



TÉCNICO EM
COOPERATIVISMO



EDUCAÇÃO
Secretaria de Estado
da Educação / SEDUC



Elaboração e Análise de Projetos

**PROFESSORA: IÚNA
CARMO**

**CONTEÚDO: UNIDADE I e
UNIDADE II**

DATA: 28/02/2019

2.2. ROTEIROS, ELABORAÇÃO E ESTRUTURAS DE PROJETO

⇒ Outra possível fonte de ideias de negócio é simplesmente a de pensar sobre a possibilidade de concessão de uso ou usos alternativos de algum produto ou serviço existente no mercado.

⇒ Portanto, sempre que há uma necessidade percebida entre os consumidores em um determinado mercado, há uma oportunidade de negócio para uma empresa.

⇒ Para capturar essa necessidade, o gestor da cooperativa pode utilizar diferentes fontes de informação, tais como associações empresariais, leitura de jornais e revistas, entrando em contato com pessoas criativas, conhecimento de políticas públicas ou alterações da legislação, e também, experiências de ideias apresentadas em feiras, franquias, dentro e fora do país, etc.

tem que ser da área

2.2. ROTEIROS, ELABORAÇÃO E ESTRUTURAS DE PROJETO

⇒ Além destas, também se pode considerar como fontes de ideias, planos de desenvolvimento e de estudos de mercado, de pressões políticas ou de considerações de natureza estratégica ou militar e de estímulos financeiros, fiscais e cambiais criados pelo governo e da abertura de oportunidades para a exploração de recursos ociosos ou pela descoberta de novos recursos naturais e de inovações tecnológicas.

⇒ Ao projetar uma ideia de negócio, sempre é conveniente adotar uma mentalidade de cliente, não de fabricante. O design do produto e apresentação dos benefícios deve ser percebida pelo consumidor, como capaz de satisfazer as necessidades e superar as expectativas de uma forma simples e conveniente. Adotando esta mentalidade de consumidor será mais fácil de adaptar o produto ou serviço para que seja aceito na mente dos clientes potenciais.

2.2. ROTEIROS, ELABORAÇÃO E ESTRUTURAS DE PROJETO

⇒ Antes de escolher a ideia que pode se traduzir em uma oportunidade de negócio, é preciso executar uma série de etapas preliminares para garantir que, na medida do possível, o projeto seja bem-sucedido. Neste sentido, é importante:

- Recolher todas as informações úteis e interessantes sobre o tipo de negócio e produto que se pretende implementar.
- Estabelecer explicitamente se o que irá ser feito, satisfará nossos negócios futuros.
- Verificar se é uma ideia existente ou que tenha sido utilizada por outras empresas, ou se existem empresas que estão considerando a sua implementação.
- Testar possíveis defeitos e dificuldades que podem surgir quanto a sua aplicação.

de constituição

Alimentícios? Equipamentos? Serviços? Ramo da cooperativa?

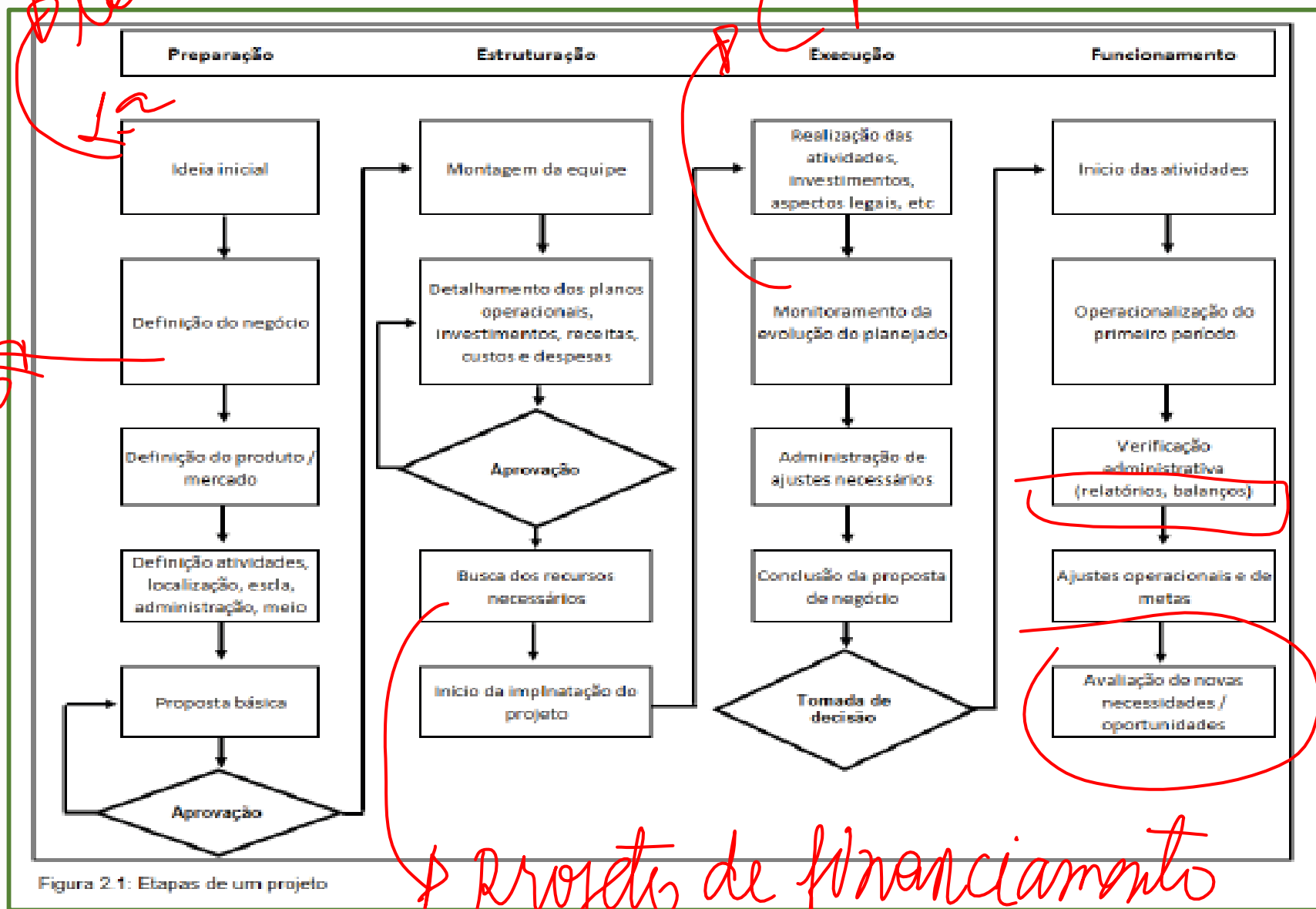
(descrição da ideia)

2.2. ROTEIROS, ELABORAÇÃO E ESTRUTURAS DE PROJETO

- ⇒ A ideia do negócio precede o plano de viabilidade, que é feita para aceitar ou rejeitar um projeto. O plano vai girar em torno dele, que destaca a importância e significado que tem a sua construção, inclusive quanto às necessidades de recursos da empresa.
- ⇒ Nesse sentido, a ideia do negócio deve estimular aqueles que têm de decidir se implementam ou não um novo negócio, e em outra situação, se continuam ou não com o negócio existente. Em outras palavras, trata-se de vender a ideia do negócio como se estivéssemos diante de um produto principal. Logo, para isso, é necessário que se estruture a ideia do projeto em etapas, conforme Figura 2.1.

Projeto em
etapas,
conforme
Figura 2.1.

Definição



2.2. ROTEIROS, ELABORAÇÃO E ESTRUTURAS DE PROJETO

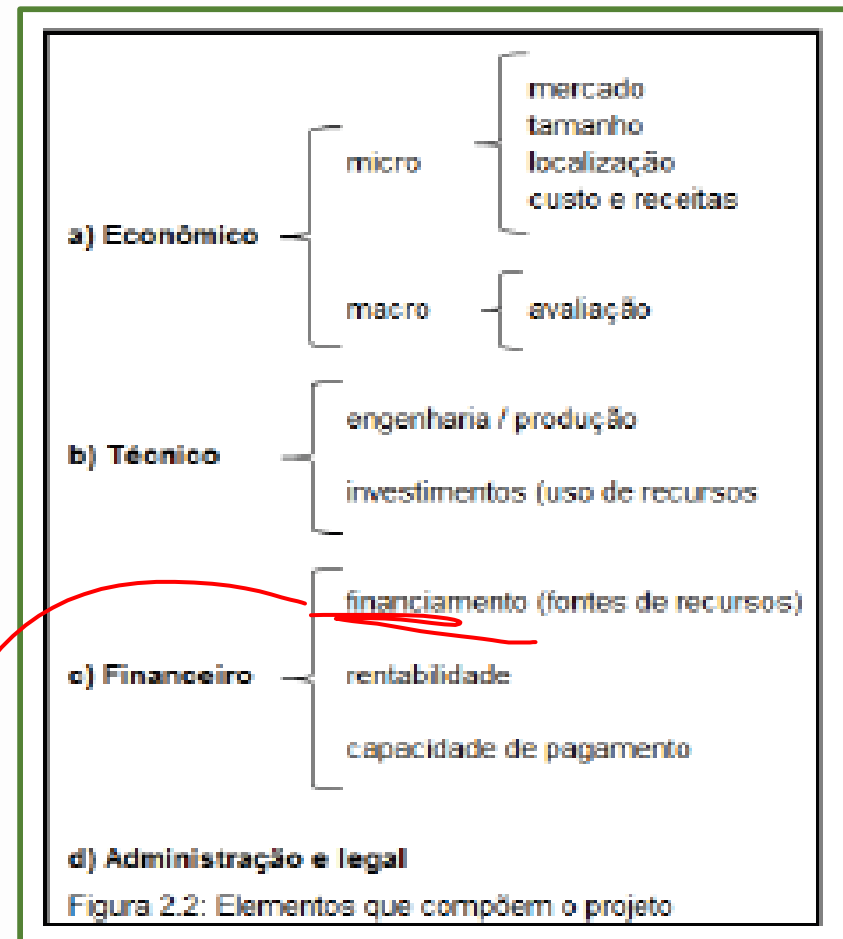
⇒ Na conclusão do projeto, o produto é apresentado e as atividades administrativas são encerradas. Um novo ciclo de vida pode ter início. De um modo geral, podemos distinguir quatro etapas principais: *ou o serviço*

1. Anteprojeto (preparação).
2. Projeto final ou definitivo (estruturação).
3. Montagem e execução (execução).
4. Funcionamento normal (conclusão).

2.3. ELEMENTOS QUE COMPÕEM O PROJETO

⇒ A elaboração de projetos tem maior evidência nas considerações de natureza microeconômica. A avaliação por sua vez tem maior ênfase nas considerações de natureza macroeconômica (sistema como um todo). Pode-se dizer que, a avaliação liga os projetos aos programas.

- bancos
- órgãos



2.4. ROTEIRO PARA ELABORAÇÃO DE PROJETOS

- ⇒ Apresentamos, a seguir, dois modelos de roteiros para elaboração de projetos.
- ⇒ No primeiro, em um roteiro simplificado, podemos dividir a proposta formal do plano de negócios, em três partes:

2.4.1. ROTEIRO 1

(1º modelo)
Ex: COOTAXI

I – A empresa

- Denominação ou razão social; forma jurídica.
- Capital atual (subscrito e integralizado) e aumentos previstos. ➡ (Quotas)
- Principais acionistas, controle acionário, relação com outras empresas ou grupos financeiros.
- Dirigentes e administradores principais.
- Histórico das atividades da empresa e evolução da produção, vendas, capital e resultados financeiros (nos casos de ampliação de empresas existentes).

2.4.1. ROTEIRO 1

II – Projeto

- Apresentação: descrição sumária dos objetivos e características principais do projeto, com indicação dos seus promotores ou responsáveis por sua execução, do programa de produção, investimentos necessários, esquema de financiamento e resultados esperados.
- Mercado. *(Qual vai atender?)*
- Tamanho.
- Localização.
- Engenharia/produção

Descrever quem elabora, quem vai implantar...

- Investimento.
- Financiamento.
- Custos e receitas anuais.
- Organização e administração.
- Justificativa econômica.
- Conclusões.

2.4.1. ROTEIRO 1

III – Anexos

Estudos complementares, plantas, catálogos, desenhos, e demais documentos que tenham sido utilizados para elaboração do projeto.

2.4.2. ROTEIRO 2 (2º modelo)

Apresentamos abaixo, outro exemplo de roteiro de plano de negócios:

- justificativa
- **Resumo**: É apresentado um breve resumo da cooperativa, suas atividades, organização, objetivos, metas e produtos.
 - **Apresentação do projeto**: Descrever detalhadamente os tópicos abaixo:

2.4.2. ROTEIRO 2

- Apresentação do projeto: Descrever detalhadamente os tópicos abaixo:

- Quem são os interessados/responsáveis pela implementação (qualificação, formação, experiências profissionais, etc.)
- Quais serão os produtos, serviços e a tecnologia trabalhados (descrição do produto, tecnologia utilizada, etc.)
- O mercado potencial (a quem se destina, estudo criterioso do mercado).
a quem oferecer?
- Elementos de diferenciação (diferenciais do produto, qualidade, preços, distribuição, etc.)
** mentalidade do cliente.*

2.4.2. ROTEIRO 2

- **Apresentação do projeto**: Descrever detalhadamente os tópicos abaixo:

- **Projeção de vendas** (explicar como devem acontecer os volumes de vendas, de forma qualitativa e quantitativa).
 - **Rentabilidade e projeções financeiras** (identificar os custos, considerando as projeções de vendas, a serem incidentes sobre os produtos)
 - **Necessidades de financiamento** (apurado o valor do investimento inicial, verificar a necessidade de buscar alguma fonte de financiamento para adquirir as máquinas, equipamentos, veículos, imóveis outros que serão necessárias ao pleno fluxo de produção).
- projeto de financiamento

2.4.2. ROTEIRO 2

- A Empresa

a) **Produtos e serviços existentes** – (se a cooperativa já existe, expor os produtos e aspectos importantes deste, como qualidade, aceitação do mercado, etc.)

b) **Planejamento estratégico** – identificar, se existente, caso contrário, trabalhar na construção dos seguintes itens:

- Missão
- Foco
- Objetivos (geração de renda, empregos, renda, etc.)
- Desafios
- Descrição legal – o regime jurídico de enquadramento da cooperativa.

*Tradução
de Ramos
de cooperativas*

2.4.2. ROTEIRO 2

- A Empresa

b) Planejamento estratégico – identificar, se existente, caso contrário, trabalhar na construção dos seguintes itens:

- Estrutura organizacional. *→ Cooperativas Agroindustriais*
- ~~• Fluxo de produção~~ (descrição de etapas, como por exemplo, recebimento da matéria-prima: pesagem, lavagem, seleção da matéria-prima, tratamento térmico (cozimento), resfriamento, rotulagem, estocagem, expedição, etc.)
- Plano financeiro. *→ contador*
- Planilhas de investimentos, receitas, custos, despesas projetadas, relatórios de fluxo de caixa, demonstrativos de resultados, balanço patrimonial, análise da viabilidade (TIR, Payback, VPL, etc.) Descrição da análise da viabilidade e parecer final.

UNIDADE II – DEFINIÇÃO E TIPOS DE PROJETOS

RESUMO

A segunda aula apresenta as definições e tipos de projetos, exemplos de roteiro e estruturas que devem ser consideradas, antes da tomada de decisão de investir em um negócio para a cooperativa, construindo-se um plano de negócio com base em um método consistente, oportunizando ao investidor, uma visão ampla do negócio e detalhada o suficiente para embasar uma decisão de negócio.

Busca-se com isso, assegurar que será examinado tudo o que é importante e impactará ou será impactado no âmbito da atividade, definida pela cooperativa.

UNIDADE II – DEFINIÇÃO E TIPOS DE PROJETOS

ATIVIDADE – Unidade II – para 01/03

1. Assinale com a letra “V” se a assertiva apresentada for verdadeira e com a letra “F”, se for falsa.
 - () O planejamento e a execução de qualquer investimento público ou privado deve ser realizado a partir de um projeto.
 - () Projeto de pré-viabilidade é um projeto que procura verificar a viabilidade a nível interno da própria empresa.
 - () A descrição, explicação e justificação constitui um dos aspectos mais importantes e decisivos do plano de viabilidade, especialmente para os investidores.
 - () Ao projetar uma ideia de negócio, sempre é conveniente adotar uma mentalidade de fabricante, não de cliente.

2. Na conclusão do projeto, o produto é apresentado e as atividades administrativas são encerradas. Um novo ciclo de vida pode ter início. De um modo geral, podemos distinguir quatro etapas principais a serem desenvolvida em ordem:

- a) Montagem e execução (execução), anteprojeto (preparação), projeto final ou definitivo (estruturação) e funcionamento normal.
- b) Projeto final ou definitivo (estruturação), anteprojeto (preparação), montagem e execução (execução) e funcionamento normal.
- c) Anteprojeto (preparação), projeto final ou definitivo (estruturação), montagem e execução (execução) e funcionamento normal.
- d) Anteprojeto (preparação), montagem e execução (execução), projeto final ou definitivo (estruturação) e funcionamento normal.

3. Antes de escolher a ideia que pode se traduzir em uma oportunidade de negócio, é preciso executar uma série de etapas preliminares para garantir que, na medida do possível, o projeto seja bem sucedido. Neste sentido, é importante: (marque a alternativa **errada**)

- a) Recolher todas as informações úteis e interessantes sobre o tipo de negócio e produto que se pretende implementar.
- b) Estabelecer implicitamente se o que foi feito, satisfaz nossos negócios.
- c) Verificar se é uma ideia existente ou que tenha sido utilizada por outras empresas, ou se existem empresas que estão considerando a sua implementação.
- d) Testar possíveis defeitos e dificuldades que podem surgir quanto a sua aplicação.

4. Em um roteiro de plano de negócios, os seguintes itens, com sua respectiva definição, são informações necessárias ao projeto: (marque a alternativa errada)

- a) Elementos de diferenciação (diferenciais do produto, qualidade, preços, distribuição, etc.).
- b) Mercado potencial (descrição do produto, tecnologia utilizada, etc.).
- c) Projeção de vendas (explicar como devem acontecer os volumes de vendas, de forma qualitativa e quantitativa).
- d) Quem são os interessados/responsáveis pela implementação (qualificação, formação, experiências profissionais, etc.).