

# **A IMPORTÂNCIA DO PLANO DE NEGÓCIOS APLICADO EM UMA EMPRESA ALIMENTÍCIA LOCALIZADA NA REGIÃO LESTE DE SÃO PAULO**

Ellen Ayumi Dias Tomei,

Geynnys Berenguel Pereira da Silva

Kamily Victoria Nascimento Silva

Jhennyffer Kharollyn Fernandes dos Santos Cardoso

Quezia Cristina Dias Souza Santos.

## **RESUMO:**

O Plano de Negócios vem se tornando cada vez mais uma ferramenta utilizada no processo de viabilizar a criação de um novo empreendimento. Promover um planejamento eficaz analisando as vantagens e desvantagens em investir no ramo alimentício é uma estratégia que tem que ser adotada, mesmo sabendo que o setor está em alta no mercado e cada vez mais necessitando de inovações, viabilizando de um ponto de vista estratégico a sua utilização. O objetivo do presente artigo é promover um estudo sobre a utilização e a eficácia do Plano de Negócios e suas ferramentas, analisando suas vantagens e aplicações em empresas, seja na abertura de um empreendimento ou na estruturação de um planejamento estratégico para alcançar determinado objetivo de um negócio já existente. Nesse princípio, analisou-se as definições e formas de elaboração desse planejamento bem como suas vantagens, trazendo um estudo amplo acerca da implementação dessa ferramenta e confirmando sua eficácia.

Palavras chave: **plano de negócios, planejamento, empresa alimentícia.**

## **INTRODUÇÃO**

O plano de negócios é um documento ou relatório de planejamento que descreve os objetivos de uma empresa, com ele é possível identificar os custos de implementação de ideias, reduzir vulnerabilidades, riscos e incertezas que afetam o desenvolvimento mais sustentável de uma organização.

Segundo Dornelas (2008, p. 98), o Plano de Negócio é um "documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócio que sustenta a empresa". Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento, e, ainda, permite o empreendedor situar-se no seu ambiente de negócio.

Dessa forma, ao estudar Administração é possível perceber que um plano de negócios está completamente ligado a este estudo, visto todo processo necessário para a implementação correta de uma empresa no mercado. Dado essa questão, o objetivo desse artigo é trazer uma empresa fictícia com seu plano de negócios já realizado e identificar cada etapa que fora realizada, sendo possível assim estudar melhor a atuação da Administração no processo de formação de uma organização e explicar o passo a passo desse estudo. A finalidade da empresa fictícia Parada do Sabor é apresentar de forma exemplificada como foi esse processo e tudo que fora necessário para o Plano de Negócios se concluir com aplicabilidade.

O ramo alimentício é um negócio que sempre está em alta no mercado e cada vez mais se inovando. Com a ajuda da inovação, você pode adquirir o prato desejado sem sair de casa, recebendo com qualidade e conforto de sua própria residência.

Segundo a matéria "Comida na Mesa" (2021): "O setor da gastronomia permite diversos tipos de empreendimentos, desde atender clientes em casa para jantares íntimos, servir em grandes eventos, ter seu restaurante ou até mesmo trabalhar por encomenda. Somando a paixão pela cozinha, esse certamente é

um mercado muito promissor para quem está disposto a estudar e se atualizar de maneira constante”.

Com a chegada da pandemia, o setor alimentício acabou passando por novas adaptações e abriu novas oportunidades para muitas pessoas que ficaram desempregadas e encontraram na gastronomia como um meio de sobrevivência. Foram vistos diversos pequenos empreendimentos de gastronomia surgirem com vendas de doces, salgados e comidas para refeições, sendo sempre muito dos casos por pessoas que estavam em isolamento social.

O Jardim Anália Franco, local escolhido para a localização da empresa fictícia, se situa na zona leste de São Paulo por ser um local de fácil acesso em uma avenida bastante movimentada, com muita concorrência e por ser um lugar muito conhecido pela população local. Dessa forma, fora concretizado a certeza de que seria vantajoso a escolha da localidade da empresa irreal nessa região. Além de que conseqüentemente o lucro e a rotatividade seriam maiores.

## **1. O QUE É O PLANO DE NEGÓCIOS**

O plano de negócios é uma espécie de guia que especifica o planejamento completo de um negócio. Ele contém desde uma análise de mercado até o planejamento financeiro, e tem como objetivo planejar o futuro de curto e longo prazo de um negócio, auxiliar a alcançar objetivos e metas, além de ajudar na tomada de decisões da empresa, além de ajudar a implementação de um novo negócio no mercado. É um documento de planejamento capaz de demonstrar a viabilidade de um empreendimento a partir da estratégia, do mercado, das operações e da gestão financeira. A partir das informações disponibilizadas, ele ajuda a definir o que é ou o que pretende ser a empresa.

Diante disso, quando falamos de Plano de Negócios precisamos primeiramente analisar o contexto com que ele será realizado, seja com a finalidade de abrir um negócio ou para traçar um plano dentro de uma instituição já existente, já que ele é uma ferramenta vital tanto para a abertura de um novo

empreendimento como para desenvolvimento e aprimoramento de qualquer empresa de todos os segmentos.

Ele é considerado um documento que contém a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar uma fatia do mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros. Apoiar a existência de Planos de Negócios é um benefício para o sucesso da empresa (SALIM et al, 2005; KRAUS; SCHWARZ, 2007).

Diante dessa citação, é possível identificar que o plano serve como uma ferramenta para fazer uma análise completa da empresa, do mercado e dos produtos, o que contribui para a gestão da empresa. Na prática, é um documento que descreve os objetivos e traça metas para que estes sejam alcançados em um negócio.

Assim, ao realizar um Plano de Negócios, obtém-se mais previsões e menos riscos, organização, orientação de caminhos a seguir, melhor visualização do negócio e cria uma base estratégica para a empresa além de auxiliar na tomada de decisões e alcance de objetivos e metas. O Plano de Negócios, se bem elaborado, tem a vantagem de fazer com que as empresas se sintam mais seguras em suas tomadas de decisões, passos a serem dados e previsões de futuros riscos e oportunidades.

“Sentir-se confiante — ou ao menos fingir — é algo necessário para alcançar oportunidades. Sei que é clichê, mas quase nunca oferecem oportunidades; temos de conquistá-las.” (Sheryl Sandberg, executiva e diretora de operações do Facebook, 2022)

Assim como Sandberg citou, a confiança é diretamente associada à forma que a empresa alcança seus objetivos e oportunidades. Um Plano de Negócios tem a finalidade de trazer esse preparo de quais passos devem ser dados e confiança para que esses objetivos sejam alcançados, ou seja, costumam auxiliar na obtenção de renda suficiente para o dia a dia, em médio prazo e melhorar a qualidade de vida de seus dependentes.

## **2- A Importância e Tipos de Planos de Negócios**

"Inúmeras empresas, principalmente nos dias de hoje que enfrentam o mercado competitivo e resultados são demandados todo o momento, possuem dificuldades tanto para dar continuidade, quanto na abertura dela. Essas dificuldades, e até mesmo falências, estão atreladas a diversos motivos e, dentre eles, a falta de planejamento correto aplicado nesses negócios é um dos mais relevantes. Portanto, planejar é algo extremamente necessário e aqueles que almejam entrar ou já fazem parte do mundo dos negócios devem perceber a ligação entre o sucesso do negócio com seu planejamento e gestão empresarial. Isso permite que estudos de viabilidade, previsões, melhores caminhos e estratégias sejam traçadas e para isso que é aplicado o Plano de Negócios." Rafaela Santos Amaro (EJEM Mackenzie), 2021.

Com base na citação de Rafaela, é possível analisar que o plano de negócios traz muitas vantagens e ajuda diretamente na resolução de problemas cotidianos das empresas. O planejamento é essencial para alcançar objetivos e prever futuros contratemplos ao longo da jornada da empresa. Ele também ajuda a ter um controle amplo de como vão todas as questões do negócio, sua organização é de extrema praticidade.

O plano de negócios ajudará o empreendedor a saber se a ideia será eficiente. Além disso, auxiliará, também, na busca por informações precisas sobre o setor, produtos ou serviços que serão oferecidos, clientes, concorrentes e fornecedores. Uma das principais vantagens de elaborar um plano de negócios é descobrir os pontos fortes e fracos desse plano.

O empreendedor deve pensar no plano de negócios como uma ferramenta que o facilitará no processo de planejamento. Entretanto, só há razão em planejar caso esteja claro onde se quer chegar. É importante pensar em como a empresa estará ao longo prazo.

O objetivo de crescimento para o futuro da empresa pode estar relacionado a diferentes áreas: número de clientes, receita, participação no mercado, lucros etc. Mas para alcançar um objetivo, é necessário planejar passo a passo.

## **2.1 Tipos de Planos de Negócios:**

**Miniplanos:** os miniplanos vão de 5 a 10 páginas que resumem quais são as suas pretensões, e onde você deseja chegar.

Plano inicial: o plano inicial é um documento que 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.

**Plano de Expansão ou Crescimento:** é também um plano de ação que traça tudo o que deve ser feito, quem será responsável por cada etapa, quais recursos materiais e pessoas serão necessários e quanto de investimento será preciso para tirar esse plano do papel.

**Plano de reestruturação:** o processo de reestruturação empresarial é considerado muito importante para eliminar toda a crise financeira e melhorar o desempenho da empresa

Plano estratégico: é um processo que permite definir o melhor caminho a ser seguido por uma organização, para atingir um ou mais objetivos, dentro de um contexto previamente analisado.

**Plano operacional:** é uma forma de fazer com que o planejamento estratégico de uma empresa se transforme em ações, tarefas e processos a serem executados.

Ter um plano de negócios é como ter um mapa. Com o plano no papel, fica mais fácil identificar e entender o que deve ser feito, o que foi feito e como cada processo das metas da empresa deve ser realizado. Além da eficácia, a facilidade com que o plano é comunicado aos demais funcionários também é importante. Com a compreensão e colaboração de todos, tudo correrá conforme o planejado. Desenvolver e conhecer a sua empresa significa traçar o plano e as etapas a seguir da melhor forma possível para evitar riscos e problemas que possam surgir futuramente.

Ao realizar um plano de negócios, é possível identificar uma melhor visualização do empreendimento, mais previsões e menos riscos, organização, orientação de caminhos a seguir, facilidade na tomada de decisões e alcance de objetivos/metast. Ou seja, ele ajuda como **definir onde se deseja chegar, acompanhar os resultados e expectativas do negócio, conhecer o**

**mercado em que a empresa será inserida, analisar a viabilidade de sua entidade e vantagem competitiva.**

É a partir do Plano de Negócios, que o dono da empresa identifica se o empreendimento tem chances de se desenvolver, analisando os riscos e incertezas do cenário em que estará inserido. Além disso, o plano ajuda o empreendedor a descobrir diversas informações importantes sobre o setor, concorrentes, potenciais fornecedores, clientes e produtos ou serviços que serão oferecidos. Sem sombra de dúvidas, ter os dados do plano de forma clara, tende de aumentar as chances de crescimento da companhia.

Sendo assim, é imprescindível lembrar-se de registrar, também, sua previsão de ganhos com a venda de seus produtos e serviços. Na ansiedade ou diante da necessidade de começar a empreender rapidamente, muitos empresários acabam deixando o plano de negócio de lado. Mas, lembre-se de que um cenário tão competitivo como o atual, ter um bom planejamento, conhecer os riscos e se preparar para enfrentá-los são características importantes que podem ser essenciais para a sobrevivência da empresa no mercado.

### **3. Como elaborar um Plano de Negócios**

Ao realizar um Plano de Negócios é importante primeiramente analisar qual será o tipo, conforme citado no capítulo dois desse artigo. Após isso, é necessário estabelecer quais aspectos serão considerados no planejamento. Cada plano de negócios tem uma finalidade, sendo assim é imprescindível que seja identificado qual a necessidade do planejamento de acordo com tais critérios:

#### **3.1. Sumário Executivo:**

Uma das fundamentais ferramentas do Plano de Negócios é o Sumário Executivo. Este é o resumo completo dos objetivos fundamentais apresentados no planejamento. Entretanto, apesar de ser a primeira fase, esta deve ser produzida após as demais estarem prontas. O sumário deve conter de forma objetiva a descrição do negócio, atividades, produtos e serviços vendidos. O mercado-alvo, setores de atividade e vantagens

competitivas missão, visão e valores também devem estar presentes no sumário. É importante também levar em consideração os tópicos mais burocráticos, como os dados dos sócios e da empresa.

Em resumo, é uma etapa que deve conter o máximo de informações possíveis do projeto, trazer uma visão ampla do desenvolvimento do projeto.

Ferramentas de gestão auxiliam na análise e coleta de informações fundamentais sobre determinado objetivo, para que todos entendam claramente o que está sendo feito e quais os próximos passos. O sumário serve perfeitamente para participantes de fora do projeto rapidamente observar em busca de respostas sobre a importância do plano.

### **3.2. Pesquisa de Mercado:**

Após o sumário executivo, é o momento de planejar uma análise detalhada sobre o mercado que a empresa atuará, o segmento que a empresa pretende competir, quais seus concorrentes e detalhes sobre a indústria de atuação do negócio. Nessa etapa, é de extrema importância que a empresa observe o cenário e saiba identificar as oportunidades que futuramente poderão se tornar diferenciais competitivos. A pesquisa de mercado tem como objetivo aumentar a assertividade e efetividade de ações tomadas em relação ao empreendimento, é uma forma de coletar informações valiosas que auxiliarão na tomada de decisões e planejamento de futuros passos. As informações podem incluir características comportamentais do público-alvo, hábitos de consumo, bem como levantamento de análise de concorrência. Essa ferramenta auxilia na compreensão do comportamento do mercado como um todo e na diminuição de riscos e margem de erros ao tomar decisões.

A pesquisa de mercado requer certo investimento por parte da empresa, sendo assim, muitas organizações ficam relutantes em adotar essa ferramenta. Porém, é indiscutível os benefícios que ela tende a trazer para o empreendimento.

### **3.3. Plano Financeiro:**



Essa etapa é indispensável no plano de negócios, visto que ao realizar um planejamento a empresa precisa considerar questões financeiras. Sendo assim, todos os detalhes devem ser analisados para garantir o máximo de informações financeiras sobre a empresa. Isso irá influenciar diretamente nas chances de sucesso ao longo prazo, especialmente com dados como custos, lucratividades, ponto de equilíbrio, entre outros.

O plano financeiro tem como objetivo apontar as diretrizes que sustentarão a rentabilidade da operação, mantendo as ferramentas de controle para garantir a saúde do caixa e o cumprimento das metas propostas para curto, médio e longo prazos. Geralmente, o plano financeiro contém tópicos que orientam as análises financeiras, como investimento inicial, projeção dos resultados, projeção de fluxo de caixa, projeção do balanço e ponto de equilíbrio para análise de investimentos. Ao fim dessa etapa, a aplicação do plano financeiro possibilitará pensar em novos investimentos e ajudará a definir parâmetros para atingir metas de acordo com a realidade econômica da empresa. Isso é um dos pontos que define todo o processo do plano de negócios.

#### **3.4. Plano Operacional:**

Após o detalhamento do plano financeiro, é possível estruturar o plano operacional. O objetivo principal é definir, na prática como o empreendimento funcionará. Entretanto, todas as informações devem bater com o que foi estabelecido anteriormente, além de tópicos como regulamentação jurídica que também deve ser analisado. Os investimentos em recursos de operação para melhorar os processos são cada vez mais necessários, visto que o mercado tem se tornado cada vez mais competitivo.

O planejamento operacional, também conhecido como plano de trabalho é responsável pela operação diária da empresa, ou seja, atua na prática transformando as metas e objetivos do planejamento em atividades executáveis.

#### **3.5. Plano de Marketing:**

O plano de marketing entra quando a empresa já tem todas as informações financeiras e operacionais já estruturadas, e é quando a empresa começa a idealizar estratégias para alcançar determinadas metas. Estruturar um

planejamento de marketing é fundamental para alcançar projeções de vendas e definir um caminho para o sucesso.

Seu papel é definir campanhas de marketing, análise de canais de venda, tom de voz e reputação da marca. Em vez de apenas seguir tendências de forma aleatória, o planejamento de marketing define estratégias precisas e específicas para cada situação. A partir dessas definições, as oportunidades de que a equipe desenvolva ações relevantes para se comunicar com o público-alvo aumentam consideravelmente. Esse trabalho, portanto, serve como direcionamento para as próximas ações.

Para criar um plano de marketing é de extrema importância definir a persona da marca, saber quais são os objetivos, escolher canais e estratégias de comunicação, definir as ferramentas, determinar as responsabilidades e monitorar os resultados.

### **3.6. Simulação de Cenários:**

A ferramenta de simulação de cenários visa prever futuras situações que a empresa possa vir a passar, seja eventos econômicos ou até sociais. É fundamental simular cenários em que os resultados não sejam tão positivos, e estar preparado para isso. A capacidade de adaptação da empresa pode por muitas vezes definir seu futuro, por isso a simulação de cenários é tão necessária. Por fim, as simulações buscam extrair o melhor de cada situação com planos de ações previamente planejados.

### **3.7. Análise Estratégica:**

Com todos esses dados em mãos, agora é possível definir uma análise estratégica mais efetiva. Esse é o passo final para a implementação do plano de negócios. Nessa etapa, é interessante fazer algumas análises finais, como a realização de levantamento de riscos, definições de estratégias operacionais e até questões como capital inicial e de investimentos. Alguns tipos de análises estratégicas mais comuns são: Análise SWOT, que visa identificar forças e fraquezas do negócio; Análise PESTEL, visa fatores sociais, ambientais e políticos envolvendo a empresa; As 5 forças de Porter, seu objetivo é determinar a posição da empresa no mercado de sua atuação; SOAR, analisa

oportunidades e visa resultados; por fim Matriz de Asfor, criada na década de 50, tem o foco analisar as características do mercado e desenvolver estratégias para aumentar o volume de vendas., seja com a criação de novos produtos, seja com a exploração de novos mercados.

### **Considerações Finais**

Durante o curso de Administração, ouvimos e estudamos muito o tema Plano de Negócios. Fizemos trabalhos de simulação de montagem de empresas e isso nos motivou a trazer esse assunto para o TCC, pois acreditamos ser de indiscutível importância, além de ser um tema dinâmico. A escolha do tema que fizemos nos mostraram o quanto o planejamento é de extrema eficácia, e tudo que se pensa sobre um empreendimento não é tão simples. Conseguimos identificar todos os pontos principais e levar como referência que para ser um empreendedor não requer somente alguns conhecimentos básicos, mas também um preparo muito grande. Promover um planejamento eficaz com base nas vantagens de se criar um plano de negócios, podendo assim, alcançar objetivos esperados pela empresa, sejam econômicos ou operacionais além de trazer uma visão sistêmica e ampla ao empreendedor de todos os passos que foram e a serem tomados, auxiliando na tomada de decisões e principalmente reduzindo os riscos Por fim, gostaríamos de finalizar esse trabalho enfatizando o quão importante esse tema é para nós e o quanto foi de grande aprendizado a construção desse trabalho.

### **Referências**

BIAGIO, L. A. . **Como elaborar o plano de negócios**. 1. ed. Barueri: Editora Manole Ltda, 2013.

KRAUS, Sascha;SCHWARZ, Erich.**The role of pre-start-up planning in new small business. International Journal of Management and Enterprise Development**. v. 4 n. 1, p. 1-17. 2007.

SALES, Alessandro; SOUZA NETO, Silvestre. **Empreendedorismo nas Micro e Pequenas Empresas no Brasil**. RPA – Revista de Práticas Administrativas, 2004.

SALIM, César Simões; HOCHMAN, Nelson; RAMAL, Andréa Cecília. **Construindo Planos de Negócios**. Rio de Janeiro. 3 Ed. Elsevier, 2005.

[www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa\\_mortis\\_2014.pdf](http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf)> Acesso em: 10 maio 2023.