

AULA 3

**Disc. ZEB 0592 – Gestão de Projetos
no Agronegócio**

FORMATAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

**Prof. Celso da Costa Carrer
UNICETEX/FZEA/USP**

Estrutura da Aula:

1. Checar estrutura do a ser adotada no Plano de Negócio
2. Exercício do grupo para o Plano de Negócio Projetado

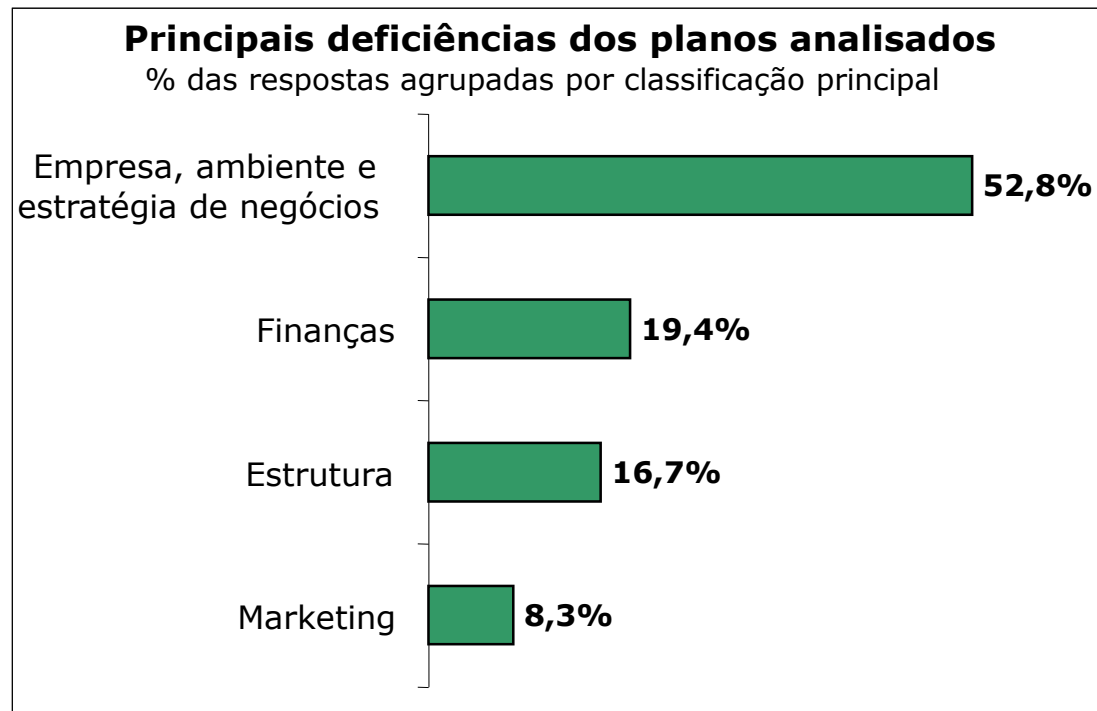
O QUE É UM PLANO DE NEGÓCIO ?

- É O PLANEJAMENTO COMPLETO PARA INICIAR/ ALTERAR UMA EMPRESA OU UM PRODUTO/ SERVIÇO A SER LANÇADO NO MERCADO
- EXIGE GRANDE PRIORIDADE DOS EMPREENDEDORES A FIM DE QUE OS OBJETIVOS SEJAM CLARAMENTE APONTADOS E SIRVA COMO UM PLANO DE AÇÃO A SER ESTABELECIDO PELA EMPRESA (PLANO DE VÔO)

Quem analisa o plano de negócios?



Onde estão as principais deficiências?



COMO MONTAR UM PLANO DE NEGÓCIO ?

O SUCESSO DEPENDE:

- IDENTIFICAR UMA OPORTUNIDADE E COLETAR INFORMAÇÕES
- DESENVOLVER O CONCEITO DE NEGÓCIO, IDENTIFICAR RISCOS E AVALIAR POTENCIAL DE LUCRO
- IMPLEMENTAR O EMPREENDIMENTO ATRAVÉS DO PLANO DE NEGÓCIO E DEFINIR RECURSOS

IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES

- PREDISPOSIÇÃO
- PERFIL EMPREENDEDOR
- CRIATIVIDADE

FÓRMULAS PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES

- IDENTIFICAÇÃO DE NECESSIDADES
- OBSERVAÇÃO DE DEFICIÊNCIAS
- OBSERVAÇÃO DE TENDÊNCIAS
- DERIVAÇÃO DA OCUPAÇÃO PRINCIPAL
- PROCURA DE OUTRAS APLICAÇÕES
- EXPLORAÇÃO DE MODAS
- IMITAÇÃO DO SUCESSO ALHEIO

PROBLEMAS A SEREM EVITADOS

- FALTA DE OBJETIVIDADE
- DESCONHECIMENTO DO MERCADO
- ERRO NAS ESTIMATIVAS FINANCEIRAS
- FALTA DE TECNOLOGIA ADEQUADA
- FALTA DE DIFERENCIAÇÃO NO MERCADO
- FALTA DE BARREIRAS À ENTRADA
- ESCOLHA DE SÓCIOS/PARCEIROS ERRADOS
- LOCALIZAÇÃO INADEQUADA

BARREIRAS À ENTRADA

- CAPITAL
- “KNOW-HOW”
- MARKETING
- MATÉRIAS-PRIMAS
- CUSTOS DE PRODUÇÃO BAIXOS
- LEGAIS
- LOCALIZAÇÃO
- AMBIENTAIS

O PLANO DE NEGÓCIOS É ESTRATÉGICO

1. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
 - ANÁLISE DE MACROAMBIENTE
 - FORÇAS COMPETITIVAS
 - OPORTUNIDADES E AMEAÇAS
 - ANÁLISE DO MERCADO-ALVO

O PLANO DE NEGÓCIOS É ESTRATÉGICO

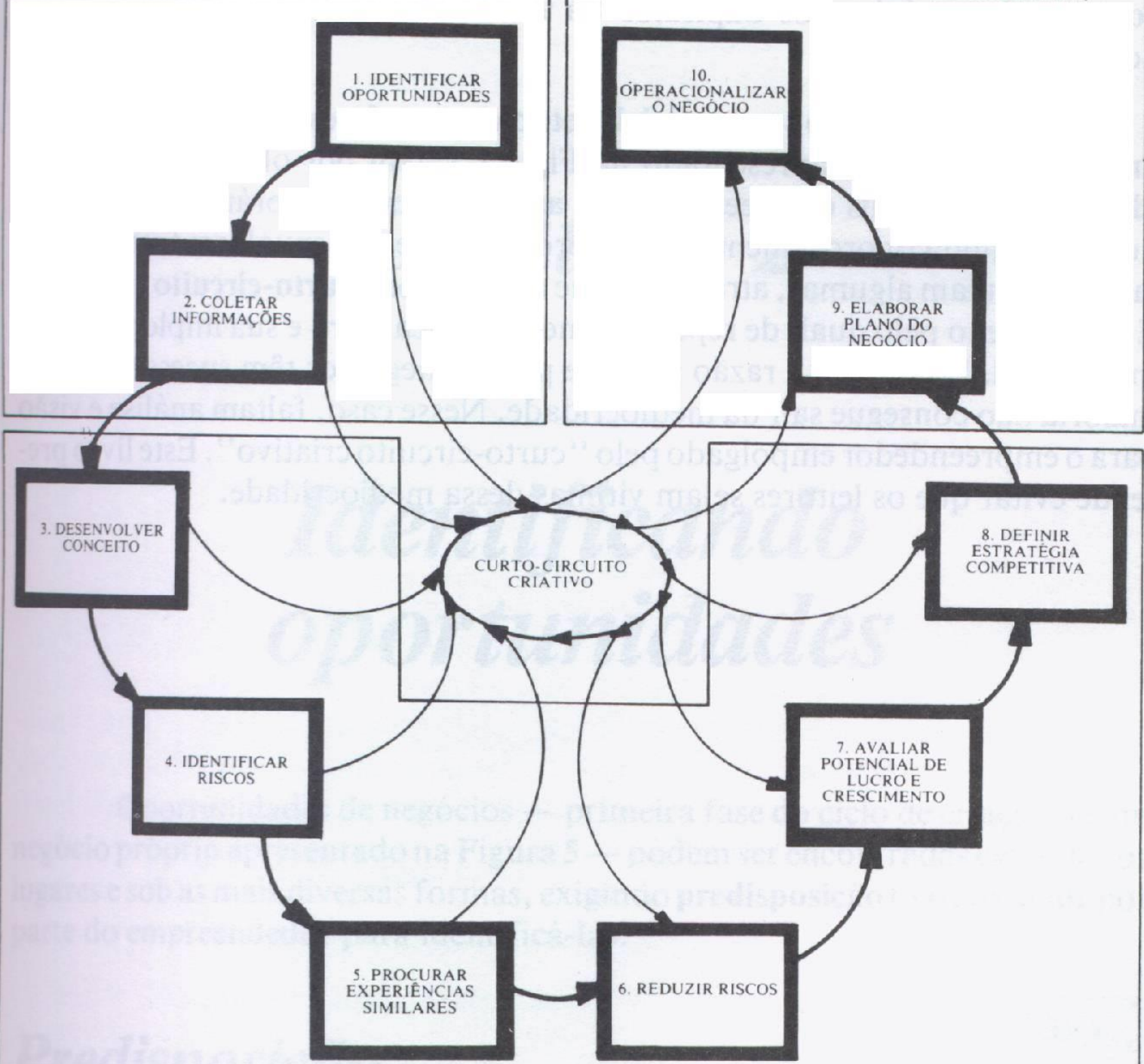
2. AVALIAÇÃO FINANCEIRA

- INVESTIMENTOS
- CUSTOS
- TAXAS DE RETORNO

O PLANO DE NEGÓCIOS É ESTRATÉGICO

3. DECISÃO DE INVESTIMENTO

- SIM
- NÃO
- VOLTAR AO PLANEJAMENTO
- LEMBRE-SE QUE O PLANO DE NEGÓCIOS PODE SERVIR COMO ALAVANCADOR DE RECURSOS !!!



FUTURO EMPREENDEDOR DECIDE
DESENVOLVER UM NEGÓCIO PRÓPRIO

INICIA O CICLO DE CRIAÇÃO DE
UM NEGÓCIO PRÓPRIO

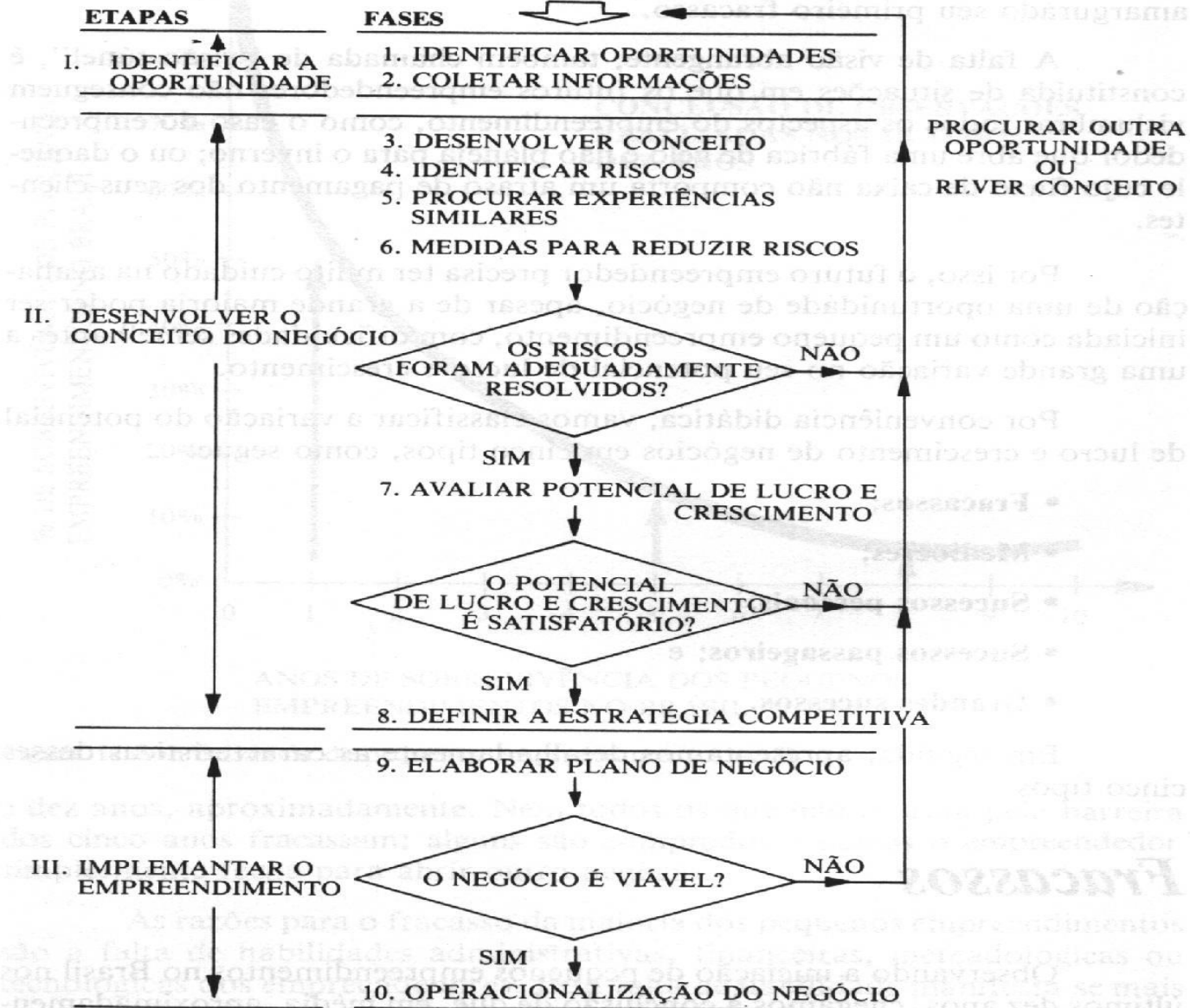


Figura 10 Pontos de decisão no ciclo de criação de um negócio próprio.

QUANDO MONTAR UM PLANO DE NEGÓCIO ?

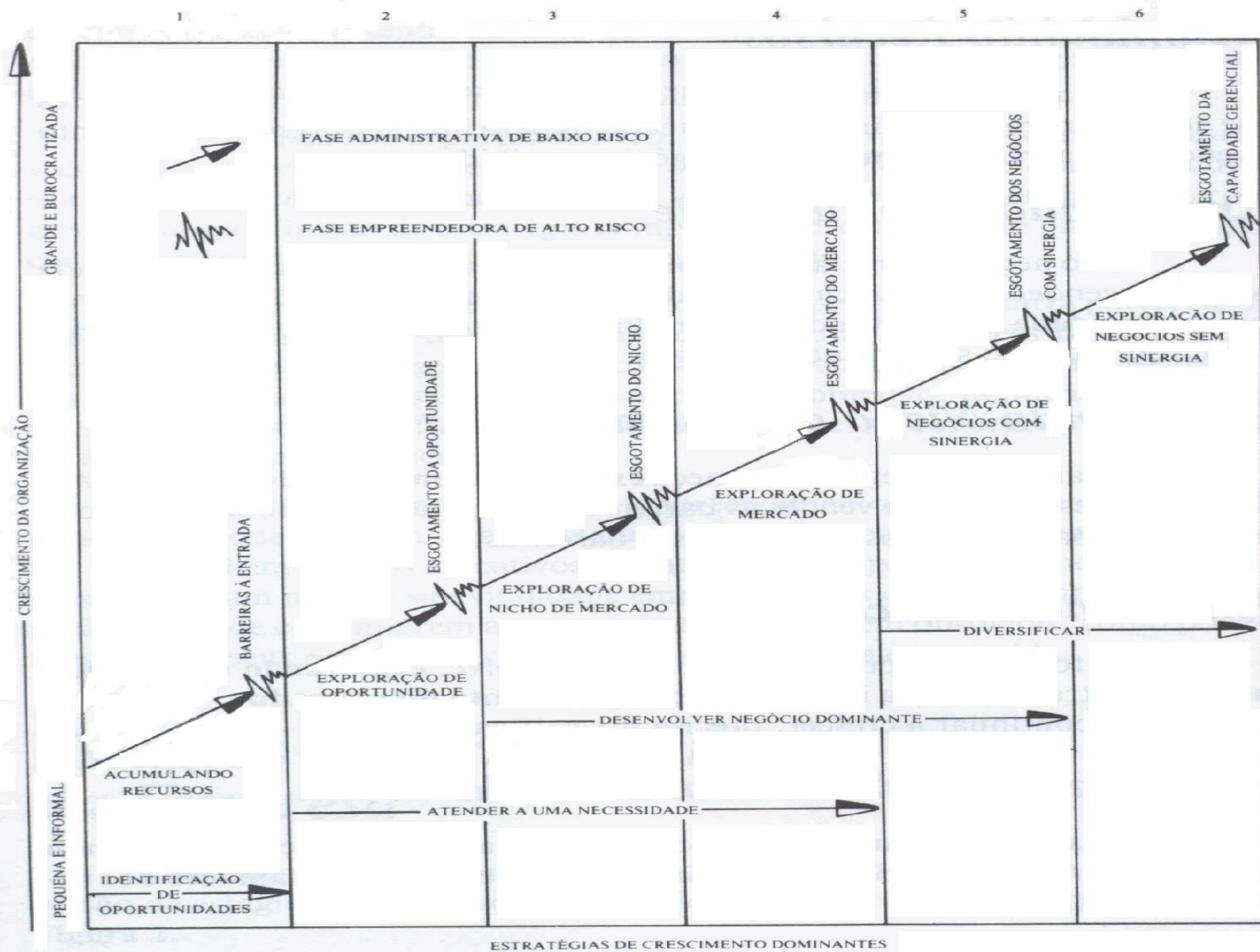


Figura 2 Estágios de Crescimento da Empresa.

COMO MONTAR UM PLANO DE NEGÓCIOS ?

- PLANO ESCRITO (DETALHADO)
- PLANO PARA APRESENTAÇÃO
- “FLYER” (RESUMO PARA CONVITE DE INTERESSADOS)

PLANO ESCRITO

1. Sumário Executivo

- ❖ A Oportunidade
- ❖ O Conceito do Negócio
- ❖ A Estratégia Proposta
- ❖ Mercado Alvo – Dados e Projeções
- ❖ Vantagens Competitivas
- ❖ Custos

2. A Empresa e os Produtos

- ❖ A Empresa (histórico, recursos etc.)
- ❖ O(s) Produto(s) / Serviço(s)
- ❖ Estratégia de Entrada e Crescimento

3. Pesquisa e Análise de Mercado

- ❖ Clientes
- ❖ Mercado : tamanho e tendências
- ❖ Concorrências e Arenas Competitivas
- ❖ Estimativas de Vendas e Fatia de Mercado
- ❖ Avaliação do Desenvolvimento do Mercado

OBS: FAZER O LEVANTAMENTO DE MERCADO
PARA OS PLANOS DA TURMA PARA A
PRÓXIMA AULA

4. Fatores Econômicos do Negócio

- ❖ Margens Bruta e Operacional
- ❖ Lucro : Potencial e Sustentabilidade
- ❖ Custos Fixos e Variáveis
- ❖ Tempo para Equilíbrio e Fluxo de Caixa Positivo

5. Plano de Marketing

- ❖ Estratégia Geral de MKT
- ❖ Política de Preço
- ❖ Estratégia de Vendas
- ❖ Propaganda e Promoção
- ❖ Estratégia de Distribuição
- ❖ Política de Serviços e Garantia

6. Plano Operacional

- ❖ Ciclo Operacional
- ❖ Localização Geográfica
- ❖ Instalações e Melhorias
- ❖ Estratégia Operacional
- ❖ Questões Legais e Regulatórias

7. A Equipe Gerencial

- ❖ Organização
- ❖ Recursos-Chave
- ❖ Políticas de Remuneração, Benefícios e Participação
- ❖ Outros Investidores
- ❖ Diretoria
- ❖ Recursos de Apoio (conselheiros, consultores etc.)
- ❖ Conselho de Administração

8. Plano Financeiro

- ❖ Demonstrativos de Receita e Balanços (atuais)
- ❖ Projeções:
 - ❖ Demonstrativos de Receita
 - ❖ Balanços
 - ❖ Fluxo de Caixa
 - ❖ Ponto de Equilíbrio
- ❖ Controle de Custos
- ❖ Destaques

9 . Proposta de Acordo

- ❖ Necessidades de Recursos (provimento de fundos)
- ❖ Oferta
- ❖ Forma de Capitalização
- ❖ Uso dos Recursos
- ❖ Retorno de Investidor

10. Anexos

EXERCÍCIO: ANALISE UM EXEMPLO DE PLANO DE NEGÓCIOS E APONTE OS PONTOS FORTES E FRACOS

PLANOS DESENVOLVIDOS NAS TURMAS DE GRADUAÇÃO
DO CURSO DE ZOOTECNIA e MED. VET.

- ❖ ANALISAR O PLANO ESCRITO (BENCHMARKING)
- ❖ EXERCÍCIO EM GRUPO
- ❖ APRESENTAÇÃO ORAL

Esta apresentação foi realizada com base na seguinte

Bibliografia

Administração de Marketing

Philip Kotler – Atlas

Projetos de Negócio

Cassarotto Filho – Ed. Atlas

Administração

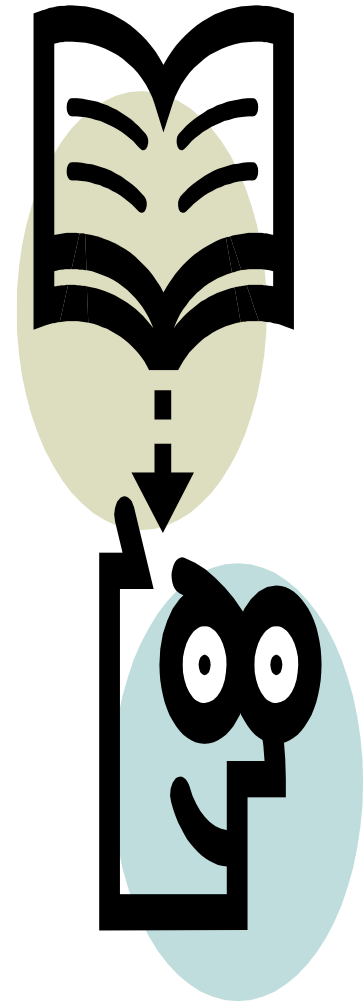
Chiavenatto – Makron Books

Empreendedor Corporativo

Bom Angelo – Negócio Ed.

Dominando os Desafios do Empreendedor

Birley & Muzyka – Financial Times



Obrigado por enquanto...

- **Celso da Costa Carrer**
- **UNICETEX/ FZEA/ USP**

- **celsocarrer@usp.br**

- **(19) 3565-4338/4005**