

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE  
SANTA CATARINA  
CAMPUS LAGES  
PROJETO INTEGRADOR II  
CURSO TÉCNICO EM AGRONEGÓCIO**

**ROTEIRO DE ESCRITA DO PROJETO INTEGRADOR**

**FERNANDO DOMINGO ZINGER  
ROBERTO KOMATSU**

## **1- Planos de Negócios**

Antes de iniciarmos nosso roteiro, vamos lembrar um dos conceitos apresentados na disciplina de Projeto Integrador I, chamando a atenção para algumas dicas importantes sobre o plano de negócio no agronegócio.

### **Conceito**

*“Um plano de negócio é um documento que descreve (por escrito) quais 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”* (ROSA, 2007, p. 10).

## **2- Quem deve elaborar um Plano de Negócios?**

Como ferramenta de planejamento, o Plano de Negócios pode ser elaborado por empresas que já estejam atuando no mercado para planejar e redirecionar suas ações, visando a uma melhor adaptação ao mesmo.

Mas é para os empreendimentos que ainda vão iniciar suas atividades que ele se constitui em elemento fundamental, minimizando riscos e servindo como guia nas ações a serem desenvolvidas pelo empreendedor.

Existem empresas especializadas na elaboração de Planos de Negócios, as quais devem ser contratadas, dependendo da complexidade, dos objetivos e do volume de recursos envolvidos no novo negócio.

Para pequenos empreendimentos, quando não existem recursos disponíveis para investir na contratação de empresas especializadas, o próprio empreendedor pode elaborar o seu Plano, seguindo roteiros simplificados, de acordo com a sua realidade.

## **3- Existem diferentes roteiros para a elaboração de Planos de Negócios?**

Sem dúvida, assim como no Plano de Marketing, você vai encontrar diferentes roteiros de Planos de Negócios. Para conhecer alguns desses modelos você poderá consultar a seguinte bibliografia.

(ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília: Sebrae, 2007).

- Também consultem os livros disponíveis em nossa biblioteca!

O que define o melhor roteiro, em cada caso, são as especificidades de cada empreendimento, podendo ser mais complexos ou simplificados.

#### **4- Por onde começar?**

O roteiro que passaremos a acompanhar, a partir de agora, é composto de 5 (cinco) seções, sendo que alguns dos itens apresentados vocês já conhecem, pois são os mesmos utilizadas na elaboração em algumas outras disciplinas do Técnico em Agronegócio.

##### **4.1-Conhecendo o roteiro**

1. Sumário Executivo (vamos iniciar nessa aula)
2. Resumo do Empreendimento
3. Plano de Marketing
4. Estrutura operacional
5. Plano financeiro (terá que ser entregue na versão final do projeto)

#### **5- Sumário Executivo**

O "Sumário Executivo "... é um extrato competente e motivante do Plano de Negócios.

- Qual a área de negócios, qual o produto ou serviço, qual o mercado e que fatia desse mercado queremos obter?
- Qual o investimento necessário, em quanto tempo vamos recuperar o dinheiro investido e qual o rendimento que vamos ter de nosso investimento em um prazo estabelecido?
- Tudo isso sem explicar em detalhes, mas dito de maneira clara, objetiva e sucinta.

Isso é o que deve conter o SUMÁRIO EXECUTIVO. (SALIM et al, 2005, p. 41, grifos do autor).

Como você pode observar, o Sumário Executivo do Plano de Negócios tem a função de despertar o interesse do leitor pelas informações contidas no restante do documento, sem muitos detalhes, com clareza e objetividade. Conforme vamos

estudar nas aulas, ele deve ser a última seção a ser escrita pelo empreendedor, embora apareça no início do Plano.

### Resumo do Empreendimento

Nesta seção devem constar os dados gerais do empreendimento. No caso específico

desta disciplina, vamos nos deter à formatação do texto contendo as seguintes informações:

#### **a) Resumo da Empresa**

Nesse item deve constar, de forma resumida, a definição e o histórico do empreendimento.

#### **b) Introdução e/ou contextualização do tema**

De forma clara e objetiva buscar trabalhos que possam contribuir para a construção do conhecimento de seu trabalho (na introdução devem constar a problemática, a hipótese e os objetivos bem claros). Usem as citações para enriquecer essa discussão. ***(Seguir as normas no Manual de Comunicação Científica do IFSC. Já disponível no Sigaa).***

#### **c) Missão**

A missão do plano deve traduzir, sob o ponto de vista do mercado, e não do proprietário, a razão de ser do seu empreendimento. Ou seja, para que ele foi criado?

#### **d) Pontos fortes e pontos fracos**

Esse item deve conter os principais fatores positivos e negativos internos do empreendimento.

#### **e) Oportunidades e Ameaças**

Nesse item, conforme você já deve ter verificado, devem aparecer os principais fatores positivos e negativos externos, mas que podem afetar, de alguma forma, o sucesso do empreendimento.

**f) Objetivos**

Aqui deve ser descrito, de forma clara e resumida, os principais objetivos da empresa num horizonte determinado de tempo, se possível, de forma quantificável.

**g) Perfil do(s) empreendedor(es)**

Quem são os empreendedores envolvidos no negócio? Qual o seu perfil? Possuem experiência no ramo?

**h) Capital social**

Como capital social, deve constar o valor total de todos os investimentos (financeiros, em obras e instalações, equipamentos, etc.) e qual a parcela que cabe a cada um dos seus sócios. Esses valores são obtidos após a elaboração do Plano Financeiro do empreendimento.

**6- Plano de Marketing**

Nesta seção você deverá descrever os seguintes itens:

**a) Produtos e serviços**

Nesse item devem constar todas as informações sobre os produtos e/ou serviços oferecidos, incluindo o diferencial em relação à concorrência.

**b) Estudo dos clientes**

Nesse item você vai descrever os gostos e preferências dos seus clientes em potencial, definindo uma estratégia de atuação no mercado e criando um diferencial para o seu serviço, em relação à concorrência.

**c) Estudo dos fornecedores**

Nesse item devem constar informações sobre os fornecedores dos principais insumos para o seu empreendimento, quais os preços praticados, prazos de entrega e condições de pagamento.

**d) Estudo da concorrência**

Nesse item devem constar informações sobre os produtos e/ou serviços oferecidos pela concorrência, seus pontos fracos e pontos fortes, os preços praticados e estratégias de marketing utilizadas, além do nível de satisfação dos proprietários em relação aos seus empreendimentos.

**e) Estratégias Promocionais**

Esse item inclui todas as estratégias de comunicação ativa direcionadas ao seu público-alvo sobre os possíveis atributos e benefícios do seu produto ou serviço.

**f) Estrutura operacional**

Nesta seção, veremos como descrever: a localização do negócio, a capacidade produtiva e/ou comercial e a necessidade de pessoal.

**- A localização do negócio**

Como o próprio nome já diz, nesse item o empreendedor vai apontar a localização do empreendimento. Além do endereço, é nesse item também que deve ser esclarecida a razão da escolha do local (vantagens em relação à concorrência, proximidade dos principais fornecedores, facilidade de acesso para os clientes, etc.).

**- A capacidade produtiva e/ou comercial**

Qual o volume de produtos que o empreendedor pretende comercializar? E se houver um aumento na demanda, qual a capacidade de produção do empreendimento, considerando a atual estrutura?

**- O processo de produção e/ou comercialização**

Nesse item, deve ser descrito, passo a passo, todo o processo de produção e/ou comercialização. Desde a aquisição da matéria-prima (no caso de produtos) até a disponibilização ao consumidor final.

**- A necessidade de pessoal**

Quantas pessoas (e com qual perfil profissional) são necessárias para

manter o empreendimento funcionando?

Como você pode observar, mais do que um roteiro, o Plano de Negócios é um documento dinâmico, onde o empreendedor é chamado a refletir sobre os muitos detalhes que compõem o seu empreendimento. Por outro lado, os vários itens e seções que compõem o Plano interagem entre si e podem ser atualizados periodicamente, sempre que o empreendedor achar necessário.

Aparentemente, a elaboração desse documento pode parecer uma tarefa cansativa, mas não esqueça de que essa ferramenta de planejamento tem sido fundamental para a permanência de novas empresas no mercado em nosso País, e que, para o empreendedor, mais do que um “negócio”, o empreendimento é a materialização de um sonho. Pense nisso!

Com base no que foi apresentado acima, esse será a ordem de apresentação das informações no seu plano de negócio para este semestre.

### **Referências**

ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília: Sebrae, 2007.

SALIM, C. S. et al. **Construindo planos de negócios**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

SARAIVA, Soniamar Zschornack Rodrigues. **Empreendedorismo no Agronegócio: Elaborando um Plano de Negócios**. Universidade Federal do Rio Grande do Norte – UFRN. Apostila do Curso Técnico em Pesca. 28p.