedade.

As fontes de financiamento tendem a assumir uma postura de rejeição, quando acham que um plano está sendo leiloado por aí. O ideal é que o plano seja enviado para no mínimo três e no máximo dez fontes financeiras. Nunca se deve enviar os planos às fontes financeiras em sequência, esperando a resposta de cada uma antes de passar à seguinte. Esta abordagem pode adiar em anos um sucesso.

Ao determinar a quem enviar o plano, os empreendedores devem pesquisar cuidadosamente que espécies de fontes estão interessadas no campo em que eles estão; alguns bancos somente emprestam em certas áreas geográficas, alguns investidores só investem em determinados tipos de empresas. Em segundo lugar, dentro de uma dada organização, pode haver um certo número de pessoas ou departamentos que podem lidar com planos de negócios. Eles também podem ser divididos por critérios geográficos, por grupo de negócios ou de alguma outra forma. É importante fazer com que o plano chegue ao grupo certo e, melhor ainda, à pessoa certa.

Se houver dúvidas sobre o destino dado ao plano, pode-se solicitar que o destinatário assine um termo de confidencialidade para minimizar as chances de que informações-chave da empresa ou da ideia sejam divulgadas a pessoas não autorizadas.

O plano de negócios é o mapa da empresa, e tem a função de orientar o empreendedor com informações sobre o mercado, os produtos e serviços a serem oferecidos, os possíveis clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos no negócio. Também é um ótimo instrumento de apresentação do negócio para o empreendedor que procura sócio ou um investidor.

Portanto o plano de negócios pode ser divulgado tanto dentro da empresa como fora, pois um plano de negócio pode ser usado para se conseguir novos sócios e investidores, para estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo apresentado a bancos para a solicitação de financiamentos. Entretanto, o maior usuário do seu plano é você mesmo.

O plano de negócio fala por você. Quanto melhor sua aparência e quanto mais claras as ideias, melhores serão os resultados. Além disso, procure fazê-lo bem-feito e organizado. Assim, você irá tornar mais fácil sua utilização e sua consulta.

CONCLUSAO

Concluimos que o plano de negócios é uma ferramenta muito útil que pode ajudar, a saber, tudo o que é necessário antes de se arriscar em um nova empreitada. Antes de colocar em pratica o plano de negócios notamos que e necessário fazer um processo de planejamento que faz parte do que torna a formulação do plano de negócios tão importante. Pensar em tudo o que deve fazer parte do plano fará com que pensemos na logística do investimento do negocio que será implantado e com o estudo bem feito poderá surgir ideias que ainda não tenham sido levadas em contas para melhorar o plano de negocio.

Verificamos que antes de abrir um negocio que tanto deseja é de suma importância fazer um plano de negócios, para que você tenha dados e referencias sobre o que irá montar, como clientes, prazo de retorno financeiro, ações de marketing e diversos outros fatores que podem ajudar você a diminuir o risco do seu negocio não dar certo.

Bibliografia

[http://www.e-commerce.org.br/artigos/plano de negocios para que.php](http://www.e-commerce.org.br/artigos/plano_de_negocios_para_que.php)

http://www.castroalves.br/nupedi/plano_negocios.pdf

[http://www.merkatus.com.br/9 boletim/121.htm](http://www.merkatus.com.br/9_boletim/121.htm)

<http://www.sebrae.com.br/boletim/tag/plano-de-negocios>