

## **APRESENTAÇÃO**

O presente roteiro visa fornecer ao empreendedor as orientações necessárias para a formalização de uma proposta de negócio. Elaborado conforme aos temas que devem ser abordados em um plano de negócios e adaptado para atender aos cinco eixos do Modelo CERNE (Centro de Referência para Apoio a Novos Empreendimentos).

- Seja sucinto e utilize linguagem clara e concisa;
- Evite usar fontes e tamanhos variados;
- Use negrito, itálico ou sublinhado para destaques;
- Evite parágrafos longos - use tópicos para destacar informações;
- Enquadre o PN e anexos em tamanho A4;
- Defina margens e espaçamento confortáveis para leitura;
- Utilize papel de boa qualidade e faça uma encadernação “profissional”.
- Erros: ZERO! (revise, revise, revise);

## **FAÇA**

- Informe rapidamente em qual tipo de negócio a empresa está;
- Descreva a estratégia e tática que permitirão que a empresa atinja seus objetivos;
- Seja realista ao fazer estimativas e ao dimensionar mercados;
- Resuma e estruture os orçamentos e planos para facilitar a revisão por terceiros;
- O uso de gráficos ajuda a visualizar o que está sendo dito;
- Sempre que usar dados de mercado não deixe de referenciar.

## **NÃO FAÇA**

- Descrições de produtos e processos e operações altamente técnicas;
- Descrições vagas: por exemplo, não diga que as vendas dobrarão nos próximos anos sem incluir dados que comprovem e justifiquem essa conclusão;
- Esconder as fraquezas de seu projeto, demonstre seu preparo.

## **Roteiro para Elaboração do Plano de Negócios**

---

### **1. CAPA**

---

Deve ser limpa, clara e conter as seguintes informações:

- Nome da empresa e logotipo;
- Nomes e contatos (telefone e e-mail) dos componentes da equipe.
- Data em que foi elaborado o PN e endereço completo e website.

---

### **2. SUMÁRIO**

---

Deve conter todas as seções do PN, permitindo uma rápida localização das informações contidas no plano.

1. CAPA
2. SUMÁRIO
3. SUMÁRIO EXECUTIVO
4. EMPREENDEDOR
  - 4.1 Proponente
  - 4.2. Perfil dos empreendedores
5. GESTÃO
  - 5.1. Descrição do Negócio
  - 5.2. Aspectos Estratégicos
6. TECNOLOGIA
  - 6.1. Caracterização da Tecnologia, Produto/Serviço.
7. MERCADO
  - 7.1. Informações Gerais do Mercado
  - 7.2. Plano de Marketing
8. CAPITAL
  - 8.1. Plano Financeiro
9. Anexos

---

### **3. SUMÁRIO EXECUTIVO**

---

O Sumário Executivo deve transmitir a ideia geral do plano, através de uma linguagem que o torne atraente. Deve ser conciso, preciso e claro, e por isso, é o último tópico a ser elaborado, uma vez que contemplará informações de todos os capítulos. Deve deixar claro o diferencial competitivo e a viabilidade da proposta e apresentar resumidamente os seguintes dados:

- Nome do empreendimento.
- Escopo de atuação da empresa.
- Fatores críticos de sucesso.
- Produtos/serviços e inovação proposta.
- Perfil resumido dos empreendedores (formação/experiência profissional)
- Mercado a ser atingido.
- Principais ações de marketing a serem desenvolvidas.
- Investimento necessário e suas possíveis fontes.
- Indicadores Financeiros - Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno e Prazo de Retorno sobre o Investimento.

---

## 4. EMPREENDEDOR

---

### 4.1 Proponente:

- Nome, CPF, endereço, telefone, e-mail, página pessoal.

### 4.2 Perfil dos Empreendedores:

- Formação acadêmica (curso de graduação, pós-graduação) e cursos de extensão (curta duração);
- Experiência na área foco da proposta ou que contribuirá para o desenvolvimento do negócio proposto;
- Carga horária semanal de dedicação ao empreendimento;
- Outras atividades que desenvolverá em paralelo ao empreendimento;
- Outras informações que julgar relevantes.

---

## 5. GESTÃO

---

### 5.1 Descrição do Negócio

- Descrever o objetivo geral do negócio;
- Descrição da empresa (fundação, histórico, número e localidade das filiais);
- Constituição Jurídica, regime tributário e responsabilidade social e ambiental;
- Estrutura organizacional, organograma, sócios e suas respectivas quotas;
- Equipe gerencial com as principais qualificações e competências;
- Layout geral, capacidade instalada, infraestrutura disponível, equipamentos e instalações operacionais;
- Necessidades especiais de logística e acessibilidade de materiais;

## **5.2 Aspectos Estratégicos**

- Negócio: escopo de atuação da empresa;
- Visão: o que a empresa pretende para seu futuro;
- Missão: a razão de ser da empresa, qual o seu propósito, sua função;
- Valores (princípios morais e éticos que a empresa/diretoria acredita e valoriza)
- Análise SWOT: a análise do ambiente externo e interno resumida numa matriz SWOT (*strengths, weakness, opportunities, threats* – pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças) a fim de se visualizar os pontos de maneira objetiva.
- Fatores crítico de sucesso.
- Objetivos e Metas de curto, médio e longo prazo, direcionando os esforços e a energia da empresa para um mesmo sentido, conhecido por todos os envolvidos no processo.

## **5.3 Ambiente Regulatório**

- Apresentar necessidades de licenciamento de infraestrutura, produto e serviços;
- Apresentar quais agentes regulatórios são envolvidos na produção e comercialização dos produtos e serviços.
- Vigilância Sanitária, FEPAM, SMAM, ANVISA, MAPA. IBAMA, BPL, ISSO 17025, entre outros.

---

## 6. TECNOLOGIA

---

### 6.1. Caracterização da Tecnologia, Produto ou Serviço.

- Descrever os produtos e serviços de forma clara e objetiva;
- Apresentar a inovação do produto/serviço e em que estágio de desenvolvimento se encontra;
- Descrever a tecnologia que será utilizada para o desenvolvimento do produto/serviço;
- Qual é o diferencial do produto/serviço proposto em relação ao que existe no mercado;
- Benefícios propiciados (aspectos subjetivos, ganhos dos clientes) e características (aspectos objetivos) dos produtos/serviços;
- Informações referentes a patentes ou propriedade intelectual;
- Previsão de produtos e serviços futuros.

## 7. CAPITAL

Nesta seção todos os dados reunidos até agora são traduzidos em números e demonstra-se a viabilidade do projeto, através de indicadores técnicos com os respectivos demonstrativos. Deve-se explicar a procedência dos números, não deixando dúvidas para quem estiver analisando o plano.

### 7.1 Investimentos

- Apresentar as necessidades de investimentos, usos dos recursos e fontes dos mesmos.

Exemplo:

<b>Investimentos Projeto</b>	<b>Valor em R\$</b>
Máquinas e Equipamentos	R\$ 100.000,00
Obras Civas e Instalações	R\$ 30.000,00
Marketing	R\$ 10.000,00
Licenciamentos e Registros	R\$ 15.000,00
Matéria Prima e Insumos	R\$ 20.000,00
Capital de Giro	
<b>Total dos Investimentos</b>	<b>R\$ 175.000,00</b>

## 7.2 Previsão de Receitas

- Apresentar as previsões de receitas oriundas de produtos e serviços.
- Apresentar estratégia de sobrevivência para o período onde a empresa não terá faturamento e estará operando abaixo do ponto de equilíbrio.

Exemplo:

Projeção de Receitas

Projeção de Receitas	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	TOTAL
Produtos		R\$ 50.000	R\$ 65.000	R\$ 84.500	R\$ 109.850	R\$ 309.350
Serviços	R\$ 20.000	R\$ 26.000	R\$ 33.800	R\$ 43.940	R\$ 57.122	R\$ 180.862
<b>Total Receitas</b>	<b>R\$ 20.000</b>	<b>R\$ 76.000</b>	<b>R\$ 98.800</b>	<b>R\$ 128.440</b>	<b>R\$ 166.972</b>	<b>R\$ 490.212</b>

## 7.3 Previsão de Custos e Despesas

- Apresentar as previsões de custos e despesas para a execução da atividade.

Exemplo:

Custos e Despesas

Projeção de Despesas	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	TOTAL
<b>Despesas de Produção</b>	<b>R\$ 5.000</b>	<b>R\$ 6.000</b>	<b>R\$ 7.200</b>	<b>R\$ 8.640</b>	<b>R\$ 10.368</b>	<b>R\$ 37.208</b>
Insumos						R\$ -
Matéria prima						R\$ -
Embalagens	R\$ 5.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.200,00	R\$ 8.640,00	R\$ 10.368,00	R\$ 37.208,00
Mão de obra indireta						R\$ -
Instalação						R\$ -
Frete Entrega						R\$ -
<b>Despesas de Administrativo</b>	<b>R\$ 7.800</b>	<b>R\$ 31.800</b>	<b>R\$ 31.800</b>	<b>R\$ 31.800</b>	<b>R\$ 31.800</b>	<b>R\$ 135.000</b>
Aluguéis, Condomínio e IPTU	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 30.000,00
Material de Escritório	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 6.000,00
Energia, água e telefone	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 3.000,00
Serviços Terceiros						R\$ -
Pro Labore		R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 96.000,00
Outras despesas						R\$ -
Pessoal administrativo						R\$ -
<b>Total dos Despesas</b>	<b>R\$ 12.800</b>	<b>R\$ 37.800</b>	<b>R\$ 39.000</b>	<b>R\$ 40.440</b>	<b>R\$ 42.168</b>	<b>R\$ 172.208</b>



## 7.4 Fluxo de Caixa Projetado

- Apresentar um fluxo de caixa para 5 anos.

Exemplo:

Projeção Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa Projetado	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	TOTAL
<b>Total Entradas</b>	<b>R\$ 20.000</b>	<b>R\$ 76.000</b>	<b>R\$ 98.800</b>	<b>R\$ 128.440</b>	<b>R\$ 166.972</b>	<b>R\$ 295.412</b>
Receta de Vendas				R\$ 128.440,00	R\$ 166.972,00	R\$ 295.412,00
Otras Receitas						R\$ -
Aporte Investimentos						R\$ -
<b>Total de Sairas</b>	<b>R\$ 12.800</b>	<b>R\$ 37.800</b>	<b>R\$ 39.000</b>	<b>R\$ 40.440</b>	<b>R\$ 42.168</b>	<b>R\$ 172.208</b>
Despesas com Produção	R\$ 5.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.200,00	R\$ 8.640,00	R\$ 10.368,00	R\$ 37.208,00
Despesas com Pessoal ADM				R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas Administrativas	R\$ 7.800,00	R\$ 31.800,00	R\$ 31.800,00	R\$ 31.800,00	R\$ 31.800,00	R\$ 135.000,00
Investimentos				R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas Tributárias						
Despesas Financeiras						
Dividendos						
<b>Fluxo do Período</b>	<b>R\$ 7.200</b>	<b>R\$ 38.200</b>	<b>R\$ 59.800</b>	<b>R\$ 88.000</b>	<b>R\$ 124.804</b>	<b>R\$ 123.204</b>
<b>Saldo Acumulado do Caixa</b>	<b>R\$ 7.200</b>	<b>R\$ 45.400</b>	<b>R\$ 105.200</b>	<b>R\$ 193.200</b>	<b>R\$ 318.004</b>	

## 7.5 Análise de Viabilidade Econômica

- Apresentar análise de resultado (VPL, TIR e Pay Back);
- Apresentar quais serão suas fontes financeiras potenciais;
- Necessidade de investimento, capital de terceiros, taxas praticadas e capacidade de pagamento do projeto.

Exemplo

<b>Pay Back</b>	<b>3 anos</b>
<b>TMA</b>	<b>20%</b>
<b>Investimento Inicial</b>	<b>R\$ (175.000,00)</b>
<b>VPL 5 anos</b>	<b>R\$ 65.389,71</b>
<b>TIR</b>	<b>31%</b>

---

## 8. MERCADO

---

### 8.1 Informações Gerais do Mercado

Apresentar dados que forneçam uma ideia clara do mercado no qual a empresa irá competir.

- Dimensionar o mercado potencial;
- Apresentar níveis de crescimento do mercado e tendências.
- Apresentar perfil dos potenciais clientes;
- Apresentar abrangência do mercado pretendido (regional, municipal, estadual, nacional, internacional);
- Apresentar aspectos relacionados a sazonalidade;
- Apresentar análise dos concorrentes, quem e quantos são;
- Apresentar análise dos fornecedores (riscos de desabastecimento);
- Apresentar as barreiras de entrada e de saída.

### 8.2. Plano de Marketing

Definir como o mercado existente e dimensionado no capítulo anterior vai ser atingido. Explicitar estratégias e políticas referentes à:

- Produto: marca, qualidade, design, serviços, embalagens, garantias, pós-venda, posicionamento em relação à concorrência.
- Preço: nível de preço, descontos, margens, financiamentos.
- Distribuição: canais de distribuição, logística, localização.
- Divulgação: público-alvo, como este será atingido, divulgação da empresa, propaganda, promoções de vendas, marketing direto, relações públicas, imagem da empresa e dos produtos.

Obs. As estratégias deverão indicar claramente como pretende penetrar o mercado e se atingir o consumidor, sendo compatíveis com as metas previstas de vendas.

## **9. ANEXOS**

Os principais anexos que darão credibilidade ao Plano de Negócios são:

- Pesquisas de mercado
- Curriculum dos dirigentes
- Documentos legais

## 10. BIBLIOGRAFIA:

- ABDI – BIOTEC
- Anprotec - <http://anprotec.org.br/site/>
- Biotechnology Industry Organization - [www.bio.org](http://www.bio.org)
- CERNE - <http://anprotec.org.br/cerne/>
- Carvalho, Juracy Vieira. Análise econômica de investimentos – Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.
- Conselho de Informações Sobre Biotecnologia - [www.cib.org.br](http://www.cib.org.br)
- Dornelas, J.C.A. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios – Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.
- Dolabela, Fernando. O Segredo de Luísa – São Paulo: Cultura, 1999.
- MANUAL DE OSLO – INOVAÇÃO
- [www.portalinovacao.mct.gov.br/](http://www.portalinovacao.mct.gov.br/)
- Matias, Washington Franco. Matemática Financeira - São Paulo: Atlas, 1982
- Sobrinho, José Dutra Vieira. Matemática Financeira - 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1986.
- SEBRAE - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>
- SEBRAE-RS - <http://www.sebrae-rs.com.br/>