

CemiPet

Elaborado por: Leonardo Assi

Data criação: 07/05/2018 22:04

Data Modificação: 10/06/2018 12:48

Tipo Empresa: Estudantil

- 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

Uma empresa inovadora no mercado com visão futurística, abrangemos o sentimento de nossos clientes, cuidando de forma cordial e com ética acima de tudo. Na CemiPet, trataremos do funeral do seu mascote com o maior respeito e assim o faremos de uma forma mais que inesquecível.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 585.167,31
Lucratividade	31,35 %
Rentabilidade	101,45 %
Prazo de retorno do investimento	12 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Eduardo Riquena Fonseca		
Endereço:	João Dorico		
Cidade:	SÃO JOÃO DA BOA VISTA	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Masculino			
Atribuições:			
ADM			

Nome:	Leonardo A. Moreira Assi		
Endereço:	João Tonizza		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Masculino			
Atribuições:			
ADM			

Nome:	Lucca Avesani Correa		
Endereço:	Rua Tiradentes		
Cidade:	Santa Cruz Das Palmeiras	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Macho			
Atribuições:			

ADM

Nome:	Ricardo Ribeiro Tavares		
Endereço:	Condomínio Vale da Prata		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Masculino			
Atribuições:			
ADM			

Nome:	Robson Carvalho Filho		
Endereço:	Rua Claudio Pelegrino dos Reis		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Masculino			
Atribuições:			
ADM			

1.3 - Missão da empresa

Oferecer atendimento funerário a todos animais domésticos, produtos de qualidade, cuidando com respeito, carinho e dedicação, visando sempre atender nossos clientes de forma diferenciada e com profissionalismo.

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:

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	Eduardo Riquena Fonseca	R\$ 82.000,10	20,00
2	Leonardo A. Moreira Assi	R\$ 82.000,10	20,00
3	Lucca Avesani Correa	R\$ 82.000,10	20,00
4	Ricardo Ribeiro Tavares	R\$ 82.000,10	20,00
5	Robson Carvalho Filho	R\$ 82.000,10	20,00
Total		R\$ 410.000,50	100,00

1.8 - Fonte de recursos

Os recursos serão próprios.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Serviço desenvolvido para todas as faixas etárias, que possuem animais domésticos.

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

Amor e sentimentos pelos seus animais de estimação.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Atendemos com prioridade à cidade sede e suas regiões.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
---------	-----------	-------	------------------------	-------------	-------------	-----------------------

Conclusões

A princípio não há concorrentes nesse tipo de mercado na região.

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	Empresa que disponibiliza produtos como, pás, cortador de gramas, flores, adubos, etc.	Floricultura Espaço Jardim & Piscina	Rosas vermelhas: R\$ 14,00 (unid.) Rosas coloridas: R\$ 11,00 (unid.) Rosas brancas: R\$ 12,00 (unid.) Pá: R\$ 25,00 (unid.) Cortador de grama: R\$ 150,00 (unid.) Terra: R\$ 1,00 (Kg) Adubo: R\$ 25,00 (Kg)	À Vista Boleto 7/14 dias Cartão de Crédito (6x s/ juros) e Débito	3 dias úteis	Av. Dr. Durval Nicolau, 1572 - Parque Colina da Mantiqueira, São João da Boa Vista - SP, 13874-142
2	Madeiras em geral / Cercas / Caixões / Decorações	Marcenaria Giao	O preço varia dependendo da exigência do cliente, tamanho e qualidade da madeira.	À vista Cartão de Crédito (10x s/ juros) e Débito	5 á 10 dias úteis	R. Prof. Hugo Sarmento, 432 - Centro, São João da Boa Vista - SP, 13870-030

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Disponibilizar caixões, decorações e cuidados periodicamente do terreno onde será feito o sepultamento dos animais domésticos.

Nº	Produtos / Serviços
1	Sepultamento Simples
2	Sepultamento Médio
3	Sepultamento Luxo

3.2 - Preço

A precificação está relacionada com a renda da pessoa, e depende das qualidades que cada cliente irá escolher. Através de um orçamento, o preço é calculado de acordo com o tamanho do animal, por esse motivo, o preço é muito variado. Porém há valores fixos:

Sepultamento de Luxo: c/ caixão, casinha e cerca com valor médio de R\$ 5,120.00

Sepultamento de Médio: c/ caixão, casinha e cerca, no entanto de qualidade inferior com valor médio de R\$ 3,120.00 e,

Sepultamento de Simples: c/ caixão, s/ cerca e s/ casinha com valor médio de R\$ 2,150.00

Cada sepultamento pode variar de acordo com a qualidade desejada pelo cliente.

3.3 - Estratégias promocionais

Trabalhamos através de orçamentos por metro², somamos com 3 tipos de tratamento.

Simples, Médio e de Luxo.

A divulgação será feita através da internet em Redes Sociais, Rádio e TV.

3.4 - Estrutura de comercialização

Páginas em redes sociais, site oficial, jornais e merchandising em Pet Shops.

3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Av. Gêlsio Grespan, 1
Bairro:	Jardim das Paineiras
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 3633-3004
Fone 1:	(19) 3623-2807
Fax:	() -

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

Escolhemos o ponto, pois não fica tão afastado, é perto de uma cidade turística, posto de combustível. E é acessível a todos.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

Conseguimos no maximo atender 16 clientes por dia. Com agendamento de 1 dia de antecedencia.

4.3 - Processos operacionais

1. Será oferecidos o local para conservar o animal até a hora do sepultamento.
2. Após item 1, serem oferecidos os planos de acordo com o tamanho ocupado pelo animal.
3. Após a escolha do plano, agendaremos para o cliente a data e o local dentro do cemipet.
4. Dar a ordem de serviço para o jardneiro, o coveiro e se necessario o marceneiro.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Administrativo	Administrar pessoal, cuidar e tratar das contas da empresa.
2	Coveiro	Experiencia com Organização dos cemitérios; Limpeza das covas; Limpeza dos jazigos; Cavando sepulturas; Cobrindo sepulturas; Carregar caixões; Realizar sepultamentos; Realizar exumações; Relacionamento com familiares; Escavação a terra; Escorar as paredes; Retirar lápide; Cordas de sustentação; Utilização da terra

3	Jardineiro	Resumo das qualificações Corta com rossadeira Poda Conhecimento de plantas Fazer Canteiros e jardim Pasagismo Fazer cerca Viva Adubação Fazer Vasos conhecimento em gramado
4	Recepcionista	Experiência no atendimento ao público, na triagem de ligações e na execução das rotinas administrativas como um todo

5 - Plano financeiro

5.1 - Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Terreno (Alqueire)	1	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00
2	Escritorio	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
3	Necroterio	1	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 108.000,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Kits para jardinagem	3	R\$ 4.500,00	R\$ 13.500,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 13.500,00

C – Equipamentos

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

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Cadeira	4	R\$ 150,00	R\$ 600,00
2	Sofá	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
3	Balcão para atendimento	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
4	Materiais para escritorio	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 5.000,00

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Carros para transporte do animal	2	R\$ 32.000,00	R\$ 64.000,00
SUB-TOTAL (E)				R\$ 64.000,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computadores para aplicação de orçamento e recepção	2	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 2.400,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 192.900,00
---	-----------------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Caixão	5	R\$ 450,00	R\$ 2.250,00
2	Casinha Decorativa	5	R\$ 250,00	R\$ 1.250,00
3	Cerca Decorativa	5	R\$ 200,00	R\$ 1.000,00
TOTAL (A)				R\$ 4.500,00

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
PRAZO MÉDIO DE VENDAS	10,00	180	18,00
PRAZO MÉDIO DE VENDAS	10,00	120	12,00
PRAZO MÉDIO DE VENDAS	20,00	90	18,00
PRAZO MÉDIO DE VENDAS	20,00	60	12,00
PRAZO MÉDIO DE VENDAS	20,00	30	6,00
PRAZO MEDIO DE VENDAS	20,00	0	0,00
Prazo médio total			66

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
PRAZO MÉDIO DE COMPRAS	100,00	0	0,00
Prazo médio total			0

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

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	5

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	66
2. Estoques – necessidade média de estoques	5
Subtotal Recursos fora do caixa	71
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	71

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 27.356,96
2. Custo variável mensal	R\$ 48.530,57
3. Custo total da empresa	R\$ 75.887,53
4. Custo total diário	R\$ 2.529,58
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	71
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 179.600,49

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 4.500,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 179.600,49
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 184.100,49

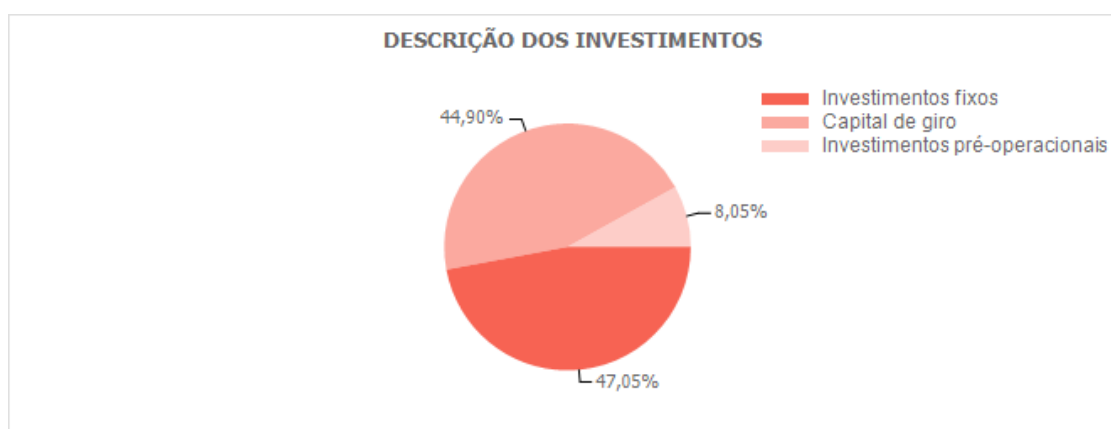
5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 5.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 20.000,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 8.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 0,00

Outras despesas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 33.000,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 192.900,00	47,05
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 184.100,49	44,90
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 33.000,00	8,05
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 410.000,49	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 410.000,49	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 410.000,49	100,00



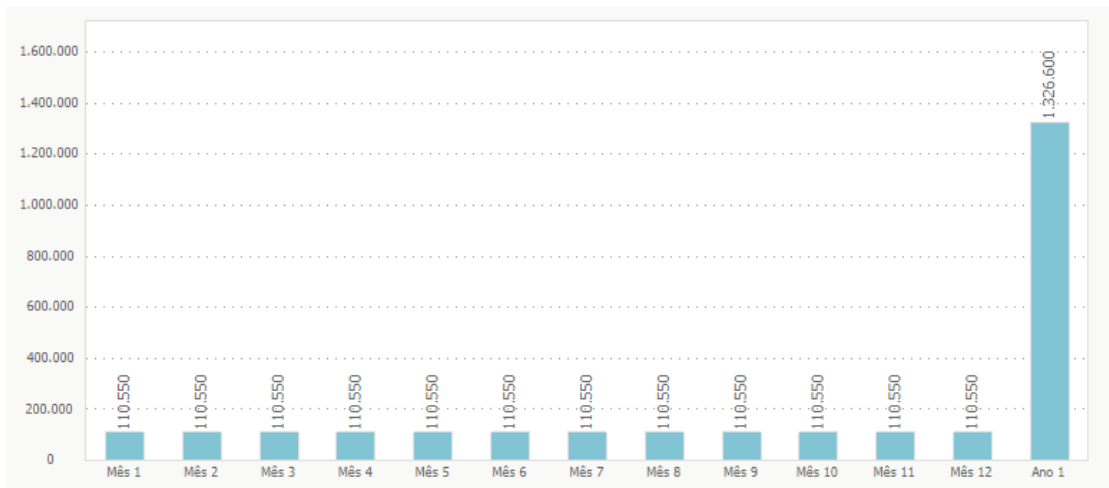
5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Sepultamento Simples	25	R\$ 2.150,00	R\$ 53.750,00
2	Sepultamento Médio	10	R\$ 3.120,00	R\$ 31.200,00
3	Sepultamento Luxo	5	R\$ 5.120,00	R\$ 25.600,00
TOTAL				R\$ 110.550,00

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\$ 110.550,00
Mês 2	R\$ 110.550,00
Mês 3	R\$ 110.550,00
Mês 4	R\$ 110.550,00
Mês 5	R\$ 110.550,00
Mês 6	R\$ 110.550,00
Mês 7	R\$ 110.550,00
Mês 8	R\$ 110.550,00
Mês 9	R\$ 110.550,00
Mês 10	R\$ 110.550,00
Mês 11	R\$ 110.550,00
Mês 12	R\$ 110.550,00
Ano 1	R\$ 1.326.600,00



5.7 - Custo unitário

Produto: Sepultamento Simples

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Cerca Decorativa	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Casinha Decorativa	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Terreno m ²	0,77	R\$ 80,00	R\$ 61,60
Caixão	1	R\$ 390,00	R\$ 390,00
TOTAL			R\$ 551,60

Produto: Sepultamento Médio

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Cerca Decorativa	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Casinha	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Caixão	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Terreno M ²	0,77	R\$ 80,00	R\$ 61,60
TOTAL			R\$ 761,60

Produto: Sepultamento Luxo

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Cerca Decorativa	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Casinha Decorativa	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Caixão	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Terreno m ²	0,77	R\$ 80,00	R\$ 61,60

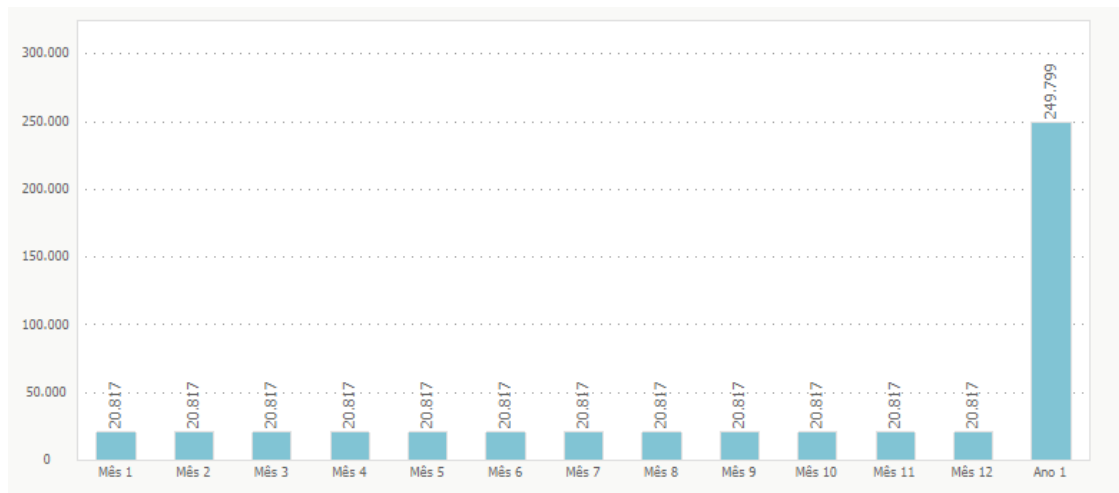
TOTAL	R\$ 1.261,60
--------------	---------------------

5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
IRPJ (Imposto Federal)	4,80	R\$ 110.550,00	R\$ 5.306,40
PIS (Imposto Federal)	0,65	R\$ 110.550,00	R\$ 718,58
COFINS (Imposto Federal)	3,00	R\$ 110.550,00	R\$ 3.316,50
IPI (Imposto Federal)	0,00	R\$ 110.550,00	R\$ 0,00
CSLL (Imposto Federal)	2,88	R\$ 110.550,00	R\$ 3.183,84
ICMS (Imposto Estadual)	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
ISS (Imposto Municipal)	5,00	R\$ 110.550,00	R\$ 5.527,50
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 110.550,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	2,00	R\$ 110.550,00	R\$ 2.211,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,50	R\$ 110.550,00	R\$ 552,75

Total Impostos	R\$ 18.052,82
Total Gastos com Vendas	R\$ 2.763,75
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 20.816,57

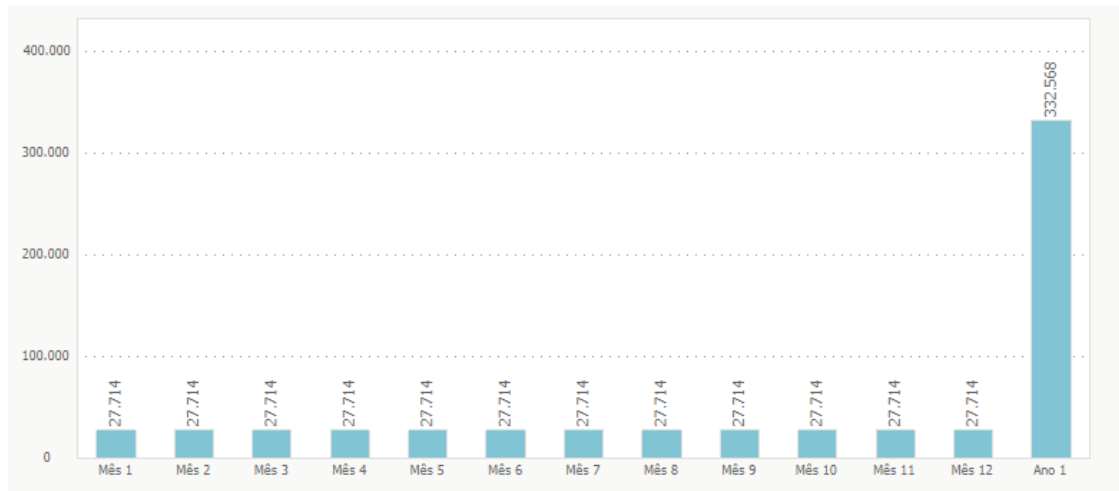
Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 20.816,57
Mês 2	R\$ 20.816,57
Mês 3	R\$ 20.816,57
Mês 4	R\$ 20.816,57
Mês 5	R\$ 20.816,57
Mês 6	R\$ 20.816,57
Mês 7	R\$ 20.816,57
Mês 8	R\$ 20.816,57
Mês 9	R\$ 20.816,57
Mês 10	R\$ 20.816,57
Mês 11	R\$ 20.816,57
Mês 12	R\$ 20.816,57
Ano 1	R\$ 249.798,84



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	Sepultamento Simples	25	R\$ 551,60	R\$ 13.790,00
2	Sepultamento Médio	10	R\$ 761,60	R\$ 7.616,00
3	Sepultamento Luxo	5	R\$ 1.261,60	R\$ 6.308,00
TOTAL				R\$ 27.714,00

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 27.714,00
Mês 2	R\$ 27.714,00
Mês 3	R\$ 27.714,00
Mês 4	R\$ 27.714,00
Mês 5	R\$ 27.714,00
Mês 6	R\$ 27.714,00
Mês 7	R\$ 27.714,00
Mês 8	R\$ 27.714,00
Mês 9	R\$ 27.714,00
Mês 10	R\$ 27.714,00
Mês 11	R\$ 27.714,00
Mês 12	R\$ 27.714,00
Ano 1	R\$ 332.568,00



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Recepcionista	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	66,98	R\$ 1.205,64	R\$ 3.005,64
Jardineiro	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00	66,98	R\$ 2.009,40	R\$ 5.009,40
Coveiro	2	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400,00	66,98	R\$ 1.607,52	R\$ 4.007,52
Administrativo	1	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00	66,98	R\$ 1.473,56	R\$ 3.673,56
TOTAL	6		9.400,00		R\$ 6.296,12	R\$ 15.696,12

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 108.000,00	25	R\$ 4.320,00	R\$ 360,00
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 13.500,00	10	R\$ 1.350,00	R\$ 112,50
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 5.000,00	10	R\$ 500,00	R\$ 41,67
VEÍCULOS	R\$ 64.000,00	5	R\$ 12.800,00	R\$ 1.066,67
COMPUTADORES	R\$ 2.400,00	5	R\$ 480,00	R\$ 40,00
Total			R\$ 19.450,00	R\$ 1.620,84

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 1.500,00

Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 3.000,00
Energia elétrica	R\$ 800,00
Telefone + internet	R\$ 550,00
Honorários do contador	R\$ 490,00
Pró-labore	R\$ 0,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 2.000,00
Salários + encargos	R\$ 15.696,12
Material de limpeza	R\$ 300,00
Material de escritório	R\$ 900,00
Taxas diversas	R\$ 500,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 1.620,84
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 27.356,96

Projeção dos Custos:

(x) Sem expectativa de crescimento

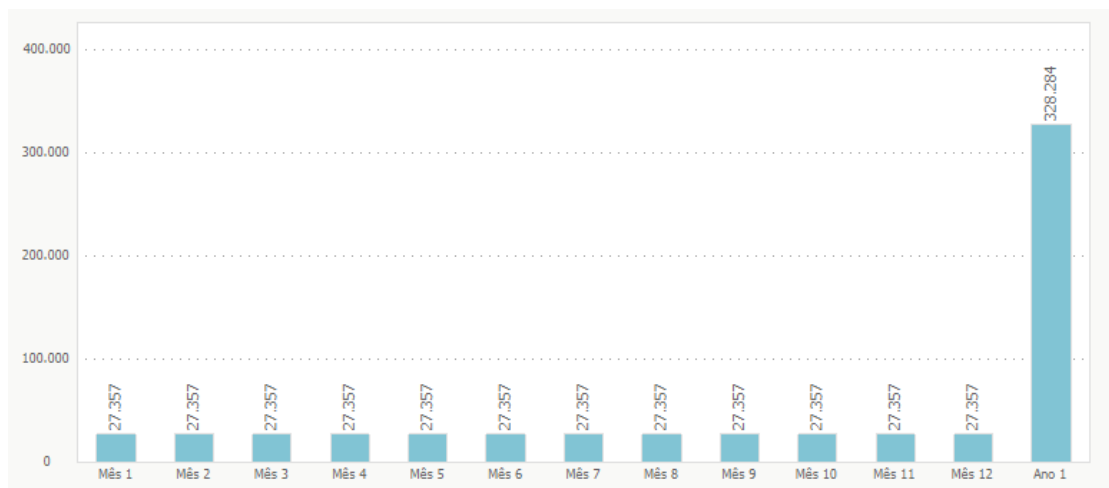
() Crescimento a uma taxa constante:

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\$ 27.356,96
Mês 2	R\$ 27.356,96
Mês 3	R\$ 27.356,96
Mês 4	R\$ 27.356,96
Mês 5	R\$ 27.356,96
Mês 6	R\$ 27.356,96
Mês 7	R\$ 27.356,96
Mês 8	R\$ 27.356,96
Mês 9	R\$ 27.356,96
Mês 10	R\$ 27.356,96
Mês 11	R\$ 27.356,96
Mês 12	R\$ 27.356,96
Ano 1	R\$ 328.283,52

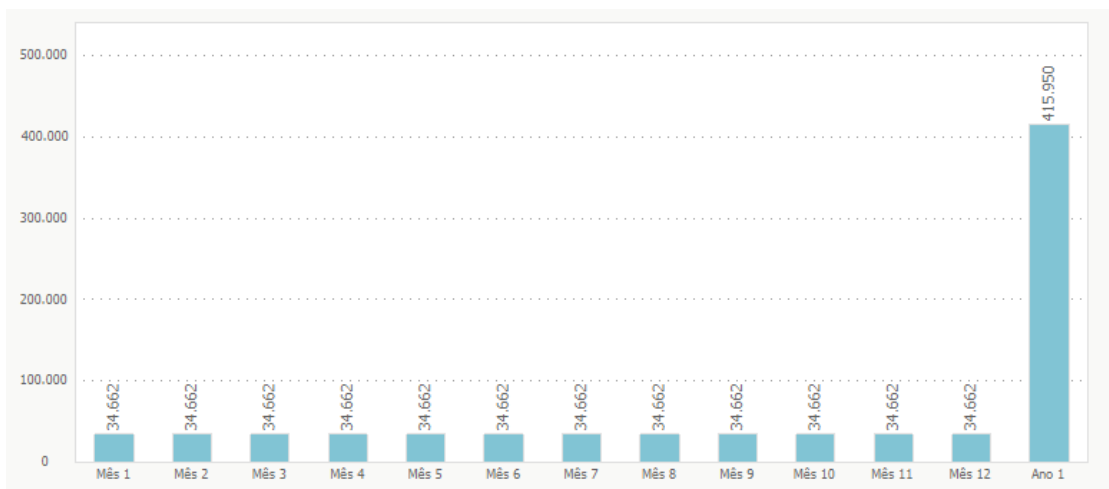


5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 110.550,00	R\$ 1.326.600,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 27.714,00	R\$ 332.568,00	25,07
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 18.052,82	R\$ 216.633,84	16,33
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 2.763,75	R\$ 33.165,00	2,50
Total de custos Variáveis	R\$ 48.530,57	R\$ 582.366,84	43,90
3. Margem de Contribuição	R\$ 62.019,43	R\$ 744.233,16	56,10
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 27.356,96	R\$ 328.283,52	24,75
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 34.662,47	R\$ 415.949,64	31,35

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 34.662,47
Mês 2	R\$ 34.662,47
Mês 3	R\$ 34.662,47
Mês 4	R\$ 34.662,47
Mês 5	R\$ 34.662,47
Mês 6	R\$ 34.662,47
Mês 7	R\$ 34.662,47
Mês 8	R\$ 34.662,47
Mês 9	R\$ 34.662,47
Mês 10	R\$ 34.662,47

Mês 11	R\$ 34.662,47
Mês 12	R\$ 34.662,47
Ano 1	R\$ 415.949,64



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 585.167,31
Lucratividade	31,35 %
Rentabilidade	101,45 %
Prazo de retorno do investimento	12 meses

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

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

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 110.550,00	100,00	R\$ 88.440,00	100,00	R\$ 132.660,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 27.714,00	25,07	R\$ 22.171,20	25,07	R\$ 33.256,80	25,07
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 18.052,82	16,33	R\$ 14.442,26	16,33	R\$ 21.663,38	16,33
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 2.763,75	2,50	R\$ 2.211,00	2,50	R\$ 3.316,50	2,50
Total de Custos Variáveis	R\$ 48.530,57	43,90	R\$ 38.824,46	43,90	R\$ 58.236,68	43,90
3. Margem de contribuição	R\$ 62.019,43	56,10	R\$ 49.615,54	56,10	R\$ 74.423,32	56,10
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 27.356,96	24,75	R\$ 27.356,96	30,93	R\$ 27.356,96	20,62
Resultado Operacional	R\$ 34.662,47	31,35	R\$ 22.258,58	25,17	R\$ 47.066,36	35,48

Ações corretivas e preventivas:

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS Equipe excelente e com experiência; Qualidade nos produtos quanto ao sepultamento; Diversificação dos produtos em cada caso de venda;	OPORTUNIDADES Poucos ou nenhum concorrentes;
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Dependemos das mortes dos animais;	AMEAÇAS

Ações:

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

A partir deste trabalho e informações coletadas conseguimos concluir que a empresa CemiPet tem seus trabalhos focados em funerais de animais de estimação. Seu trabalho é focado na ética e zelo pelo cliente, buscando sempre atendê-lo e satisfazê-lo da melhor forma possível.

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.

Leonardo Assi