

## **Lavanderia**

**Elaborado por: Felipe Calegari Tonon**

Data criação: 24/05/2018 18:26

Data Modificação: 10/06/2018 12:12

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

Temos como ideia de negócio uma lavanderia, que desenvolve os serviços de lavagem, secagem e passagem de roupas, artigos de cama mesa banho e roupas especiais para festas, roupas convencionais, usando produtos de qualidade. Localizada no centro da cidade em um local de fácil acesso, tem como público alvo pessoas de classe média e alta, com idades entre 20 a 70 anos. A empresa terá cinco sócios, cada um terá o direito à 20%, já que o investimento de cada sócio é igual à R\$ 10.232,85. Com um faturamento mensal de R\$ 17.750,00 teremos uma lucratividade de 10,15% e um retorno em aproximadamente dois anos e cinco meses.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 186.011,12
Lucratividade	10,15 %
Rentabilidade	36,57 %
Prazo de retorno do investimento	2 anos e 9 meses

## 1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Rafaela Ribeiro da Silva		
Endereço:	Rua João Miranda da Silva		
Cidade:	Andradas	Estado:	Minas Gerais
Perfil:			
	Organizada, Comunicativa, Determinada.		
Atribuições:			
	Secretária		

Nome:	Felipe Calegari Tonon		
Endereço:	Rua dos Mosconi		
Cidade:	Andradas	Estado:	Minas Gerais
Perfil:			
	Comunicativo e atencioso.		
Atribuições:			
	Passador		

Nome:	Thiago Elias Paulino Guimarães		
Endereço:	Rua Caetano Logato		
Cidade:	Andradas	Estado:	Minas Gerais

Perfil:
Focado e Determinado
Atribuições:
Passador

Nome:	Heloisa da Silva Martins		
Endereço:	Rua Caetano Logato		
Cidade:	Andradas	Estado:	Minas Gerais
Perfil:	Organizada e Determinada		
Atribuições:	Secretária		

Nome:	Josimar Ferreira Stela		
Endereço:	Rua Leonardo Casaroto		
Cidade:	Andradas	Estado:	Minas Gerais
Perfil:	Dedicado.		
Atribuições:	Encarregado do setor de lavagem		

### 1.3 - Missão da empresa

Sermos os melhores no que propusermos a fazer, buscando praticidade, agilidade e a perfeição.

### 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	Rafaela Ribeiro da Silva	R\$ 11.827,63	20,00
2	Felipe Calegari Tonon	R\$ 11.827,63	20,00
3	Thiago Elias Paulino Guimarães	R\$ 11.827,63	20,00
4	Heloisa da Silva Martins	R\$ 11.827,63	20,00
5	Josimar Ferreira Stela	R\$ 11.827,63	20,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 59.138,15</b>	<b>100,00</b>

## 1.8 - Fonte de recursos

A origem dos recursos será própria de cada um cinco socios.

## **2 - Análise de mercado**

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

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

Pessoas de classe média e alta, com idades entre 20 a 70 anos.

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

Pessoas que preferem levar as roupas a lavanderia do que pagar alguém para fazer o serviço em sua própria casa e que possuem pouco tempo para realizar esse tipo de atividade.

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

Direcionado para pessoas da própria cidade (ANDRADAS-MG).

## 2.2 - Estudo dos concorrentes

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

### Conclusões

Não temos nenhum concorrente somente pessoas autônomas, que realizam o serviço na própria residência.

## 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	Alvejante amaciante sabão em pó detergente líquido.	Sparta	R\$ 1.196,00	Boleto para 30 dias.	07 dias.	Poços de Caldas
2	Alvejante amaciante sabão em pó detergente líquido.	Nipan	R\$1185,00	Boleto para 30 dias	07 dias	Atibaia
3	Alvejante amaciante sabão em pó detergente líquido.	Atlas	R\$1200,00	Boleto para 30 dias	07 dias	São Paulo

### 3 - Plano de marketing

#### 3.1 - Produtos e serviços

Lavagem, secagem e passagem de roupas. Artigos de cama mesa banho e roupas especiais para festas, roupas convencionais, usando produtos de qualidade.

Nº	Produtos / Serviços
1	Lavagem de Cobertor
2	Lavagem de Edredom
3	Lavagem de Calça Social
4	Lavagem de Ternos
5	Lavagem de Vestidos
6	Lavagem por quilo
7	Camisa Social

#### 3.2 - Preço

Será utilizado duas formas de especificação de preço, produtos que são mais trabalhosos, como edredom, cobertores, calça social, ternos, vestidos e camisa social. Produtos mais simples, como shorts, camisetas, regatas, shorts, calça jeans, a cobrança será por quilo.

#### 3.3 - Estratégias promocionais

Divulgação será por meio de redes sociais (Facebook, Instagram) e outras formas atuais de propagandas como o google, estratégias de promoção, promoção será por meio da utilização, clientes que utilizarem mais, iriam possuir alguns descontos promocionais, se satisfeitos com a qualidade do serviço prestado, vai indicar a outras pessoas.

#### 3.4 - Estrutura de comercialização

Canais utilizados para a comunicação será por meio de telefone fixo e whatsapp, ja que não é necessário um vendedor especializado. A empresa irá contratar motoboy, que busquem e levam os produtos, mas isso irá resultar em uma cobrança adicional.

#### 3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Rua Eduardo Amaral
Bairro:	Centro
Cidade:	Andradas
Estado:	Minas Gerais
Fone 1:	(35) 3731-2002

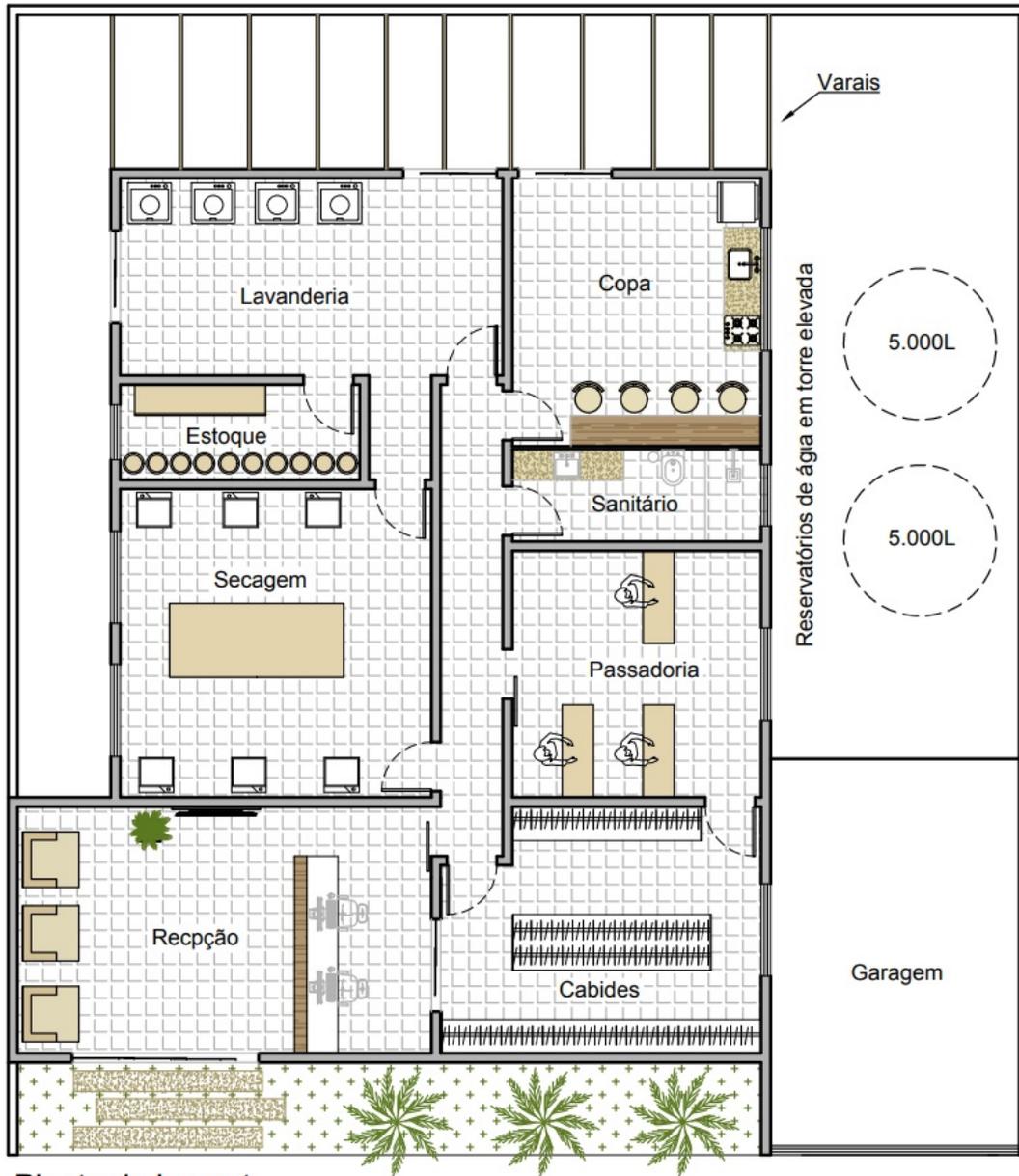
Fone 1:	(35) 9221-6678
Fax:	( ) -

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

Localizado no centro, fácil acesso e localização, direcionando pela cidade a mesma distancia entre os pontos de entrega e coleta, melhorando a logistica.

## 4 - Plano operacional

### 4.1 - Leiaute



Planta de Layout

### 4.2 - Capacidade instalada

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

A capacidade máxima de prestação de serviço será de 3.000 quilos de roupas secas, de acordo com a capacidade do maquinário, assim não interferindo de forma agressiva na parte financeira e estrutural.

### 4.3 - Processos operacionais

Recolhimento das roupas pelo motoboy ou a própria pessoa

Recebimento na Lavanderia

Selecionamento e separação por categoria

Processo da lavagem

Processo de secar

Processo de passar e dobrar

Embalagem e separação

Entrega do produto.

### 4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
----	--------------	---------------------------

## 5 - Plano financeiro

### 5.1 - Investimentos fixos

#### A – Imóveis

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

#### B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Armários/ araras	10	R\$ 126,24	R\$ 1.262,40
2	Ferro de passar	3	R\$ 499,99	R\$ 1.499,97
3	Secadoras	6	R\$ 1.800,00	R\$ 10.800,00
4	Máquinas de Lavar	5	R\$ 1.900,00	R\$ 9.500,00
5	Bancas de passar	3	R\$ 190,00	R\$ 570,00
<b>SUB-TOTAL (B)</b>				<b>R\$ 23.632,37</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	Armários	2	R\$ 469,00	R\$ 938,00
2	Cadeiras	2	R\$ 199,00	R\$ 398,00
3	Mesas de Escritório	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
4	Capas	50	R\$ 3,00	R\$ 150,00
5	Cabides	100	R\$ 0,60	R\$ 60,00
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$ 2.546,00</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	Televisão	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
2	Celular	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
3	Telefone	1	R\$ 82,00	R\$ 82,00
4	Computadores	2	R\$ 1.884,40	R\$ 3.768,80
<b>SUB-TOTAL (F)</b>				<b>R\$ 6.150,80</b>

**TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS**

<b>TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):</b>	<b>R\$ 32.329,17</b>
---	----------------------

**5.2 - Estoque inicial**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Detergente Líquido	1	R\$ 380,00	R\$ 380,00
2	Amaciante	1	R\$ 161,00	R\$ 161,00
3	Sabão Líquido	1	R\$ 380,00	R\$ 380,00
4	Alvejante	1	R\$ 388,00	R\$ 388,00
<b>TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 1.309,00</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
Cartão de crédito	25,00	30	7,50
Cartão de crédito	25,00	30	7,50
A vista	50,00	0	0,00
<b>Prazo médio total</b>			<b>15</b>

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Produtos	50,00	30	15,00

Produtos	50,00	30	15,00
<b>Prazo médio total</b>			<b>30</b>

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

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	15

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	15
2. Estoques – necessidade média de estoques	15
Subtotal Recursos fora do caixa	30
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	30
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	30
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	0

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 12.420,67
2. Custo variável mensal	R\$ 3.527,18
3. Custo total da empresa	R\$ 15.947,85
4. Custo total diário	R\$ 531,60
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	0
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 0,00

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 1.309,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 0,00
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 1.309,00

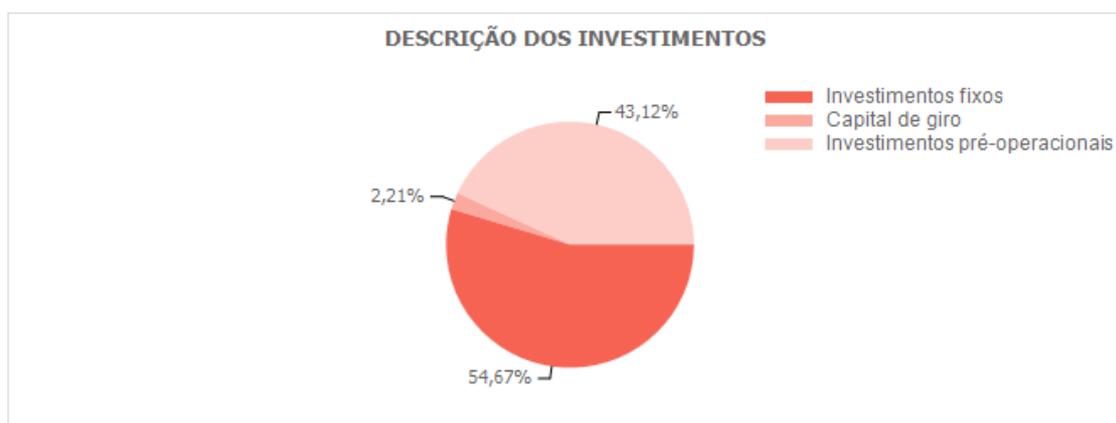
## 5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2.500,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 8.000,00

Divulgação de Lançamento	R\$ 6.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 1.000,00
Outras despesas	R\$ 0,00
Caixa d'Água	R\$ 5.000,00
Segurança	R\$ 2.500,00
Roupas EPIS	R\$ 500,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 25.500,00</b>

## 5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 32.329,17	54,67
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 1.309,00	2,21
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 25.500,00	43,12
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 59.138,17</b>	<b>100,00</b>



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 59.138,17	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 59.138,17</b>	<b>100,00</b>



## 5.6 - Faturamento mensal

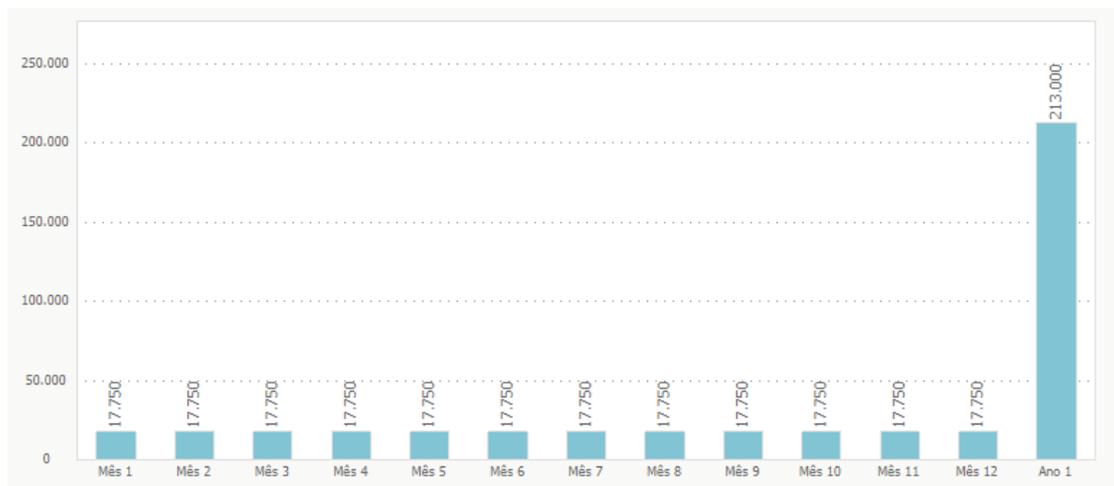
Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Lavagem de Cobertor	70	R\$ 30,00	R\$ 2.100,00
2	Lavagem de Edredom	50	R\$ 30,00	R\$ 1.500,00
3	Lavagem de Calça Social	60	R\$ 10,00	R\$ 600,00
4	Lavagem de Ternos	20	R\$ 30,00	R\$ 600,00
5	Lavagem de Vestidos	25	R\$ 30,00	R\$ 750,00
6	Lavagem por quilo	1400	R\$ 8,00	R\$ 11.200,00
7	Camisa Social	100	R\$ 10,00	R\$ 1.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 17.750,00</b>

### 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\$ 17.750,00
Mês 2	R\$ 17.750,00
Mês 3	R\$ 17.750,00
Mês 4	R\$ 17.750,00
Mês 5	R\$ 17.750,00
Mês 6	R\$ 17.750,00
Mês 7	R\$ 17.750,00

Mês 8	R\$ 17.750,00
Mês 9	R\$ 17.750,00
Mês 10	R\$ 17.750,00
Mês 11	R\$ 17.750,00
Mês 12	R\$ 17.750,00
Ano 1	R\$ 213.000,00



## 5.7 - Custo unitário

Produto: Lavagem de Cobertor

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
detergente liquido	4	R\$ 0,16	R\$ 0,64
sabão liquido	4	R\$ 0,22	R\$ 0,88
amaciante	4	R\$ 0,16	R\$ 0,64
alvejante	4	R\$ 0,46	R\$ 1,84
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 4,00</b>

Produto: Lavagem de Edredom

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Alvejante	1	R\$ 0,46	R\$ 0,46
Amaciante	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
Sabão liquido	1	R\$ 0,22	R\$ 0,22
Detergente Liquido	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1,00</b>

**Produto: Lavagem de Calça Social**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Amaciante	1	R\$ 0,22	R\$ 0,22
Alvejante	1	R\$ 0,46	R\$ 0,46
Sabão liquido	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
Detergente liquido	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1,00</b>

**Produto: Lavagem de Ternos**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Alvejante	1	R\$ 0,46	R\$ 0,46
Amaciante	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
Sabão liquido	1	R\$ 0,22	R\$ 0,22
Detergente liquido	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1,00</b>

**Produto: Lavagem de Vestidos**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
alvejante	1	R\$ 0,46	R\$ 0,46
amaciante	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
sabao liquido	1	R\$ 0,22	R\$ 0,22
detergente liquido	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1,00</b>

**Produto: Lavagem por quilo**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Alvejante	1	R\$ 0,46	R\$ 0,46
amaciante	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
sabao liquido	1	R\$ 0,22	R\$ 0,22
detergente liquido	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1,00</b>

**Produto: Camisa Social**

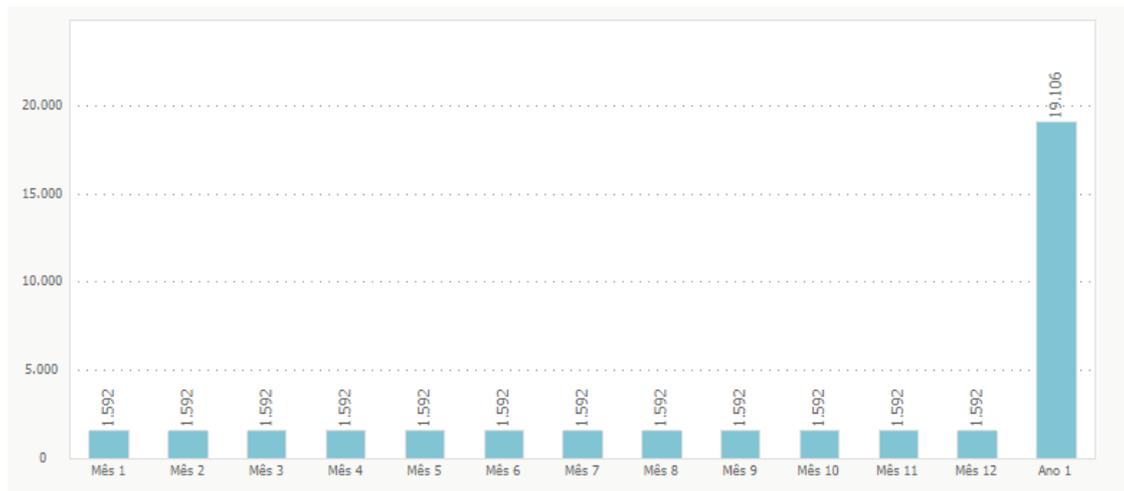
<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Detergente liquido	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
Sabão liquido	1	R\$ 0,22	R\$ 0,22
Amaciante	1	R\$ 0,16	R\$ 0,16
Alvejante	1	R\$ 0,46	R\$ 0,46
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1,00</b>

## 5.8 - Custos de comercialização

<b>Descrição</b>	<b>(%)</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Custo Total</b>
SIMPLES (Imposto Federal)	5,47	R\$ 17.750,00	R\$ 970,93
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 17.750,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	2,50	R\$ 17.750,00	R\$ 443,75
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	1,00	R\$ 17.750,00	R\$ 177,50

<b>Total Impostos</b>	<b>R\$ 970,93</b>
<b>Total Gastos com Vendas</b>	<b>R\$ 621,25</b>
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	<b>R\$ 1.592,18</b>

<b>Período</b>	<b>Custo Total</b>
Mês 1	R\$ 1.592,18
Mês 2	R\$ 1.592,18
Mês 3	R\$ 1.592,18
Mês 4	R\$ 1.592,18
Mês 5	R\$ 1.592,18
Mês 6	R\$ 1.592,18
Mês 7	R\$ 1.592,18
Mês 8	R\$ 1.592,18
Mês 9	R\$ 1.592,18
Mês 10	R\$ 1.592,18
Mês 11	R\$ 1.592,18
Mês 12	R\$ 1.592,18
Ano 1	R\$ 19.106,16

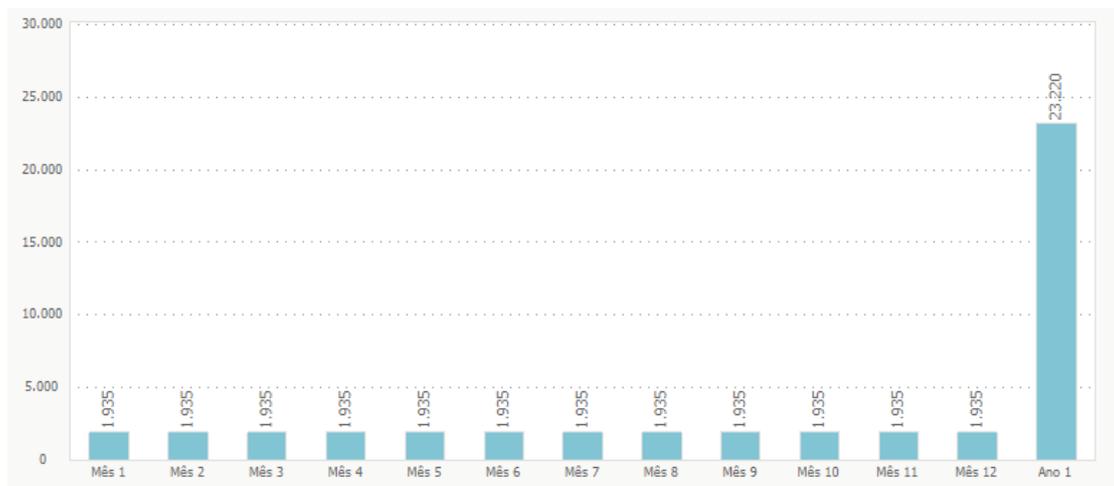


### 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Lavagem de Cobertor	70	R\$ 4,00	R\$ 280,00
2	Lavagem de Edredom	50	R\$ 1,00	R\$ 50,00
3	Lavagem de Calça Social	60	R\$ 1,00	R\$ 60,00
4	Lavagem de Ternos	20	R\$ 1,00	R\$ 20,00
5	Lavagem de Vestidos	25	R\$ 1,00	R\$ 25,00
6	Lavagem por quilo	1400	R\$ 1,00	R\$ 1.400,00
7	Camisa Social	100	R\$ 1,00	R\$ 100,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 1.935,00</b>

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 1.935,00
Mês 2	R\$ 1.935,00
Mês 3	R\$ 1.935,00
Mês 4	R\$ 1.935,00
Mês 5	R\$ 1.935,00
Mês 6	R\$ 1.935,00
Mês 7	R\$ 1.935,00
Mês 8	R\$ 1.935,00
Mês 9	R\$ 1.935,00
Mês 10	R\$ 1.935,00
Mês 11	R\$ 1.935,00

Mês 12	R\$ 1.935,00
Ano 1	R\$ 23.220,00



### 5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>		<b>0,00</b>		<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>

### 5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 23.632,37	10	R\$ 2.363,24	R\$ 196,94
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 2.546,00	10	R\$ 254,60	R\$ 21,22
COMPUTADORES	R\$ 6.150,80	5	R\$ 1.230,16	R\$ 102,51
<b>Total</b>			<b>R\$ 3.848,00</b>	<b>R\$ 320,67</b>

### 5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 1.400,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 700,00

Telefone + internet	R\$ 150,00
Honorários do contador	R\$ 500,00
Pró-labore	R\$ 9.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 100,00
Salários + encargos	R\$ 0,00
Material de limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 100,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 320,67
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
Segurança	R\$ 100,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 12.420,67</b>

**Projeção dos Custos:**

(x) Sem expectativa de crescimento

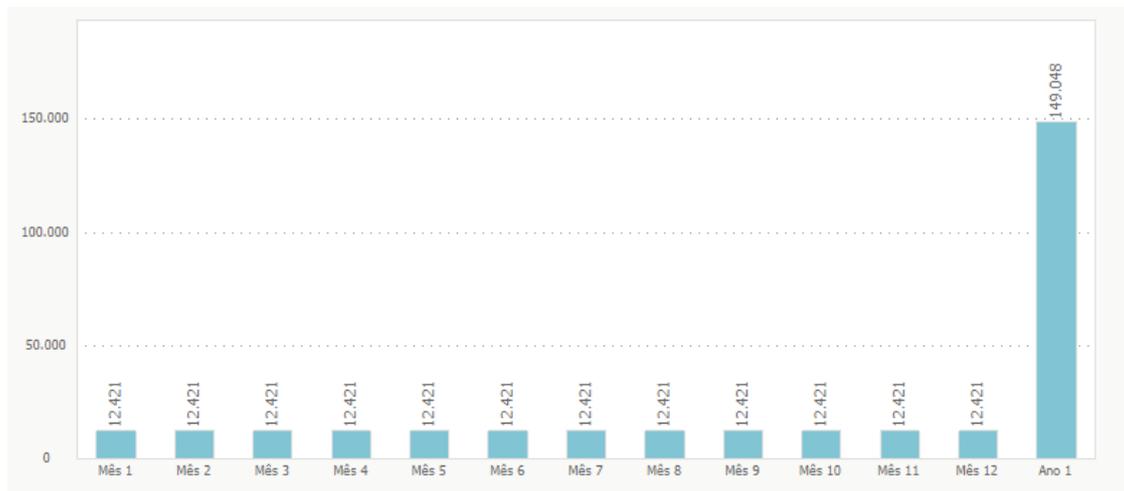
( ) Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

( ) Entradas diferenciadas por período

<b>Período</b>	<b>Custo Total</b>
Mês 1	R\$ 12.420,67
Mês 2	R\$ 12.420,67
Mês 3	R\$ 12.420,67
Mês 4	R\$ 12.420,67
Mês 5	R\$ 12.420,67
Mês 6	R\$ 12.420,67
Mês 7	R\$ 12.420,67
Mês 8	R\$ 12.420,67
Mês 9	R\$ 12.420,67
Mês 10	R\$ 12.420,67
Mês 11	R\$ 12.420,67
Mês 12	R\$ 12.420,67
Ano 1	R\$ 149.048,04

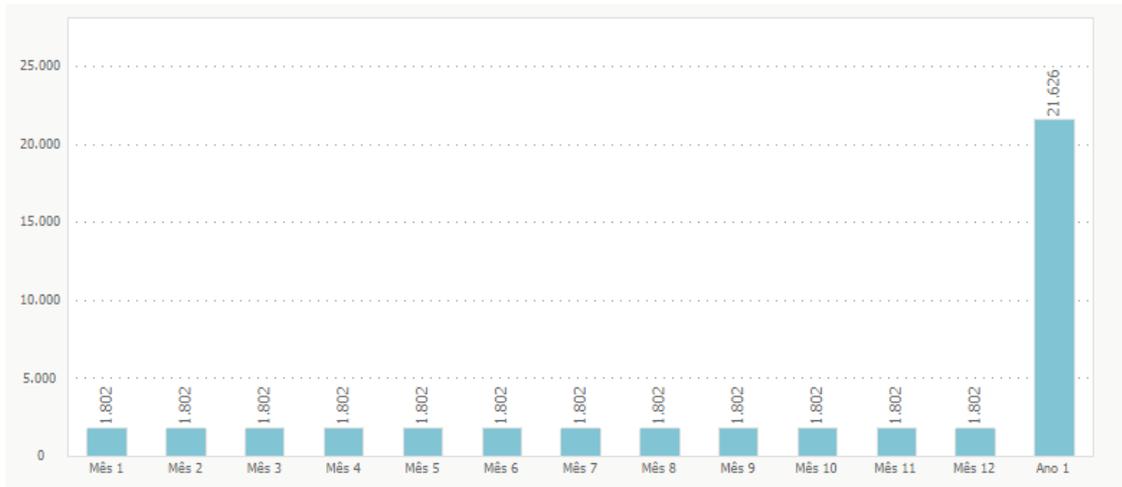


### 5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 17.750,00	R\$ 213.000,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 1.935,00	R\$ 23.220,00	10,90
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 970,93	R\$ 11.651,16	5,47
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 621,25	R\$ 7.455,00	3,50
Total de custos Variáveis	R\$ 3.527,18	R\$ 42.326,16	19,87
3. Margem de Contribuição	R\$ 14.222,82	R\$ 170.673,84	80,13
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 12.420,67	R\$ 149.048,04	69,98
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 1.802,15</b>	<b>R\$ 21.625,80</b>	<b>10,15</b>

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 1.802,15
Mês 2	R\$ 1.802,15
Mês 3	R\$ 1.802,15
Mês 4	R\$ 1.802,15
Mês 5	R\$ 1.802,15
Mês 6	R\$ 1.802,15
Mês 7	R\$ 1.802,15
Mês 8	R\$ 1.802,15
Mês 9	R\$ 1.802,15
Mês 10	R\$ 1.802,15
Mês 11	R\$ 1.802,15
Mês 12	R\$ 1.802,15

Ano 1	R\$ 21.625,80
-------	---------------



### 5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 186.011,12
Lucratividade	10,15 %
Rentabilidade	36,57 %
Prazo de retorno do investimento	2 anos e 9 meses

## 6 - Construção de cenário

### 6.1 - Ações preventivas e corretivas

<b>Receita (pessimista)</b>	30,00 %	<b>Receita (otimista)</b>	70,00 %
-----------------------------	---------	---------------------------	---------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 17.750,00	100,00	R\$ 12.425,00	100,00	R\$ 30.175,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 1.935,00	10,90	R\$ 1.354,50	10,90	R\$ 3.289,50	10,90
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 970,93	5,47	R\$ 679,65	5,47	R\$ 1.650,58	5,47
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 621,25	3,50	R\$ 434,88	3,50	R\$ 1.056,13	3,50
Total de Custos Variáveis	R\$ 3.527,18	19,87	R\$ 2.469,03	19,87	R\$ 5.996,21	19,87
3. Margem de contribuição	R\$ 14.222,82	80,13	R\$ 9.955,97	80,13	R\$ 24.178,79	80,13
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 12.420,67	69,98	R\$ 12.420,67	99,97	R\$ 12.420,67	41,16
<b>Resultado Operacional</b>	R\$ 1.802,15	10,15	R\$ -2.464,70	-19,84	R\$ 11.758,12	38,97

**Ações corretivas e preventivas:**

## 7 - Avaliação estratégica

### 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<p>FORÇAS</p> <p>Aplicativo, Maquinário Moderno, Organização do Processo, Qualidade no Serviço, Entrega a Domicilio, Localização, Valores Acessíveis, Propaganda.</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Cidade em Crescimento, Chegada de Novas Empresas na Cidade, Aumento do Poder Econômico da Sociedade, População com Tempo Reduzido para Tarefas do Lar, Há Poucas Empresas Nesse Ramo, A tendência que está começando agora.</p>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<p>FRAQUEZAS</p> <p>Falta de Mão de obra qualificada, por parte da equipe, Falta de experiência, Falta de recursos financeiros.</p>	<p>AMEAÇAS</p> <p>Falta de água em um determinado periodo do dia, Empresa concorrente, Concorrência de pessoas físicas que fazem o mesmo serviço por um preço menor, Legislações Ambientais.</p>

#### Ações:

Treinamento.  
 Buscar especialização.  
 Conhecimento,  
 Procurar desenvolver a equipe.  
 Melhorar a experiência.  
 Aquisição de um reservatório de água.  
 Conhecer os concorrentes.

Procurar novas fontes de investimentos.

## **8 - Avaliação do plano**

### **8.1 - Análise do plano**

O nosso plano de negócio foi elaborado para facilitar a vida de pessoas com pouco tempo e que desejam economizar, fizemos uma pesquisa dentro da cidade e obtivemos um número significativo de aprovação. Vimos o resultado e apesar de ter um retorno a longo prazo percebemos que será válido o investimento para a abertura da empresa.

## 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.*

**Felipe Calegari Tonon**