



**Pontifícia Universidade Católica de Goiás**  
**Departamento De Engenharia**  
**Administração e Finanças Para Engenharia**

**Prof. Luis Guilherme**

**Alunos: Tuanna Karlla L. Nunes**

**Vellut Nery Thiago Nery Parente**

**Higor Onofri**

**Laissa Batista Silva**

**Valdemir Junior Arantes Marques**

Goiânia, 01 de Junho de 2013.

# Plano de Negócio

## INTRODUÇÃO

Neste trabalho iremos abordar o assunto sobre Planos de Negócios, tudo sobre sua história, definição, qual a sua importância para o mercado de trabalho, como e quando que se deve utilizá-lo, as partes positivas e negativas de se fazer um plano de negócio dentre vários outros critérios que iremos abordar no trabalho.

## Desenvolvimento

Através de todo o assunto estudado e pesquisado, podemos definir um Plano de Negócio como sendo uma das ferramentas gerenciais das mais importantes para as empresas, pois para abrir um negócio é necessário fazer um bom planejamento, com boas ideias de como o negócio é ou como deverá ser feito, e pode ser visto como uma etapa no processo empreendedor, pois é através de um planejamento que se identifica e avalia oportunidades e determinam quais são os recursos necessários a utilizar dentro de uma empresa.

Um Plano de Negócio tem como objetivo olhar para frente, alocando recursos humanos, tecnológicos, e financeiros, tendo em vista os pontos-chaves, identificando as oportunidades e antecipando possíveis dificuldades. Podemos dizer que a existência de um plano estratégico aumenta a possibilidade de uma empresa aproveitar potencialidades e oportunidades atuais e futuras, ao mesmo tempo em que permite reduzir a probabilidade de restrições e ameaças, podendo, a partir delas, prever boa parte dos riscos e situações operacionais adversas.

Plano de Negócios é um documento que agrega e sistematiza informação prática e atualizada para a concretização de um projeto e para a previsão e solução de seus problemas. Um bom plano de negócios mistura informações sobre os processos do negócio em si (características, partes envolvidas, oportunidades, ameaças, pontos fortes e fracos), previsões e projeções financeiras, análise do negócio, do mercado, fornecedores, concorrentes, parceiros, previsão do fluxo de caixa, necessidades de capital... Em resumo: dados! Você precisa obtê-los de forma atualizada e suficientemente precisa, caso contrário o seu plano de negócios pouco valerá.

- **Como Fazer Um Plano de Negócios**

Para se iniciar um plano de negócios, é necessário ter em mente que ele tem que ser feito para convencer, ou seja, a equipe, os investidores, o banco, os fornecedores, ou até mesmo os clientes potenciais, de que o seu negócio é viável e pode ser vantajoso a eles. Deve ser claro e objetivo para que não fique dúvidas que possa atrapalhar até mesmo o seu desempenho diante do seu trabalho.

Sendo assim, ao criar um plano de negócio é necessário ter em foco as principais dúvidas que estão prescritas abaixo e saber com clareza esclarecê-las.

1. **Sobre o negócio:** o que é o negócio? quais produtos e serviços serão oferecidos? quais as razões que levam a crer que será atingido o sucesso? quais são as oportunidades (já existentes ou que serão criadas) que você percebe e pretende explorar.
2. **Sobre a administração:** quem administrará o seu negócio? que experiência e formação essas pessoas têm? que qualificações busca para a equipe? quantos empregados precisará, quais suas atividades e remuneração? onde eles trabalharão? qual será a estrutura organizacional? qual a missão e a visão?
3. **Sobre o mercado:** quantos ou quem são os clientes potenciais, onde eles estão, alguns exemplos específicos, como você os atrairá, por que eles escolherão você e não o concorrente, quem serão seus parceiros e fornecedores, quem são os concorrentes, quais os fatores do sucesso atual destes concorrentes, qual o seu diferencial competitivo, qual o seu nicho, qual a sua delimitação geográfica, como você vai promover e divulgar seu negócio, como vai distribuir seu produto.

4. **Sobre economia e finanças:** fontes do capital, projeção de faturamento, investimentos e despesas para os 2 primeiros anos (trimestral), projeção de fluxo de caixa mensal para o primeiro ano, volume de negócios necessário para alcançar o ponto de equilíbrio ou o resultado operacional positivo e em quanto tempo você espera alcançá-lo, quais as condições para começar a vender e faturar, e quando você espera alcançá-las, valor do capital imobilizado em instalações e equipamentos, lista de fontes financeiras potenciais, garantias de empréstimo.

- Qual a Importância De Se Fazer Um Plano de Negocio?

Plano de negócio é um documento escrito que tem o objetivo de estruturar as principais ideias e opções que o empreendedor analisará para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada. Também é utilizado para a solicitação de empréstimos e financiamento junto a instituições financeiras, bem como para expansão de sua empresa.

Numa visão mais ampliada, o plano de negócio tem as seguintes funções:

- Avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro, jurídico e organizacional;
- Avaliar a evolução do empreendimento ao longo de sua implantação: para cada um dos aspectos definidos no plano de negócio, o empreendedor poderá comparar o previsto com o realizado;
- Facilitar, ao empreendedor, a obtenção de capital de terceiros quando o seu capital próprio não é suficiente para cobrir os investimentos iniciais.

- Benefícios Do Plano de Negócios.

Existem vários benefícios que são viáveis principalmente para os empreendedores relacionados ao Plano de Negócios, que são:

- Orientar o empreendedor como iniciar sua atividade econômica, e até como expandir seus negócios.
- Fazer uma análise correta de viabilidade do negocio pretendido e minimiza os riscos já identificados.
- Contribui para o estabelecimento de uma vantagem competitiva, que pode representar a sobrevivência da empresa.
- Definir o conceito do negocio, seus principais diferenciais e objetivos financeiros e estratégicos.
- Definir a quem será oferecido e quem irá competir com o novo negocio.
- Relacionar os produtos que serão oferecidos ao mercado.
- Fazer um detalhamento de O que será feito, Por Quem será feito, e Como será feito para que os objetivos do negocio sejam atingidos.
- Conhecer melhor o mercado de atuação e definir estratégias de marketing para seus produtos e serviços.
- Identificar os riscos e minimiza-los.

Um plano referente a um empreendimento maduro possui objetivos similares, exceto pelo fato de estar focando o crescimento do empreendimento ou a criação de uma determinada linha de negócios (não a criação do empreendimento como um todo).

- Estrutura de um Plano de Negocio.

O *plano de negócios* é composto por várias seções que se relacionam e permitem um entendimento global do negócio. Elas são organizadas de forma a manter uma sequência lógica que permita a qualquer leitor do *plano de negócios* entender como funciona o empreendimento e o que se planeja.

O *plano completo* usualmente é visto como uma coleção de sub-planos, incluindo "Plano financeiro", "Plano de marketing", "Plano de produção", e "Plano de recursos humanos". Desse modo o leitor também espera compreender seus produtos e serviços, seu mercado, sua situação financeira, sua estratégia de marketing, e demais recursos.

- Quando o Plano de Negocio deverá ser feito?

O plano deve ser feito antes da abertura da empresa, para que se possa visualizar o futuro negócio de maneira mais ampla. Os pontos mais importantes do plano são: apresentação da empresa, justificativa da abertura do negocio e mercado, publico alvo, produto ou serviço, análise de concorrentes, estratégia empresarial, gestão empresarial, gestão administrativa, processos e operações, análise financeira e avaliação de riscos.

- Erros que podem evitar graças ao Plano de Negocio.

Desde que o empreendedor comece a anotar o turbilhão de ideias que surgem na sua mente, torna-se mais fácil explicar e ilustrar os conceitos que vão desde os pilares até aos pormenores do negócio. Ao mesmo tempo que é mais fácil encontrar erros de raciocínio e de previsão, fica mais acessível a correção dos seguintes problemas:

- Sistemas de gestão mal concebidos;
- Pouca visão da envolvente;
- Má análise da concorrência;
- Plano financeiro inadequado;
- Não existência de um plano estratégico.

## CONCLUSÃO

Para concluirmos, podemos dizer que o Plano de Negocio, é essencial e muito importante para o empreendedor, e sua empresa, por isso notamos que é muito importante fazer um planejamento antes de iniciar um negocio para que seja possível ter uma noção das dificuldades que poderá passar, conhecer melhor o mercado de negócios, as pessoas que o empreendedor ira lidar, dentre as partes positivas e negativas e as quais poderão ser evitadas.

Todo o estudo feito foi verificado que um bom negócio só é bem feito quando se tem um bom planejamento e um bom estudo.

## BIBLIOGRAFIA

(<http://www.endeavor.org.br/artigos/start-up/ferramentas/o-plano-de-negocios-business-plan>)

(<https://docs.google.com/file/d/0B8ZWX0GnDcaHMDA4M2NmZTktNTA0NC00YjdkLWIwOGQtOGI1NWQ3Nzg3ZTcw/edit?hl=en&pli=1>)

(<http://www.brasil.gov.br/empreendedor/abra-sua-empresa/plano-de-negocios>)

([http://pt.wikipedia.org/wiki/Plano\\_de\\_neg%C3%B3cios](http://pt.wikipedia.org/wiki/Plano_de_neg%C3%B3cios))

([http://www.strategia.com.br/Estrategia/estrategia\\_corpo\\_capitulos\\_conceitos.htm](http://www.strategia.com.br/Estrategia/estrategia_corpo_capitulos_conceitos.htm))

(<http://www.planodenegocios.com.br/www/>)

(<http://efetividade.net/2007/10/modelo-de-plano-de-negocios-como-fazer-o-seu-com-efetividade.html>)