

Doces Marília de Dirceu

Fabrica de Doces - Exemplo

Elaborado por: Plano de Negócio - Exemplos

Data criação: 09/01/2014 14:36

Data Modificação: 21/02/2014 14:26

Tipo Empresa: Empresa nascente

- 1 - Sumário Executivo
 - 1.1 - Resumo
 - 1.2 - Dados dos empreendedores
 - 1.3 - Missão da empresa
 - 1.4 - Setores de atividade
 - 1.5 - Forma jurídica
 - 1.6 - Enquadramento tributário
 - Âmbito federal
 - Âmbito estadual
 - Âmbito municipal
 - 1.7 - Capital social
 - 1.8 - Fonte de recursos
- 2 - Análise de mercado
 - 2.1 - Estudo dos clientes
 - 2.2 - Estudo dos concorrentes
 - 2.3 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
 - 3.1 - Produtos e serviços
 - 3.2 - Preço
 - 3.3 - Estratégias promocionais
 - 3.4 - Estrutura de comercialização
 - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano operacional
 - 4.1 - Leiaute
 - 4.2 - Capacidade instalada
 - 4.3 - Processos operacionais
 - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro
 - 5.1 - Investimentos fixos
 - 5.2 - Estoque inicial
 - 5.3 - Caixa mínimo
 - 5.4 - Investimentos pré-operacionais
 - 5.5 - Investimento total
 - 5.6 - Faturamento mensal
 - 5.7 - Custo unitário
 - 5.8 - Custos de comercialização
 - 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
 - 5.10 - Custos de mão-de-obra
 - 5.11 - Custos com depreciação
 - 5.12 - Custos fixos operacionais mensais
 - 5.13 - Demonstrativo de resultados
 - 5.14 - Indicadores de viabilidade
- 6 - Construção de cenário
 - 6.1 - Ações preventivas e corretivas
- 7 - Avaliação estratégica
 - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 8 - Avaliação do plano
 - 8.1 - Análise do plano

1 - Sumário Executivo

1.1 - Resumo

O projeto consiste na formalização e ampliação da capacidade produtiva da empresa Doces Marília de Dirceu. O negócio será uma empresa individual administrada pela Sra. Luiza Maria de Figueiredo, proprietária e com formação em Nutrição pela Universidade Federal de Viçosa e experiência na área empresarial.

A fabricação dos produtos vai ocorrer na fazenda da família. Para isso será necessária a abertura da empresa, a aquisição de equipamentos e utensílios, investimentos na reforma das instalações e a compra de um veículo utilitário.

Os produtos serão à base de leite (puro ou misturado) de doces típicos da região e também orgânicos. Os clientes serão formados por redes de supermercados, comerciantes de menor porte "de bairro", hotéis, restaurantes e estabelecimentos similares da região.

O investimento será da ordem de R\$ 52 mil, sendo R\$ 22 mil de recursos próprios e R\$ 30 mil financiados por meio de financiamento obtido junto a uma cooperativa de crédito.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 152.813,74
Lucratividade	10,79 %
Rentabilidade	32,35 %
Prazo de retorno do investimento	3 anos e 2 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Luiza Maria de Figueiredo		
Endereço:	Rua da Alfândega, 200		
Cidade:	Ouro Preto Estado	Estado:	Minas Gerais
Perfil:	<p>Luiza Maria de Figueiredo Empreendedora e proprietária do negócio formou-se em Nutrição pela Universidade Federal de Viçosa. Tem experiênciacomercial e fez diversos estágios técnicos na área de alimentação. Participa da administração da propriedade familiar onde criam gado de leite e cultivam legumes, hortaliças e, principalmente, árvores frutíferas. A família tem tradição na produção de doces artesanais a base de leite e frutas.</p> <p>É organizada e domina técnicas e boas práticas para fabricação e manipulação de alimentos. Procura se aperfeiçoar como empresária e vem participando regularmente de cursos e palestras relacionados à gestão de pequenos negócios e liderança.</p>		
Atribuições:	<p>Será responsável pela gestão da empresa. Suas principais atribuições são:</p> <p>Compra de materiais (vidros, rótulos, embalagens). Contratação de empregados.</p>		

Supervisão do processo de fabricação.
Comercialização e relacionamento com os clientes.
Gestão e operação do caixa.

1.3 - Missão da empresa

Proporcionar pequenos prazeres e a satisfação dos clientes, mantendo a qualidade, sabor e tradição na fabricação e comercialização de doces.

1.4 - Setores de atividade

- Agropecuária
- Comércio
- Indústria
- Serviços

1.5 - Forma jurídica

- Empresário
- Sociedade Limitada
- Outros:

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

- Empreendedor Individual
- Regime SIMPLES
- Regime NORMAL
 - IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica
 - PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social
 - COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
 - CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
 - IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

Âmbito estadual

- ICMS – Regime Simplificado
- ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (SISTEMA DÉBITO E CRÉDITO)

Âmbito municipal

- ISS – Imposto sobre Serviços

1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Luiza Maria de Figueiredo	R\$ 61.837,14	100,00
Total		R\$ 61.837,14	100,00

1.8 - Fonte de recursos

Parte dos recursos para montar a fábrica na fazenda será proveniente da própria empreendedora e o capital restante será obtido através de linha de financiamento junto à Cooperativa de Crédito Rural da cidade.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

O consumo de doces a base de leites e frutas é feito principalmente por pessoas da classe A, B e C. Os clientes diretos e canais de venda serão supermercados, mini-mercados, lojas de doces, lanchonetes, hotéis, postos de combustíveis de estrada, lojas de artesanato e produtos regionais, bancas do mercado e estabelecimentos similares.

Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

Consumidor final: pessoas que desejam adquirir doces típicos a base de leite e frutas para o próprio consumo ou para presentear. Os consumidores valorizam a qualidade dos ingredientes, novidades nos sabores e o design das embalagens. Outro atributo são doces com menos açúcar com foco em bem-estar e saúde.

Compradores: estabelecimentos comerciais como supermercados, mini-mercados, lojas de doces, lanchonetes, hotéis, postos de combustíveis de estrada, lojas de artesanato e produtos regionais, bancas do mercado. Essas empresas têm como requisitos de compra a qualidade dos produtos, a pontualidade na entrega e os requisitos de higiene e segurança alimentar.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Ouro Preto e cidades em um raio de 100 km, incluindo o município de Belo Horizonte.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Doces Marília de Dirceu	Muito boa	Mais caro	Dinheiro ou cheque	Fazenda Inconfidentes, zona rural de Ouro Preto	Terça a sábado pela manhã	Entrega e pós-venda	Higiene na fabricação. Procedência das frutas e do leite. Produção orgânica.
Concorrente 1 - Doces Tiradentes - EI	Inferior	Bem mais barato	Dinheiro, cheque	Periferia de Ouro Preto	Todos os dias	Nenhum	Embalagem de tamanhos variados. Utiliza conservantes e aditivos.
Concorrente 2 - Doces Delícia Ltda	Muito boa	Um pouco mais caro	Dinheiro, cheque ou cartão	Mariana	Segunda a sexta - horário comercial	Serviços de entrega	Selo S.I.F e IMA.

Conclusões

A Doces Marília de Dirceu se destaca pela qualidade e sabor dos seus produtos. Seu preço é um pouco maior em relação à concorrência, mas esse valor é compensado pela qualidade dos ingredientes e materiais utilizados. Além disso, adota técnicas de produção e conservação sem a adição de produtos químicos. Seus doces são reconhecidos na região que valorizam produtos mais naturais e orgânicos. A Fazenda está para ser beneficiada como participante de um programa local de Fair Trade (Comércio Justo).

2.3 - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Vidros	Santa Marina Vidros	600 ml - R\$ 0,80 a unid. 300 ml-R\$0,60	14 e 28 dias	3 dias	Rio de Janeiro - RJ
2	Tampas	Estamparia Lafayete Ltda.	Grande R\$ 0,30; Pequena R\$ 0,25	30 d. no cheque ou boleto	2 diasta entrega ou 1 dia	Conselheiro Lafaiete - MG
3	Rótulos	Gráfica Modelo	R\$ 150,00 o milheiro	30 dias no chequeou cartão	5 dias	Belo Horizonte - MG
4	Açúcar Cristal Orgânico	Distribuidora Ponte Novense Ltda.	R\$ 3,00 o quilo	28 dias no boleto	Imediato.	Ponte Nova - MG
5	Açúcar refinado	Distribuidora Ponte Novense Ltda.	R\$ 1,49 o quilo	28 dias no boleto	Imediato	Ponte Nova - MG
6	Leite	Vizinhos de fazenda	R\$ 1,00 o litro	15 dias	1 dia	Ouro Preto - MG
7	Frutas fora da estação	Ceasa - MG	Entre R\$ 1,50 a R\$ 5,00	À vista com 5% de desconto ou no cartão	Pronta entrega	Belo Horizonte - MG
8	Frutas da região (na estação)	Vizinhos de fazenda	Entre R\$ 1,50 a R\$ 3,00	15 dias	1 dia	Ouro Preto - MG
9	Caixa de papelão	Distribuidora de embalagens Del Rey.	R\$ 2,40 a caixa	15 dias no cheque	Imediato	Ouro Preto - MG
10	Gás	Minasgás	R\$ 140,00	À vista	1 dia	Ouro Preto - MG

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Doces em compotas à base de leite (doce de leite puro, com coco, com chocolate, com ovos) em vidros de 600 ml e 300 ml;

Doces de frutas da região em compotas;

Doces de frutas orgânicos.

Nº	Produtos / Serviços
1	Doce de leite puro – 600 ml.
2	Doce de leite puro – 300 ml
3	Doce de leite misturado – 600 ml.
4	Doce de leite misturado – 300 ml
5	Compota de frutas – 600 ml.
6	Compota de frutas – 300 ml
7	Doce de frutas orgânico (compotas) – 600 ml.
8	Doce de frutas orgânico (compotas)- 300 ml.

3.2 - Preço

Produto/Preço

1. Doce de leite puro - 600 ml. R\$ 10,00
2. Doce de leite puro - 300 ml R\$ 6,00
3. Doce de leite misturado - 600 ml. R\$ 12,00
4. Doce de leite misturado - 300 ml R\$ 7,00
5. Compota de frutas - 600 ml. R\$ 11,00
6. Compota de frutas - 300 ml R\$ 8,00
7. Doce de frutas orgânico (compotas) - 600 ml. R\$ 17,00
8. Doce de frutas orgânico (compotas)- 300 ml. R\$ 10,00

Como os produtos da Doces Marília de Dirceu se destacam pela qualidade e sabor dos seus produtos, o preço será um pouco maior em relação à concorrência, mas a qualidade e a tradição, além dos produtos orgânicos, são diferenciais para os clientes. Dessa forma, os preços foram calculados com base nos custos, em pesquisas feitas nos concorrentes diretos, no perfil dos clientes e na oferta de valor do negócio.

3.3 - Estratégias promocionais

Para promover a empresa serão utilizadas as seguintes estratégias de comunicação, promoção, patrocínio e mídias:

Distribuição de folhetos.

Anúncios na rádio e jornal local.

Cartões de visitas.

Participação em feiras e eventos.

Showroom e área de degustação dos produtos.

Produção de displays, totens e folhetos explicativos com a composição e qualidade dos produtos.

Internet (site e fanpage)

3.4 - Estrutura de comercialização

Vistas pessoais aos principais compradores (estabelecimentos comerciais).

Atendimento aos compradores com visita às instalações na própria fazenda.

Canais como encomendas pela internet, telefone e venda direta.

3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Fazenda Marília de Dirceu
Bairro:	Zona Rural
Cidade:	Ouro Preto
Estado:	Minas Gerais
Fone 1:	(31) 9999-9999
Fone 1:	(31) 9999-9999
Fax:	() -

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

A fábrica fica localizada na própria fazenda de 50 hectares, distante 10 km do centro da cidade.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

A capacidade produtiva é de aproximadamente 1.500 vidros de compotas por mês com a produção em 1 turno de segunda a sexta, o que corresponde a 70 potes dia.

Produto Estimativa de vendas mensal (unidades)

Doce de leite puro - 600 ml./400 unidades

Doce de leite puro - 300 ml./200 unidades

Doce de leite misturado - 600 ml./200 unidades

Doce de leite misturado - 300 ml./100 unidades

Compota de frutas - 600 ml./300 unidades

Compota de frutas - 300 ml./100 unidades

Doce de frutas orgânico em compotas - 600 ml./150 unidades

Doce de frutas orgânico em compotas - 300 ml./50 unidades

Qual será o volume de produção (ou serviço) e comercialização iniciais?

A empresa irá comercializar toda a sua produção mensal, ou seja, 1.500 unidades mês do produto, em função dos acordos e contratos estabelecidos.

4.3 - Processos operacionais**Compras**

As compras serão feitas pela proprietária. Com os fornecedores tradicionais, as encomendas podem ser feitas por telefone ou e-mail. A aquisição de alguns materiais serão feitas pessoalmente, pois a entrega é imediata. Compras de frutas e leite provenientes das fazendas vizinhas serão feitas por auxiliares.

Produção dos doces

O processo envolve a (1) seleção das frutas para descartar as que estão fora do padrão de maturação ou impróprias para o consumo; (2) estocagem adequada das frutas e matérias-primas que não serão processadas imediatamente; (3) lavagem em duas etapas, primeiro uma pré-lavagem através da imersão das frutas em água potável e depois lavagem com água clorada e escovamento; (4) descascamento após a limpeza e seleção; (5) corte e cozimento para tratamento térmico em tachos.

Controle de qualidade

Realizado pela proprietária durante todo o processo de fabricação para assegurar a qualidade e a não contaminação do produto final.

Envase e empacotamento

O envase é feito em recipientes apropriados para comercialização quando o produto atinge o seu ponto final. Em seguida são embalados em caixas de papelão e devidamente etiquetados.

Controles financeiros

Os controles de contas a pagar, contas a receber, estoques e o movimento e fluxo de caixa serão feitas pela empreendedora por meio de um software específico.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Auxiliar de fabricação	Higiene, organização e atenção focada. Morar próximo à fazenda. Desejável curso de Alimentos mais Seguros.

5 - Plano financeiro

5.1 - Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (A)				R\$ 0,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (B)				R\$ 0,00

C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Fogão industrial - 1 boca	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
2	Botijão de gas 45 litros	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
3	Liquidificador Inox Tron	2	R\$ 450,00	R\$ 900,00
4	Freezer alimentos - Consul 2 portas.	1	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
5	ECF	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
6	Filtro industrial purimax - H2O	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
7	Exaustor industrial Tufão com coifa	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
8	Ventiladores	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
9	Termômetros	4	R\$ 50,00	R\$ 200,00
SUB-TOTAL (C)				R\$ 11.400,00

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Bancada em fórmica 2,1m x 1,1m	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
2	Tacho inox	4	R\$ 1.500,00	R\$ 6.000,00
3	Colheres e espátulas	16	R\$ 15,00	R\$ 240,00
4	Vasilhames diversos - verba	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 7.340,00

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Veículo utilitário	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
SUB-TOTAL (E)				R\$ 20.000,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador + impressora	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 1.500,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 40.240,00
---	----------------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Vidros grandes	1100	R\$ 0,90	R\$ 990,00
2	Vidros pequenos	500	R\$ 0,60	R\$ 300,00
3	Tampas grandes	1100	R\$ 0,30	R\$ 330,00
4	Tampas pequenas	500	R\$ 0,25	R\$ 125,00
5	Rótulos - milho	3	R\$ 150,00	R\$ 450,00
6	Caixas de papelão	500	R\$ 1,80	R\$ 900,00
7	Botijões de gás	2	R\$ 140,00	R\$ 280,00
8	Açúcar refinado - k.	300	R\$ 1,49	R\$ 447,00
9	Açúcar cristal orgânico - k.	100	R\$ 3,00	R\$ 300,00
10	Frutas - média por quilo.	150	R\$ 2,00	R\$ 300,00
11	Frutas orgânicas - média p/k.	50	R\$ 4,00	R\$ 200,00
12	Leite - litros	150	R\$ 1,00	R\$ 150,00
13	Mistura para doce de leite	1	R\$ 128,00	R\$ 128,00
14	Material de limpeza- verba	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
15	Material descartável - verba	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
TOTAL (A)				R\$ 5.300,00

5.3 - Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista	20,00	0	0,00
A prazo (1) - Cheque pré	80,00	30	24,00
Prazo médio total			24

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista - Gás	6,00	0	0,00
A prazo (1) - Vidros	25,00	21	5,25
A prazo (2) - Tampas e rotúlos e caixas	40,00	30	12,00
A prazo (3) - Frutas e leite	23,00	15	3,45
A prazo (4) - Diversos	6,00	30	1,80
Prazo médio total			23

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	4

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	24
2. Estoques – necessidade média de estoques	4
Subtotal Recursos fora do caixa	28
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	23
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	23
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	5

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 7.818,17
2. Custo variável mensal	R\$ 5.964,67

3. Custo total da empresa	R\$ 13.782,84
4. Custo total diário	R\$ 459,43
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	5
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 2.297,14

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 5.300,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 2.297,14
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 7.597,14

5.4 - Investimentos pré-operacionais

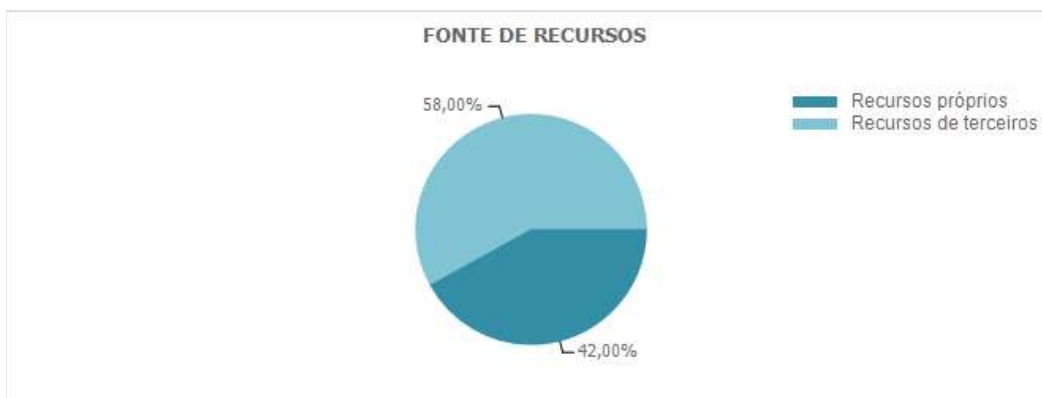
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 9.000,00
Divulgação	R\$ 1.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 1.000,00
Outras despesas	R\$ 0,00
Consultoria	R\$ 1.000,00
TOTAL	R\$ 14.000,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 40.240,00	65,07
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 7.597,14	12,29
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 14.000,00	22,64
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 61.837,14	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 25.971,60	42,00
Recursos de terceiros	R\$ 35.865,54	58,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 61.837,14	100,00



5.6 - Faturamento mensal

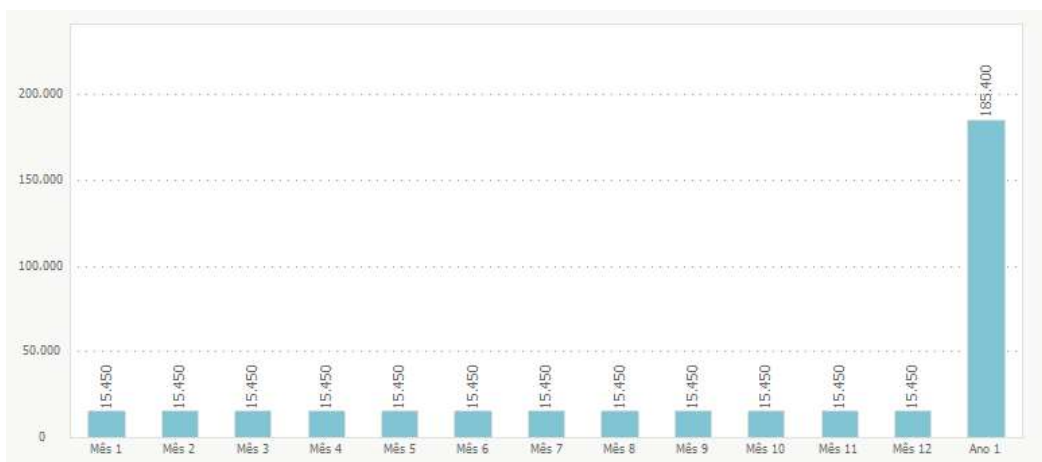
Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Doce de leite puro – 600 ml.	400	R\$ 10,00	R\$ 4.000,00
2	Doce de leite puro – 300 ml	200	R\$ 6,00	R\$ 1.200,00
3	Doce de leite misturado – 600 ml.	200	R\$ 12,00	R\$ 2.400,00
4	Doce de leite misturado – 300 ml	100	R\$ 7,00	R\$ 700,00
5	Compota de frutas – 600 ml.	300	R\$ 11,00	R\$ 3.300,00
6	Compota de frutas – 300 ml	100	R\$ 8,00	R\$ 800,00

7	Doce de frutas orgânico (compotas) – 600 ml.	150	R\$ 17,00	R\$ 2.550,00
8	Doce de frutas orgânico (compotas)– 300 ml.	50	R\$ 10,00	R\$ 500,00
TOTAL				R\$ 15.450,00

Projeção das Receitas:

- Sem expectativa de crescimento
- Crescimento a uma taxa constante:
 - 0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses
 - 0,00 % ao ano a partir do 2º ano
- Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 15.450,00
Mês 2	R\$ 15.450,00
Mês 3	R\$ 15.450,00
Mês 4	R\$ 15.450,00
Mês 5	R\$ 15.450,00
Mês 6	R\$ 15.450,00
Mês 7	R\$ 15.450,00
Mês 8	R\$ 15.450,00
Mês 9	R\$ 15.450,00
Mês 10	R\$ 15.450,00
Mês 11	R\$ 15.450,00
Mês 12	R\$ 15.450,00
Ano 1	R\$ 185.400,00



5.7 - Custo unitário**Produto: Doce de leite puro – 600 ml.**

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Leite	1	R\$ 1,00	R\$ 1,00
Açúcar refinado	0,30	R\$ 1,49	R\$ 0,45
Vidro - 600 ml	1	R\$ 0,90	R\$ 0,90
Tampa grande	1	R\$ 0,30	R\$ 0,30
Rótulo	1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
Embalagem	0,17	R\$ 1,80	R\$ 0,31
Gás	1	R\$ 0,19	R\$ 0,19
TOTAL			R\$ 3,29

Produto: Doce de leite puro – 300 ml

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Leite	0,50	R\$ 1,00	R\$ 0,50
Açúcar refinado	0,15	R\$ 1,49	R\$ 0,22
Vidro - 300 ml	1	R\$ 0,60	R\$ 0,60
Tampa pequena	1	R\$ 0,25	R\$ 0,25
Rótulo	1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
Embalagem	0,08	R\$ 1,80	R\$ 0,14
Gás	1	R\$ 0,19	R\$ 0,19
TOTAL			R\$ 2,06

Produto: Doce de leite misturado – 600 ml.

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Leite	0,80	R\$ 1,00	R\$ 0,80
Açúcar refinado	0,30	R\$ 1,49	R\$ 0,45
Mistura para doce de leite	1	R\$ 0,64	R\$ 0,64
Vidro - 600 ml	1	R\$ 0,90	R\$ 0,90
Tampa grande	1	R\$ 0,30	R\$ 0,30
Rótulo	1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
Embalagem	0,17	R\$ 1,80	R\$ 0,31
Gás	1	R\$ 0,19	R\$ 0,19
TOTAL			R\$ 3,73

Produto: Doce de leite misturado – 300 ml

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Leite	0,40	R\$ 1,00	R\$ 0,40
Açúcar refinado	0,15	R\$ 1,49	R\$ 0,22
Mistura para doce de leite	1	R\$ 0,32	R\$ 0,32
Vidro - 300 ml	1	R\$ 0,60	R\$ 0,60
Tampa pequena	1	R\$ 0,25	R\$ 0,25
Rótulo	1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
Embalagem	0,08	R\$ 1,80	R\$ 0,14
Gás	1	R\$ 0,19	R\$ 0,19
TOTAL			R\$ 2,28

Produto: Compota de frutas – 600 ml.

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Frutas	0,60	R\$ 2,00	R\$ 1,20
Açúcar refinado	0,30	R\$ 1,49	R\$ 0,45
Vidro - 600 ml	1	R\$ 0,90	R\$ 0,90
Tampa grande	1	R\$ 0,30	R\$ 0,30
Rótulo	1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
Embalagem	0,17	R\$ 1,80	R\$ 0,31
Gás	1	R\$ 0,19	R\$ 0,19
TOTAL			R\$ 3,49

Produto: Compota de frutas – 300 ml

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Fruta	0,30	R\$ 2,00	R\$ 0,60
Açúcar refinado	0,15	R\$ 1,49	R\$ 0,22
Vidro - 300 ml	1	R\$ 0,60	R\$ 0,60
Tampa pequena	1	R\$ 0,25	R\$ 0,25
Rótulo	1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
Embalagem	0,08	R\$ 1,80	R\$ 0,14
Gás	1	R\$ 0,19	R\$ 0,19
TOTAL			R\$ 2,16

Produto: Doce de frutas orgânico (compotas) – 600 ml.

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Frutas orgânicas	0,60	R\$ 4,00	R\$ 2,40
Açúcar cristal orgânico	0,30	R\$ 3,00	R\$ 0,90
Vidro - 600 ml	1	R\$ 0,90	R\$ 0,90
Tampa grande	1	R\$ 0,30	R\$ 0,30
Rótulo	1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
Embalagem	0,17	R\$ 1,80	R\$ 0,31
Gás	1	R\$ 0,19	R\$ 0,19
TOTAL			R\$ 5,15

Produto: Doce de frutas orgânico (compotas)– 300 ml.

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Frutas orgânicas	0,30	R\$ 4,00	R\$ 1,20
Açúcar cristal orgânico	0,15	R\$ 3,00	R\$ 0,45
Vidro - 300 ml	1	R\$ 0,60	R\$ 0,60
Tampa pequena	1	R\$ 0,25	R\$ 0,25
Rótulo	1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
Embalagem	0,08	R\$ 1,80	R\$ 0,14
Gás	1	R\$ 0,19	R\$ 0,19
TOTAL			R\$ 2,98

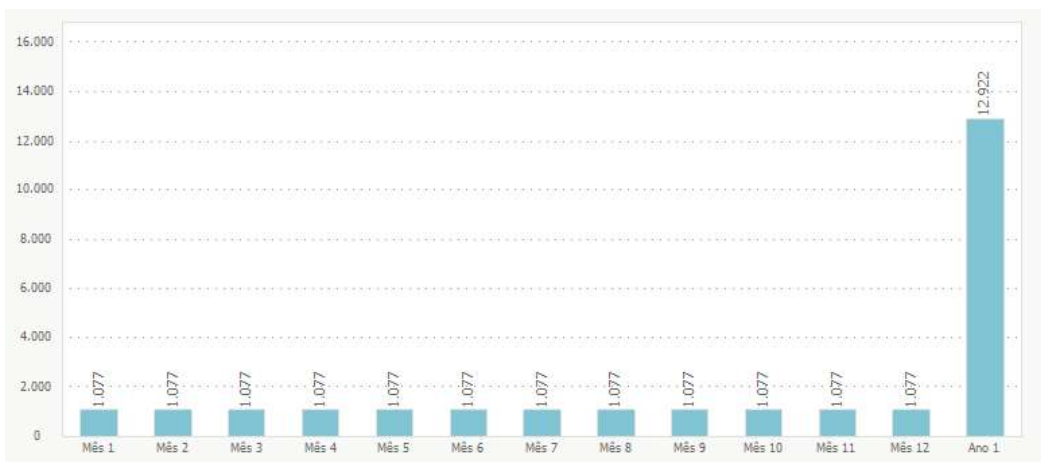
5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	5,97	R\$ 15.450,00	R\$ 922,37
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 15.450,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 15.450,00	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	1,00	R\$ 15.450,00	R\$ 154,50

Total Impostos	R\$ 922,37
Total Gastos com Vendas	R\$ 154,50
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 1.076,87

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 1.076,87

Mês 2	R\$ 1.076,87
Mês 3	R\$ 1.076,87
Mês 4	R\$ 1.076,87
Mês 5	R\$ 1.076,87
Mês 6	R\$ 1.076,87
Mês 7	R\$ 1.076,87
Mês 8	R\$ 1.076,87
Mês 9	R\$ 1.076,87
Mês 10	R\$ 1.076,87
Mês 11	R\$ 1.076,87
Mês 12	R\$ 1.076,87
Ano 1	R\$ 12.922,44

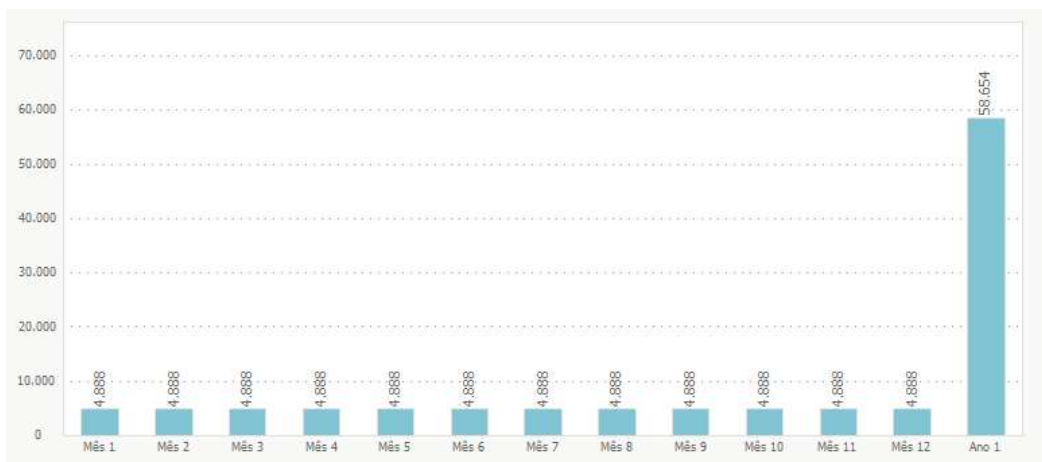


5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Doce de leite puro – 600 ml.	400	R\$ 3,29	R\$ 1.317,20
2	Doce de leite puro – 300 ml	200	R\$ 2,06	R\$ 411,50
3	Doce de leite misturado – 600 ml.	200	R\$ 3,73	R\$ 746,60
4	Doce de leite misturado – 300 ml	100	R\$ 2,28	R\$ 227,75
5	Compota de frutas – 600 ml.	300	R\$ 3,49	R\$ 1.047,90
6	Compota de frutas – 300 ml	100	R\$ 2,16	R\$ 215,75
7	Doce de frutas orgânico (compotas) – 600 ml.	150	R\$ 5,15	R\$ 771,90

8	Doce de frutas orgânico (compotas)– 300 ml.	50	R\$ 2,98	R\$ 149,20
TOTAL			R\$ 4.887,80	

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 4.887,80
Mês 2	R\$ 4.887,80
Mês 3	R\$ 4.887,80
Mês 4	R\$ 4.887,80
Mês 5	R\$ 4.887,80
Mês 6	R\$ 4.887,80
Mês 7	R\$ 4.887,80
Mês 8	R\$ 4.887,80
Mês 9	R\$ 4.887,80
Mês 10	R\$ 4.887,80
Mês 11	R\$ 4.887,80
Mês 12	R\$ 4.887,80
Ano 1	R\$ 58.653,60



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Auxiliar de fabricação	3	R\$ 675,00	R\$ 2.025,00	28,00	R\$ 567,00	R\$ 2.592,00
TOTAL	3		2.025,00		R\$ 567,00	R\$ 2.592,00

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
EQUIPAMENTOS	R\$ 40.240,00	5	R\$ 8.048,00	R\$ 670,67
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 40.240,00	10	R\$ 4.024,00	R\$ 335,33
VEÍCULOS	R\$ 40.240,00	5	R\$ 8.048,00	R\$ 670,67
COMPUTADORES	R\$ 40.240,00	3	R\$ 13.413,33	R\$ 1.117,78
Total			R\$ 33.533,33	R\$ 2.794,45

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 200,00
Telefone + internet	R\$ 250,00
Honorários do contador	R\$ 450,00
Pró-labore	R\$ 2.500,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 50,00
Salários + encargos	R\$ 2.592,00
Material de limpeza	R\$ 100,00
Material de escritório	R\$ 50,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 626,17
Contribuição Empreendedor Individual	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 100,00
Combustível	R\$ 600,00
Diversos	R\$ 300,00
TOTAL	R\$ 7.818,17

Projeção dos Custos:

(x) Sem expectativa de crescimento

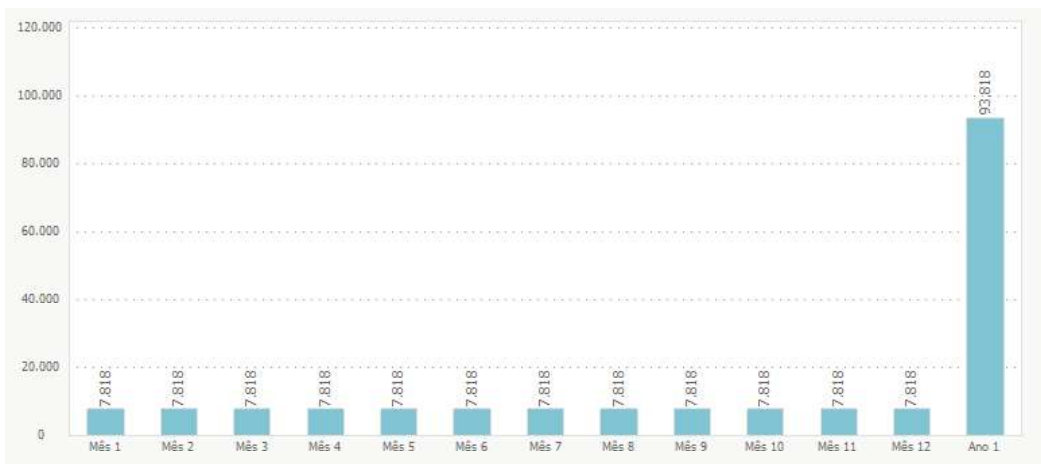
() Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 7.818,17
Mês 2	R\$ 7.818,17
Mês 3	R\$ 7.818,17
Mês 4	R\$ 7.818,17
Mês 5	R\$ 7.818,17
Mês 6	R\$ 7.818,17
Mês 7	R\$ 7.818,17
Mês 8	R\$ 7.818,17
Mês 9	R\$ 7.818,17
Mês 10	R\$ 7.818,17
Mês 11	R\$ 7.818,17
Mês 12	R\$ 7.818,17
Ano 1	R\$ 93.818,04

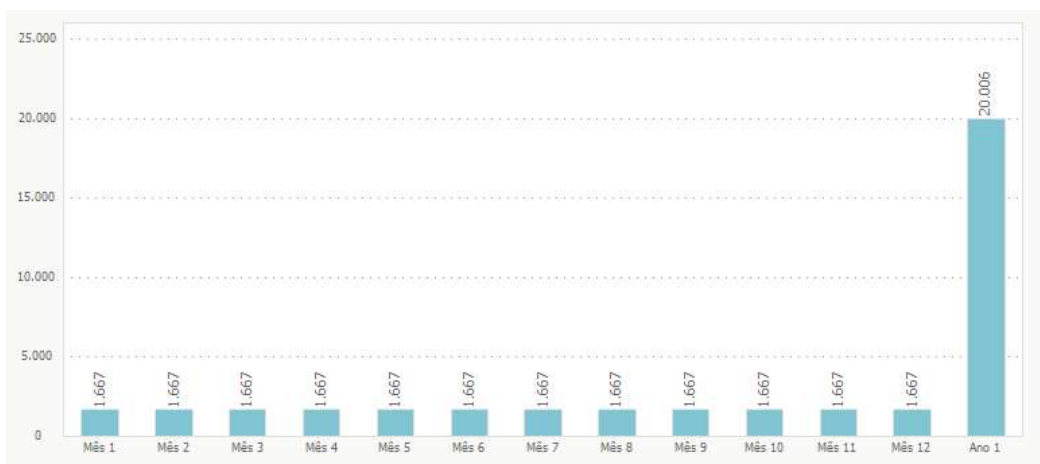


5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 15.450,00	R\$ 185.400,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 4.887,80	R\$ 58.653,60	31,64
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 922,37	R\$ 11.068,44	5,97
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 154,50	R\$ 1.854,00	1,00

Total de custos Variáveis	R\$ 5.964,67	R\$ 71.576,04	38,61
3. Margem de Contribuição	R\$ 9.485,33	R\$ 113.823,96	61,39
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 7.818,17	R\$ 93.818,04	50,60
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 1.667,16	R\$ 20.005,92	10,79

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 1.667,16
Mês 2	R\$ 1.667,16
Mês 3	R\$ 1.667,16
Mês 4	R\$ 1.667,16
Mês 5	R\$ 1.667,16
Mês 6	R\$ 1.667,16
Mês 7	R\$ 1.667,16
Mês 8	R\$ 1.667,16
Mês 9	R\$ 1.667,16
Mês 10	R\$ 1.667,16
Mês 11	R\$ 1.667,16
Mês 12	R\$ 1.667,16
Ano 1	R\$ 20.005,92



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 152.813,74

Lucratividade	10,79 %
Rentabilidade	32,35 %
Prazo de retorno do investimento	3 anos e 2 meses

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista)	20,00 %	Receita (otimista)	15,00 %
----------------------	---------	--------------------	---------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 15.450,00	100,00	R\$ 12.360,00	100,00	R\$ 17.767,50	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 4.887,80	31,64	R\$ 3.910,24	31,64	R\$ 5.620,97	31,64
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 922,37	5,97	R\$ 737,90	5,97	R\$ 1.060,73	5,97
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 154,50	1,00	R\$ 123,60	1,00	R\$ 177,68	1,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 5.964,67	38,61	R\$ 4.771,74	38,61	R\$ 6.859,37	38,61
3. Margem de contribuição	R\$ 9.485,33	61,39	R\$ 7.588,26	61,39	R\$ 10.908,13	61,39
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 7.818,17	50,60	R\$ 7.818,17	63,25	R\$ 7.818,17	44,00
Resultado Operacional	R\$ 1.667,16	10,79	R\$ -229,91	-1,86	R\$ 3.089,96	17,39

Ações corretivas e preventivas:

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

		FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS	Tradição na produção Qualidade dos doces Produtos orgânicos	OPORTUNIDADES Grande mercado consumidor próximo (cidade histórica e capital); Copa do mundo em 2014 e Olimpíadas em 2016 Aumento da demanda por produtos orgânicos.
	PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Risco de contaminação devido ao uso de técnicas tradicionais; Concentração das ações e decisões na proprietária.	AMEAÇAS Concorrentes que praticam preços abaixo do mercado; Alterações nas exigências fito sanitárias; Sazonalidade e aumento de preços das matérias-primas.

Ações:

Estimular as forças, aproveitar as oportunidades, diminuir as fraquezas e contornar as ameaças.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

O plano de negócios foi elaborado para reforçar o estudo da viabilidade da fábrica de doces. Mesmo sendo a expansão de uma já tradicional foi necessária a verificação das questões financeiras e operacionais com um maior volume de produção.

Com isso, espera-se que a fazenda seja mais produtiva, que possa gerar mais empregos na comunidade e aumentar seus índices de lucratividade trazendo realização pessoal e profissional.

Termo de Aceite

SOFTWARE CEPN 2.0 - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

O software CEPN tem o objetivo de oferecer uma ferramenta simples e aplicável para auxiliar na construção de um plano de negócios. A criação de uma empresa é uma tarefa complexa e o plano de negócios, enquanto instrumento de planejamento, é utilizado em todo o mundo e por diversas instituições, sendo aplicável à empresas dos mais diversos tamanhos e atividades.

Neste sentido, um plano de negócios permite elaborar um planejamento para ingresso no ambiente empresarial, acompanhamento de resultados e atração de recursos e parceiros.

Para Dolabela *, sua finalidade é diminuir riscos e fazer com que o empreendedor tenha a capacidade de estimar se sua empresa, projetada com base na sua visão, expectativas, pesquisa e conhecimento de mercado, é viável ou não. Sua elaboração não garante a eliminação total dos riscos e nem mesmo o sucesso, mas evita que possíveis erros sejam cometidos pela falta de análise.

* DOLABELA, F. C. O Segredo de Luísa: uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante por si só o sucesso de uma empresa. Lembre-se de que existem fatores externos que influenciam no desempenho do negócio, aos quais você deve estar atento, monitorando riscos e aproveitando oportunidades.
- Fatores internos também determinam a continuidade, o crescimento e o sucesso do negócio. Esses fatores são de inteira responsabilidade do empreendedor e estão relacionados, por exemplo, a ações planejadas no curto e longo prazo e à implantação de um bom modelo de gestão para a empresa.
- Um plano de negócios é antes de mais nada uma ação de planejamento. Portanto, você deve reunir o maior número possível de informações. Informação é a matéria-prima de um plano de negócio e quanto mais precisas forem as informações pesquisadas por você, maior a qualidade do plano. Pesquise tudo sobre o seu setor. Informações podem ser obtidas em revistas especializadas, associações, feiras, cursos, junto a outros empresários do ramo, na Internet, com clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, funcionários do governo, etc.).
- Um plano de negócio não é um instrumento rígido, estando sujeito a ajustes em função de mudanças do mercado e do ambiente interno do empreendimento. Assim, é responsabilidade do empreendedor revisá-lo permanentemente.
- O plano de negócios é uma importante instrumento gerencial, mas não figura como fim em si mesma. Existem uma série de outras ferramentas, que devem ser utilizadas por você na gestão do empreendimento, conforme cada caso.
- O plano de negócios pode vir a ser demandado por uma instituição financeira quando em um eventual pedido de empréstimo. Entretanto, este plano não assegura a obtenção dos recursos, pois cada instituição financeira têm seus próprios requisitos e exigências.
- Quanto mais claras as idéias em seu plano, melhores tendem a ser os resultados. Um plano de negócio pode ser utilizado para conseguir sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo na busca de recursos. Entretanto, o maior usuário do seu plano é você.

Tenho ciência e concordo com os termos acima.

Plano de Negócio - Exemplos