

**Martins & Souza indústria de Briquetes**

**Viabilidade Econômica para produção de Briquetes**

**Elaborado por: Celio Roberto de Souza**

Data criação: 02/03/2016 19:19

Data Modificação: 24/05/2016 19:07

Tipo Empresa: Estudantil

- 1 - Sumário Executivo
  - 1.1 - Resumo dos principais pontos do plano de negócio
  - 1.2 - Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições
  - 1.3 - Dados do empreendimento
  - 1.4 - Missão da empresa
  - 1.5 - Setores de atividade
  - 1.6 - Forma Jurídica
  - 1.7 - Enquadramento Tributário
    - 1.7.1 - Âmbito federal
    - 1.7.2 - Âmbito estadual
    - 1.7.3 - Âmbito municipal
  - 1.8 - Capital Social
  - 1.9 - 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 - Descrição dos principais 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 - Layout ou arranjo físico
  - 4.2 - Capacidade produtiva/comercial/serviços
  - 4.3 - Processos operacionais
  - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano Financeiro
  - 5.1 - Estimativa dos investimentos fixos
  - 5.2 - Capital de Giro
  - 5.3 - Investimentos pré-operacionais
  - 5.4 - Investimento Total
  - 5.5 - Estimativa do faturamento mensal da empresa
  - 5.6 - Estimativa de custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações
  - 5.7 - Estimativa de custo de comercialização
  - 5.8 - Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas
  - 5.9 - Estimativa dos custos com mão-de-obra
  - 5.10 - Estimativa do custo com depreciação
  - 5.11 - Estimativa de custos fixos operacionais mensais
  - 5.12 - Demonstrativo de resultado
  - 5.13 - Indicadores de viabilidade
- 6 - Construção de Cenário
- 7 - Avaliação Estratégica
  - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 8 - Avaliação do plano de negócio

# 1 - Sumário Executivo

## 1.1 - Resumo dos principais pontos do plano de negócio

Este plano de negócio pretende discutir a viabilidade econômica para a produção de briquetes através de resíduos da indústria madeireira, que propõe o melhor aproveitamento dos resíduos produzidos desde a exploração florestal até o processamento mecânico da madeira, e sugere como fonte alternativa para geração de energia a fabricação de briquetes.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.328.339,90
Lucratividade	14,99 %
Rentabilidade	34,84 %
Prazo de retorno do investimento	2 anos e 11 meses

## 1.2 - Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Nome:	Celio Roberto de Souza		
Endereço:	Rua Generoso Alves Madruga 265		
Cidade:	Lages	Estado:	Santa Catarina
Perfil:	<p>Tecnico em Agronegocio;  Vinte anos de experiência na área de prestação de serviços  Conhecimento em equipamentos mecânicos;</p>		
Atribuições:	<p>Estudo de mercado;  Levantar os custos de implantação;  Montagem da planta industrial;  Contratação de mão-de-obra;  Linceciamento ambiental;</p>		

Nome:	Fábio Martins		
Endereço:	Rua Amapa 630		
Cidade:	Lages	Estado:	Santa Catarina
Perfil:	Tecnico em Agronegócio		

Treze anos de experiência em vendas
<b>Atribuições:</b>
Estudo de mercado levantar custos de implantação Montagem da planta industrial Contratação de mão de obra Licenciamento ambiental

### 1.3 - Dados do empreendimento

Nome da empresa:	Martins & Souza indústria de Briquetes
CNPJ/CPF:	00.003.580/7209-37

### 1.4 - Missão da empresa

Utilizar tecnologia no processamento de resíduos sólidos, agregando valor e promovendo a preservação ambiental.

### 1.5 - Setores de atividade

- Agropecuária  
 Indústria  
 Comércio  
 Serviços

### 1.6 - Forma Jurídica

- Empresário  
 Sociedade Limitada  
 Outros:

### 1.7 - Enquadramento Tributário

#### 1.7.1 - 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)

#### 1.7.2 - Âmbito estadual

ICMS – Regime Simplificado

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

### 1.7.3 - Âmbito municipal

ISS – Imposto sobre Serviços

## 1.8 - Capital Social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Celio Roberto de Souza	R\$ 470.814,63	50,00
2	Fábio Martins	R\$ 470.814,63	50,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 941.629,26</b>	<b>100,00</b>

## 1.9 - Fonte de recursos

Recursos próprios

Investidores

Financiamento bancário

## **2 - Análise de Mercado**

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

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

O produto será destinado a consumidores residenciais, hotéis, padarias, restaurantes, clubes e indústrias que utilizam lenha.

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

Clientes que buscam uma alternativa de energia mais barata e limpa, devido ao custo elevado de outras fontes energéticas. Além disso, o Briquete é um produto limpo, padronizado, de fácil armazenamento e baixa oscilação de oferta.

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

Planalto Sul Catarinense e Meio Oeste Catarinense.

## 2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Martins & Souza indústria de Briquetes	<Parâmetro não definido>	<Parâmetro não definido>	<Parâmetro não definido>	<Parâmetro não definido>	<Parâmetro não definido>	<Parâmetro não definido>	<Parâmetro não definido>
Briquetes Pontinho Ltda	Alta	Preço por tonelada R\$ 330,00 a granel. Preço por pacote de 10 kg R\$ 10,00	a vista 3% de desconto Prazo 30 dd fatura	Curitibanos SC	Segunda a Sexta horário comercial 8:00 ao 12:00 13:30 as 18:00	Direto na fábrica Atraves site Televendas	Não oferece
Incobio Ltda	Produto de boa aceitação no mercado consumidor	R\$ 15,00 pacote de 15 Kg. R\$ 420,00 Ton. a granel.	A vista	Linha Gasperini, sn, Caixa Postal 12 - Concórdia/SC: + 55 (49) 3442 8065 - Bituruna/PR: + 55 (42) 3553 2856	De Segunda a Sexta comercial 8:00 as 18:00	Vendas direto na empresa Através do site Televendas	Inesistente
Fornecedores de lenha de Eucalipto	Não padronizada	R\$ 270,00 Ton.	A vista	Região Serrana.	Atendimento comercial.	Entrega do produto.	Nenhuma garantia oferecida.

### Conclusões

Produto com pouca concorrência

### 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	Serragem seca	Araupel	R\$ 120,00 Ton	A vista	2 Dias	Guarapuava PR
2	Serragem verde	Madeiraira Oliveira.	R\$ 60,00 Ton.	A vista	1 dia	Ponte Alta SC
3	Serragem verde	JJ Thomazi Ltda	R\$ 65,00	A vista	1 dia.	Lages SC.



### 3 - Plano de Marketing

#### 3.1 - Descrição dos principais produtos e serviços

Briquetes de pinus e eucalipto

Nº	Produtos / Serviços
1	Fabricação de Briquetes

#### 3.2 - Preço

Preço de venda do produto em torno de R\$ 380,00 ton. a granel

A embalagem de 20kg vendida no mercado varia de R\$ 11,00 a 15,00

Produto de alta densidade será vendido a R\$ 430,00 Ton a granel.

#### 3.3 - Estratégias Promocionais

A divulgação da fábrica de briquetes de madeira sera a mais simplificada possível, pois como se trata de um produto com pequeno conhecimento do grande público, a melhor forma de divulgação é ir ao encontro dos possíveis clientes. Estruturar uma equipe de representantes comerciais, com conhecimento do produto, para visitar o seu público-alvo, buscando assim a apresentação do que vem a ser o briquete, sua aplicação, quais as vantagens em relação a lenha e outros combustíveis passíveis de serem substituídos pelo briquetes de madeira. Produção de materiais de divulgação da fábrica de briquetes, como por exemplo folders, filipetas, dentre outros, visando suportar a apresentação feita por parte do representante comercial.

#### 3.4 - Estrutura de Comercialização

As formas de distribuição serão de diversas formas como (distribuidores, vendedores próprios ou vendas diretas) para olarias, padarias, pizzarias, churrascarias, cerâmicas, destilarias, etc. Nas vendas de grandes quantidades, haverá vendedores especializados e/ou representantes para atendimento a indústrias de papel, refrigerantes, metalúrgicas, indústrias de óleos vegetais, dentre outros empreendimentos.

#### 3.5 - Localização do negócio

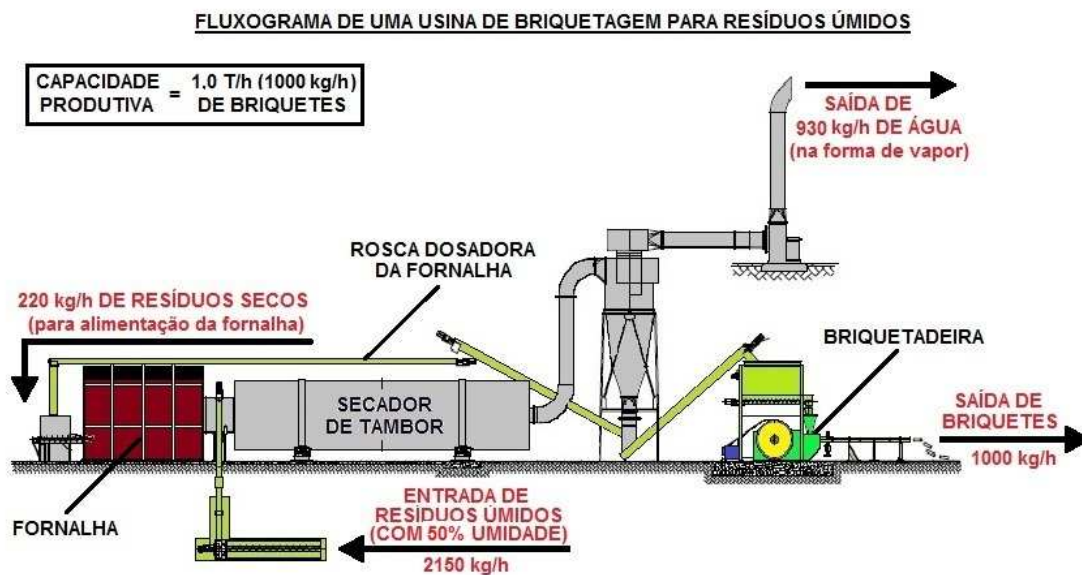
Endereço:	Rua Alcides Baccin s/n
Bairro:	São Paulo
Cidade:	Lages
Estado:	Santa Catarina
Fone 1:	(49) 3018-3544
Fone 1:	(49) 3222-4492
Fax:	( ) -

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

Próximo a GTS do Brasil

## 4 - Plano Operacional

### 4.1 - Layout ou arranjo físico



### 4.2 - Capacidade produtiva/comercial/serviços

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

A produção será de 1,2 a 1,5 Ton/h.

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

Dois turnos de 8h diárias terá uma produção de 24 ton.

Com uma previsão de 528 ton/mês.

### 4.3 - Processos operacionais

Fabricação e comercialização dos briquetes.

O horário de funcionamento será de Segunda a Sexta com horário das 8:00 as 12:00 e 13:30 as 18:00.

Compra de matéria prima.

O processo de briquetagem inclui as seguintes etapas: trituração, secagem, prensagem (compactadora) a alta temperatura e embalagem.

Trabalhar com matéria prima fornecida por empresas que estejam legalizados perante os órgãos oficiais de proteção ambiental.

### 4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Supervisor de produção	Conhecimento do sistema operacional da fabrica.
2	Motorista	curso MOPP e habilitação categoria E
3	Auxiliar de produção	Conhecimento em operação de equipamentos da fábrica; Conhecimento em rotinas de produção( organização, padronização)

## 5 - Plano Financeiro

### 5.1 - Estimativa dos investimentos fixos

#### A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	GALPÃO PRÉ MOLDADO 25,00x40,00x7,50	1	R\$ 200.000,00	R\$ 200.000,00
<b>SUB-TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 200.000,00</b>

#### B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Secador de Tambor	1	R\$ 129.270,00	R\$ 129.270,00
2	Briquetadeira N95 ou NAC100m (compactadora)	1	R\$ 250.000,00	R\$ 250.000,00
<b>SUB-TOTAL (B)</b>				<b>R\$ 379.270,00</b>

#### C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Silo Úmido ou Redler	1	R\$ 22.800,00	R\$ 22.800,00
2	Pá Carregadeira	1	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
3	Silo Seco	1	R\$ 13.500,00	R\$ 13.500,00
4	Fornalha 2x2 Secador de Cilindro	1	R\$ 17.350,00	R\$ 17.350,00
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				<b>R\$ 153.650,00</b>

#### D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Mesa	2	R\$ 310,00	R\$ 620,00
2	Cadeira	4	R\$ 140,00	R\$ 560,00
3	Telefone	3	R\$ 200,00	R\$ 600,00
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$ 1.780,00</b>

#### E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Veículo Utilitário	1	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00

2	Caminhao Basculante	1	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
<b>SUB-TOTAL (E)</b>				<b>R\$ 140.000,00</b>

**F – Computadores**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador	1	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
2	Notebook	2	R\$ 1.800,00	R\$ 3.600,00
3	Impressora Laser	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
<b>SUB-TOTAL (F)</b>				<b>R\$ 6.100,00</b>

**TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS**

<b>TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):</b>	<b>R\$ 880.800,00</b>
---	-----------------------

**5.2 - Capital de Giro****A – Estimativa Estoque Inicial**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Matéria prima	120	R\$ 80,00	R\$ 9.600,00
<b>TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 9.600,00</b>

**B – Caixa Mínimo**

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

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Vendas a prazo	70,00	15	10,50
Vendas a vista	30,00	0	0,00
<b>Prazo médio total</b>			<b>11</b>

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Compra semanal	25,00	7	1,75
Compra Semanal	25,00	7	1,75
Compra Semanal	25,00	7	1,75
compra semanal	25,00	7	1,75

<b>Prazo médio total</b>	<b>7</b>
--------------------------	----------

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

<b>Necessidade média de estoque</b>	
Numero de dias	4

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

<b>Recursos da empresa fora do seu caixa</b>	<b>Número de dias</b>
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	11
2. Estoques – necessidade média de estoques	4
Subtotal Recursos fora do caixa	15
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	7
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	7
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	8

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 31.820,38
2. Custo variável mensal	R\$ 112.851,84
3. Custo total da empresa	R\$ 144.672,22
4. Custo total diário	R\$ 4.822,41
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	8
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 38.579,26

Capital de giro (Resumo)

<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
A – Estoque Inicial	R\$ 9.600,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 38.579,26
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	<b>R\$ 48.179,26</b>

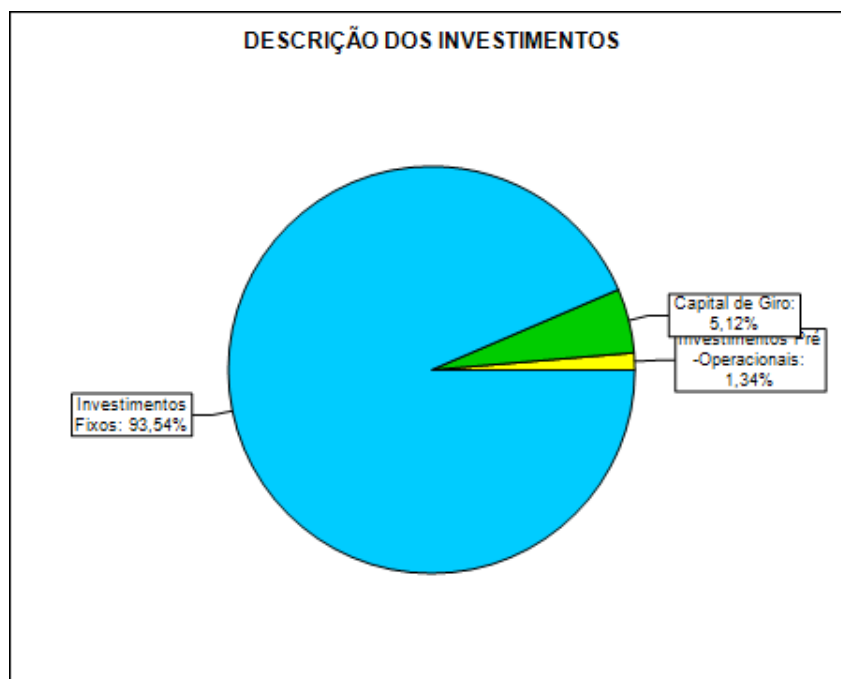
### 5.3 - Investimentos pré-operacionais

<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Despesas de Legalização	R\$ 2.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 10.000,00
Divulgação	R\$ 350,00

Cursos e Treinamentos	R\$ 0,00
Outras despesas	R\$ 300,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 12.650,00</b>

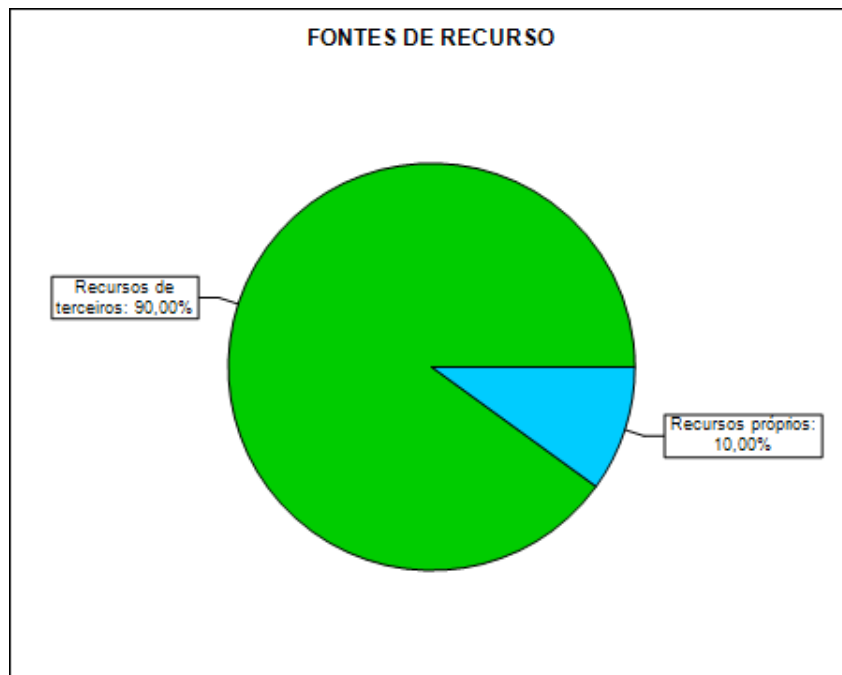
#### 5.4 - Investimento Total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 880.800,00	93,54
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 48.179,26	5,12
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 12.650,00	1,34
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 941.629,26</b>	<b>100,00</b>



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 94.162,93	10,00
Recursos de terceiros	R\$ 847.466,33	90,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 941.629,26</b>	<b>100,00</b>





### 5.5 - Estimativa do faturamento mensal da empresa

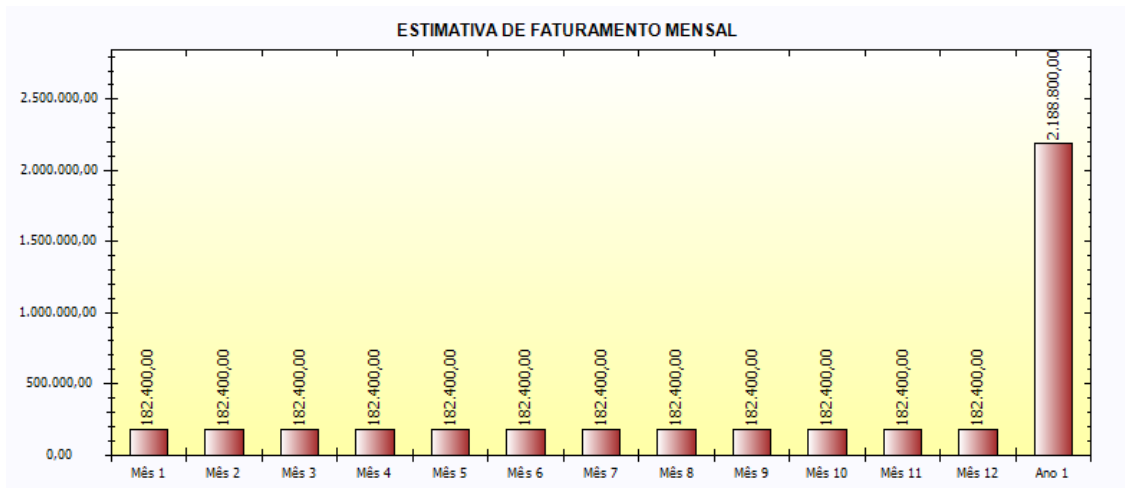
Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Fabricação de Briquetes	480	R\$ 380,00	R\$ 182.400,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 182.400,00</b>

#### 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\$ 182.400,00
Mês 2	R\$ 182.400,00
Mês 3	R\$ 182.400,00
Mês 4	R\$ 182.400,00
Mês 5	R\$ 182.400,00
Mês 6	R\$ 182.400,00
Mês 7	R\$ 182.400,00
Mês 8	R\$ 182.400,00
Mês 9	R\$ 182.400,00

Mês 10	R\$ 182.400,00
Mês 11	R\$ 182.400,00
Mês 12	R\$ 182.400,00
Ano 1	R\$ 2.188.800,00



### 5.6 - Estimativa de custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

Produto: Fabricação de Briquetes

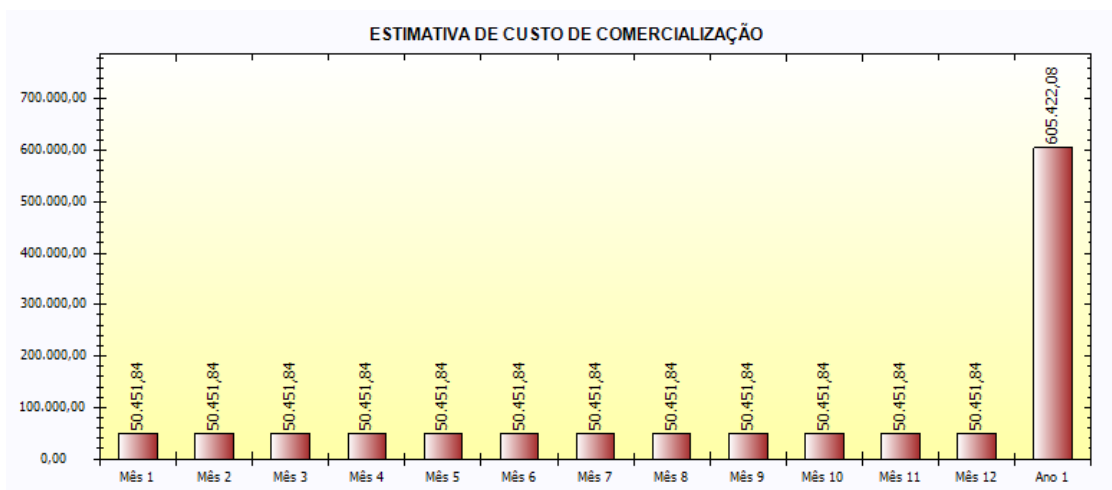
Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Materia Prima	1	R\$ 130,00	R\$ 130,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 130,00</b>

### 5.7 - Estimativa de custo de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	27,36	R\$ 182.400,00	R\$ 49.904,64
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 182.400,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,30	R\$ 182.400,00	R\$ 547,20
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 182.400,00	R\$ 0,00

<b>Total Impostos</b>	<b>R\$ 49.904,64</b>
<b>Total Gastos com Vendas</b>	<b>R\$ 547,20</b>
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	<b>R\$ 50.451,84</b>

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 50.451,84
Mês 2	R\$ 50.451,84
Mês 3	R\$ 50.451,84
Mês 4	R\$ 50.451,84
Mês 5	R\$ 50.451,84
Mês 6	R\$ 50.451,84
Mês 7	R\$ 50.451,84
Mês 8	R\$ 50.451,84
Mês 9	R\$ 50.451,84
Mês 10	R\$ 50.451,84
Mês 11	R\$ 50.451,84
Mês 12	R\$ 50.451,84
Ano 1	R\$ 605.422,08

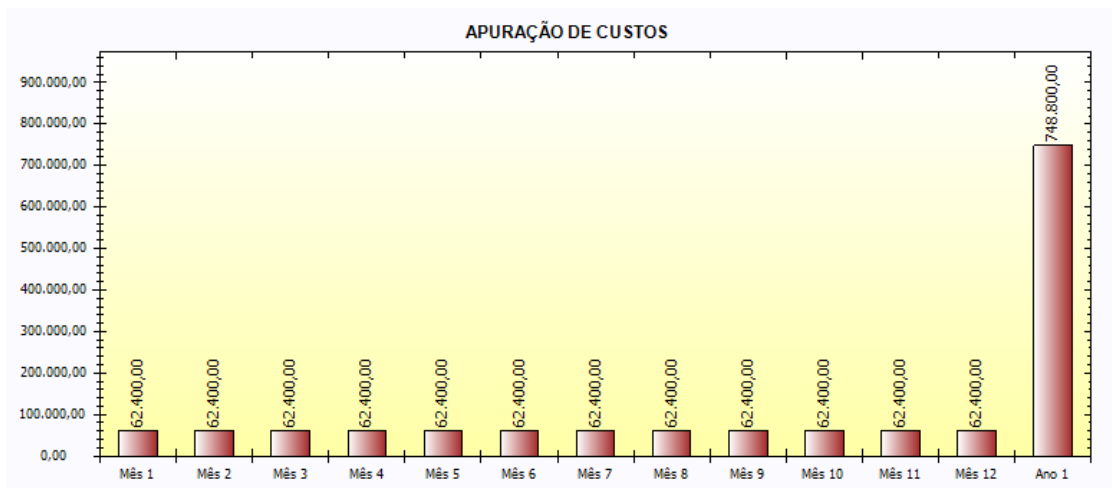


### 5.8 - Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Matérias /Aquisições	CMD / CMV
1	Fabricação de Briquetes	480	R\$ 130,00	R\$ 62.400,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 62.400,00</b>

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 62.400,00
Mês 2	R\$ 62.400,00

Mês 3	R\$ 62.400,00
Mês 4	R\$ 62.400,00
Mês 5	R\$ 62.400,00
Mês 6	R\$ 62.400,00
Mês 7	R\$ 62.400,00
Mês 8	R\$ 62.400,00
Mês 9	R\$ 62.400,00
Mês 10	R\$ 62.400,00
Mês 11	R\$ 62.400,00
Mês 12	R\$ 62.400,00
Ano 1	R\$ 748.800,00



### 5.9 - Estimativa dos custos com mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Supervisor de produção	2	R\$ 2.200,00	R\$ 4.400,00	33,77	R\$ 1.485,88	R\$ 5.885,88
Motorista	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	33,77	R\$ 607,86	R\$ 2.407,86
Auxiliar de produção	4	R\$ 1.200,00	R\$ 4.800,00	33,77	R\$ 1.620,96	R\$ 6.420,96
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>		<b>11.000,00</b>		<b>R\$ 3.714,70</b>	<b>R\$ 14.714,70</b>

### 5.10 - Estimativa do custo com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 200.000,00	25	R\$ 8.000,00	R\$ 666,67
MÁQUINAS	R\$ 379.270,00	10	R\$ 37.927,00	R\$ 3.160,58
EQUIPAMENTOS	R\$ 153.650,00	5	R\$ 30.730,00	R\$ 2.560,83
MÓVEIS	R\$ 1.780,00	10	R\$ 178,00	R\$ 14,83
VEÍCULOS	R\$ 140.000,00	5	R\$ 28.000,00	R\$ 2.333,33
COMPUTADORES	R\$ 6.100,00	3	R\$ 2.033,33	R\$ 169,44
<b>Total</b>			<b>R\$ 106.868,33</b>	<b>R\$ 8.905,68</b>

### 5.11 - Estimativa de custos fixos operacionais mensais

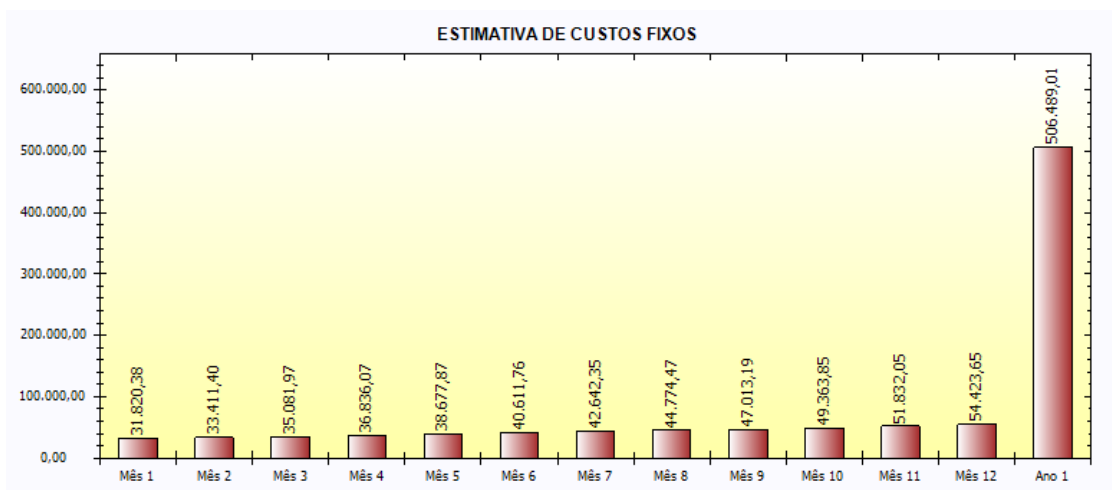
Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 8.000,00
Telefone + internet	R\$ 200,00
Honorários do contador	R\$ 0,00
Pró-labore	R\$ 0,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 0,00
Salários + encargos	R\$ 14.714,70
Material de limpeza	R\$ 0,00
Material de escritório	R\$ 0,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 8.905,68
Contribuição Empreendedor Individual	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 31.820,38</b>

#### Projeção dos Custos:

- ( ) Sem expectativa de crescimento  
 (x) Crescimento a uma taxa constante:  
     5,00 % ao mês para os 12 primeiros meses  
     5,00 % ao ano a partir do 2º ano  
 ( ) Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 31.820,38

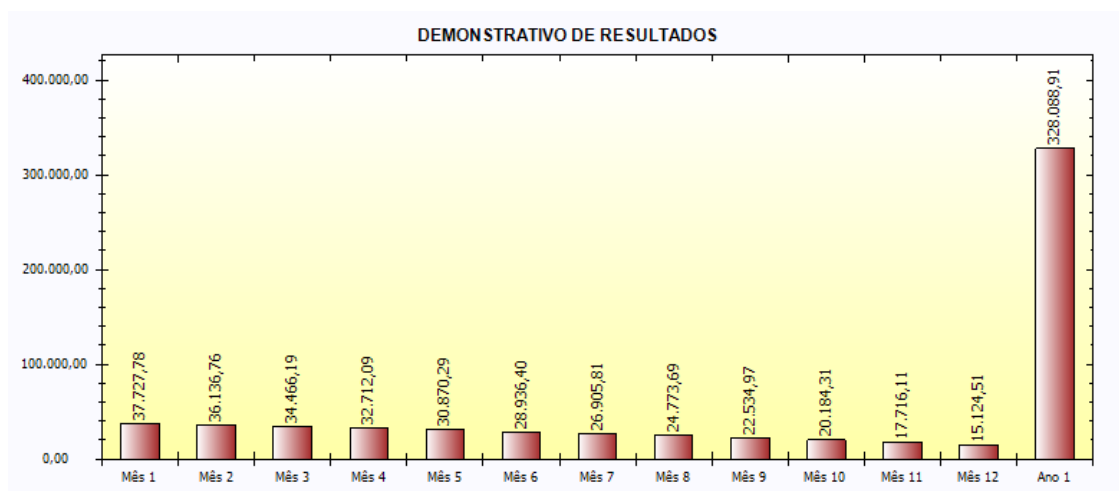
Mês 2	R\$ 33.411,40
Mês 3	R\$ 35.081,97
Mês 4	R\$ 36.836,07
Mês 5	R\$ 38.677,87
Mês 6	R\$ 40.611,76
Mês 7	R\$ 42.642,35
Mês 8	R\$ 44.774,47
Mês 9	R\$ 47.013,19
Mês 10	R\$ 49.363,85
Mês 11	R\$ 51.832,05
Mês 12	R\$ 54.423,65
Ano 1	R\$ 506.489,01



## 5.12 - Demonstrativo de resultado

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 182.400,00	R\$ 2.188.800,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 62.400,00	R\$ 748.800,00	34,21
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 49.904,64	R\$ 598.855,68	27,36
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 547,20	R\$ 6.566,40	0,30
Total de custos Variáveis	R\$ 112.851,84	R\$ 1.354.222,08	61,87
3. Margem de Contribuição	R\$ 69.548,16	R\$ 834.577,92	38,13
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 31.820,38	R\$ 381.844,56	17,45
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 37.727,78</b>	<b>R\$ 452.733,36</b>	<b>20,68</b>

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 37.727,78
Mês 2	R\$ 36.136,76
Mês 3	R\$ 34.466,19
Mês 4	R\$ 32.712,09
Mês 5	R\$ 30.870,29
Mês 6	R\$ 28.936,40
Mês 7	R\$ 26.905,81
Mês 8	R\$ 24.773,69
Mês 9	R\$ 22.534,97
Mês 10	R\$ 20.184,31
Mês 11	R\$ 17.716,11
Mês 12	R\$ 15.124,51
Ano 1	R\$ 328.088,91



### 5.13 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.328.339,90
Lucratividade	14,99 %
Rentabilidade	34,84 %
Prazo de retorno do investimento	2 anos e 11 meses

## 6 - Construção de Cenário

<b>Receita (pessimista)</b>	10,00 %	<b>Receita (otimista)</b>	20,00 %
-----------------------------	---------	---------------------------	---------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 182.400,00	100,00	R\$ 164.160,00	100,00	R\$ 218.880,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 62.400,00	34,21	R\$ 56.160,00	34,21	R\$ 74.880,00	34,21
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 49.904,64	27,36	R\$ 44.914,18	27,36	R\$ 59.885,57	27,36
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 547,20	0,30	R\$ 492,48	0,30	R\$ 656,64	0,30
Total de Custos Variáveis	R\$ 112.851,84	61,87	R\$ 101.566,66	61,87	R\$ 135.422,21	61,87
3. Margem de contribuição	R\$ 69.548,16	38,13	R\$ 62.593,34	38,13	R\$ 83.457,79	38,13
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 31.820,38	17,45	R\$ 31.820,38	19,38	R\$ 31.820,38	14,54
<b>Resultado Operacional</b>	<b>R\$ 37.727,78</b>	<b>20,68</b>	<b>R\$ 30.772,96</b>	<b>18,75</b>	<b>R\$ 51.637,41</b>	<b>23,59</b>

**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>Preço</p> <p>Qualidade</p> <p>Garantia de entrega</p> <p>Localização privilegiada</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Pouca concorrência</p> <p>Anbundance de materia prima</p> <p>Políticas governamentais</p> <p>Interesse por iniciativas socio ambientais</p>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<p>FRAQUEZAS</p> <p>Pouca linha de produtos</p> <p>Falta de reconhecimento da marca</p> <p>Alto custo de implantação</p> <p>Falta de recursos propios</p>	<p>AMEAÇAS</p> <p>Falta de conhecimento do produto no mercado</p> <p>Falta de uma materia prima de qualidade</p> <p>Padronização da materia prima</p>

**Ações:**

Pesquisas de mercado, atendimento diferenciado aos clientes

## **8 - Avaliação do plano de negócio**

O briquete possui excelentes propriedades caloríferas, produzido a partir de resíduos ligno-celulósicos, com tecnologia simples e investimentos baixos é uma excelente fonte de energia, podendo, muitas vezes, substituir os combustíveis atuais na geração de energia, além de vantagens operacionais, logísticas, econômicas e ambientais.

## 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.*

**Celso Roberto de Souza**