

Douglas Fabian

Bacharel em Administração

MBA – Gestão Estratégica de Pessoas





# Plano de Negócio

# PLANO DE NEGÓCIOS

O que é um plano de negócios?

## INSTRUMENTO DE PLANEJAMENTO

- É um documento que **especifica**, em linguagem escrita, **um negócio** que se quer iniciar ou que já está iniciado.
- Descreve por escrito **os objetivos de um negócio** e **quais passos** devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, **diminuindo os riscos** e as incertezas.
- Um plano de negócio **permite identificar e restringir seus erros no papel**, ao invés de cometê-los no mercado.

# PLANO DE NEGÓCIOS

## Objetivos

- ❖ O principal objetivo de um plano de negócios é **definir o que a empresa faz e onde ela quer chegar.**
- ❖ **Estruturar principais ideias e opções** que o empreendedor deve avaliar para decidir sobre a viabilidade da empresa ou do novo negócio a ser criado.
- ❖ Isto servirá também para o empreendedor conquistar parceiros comerciais, sócios ou investidores.



# PRINCIPAIS QUESTÕES A SEREM RESPONDIDAS:

1. Sobre o **empreendimento** :

POR QUEM será feito?

2. Sobre o **produto ou serviço**:

O que será oferecido ao mercado?

3. Sobre o **mercado**:

Quem vai competir conosco?

4. Sobre **marketing**:

Quem será o cliente?

5. Sobre **finanças**:

Quanto devemos gastar/investir?

6. **Cronograma de atividades e metas**:

Quando realizaremos as atividades/metastas?

Plano de  
negócios:  
moda ou  
exigência?



1. *Sumário Executivo*
  2. *Análise de Mercado*
  3. *Plano de Marketing*
  4. *Plano Operacional*
  5. *Plano Financeiro*
  6. *Construção de Cenários*
  7. *Avaliação Estratégica*
  8. *Avaliação do Plano de Negócio*
- 

# PLANO DE NEGÓCIOS

## 1. Sumário Executivo

- 1.1 Resumo dos principais pontos do plano de negócio;
- 1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições;
- 1.3 Dados do empreendimento;
- 1.4 Missão da empresa;
- 1.5 Setores de atividade;
- 1.6 Forma jurídica;
- 1.7 Enquadramento tributário: Âmbitos
- 1.8 Capital Social;
- 1.9 Fontes de recursos.



# PLANO DE NEGÓCIOS

## 2. Análise de Mercado

- 2.1 Estudo dos clientes;
- 2.2 Estudo dos concorrentes;
- 2.3 Estudo dos fornecedores.



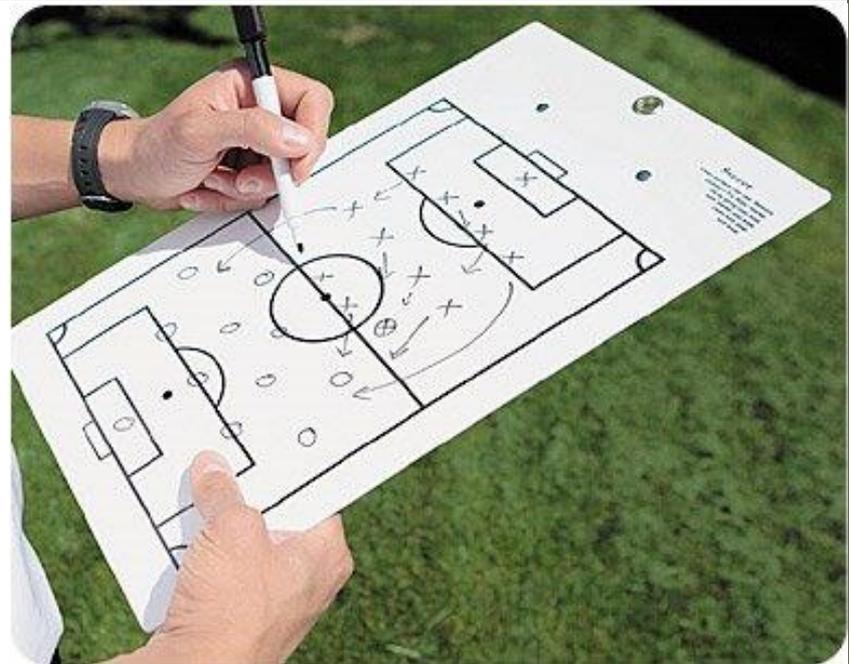
# PLANO DE NEGÓCIOS

## 3. Plano de marketing

- 3.1 Descrição dos principais produtos e serviços;
- 3.2 Preço;
- 3.3 Estratégias Promocionais;
- 3.4 Estrutura de comercialização;
- 3.5 Localização do negócio.



# PLANO DE NEGÓCIOS



## 4. Plano operacional

- 4.1 Layout;
- 4.2 Capacidade produtiva/ comercial;
- 4.3 Processos operacionais;
- 4.4 Necessidade de pessoal.

# PLANO DE NEGÓCIOS

## 5. Plano Financeiro

- Investimento Total
- 5.1 Estimativa dos investimentos fixos;
- 5.2 Capital de giro;
- 5.3 Investimentos pré- operacionais;
- 5.4 Investimento Total (resumo);
- 5.5 Estimativa do custo unitário da matéria- prima, materiais diretos e terceirizações;
- 5.6 Estimativa dos custos de comercialização;
- 5.7 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ ou mercadorias vendidas;
- 5.8 Estimativa dos custos com a mão de obra;
- 5.9 Estimativa do custo com depreciação.





# DEPRECIÇÃO

## PRINCIPAIS TAXAS DE DEPRECIÇÃO

- Imóveis : taxa anual de 4%; vida útil de 25 anos.
- Instalações: taxa anual de 10%; vida útil de 10 anos.
- Máquinas e Equipamentos: taxa anual de 10%; vida útil de 10 anos.
- Móveis e Utensílios: taxa anual de 10%; vida útil de 10 anos.
- Veículos: taxa anual de 20%; vida útil de 5 anos.
- Equipamentos de Informática: taxa anual de 20%; vida útil de 5 anos.

Exemplo:

Valor de Edificações da sede: R\$ 105.000,00

Taxa anual de depreciação: 4%

Valor da Depreciação no ano: R\$ 105.000,00 x 4% = R\$ 4.200,00

Valor da Depreciação mensal: R\$ 4.200,00 : 12 meses = R\$ 350,00

# PLANO DE NEGÓCIOS

## *5. Plano Financeiro*

- 5.10 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais;
- 5.11 Estimativa do preço de venda;
- 5.12 Estimativa do Faturamento mensal da empresa;
- 5.13 Demonstrativo de Resultado de Exercício (DRE);
- 5.14 Indicadores de viabilidade
  - 5.14.1 Ponto de Equilíbrio;
  - 5.14.2 Lucratividade;
  - 5.14.3 Rentabilidade;
  - 5.14.4 Prazo de retorno do Investimento.



## Exemplo de DRE:

	A	B	C
1			
2		DRE 2013	R\$
3		Receita Bruta	3.450.000,00
4		( - ) Impostos sobre vendas (8% da receita bruta)	- 276.000,00
5		<b>( = ) Receita Líquida</b>	<b>3.174.000,00</b>
6		( - ) Custo dos Produtos Vendidos	- 2.063.250,00
7		<b>( = ) Lucro Bruto</b>	<b>1.110.750,00</b>
8		( - ) Despesas Operacionais	- 685.000,00
9		Despesas Adm	- 275.000,00
10		Despesas Comerc	- 350.000,00
11		Outras Despesas	- 60.000,00
12		<b>( = ) LAJIR</b>	<b>425.750,00</b>
13		( - ) Despesas financeiras	- 45.000,00
14		<b>( = ) LAIR</b>	<b>380.750,00</b>
15		( - ) IR (30% do LAIR)	- 114.225,00
16		<b>( = ) Lucro Líquido</b>	<b>266.525,00</b>
17			

# LUCRATIVIDADE

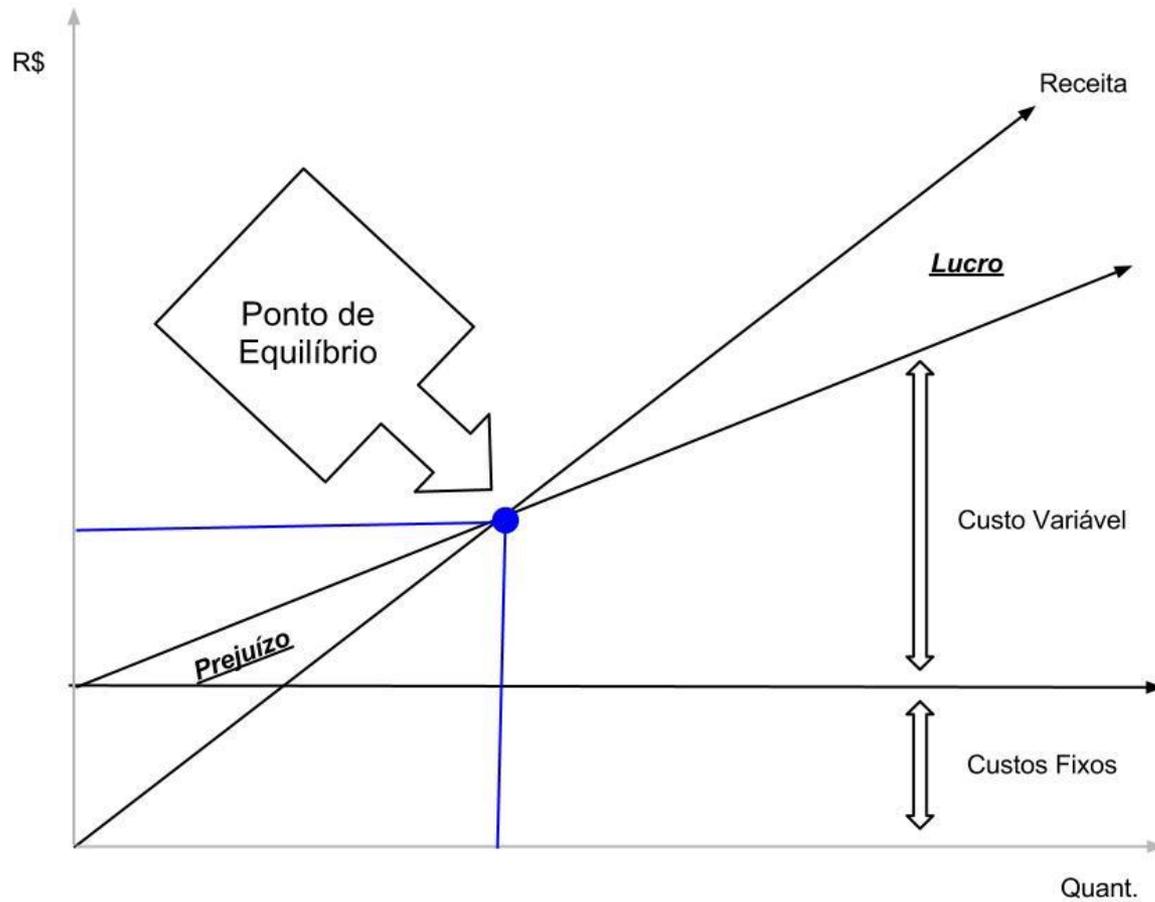
- A Lucratividade é um indicador de eficiência operacional obtido sob a forma de valor percentual e que indica qual é o ganho que a empresa consegue gerar sobre o trabalho que desenvolve.
- Lucratividade:  $\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita total}} \times 100$



# PONTO DE EQUILÍBRIO

- *O ponto de equilíbrio é um indicador de segurança do negócio, pois mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem às despesas e custos.*
- Ponto de equilíbrio: 
$$\frac{\text{Custo fixo}}{\text{Índice de Margem de contribuição}}$$

# PONTO DE EQUILÍBRIO



# PONTO DE EQUILÍBRIO: Exemplo

- Uma indústria quer produzir e vender uma determinada peça no valor de R\$20,00 a unidade. O empresário calculou que vai ter um custo de R\$3 mil mensais em gastos fixos. O empreendedor também calculou que a empresa vai gastar R\$8,50 pela produção de cada peça, contando a mão de obra dos funcionários e matéria prima para a peça. Dessa forma, a margem de contribuição será de **R\$ 20,00 – R\$ 8,50 = R\$ 11.50**, já o volume do ponto de equilíbrio será de **R\$ 3.000 / R\$ 11.50 = 260 unidades**. Isso quer dizer que a empresa precisa vender 260 peças por mês para operar sem lucro ou sem prejuízo no mês.

# RENTABILIDADE

- Indica o percentual de remuneração do capital investido na empresa.
- Rentabilidade:  $\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Investimento total}} \times 100$

## Exemplo

Lucro Líquido: R\$ 8.000,00/ano

Investimento Total: R\$ 32.000,00

Rentabilidade =  $\frac{\text{R\$ 8.000,00}}{\text{R\$ 32.000,00}} \times 100 = 25\%$  ao ano

Isso significa que, a cada ano, o empresário recupera 25% do valor investido através dos lucros obtidos no negócio.



# PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO

- Assim como a rentabilidade, também é um indicador de atratividade. Indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio.
- Prazo de retorno do investimento: Investimento total

Lucro líquido

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{R\$ } 8.000,00}{\text{R\$ } 32.000,00} = 4 \text{ anos}$$



Isso significa que, 4 anos após o início das atividades da empresa, o empreendedor terá recuperado, sob a forma de lucro.

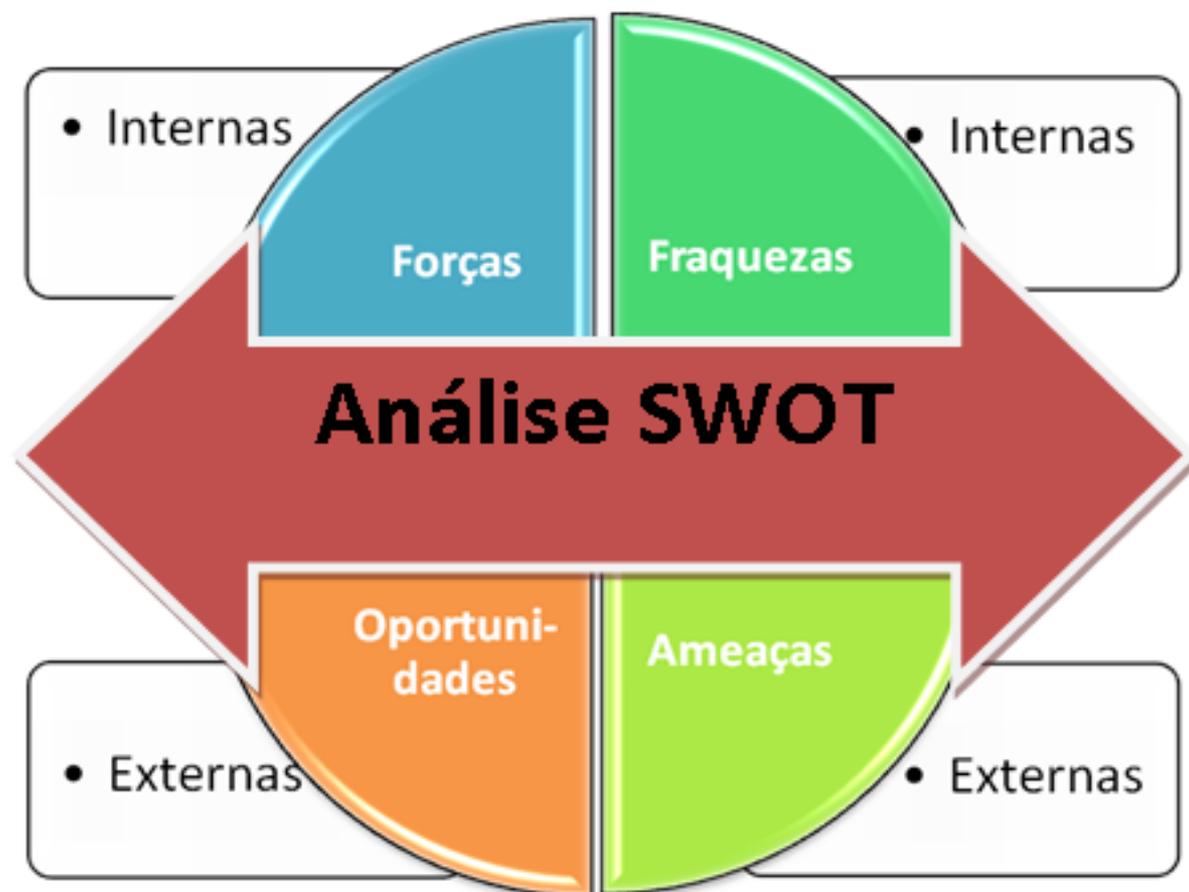
## 6. Construção de Cenários

- Ações corretivas e preventivas



# 7. Avaliação Estratégica

## ■ 7.1. Análise da matriz F.O.F.A.



# 8. Avaliação do Plano de Negócio



# VERDADEIRO OU FALSO

( **v** ) O PN ajuda a gerenciar e monitorar o dia a dia da sua empresa e tem diversos objetivos.

( **f** ) O PN faz uma descrição incompleta de como é o seu empreendimento.

( **v** ) Ele mostra como é seu modelo de negócio, quais são suas formas de gestão e seus antecedentes (sua história).

( **v** ) O PN descreve a estrutura legal do negócio, sua localização, sua capacidade produtiva, seus objetivos e estratégias.

( **f** ) Com ele não é possível saber como a empresa está organizada internamente.

( **v** ) O PN serve para o empreendedor entender melhor seu negócio, identificar oportunidades e os próximos passos que deve dar para fazê-lo crescer.

# *O que você quer ser quando crescer?*



**QUEM  
PLANTA,  
COLHE.**



**QUEM  
PLANTA,  
COLHE.**



**QUEM  
PLANTA,  
COLHE.**



**QUEM  
PLANTA,  
COLHE.**



**QUEM  
PLANTA E NÃO DESISTE,  
COLHE.**



**ON ou OFF**

---

# Contato: Douglas Fabian

**inprotec@uepg.br**  
**dfabian42@gmail.com**

**Telefone: (42) 3220-3309**  
**(42) 9931-9814**





**OBRIGADO PELA ATENÇÃO!**