

## **Cooperativa Geradora de Energia Eletrica Distribuida SolarCOOP**

**Elaborado por: Arnaldo Lambertini Turtelli**

Data criação: 11/04/2016 22:28

Data Modificação: 27/03/2017 10:05

Tipo Empresa: Empresa em expansão

- 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
  - 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

A SolarCoop é uma empresa inovadora que trás para o mercado a oportunidade de investimento e proteção para o meio ambiente. Tem como ojetivo propiciar com a forma democrática do cooperativismo o acesso de pessoas de todas as classes sociais em um empreendimento de alto valor agregado e de futuro promissor - a geração e comercialização de energia elétrica limpa de origem fotovoltaica em especial e também de outras fontes limpas.

Os empreendedores poderão economizar valor substancial das despesas com energia elétrica de suas residências ou empresas e também participar de um projeto ecológico sem precedentes com a eliminação de gases de efeito estufa, economia de água dos reservatórios das hidroelétricas e dispêndio com a construção de novas linhas de transmissão e distribuição de energia.

O objetivo é disponibilizar centrais geradoras de energia fotovoltaica em espaços atualmente ociosos (telhados) das edificações e também pequenos parques geradores de forma que toda a energia gerada seja revendida entre os associados ou não a preços reduzidos.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 68.527,59
Lucratividade	25,35 %
Rentabilidade	803,89 %
Prazo de retorno do investimento	2 meses

## 1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Arnaldo Lambertini Turtelli		
Endereço:	Rua Aviador Gomes Ribeiro, 9-65 Apto 701		
Cidade:	Bauru	Estado:	São Paulo
Perfil:	Engenheiro Eletricista		
Atribuições:	Presidente		

Nome:	Eduardo Javier Ramirez Gallardo		
Endereço:	Rua Benta Pereira 2014		
Cidade:	São Paulo	Estado:	São Paulo
Perfil:	Engenheiro Eletricista		
Atribuições:	Diretor		

### 1.3 - Missão da empresa

Disponibilizar acesso de pessoas de todas as classes sociais com a forma democrática do cooperativismo a um empreendimento inovador e rentável com a geração e comercialização de energia limpa via tecnologia fotovoltaica e outras fontes renováveis e limpas de energia.

### 1.4 - Setores de atividade

Agropecuária

Comércio

Indústria

Serviços

### 1.5 - Forma jurídica

Empresário Individual

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI

Microempreendedor Individual – MEI

Sociedade Limitada

Outros: Cooperativa de Infraestrutura

### 1.6 - Enquadramento tributário

#### Âmbito federal

Regime Simples

Sim

Não

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)

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

### 1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Arnaldo Lambertini Turtelli	R\$ 19.863,73	50,00
2	Eduardo Javier Ramirez Gallardo	R\$ 19.863,73	50,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 39.727,46</b>	<b>100,00</b>

## **1.8 - Fonte de recursos**

Aporte dos associados (cotas partes), mensalidades e recursos de amortização de longo prazo via BNDES (linha de crédito específica para geração distribuída de energia elétrica de origem fotovoltaica).

## **2 - Análise de mercado**

### **2.1 - Estudo dos clientes**

#### **Público-alvo (perfil dos clientes)**

Pessoas físicas e jurídicas com intenção em investir a longo prazo em uma indústria de energia limpa e também ter benefícios imediatos com a diminuição dos gastos com energia elétrica. Pelo baixo custo de investimento e pelo alto valor que significa o cuidado com a natureza, todas as classes sociais estão dentro do público alvo da SolarCoop.

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

Energia elétrica é um ingrediente insubstituível para a sociedade e atualmente o preço à pagar é imposto pelas concessionárias. Com a SolarCoop haverá uma nova e inusitada opção: pagar menos por uma energia mais limpa.

Os custos de instalação dos sistemas fotovoltaicos são amortizados em 5 anos e sua vida útil chega a 20 anos. Além da longevidade dos equipamentos, a baixa ou quase inexistente manutenção, serão grandes atrativos para os investidores.

#### **Área de abrangência (onde estão os clientes?)**

A atuação da SolarCoop será em todo o território nacional que atualmente está sendo atendido por concessionárias de energia elétrica. A geração da energia será na ponta, ou seja, junto aos consumidores. O excedente da energia gerada será vendida para as concessionárias.

O sistema de cooperativismo permite que três ou mais cooperativas singulares sejam coordenadas por uma federação e que três ou mais federações possam ser coordenadas por uma confederação. Sendo assim, a Solarcoop será no longo prazo uma grande organização distribuída por todo o Brasil.

## 2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Concessionárias de Energia Elétrica	50	R\$0,665 / Kwh	30 dias	Usinas Hidroelétricas e Térmicas	Presencial	SAC

### Conclusões

A energia elétrica gerada pela SolarCoop, além do diferencial de ser limpa, será oferecida aos clientes com preços pelo menos 30% inferiores ao da concorrência (sistemas convencionais via operação de concessionárias). Não só pela substancial economia financeira, mas pelo significado ecológico, acreditamos que a SolarCoop venha a ser um grande investimento para toda a população do país.

**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	Paineis fotovoltaicos, inversores, conectores, condutores e suportes. Kit pronto para uso com 240W.	Ideal Engenharia Ind Com Ltda	R\$500,00	Financiamento via BNDES	30 dias	Bauru



## 3 - Plano de marketing

### 3.1 - Produtos e serviços

O principal produto da Solarcoop será a geração e comercialização de energia elétrica limpa. Essa energia tem um grande diferencial perante os outros tipos disponíveis no mercado em função da inexistência da geração de gases de efeito estufa (CO2) e da economia das águas dos reservatórios das hidroelétricas.

A Solarcoop será em futuro próximo a fabricante de seus equipamentos de geração fotovoltaica e o excedente será comercializado no mercado nacional e internacional. O grande patrimônio da SolarCoop será os parques geradores (fazendas geradoras de energia) que estão produzindo energia permanentemente.

Nº	Produtos / Serviços
1	Energia Elétrica Limpa e Isenta de CO2 - KWh
2	Painéis e acessórios para geração de energia fotovoltaica.
3	Lampadas e Luminárias de tecnologia LED.

### 3.2 - Preço

A energia elétrica gerada pelas centrais fotovoltaicas da Solarcoop estarão atreladas ao preço praticado pelas concessionárias de energia elétrica convencionais (cerca de R\$0,60 por KWh). O diferencial e ponto de atração dos investidores e compradores estará no fator ecológico da energia gerada pela Solarcoop.

A geração de energia fotovoltaica (amortização do investimento em 5 anos e vida útil de 20 anos) é cerca de 75% inferior à geração de energia elétrica por meios convencionais.

### 3.3 - Estratégias promocionais

O grande diferencial é o apelo ecológico e o baixo custo da energia fotovoltaica. A Solarcoop em conjunto com associações de empresas fiscalizadoras e promotoras das boas práticas e cuidados com o meio ambiente, estará disponibilizando um certificado (selo) para os associados.

O método de divulgação e atração de associados será através do sistema porta a porta beneficiando pessoas que indicam novos associados com créditos de energia. Esse é um sistema consolidado no mercado e muito utilizado no país.

A Solarcoop disponibilizará um web site com e-commerce, palestras comerciais e técnicas on line e também um aplicativo para smart fones que a tornará rapidamente conhecida em todo o território nacional.

### 3.4 - Estrutura de comercialização

A Internet será a ferramenta principal de comercialização de produtos e atração de investidores e associados. Porém outros canais de promoção também serão explorados.

### 3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Rua Armando Lambertini 2-94
Bairro:	Distrito Industrial 2
Cidade:	Bauru
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(14) 2106-7474
Fone 1:	(14) 2106-7474
Fax:	( ) -

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

A SolarCoop tem como objetivo a instalações de unidades em todo o território nacional. Escolhemos a cidade de Bauru como a instalação da primeira operação em função da facilidade logística e disponibilidade de infraestrutura tecnológica necessária ao início das operações.

## 4 - Plano operacional

### 4.1 - Leiaute



### 4.2 - Capacidade instalada

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

05 MW por cooperativa (região). A produção dos painéis em futuro próximo serão na cooperativa e em princípio comprados no mercado.

### 4.3 - Processos operacionais

Todo o know how e equipamentos necessários à produção dos painéis já são de domínio da Solarcoop. Temos parcerias com fabricantes e fornecedores de insumo tanto no Brasil como em outros países detentores dessa tecnologia.

### 4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Diretor	Acadêmico
2	Assistente Administrativo	Acadêmico
3	Assistente de Produção	Acadêmico

## 5 - Plano financeiro

### 5.1 - Investimentos fixos

#### A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Adequação do prédio	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
<b>SUB-TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 1.000,00</b>

#### B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Central Telefônica	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
<b>SUB-TOTAL (B)</b>				<b>R\$ 1.000,00</b>

#### C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				<b>R\$ 0,00</b>

#### D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Unidade de produção	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$ 5.000,00</b>

#### E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
<b>SUB-TOTAL (E)</b>				<b>R\$ 0,00</b>

#### F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Note Book	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
<b>SUB-TOTAL (F)</b>				<b>R\$ 1.500,00</b>

#### TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

<b>TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):</b>				<b>R\$ 8.500,00</b>
---	--	--	--	---------------------

## 5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Vidro Especial	50	R\$ 60,00	R\$ 3.000,00
2	Celulas Fotovoltaicas	3000	R\$ 5,00	R\$ 15.000,00
3	TPT Filme	50	R\$ 20,00	R\$ 1.000,00
4	EVA Filme	100	R\$ 15,00	R\$ 1.500,00
5	Esquadria de Alumínio	50	R\$ 15,00	R\$ 750,00
6	Lampada LED	1000	R\$ 5,00	R\$ 5.000,00
<b>TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 26.250,00</b>

## 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
30 dias	1,00	30	0,30
<b>Prazo médio total</b>			<b>1</b>

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
<b>Prazo médio total</b>			<b>0</b>

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

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	0

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	1
2. Estoques – necessidade média de estoques	0
Subtotal Recursos fora do caixa	1

<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	1

## Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 12.468,33
2. Custo variável mensal	R\$ 76.855,50
3. Custo total da empresa	R\$ 89.323,83
4. Custo total diário	R\$ 2.977,46
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	1
<b>Total de B – Caixa Mínimo</b>	<b>R\$ 2.977,46</b>

## Capital de giro (Resumo)

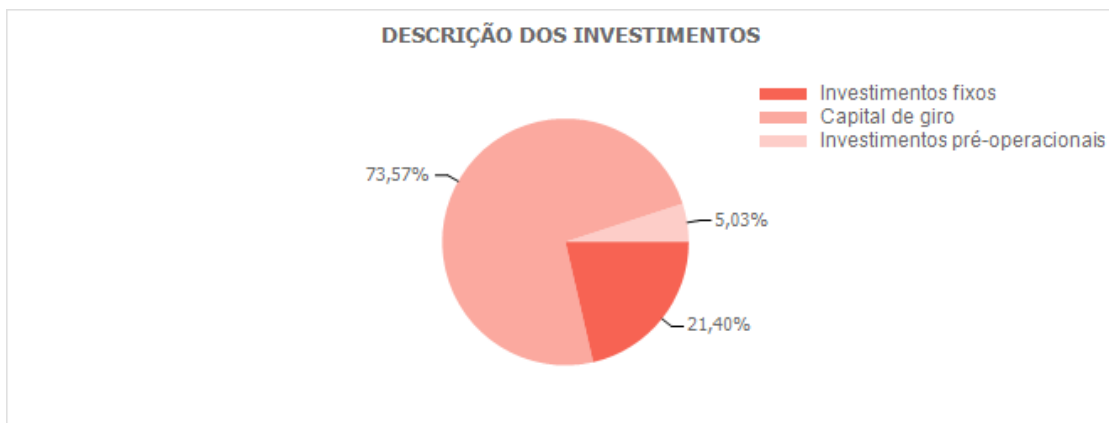
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 26.250,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 2.977,46
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	<b>R\$ 29.227,46</b>

**5.4 - Investimentos pré-operacionais**

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

**5.5 - Investimento total**

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 8.500,00	21,40
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 29.227,46	73,57
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 2.000,00	5,03
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 39.727,46</b>	<b>100,00</b>



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 0,00	0,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 39.727,46</b>	<b>100,00</b>

**FONTE DE RECURSOS**

--

## 5.6 - Faturamento mensal

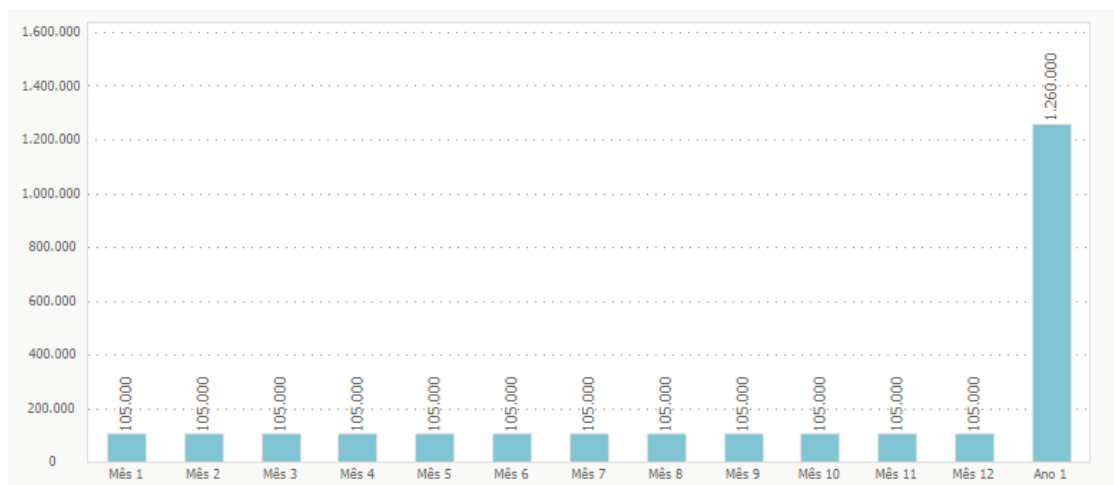
Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Energia Elétrica Limpa e Isenta de CO2 - KWh	10000	R\$ 0,50	R\$ 5.000,00
2	Painéis e acessórios para geração de energia fotovoltaica.	50	R\$ 1.500,00	R\$ 75.000,00
3	Lampadas e Luminárias de tecnologia LED.	1000	R\$ 25,00	R\$ 25.000,00

<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 105.000,00</b>
--------------	-----------------------

**Projeção das Receitas:**

- (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	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 105.000,00
Mês 2	R\$ 105.000,00
Mês 3	R\$ 105.000,00
Mês 4	R\$ 105.000,00
Mês 5	R\$ 105.000,00
Mês 6	R\$ 105.000,00
Mês 7	R\$ 105.000,00
Mês 8	R\$ 105.000,00
Mês 9	R\$ 105.000,00
Mês 10	R\$ 105.000,00
Mês 11	R\$ 105.000,00
Mês 12	R\$ 105.000,00
Ano 1	R\$ 1.260.000,00

**5.7 - Custo unitário**



**Produto: Energia Elétrica Limpa e Isenta de CO2 - KWh**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
KWH	1	R\$ 0,25	R\$ 0,25
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 0,25</b>

**Produto: Painéis e acessórios para geração de energia fotovoltaica.**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Painel	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Lampada LED	1	R\$ 5,00	R\$ 5,00
KWh	1	R\$ 0,11	R\$ 0,11
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 505,11</b>

**Produto: Lâmpadas e Luminárias de tecnologia LED.**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Lampada LED	1	R\$ 5,00	R\$ 5,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 5,00</b>

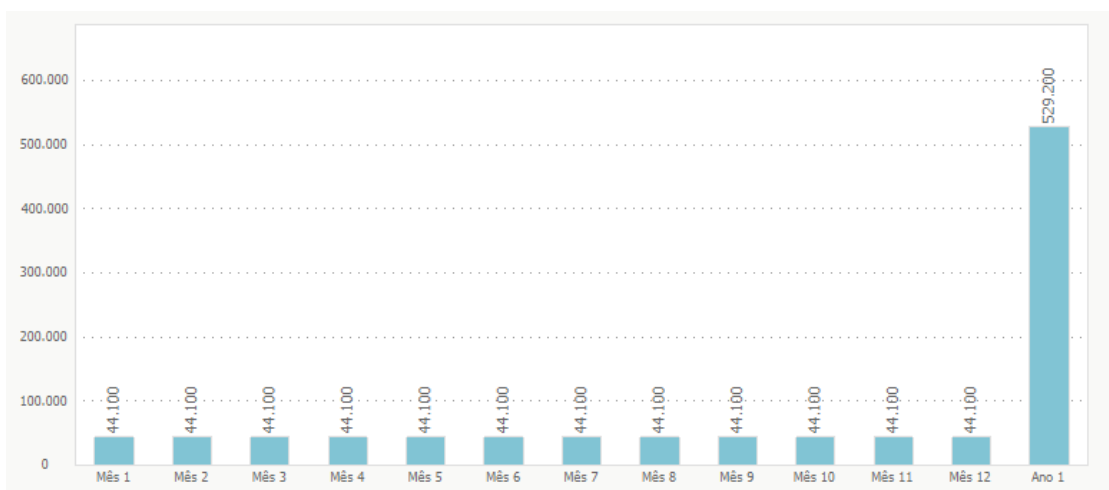
**5.8 - Custos de comercialização**

<b>Descrição</b>	<b>(%)</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Custo Total</b>
IRPJ (Imposto Federal)	20,00	R\$ 105.000,00	R\$ 21.000,00
PIS (Imposto Federal)	3,00	R\$ 105.000,00	R\$ 3.150,00
COFINS (Imposto Federal)	10,00	R\$ 105.000,00	R\$ 10.500,00
IPI (Imposto Federal)	0,00	R\$ 105.000,00	R\$ 0,00
CSLL (Imposto Federal)	0,00	R\$ 105.000,00	R\$ 0,00
ICMS (Imposto Estadual)	0,00	R\$ 105.000,00	R\$ 0,00
ISS (Imposto Municipal)	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Comissões (Gastos com Vendas)	5,00	R\$ 105.000,00	R\$ 5.250,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	1,00	R\$ 105.000,00	R\$ 1.050,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	3,00	R\$ 105.000,00	R\$ 3.150,00

<b>Total Impostos</b>	<b>R\$ 34.650,00</b>
<b>Total Gastos com Vendas</b>	<b>R\$ 9.450,00</b>
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	<b>R\$ 44.100,00</b>

<b>Período</b>	<b>Custo Total</b>
----------------	--------------------

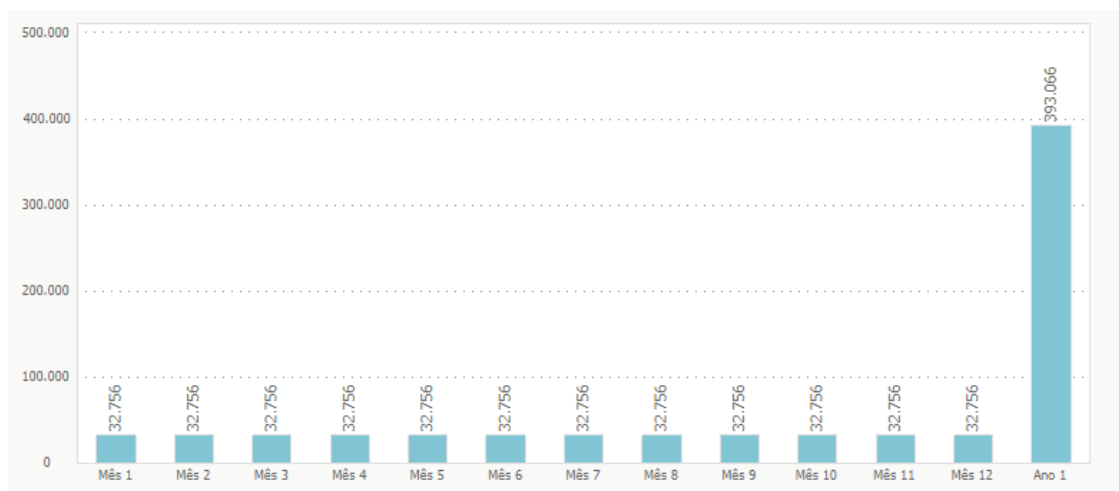
Mês 1	R\$ 44.100,00
Mês 2	R\$ 44.100,00
Mês 3	R\$ 44.100,00
Mês 4	R\$ 44.100,00
Mês 5	R\$ 44.100,00
Mês 6	R\$ 44.100,00
Mês 7	R\$ 44.100,00
Mês 8	R\$ 44.100,00
Mês 9	R\$ 44.100,00
Mês 10	R\$ 44.100,00
Mês 11	R\$ 44.100,00
Mês 12	R\$ 44.100,00
Ano 1	R\$ 529.200,00



### 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	Energia Elétrica Limpa e Isenta de CO2 - KWh	10000	R\$ 0,25	R\$ 2.500,00
2	Painéis e acessórios para geração de energia fotovoltaica.	50	R\$ 505,11	R\$ 25.255,50
3	Lampadas e Luminárias de tecnologia LED.	1000	R\$ 5,00	R\$ 5.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 32.755,50</b>

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 32.755,50
Mês 2	R\$ 32.755,50
Mês 3	R\$ 32.755,50
Mês 4	R\$ 32.755,50
Mês 5	R\$ 32.755,50
Mês 6	R\$ 32.755,50
Mês 7	R\$ 32.755,50
Mês 8	R\$ 32.755,50
Mês 9	R\$ 32.755,50
Mês 10	R\$ 32.755,50
Mês 11	R\$ 32.755,50
Mês 12	R\$ 32.755,50
Ano 1	R\$ 393.066,00



## 5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Diretor	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	80,00	R\$ 1.200,00	R\$ 2.700,00
Assistente Administrativo	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	80,00	R\$ 800,00	R\$ 1.800,00
Assistente de Produção	2	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00	80,00	R\$ 1.600,00	R\$ 3.600,00

<b>TOTAL</b>	<b>4</b>		<b>4.500,00</b>		<b>R\$ 3.600,00</b>	<b>R\$ 8.100,00</b>
--------------	----------	--	-----------------	--	---------------------	---------------------

### 5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 1.000,00	25	R\$ 40,00	R\$ 3,33
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 1.000,00	10	R\$ 100,00	R\$ 8,33
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 5.000,00	10	R\$ 500,00	R\$ 41,67
COMPUTADORES	R\$ 1.500,00	5	R\$ 300,00	R\$ 25,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 940,00</b>	<b>R\$ 78,33</b>

### 5.12 - Custos fixos operacionais mensais

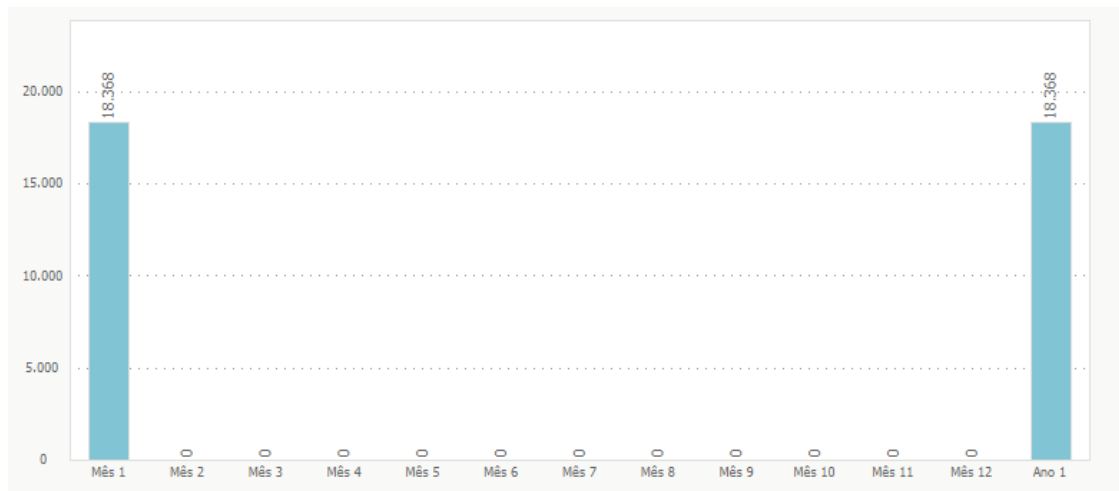
Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 1.000,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 10,00
Energia elétrica	R\$ 100,00
Telefone + internet	R\$ 300,00
Honorários do contador	R\$ 880,00
Pró-labore	R\$ 0,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 0,00
Salários + encargos	R\$ 8.100,00
Material de limpeza	R\$ 0,00
Material de escritório	R\$ 0,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 78,33
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 2.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 12.468,33</b>

#### Projeção dos Custos:

- ( ) 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

(x) Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 18.368,33
Mês 2	R\$ 0,00
Mês 3	R\$ 0,00
Mês 4	R\$ 0,00
Mês 5	R\$ 0,00
Mês 6	R\$ 0,00
Mês 7	R\$ 0,00
Mês 8	R\$ 0,00
Mês 9	R\$ 0,00
Mês 10	R\$ 0,00
Mês 11	R\$ 0,00
Mês 12	R\$ 0,00
Ano 1	R\$ 18.368,33

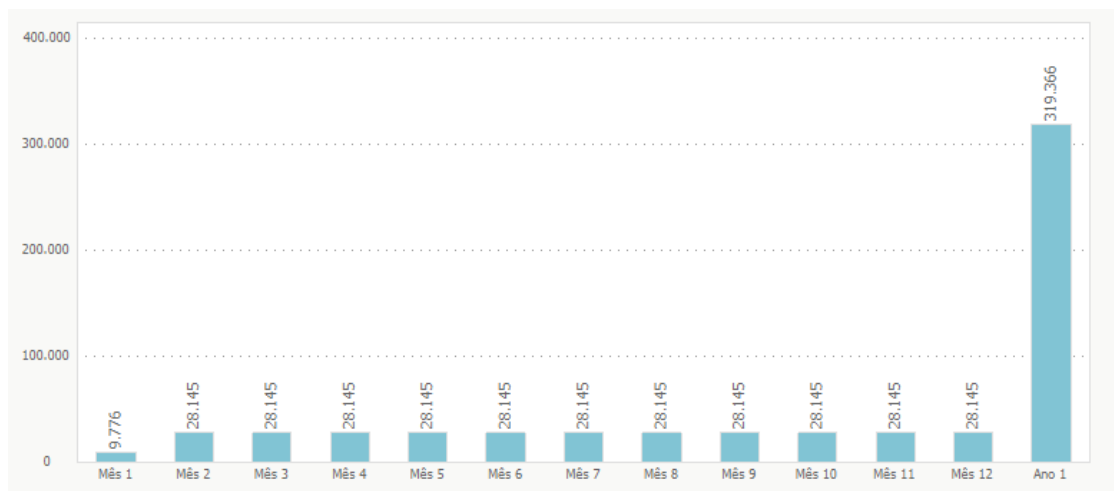


### 5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 105.000,00	R\$ 1.260.000,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 32.755,50	R\$ 393.066,00	31,20
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 34.650,00	R\$ 415.800,00	33,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 9.450,00	R\$ 113.400,00	9,00

Total de custos Variáveis	R\$ 76.855,50	R\$ 922.266,00	73,20
3. Margem de Contribuição	R\$ 28.144,50	R\$ 337.734,00	26,80
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 12.468,33	R\$ 149.619,96	11,87
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 15.676,17</b>	<b>R\$ 188.114,04</b>	<b>14,93</b>

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 15.676,17
Mês 2	R\$ 28.144,50
Mês 3	R\$ 28.144,50
Mês 4	R\$ 28.144,50
Mês 5	R\$ 28.144,50
Mês 6	R\$ 28.144,50
Mês 7	R\$ 28.144,50
Mês 8	R\$ 28.144,50
Mês 9	R\$ 28.144,50
Mês 10	R\$ 28.144,50
Mês 11	R\$ 28.144,50
Mês 12	R\$ 28.144,50
Ano 1	R\$ 325.265,67



## 5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 68.527,59

Lucratividade	25,35 %
Rentabilidade	803,89 %
Prazo de retorno do investimento	2 meses

## 6 - Construção de cenário

### 6.1 - Ações preventivas e corretivas

<b>Receita (pessimista)</b>	10,00 %	<b>Receita (otimista)</b>	100,00 %
-----------------------------	---------	---------------------------	----------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 105.000,00	100,00	R\$ 94.500,00	100,00	R\$ 210.000,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 32.755,50	31,20	R\$ 29.479,95	31,20	R\$ 65.511,00	31,20
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 34.650,00	33,00	R\$ 31.185,00	33,00	R\$ 69.300,00	33,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 9.450,00	9,00	R\$ 8.505,00	9,00	R\$ 18.900,00	9,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 76.855,50	73,20	R\$ 69.169,95	73,20	R\$ 153.711,00	73,20
3. Margem de contribuição	R\$ 28.144,50	26,80	R\$ 25.330,05	26,80	R\$ 56.289,00	26,80
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 12.468,33	11,87	R\$ 12.468,33	13,19	R\$ 12.468,33	5,94
<b>Resultado Operacional</b>	R\$ 15.676,17	14,93	R\$ 12.861,72	13,61	R\$ 43.820,67	20,87

**Ações corretivas e preventivas:**



## 7 - Avaliação estratégica

### 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	FORÇAS Apelo ecológico	OPORTUNIDADES Negócio inovador
<b>PONTOS FRACOS</b>	FRAQUEZAS Custo	AMEAÇAS Insumos importados

**Ações:**

Desenvolvimento e produção nacional dos insumos e matérias primas

## **8 - Avaliação do plano**

### **8.1 - Análise do plano**

Ótimo!

# Termo de Aceite

## SOFTWARE CEPN 3.0 - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

O software tem como objetivo oferecer uma ferramenta simples e prática para a elaboração de um plano de negócios. Criar uma empresa é um desafio e o plano de negócios, enquanto instrumento de planejamento, é adotado em todo o mundo, por diversas instituições e por empresas dos mais diversos porte e setores.

Um plano de negócios tem como proposta fazer com que o empreendedor seja capaz de estimar se, a partir da sua visão de futuro, experiência e conhecimento de mercado, seu projeto é viável ou não. Apesar de não eliminar totalmente os riscos, evita que erros sejam cometidos pela falta de análise.

O sistema foi preparado para orientá-lo no preenchimento de cada seção do plano a partir das informações coletadas por você. Para ajudá-lo, a ferramenta explica as etapas do plano, apresentando dicas, alertas e recomendações. Os exemplos disponibilizados são fictícios, de natureza pedagógica e trazem informações e valores meramente ilustrativos.

### Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante por si só o sucesso de uma empresa. Fatores externos também influenciam o negócio, portanto monitore ameaças e oportunidades.
- Fatores internos também determinam a existência e o crescimento de uma empresa. Esses fatores estão sob controle do empreendedor e são relacionados à implantação de controles e à uma gestão eficiente.
- Informação é a matéria-prima para qualquer ação de planejamento e quanto mais precisa for, maior será a qualidade do plano de negócios. Portanto, leia revistas especializadas, consulte associações e entidades do seu segmento, participe de feiras e cursos, faça pesquisas na Internet, converse com outros empresários, clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, etc.).
- O plano de negócio deve ser revisado periodicamente, pois é flexível e está sujeito a ajustes em função das mudanças no mercado ou do ambiente interno da empresa.
- Apesar do plano ser um instrumento de gestão importante, há outras ferramentas que devem ser utilizadas por você na administração da empresa.
- O plano de negócios pode ser solicitado por uma instituição financeira ou por um investidor para a captação de recursos. Entretanto, este plano não assegura a obtenção dos recursos em si, pois cada instituição tem processos próprios, requisitos e exigências.
- Um plano de negócio pode ser utilizado para obter sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo buscar recursos. Porém, o usuário mais importante do plano de negócios é o próprio empreendedor.

*Tenho ciência e concordo com os termos acima.*

***Arnaldo Lambertini Turtelli***