



## **EMPREENDEDORISMO: A IMPORTÂNCIA DA ELABORAÇÃO E APLICAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS**

Petterson Rosálio Pereira, aluno do IFC – Campus São Francisco do Sul, Tecnologia em Logística, 5ª Fase, pettersonrosalio2015@gmail.com  
Amilton Luis de Oliveira, aluno do IFC – Campus São Francisco do Sul, Tecnologia em logística, 5ª Fase, amiltonsfsoliveira@yahoo.com.br  
Scheila Caroline Alves, aluna do IFC – Campus São Francisco do Sul, Tecnologia em Logística, 5ª Fase, scheilaray@gmail.com  
Simone Maidel, Professora Orientadora do IFC – Campus São Francisco do Sul, simone.maidel@saofrancisco.ifc.edu.br

### **Introdução**

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), cerca de 31% das empresas encerram suas atividades no primeiro ano de funcionamento e aproximadamente 60% até o quinto ano, sendo uma das principais razões a falta de planejamento.

O Plano de Negócios é uma importante ferramenta utilizada para descrever um negócio por meio da estruturação de ideias e da disposição de informações em seções padronizadas, com o objetivo de avaliar um empreendimento quanto ao seu potencial e viabilidade.

Reconhecer a sua importância e aplicação na abertura e na manutenção de um empreendimento é um fator decisivo para o empreendedor que almeja abrir ou manter seu próprio negócio.

### **Funções do Plano de Negócio**

- Durante a sua elaboração, ajuda o empreendedor a compreender as várias vertentes do seu negócio (mercado, produto, modelo de financiamento, modelo de negócios, possibilidades de crescimento e riscos do negócio);
- Guia o desenvolvimento da empresa a curto, médio e longo-prazo mediante um conjunto de objetivos previamente estabelecidos e acordados;
- Serve de apoio para apresentação da empresa a outras partes interessadas (investidores, parceiros, clientes, bancos, fornecedores, entre outros).

### **Tópicos do Plano de Negócios**

Conforme Dornelas (2001), a estrutura de um plano de negócios deve abordar os seguintes tópicos:

- Capa: A capa deve ser o mais formal possível.
- Índice : Orientação de todos os tópicos e sua localização no artigo.

- Sumário Executivo: É um resumo do Plano de negócios, nele deve constar dados como : principais pontos do plano de negócio, dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições, dados do empreendimento, missão da empresa, setores de atividades, forma jurídica, enquadramento tributário, capital social e fonte de recursos.

- Mercado e Competidores: Análise detalhada do mercado, clientes, fornecedores e concorrentes.

- Marketing e Vendas: Plano e estratégias de marketing a serem utilizadas.

- Análise Estratégica: Estratégias a serem utilizadas para alcançar os objetivos a curto, médio e longo prazo.

- Plano Financeiro: Levantamento de todos os dados e informações referentes ao financeiro da empresa.

- Anexos: Complementos, tabelas e dados de terceiros.

### **Considerações Finais**

Com base no exposto, fica evidente a importância do Plano de Negócios para qualquer empresa, seja ela grande ou pequena, em fase de abertura ou já em operação. Entendê-lo e conhecê-lo não só é necessário para desenvolver algo, como é essencial também para avaliar, discutir e compreender o comportamento dos novos negócios de qualquer natureza.

Espera-se com este trabalho, despertar a importância do conhecimento e uso da ferramenta em questão.

### **Referências**

DORNELAS, J.C.A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro. Elsevier, 2001.