

MODELO DE PLANO DE NEGÓCIO

1 Informações sobre o responsável pela proposta.

Nome :			
Identidade:		Órgão Emissor:	CPF:
Endereço:			
Bairro:	Cidade:	Estado:	CEP:
Telefone:	FAX:	E-mail	
Formação Profissional:			
Atribuições no Empreendimento:			

2 Natureza/Descrição do empreendimento:

Individual	<input type="checkbox"/>	Limitada	<input type="checkbox"/>	Sociedade Anônima	<input type="checkbox"/>
------------	--------------------------	----------	--------------------------	-------------------	--------------------------

Razão Social:		
Nome Fantasia:		
CGC -	Insc. Estadual	Insc. Municipal

2.1.-Nome dos sócios e respectivas participações na empresa

Nome	Participação

2.2. Áreas de competência tecnológica (áreas de conhecimento técnico que são dominadas)

Nome	Área

2.3 Responsáveis pela gestão do empreendimento (por área).

Área	Responsável
Administração	
Financeira	
Produção	
Tecnológica	
Comercial	
Outras (especificar)	

3 Plano estratégico

3.1 – Missão e objetivos estratégicos:

3.2 – Ameaças e oportunidades:

--

3.3 – Pontos fortes:

3.4 – Pontos fracos:

4 Produtos e serviços.

4.1 – Descrição do produto/serviço.

4.2 – Foco do Negócio. (Mercado potencial e concorrência)

4.3 - Diferenciais dos produtos/serviços (em relação aos disponíveis no mercado)

4.4 – Estágio atual do desenvolvimento do produto/serviço*

FASE	ESTÁGIO	Estágio atual	Cronograma por semestre					
			1º Sem	2º Sem	3º Sem	4º Sem	5º Sem	6º Sem
01	Maturação da idéia							
02	Em especificação							
03	Em desenvolvimento							
04	Em teste							
05	Protótipo							
06	Demonstração em cliente							
07	Em comercialização							

* Quando o projeto se referir a mais de um produto/serviço, fazer um cronograma para cada produto, separadamente.

5) Comercialização

5.1 – Estratégias de venda e assistência técnica.

6) Plano de investimentos

6.1 – Investimentos iniciais

Descrição	Valor
1. Estudo de mercado	
2. Registro de marcas e patentes	
3. Honorários	
4. Registro da Empresa	
5. Máquinas e Equipamentos	
6. Móveis / Utensílios	
7. Capital de giro	
8. Outros (especificar)	
9. Total	

6.2 – Origem dos recursos (investimentos iniciais)

Valor Total	Recursos próprios (%)	Recursos de terceiros (%)	Reinvestimento (%)
R\$			

7) – Receita e custos**7.1 – Receitas operacionais**

Ano	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	Total
1º Ano					
2º Ano					
3º Ano					

7.2 – Custo fixo anual (1º ano)

Descrição	Valor Anual
1. Salários e encargos	
2. Pró-labore	
3. Taxa de Incubação	
4. Taxas Diversas (Telefone, aluguel de Equipamentos, etc.)	
5. Materiais Diversos	
6. Manutenção e Conservação	
7. Seguros	
8. Depreciação	
9. Outros	
10. Total	

7.3 – Custo variável (1º ano)

Descrição	Valor Anual
1. Matéria Prima	
2. Embalagem	
3. Outros insumos	
4. Frete	
5. Outros (comissões, impostos, etc)	
6. Total	

8) Demonstrativos simplificados de resultados (1º ano)

Item	Descrição	Valores
1	Receita bruta (Quadro 7.1)	
2	(-) Custos Fixos (Quadro 7.2)	
3	(-) Custos variáveis (Quadro 7.3)	
4	Resultado Operacional (1 – 2 – 3)	
5	(+) Receitas não operacional	
6	(-) Despesas não operacionais	
7	Lucro Bruto (4 + 5 – 6)	

9 – Projeção do fluxo de caixa.

Descrição	Mês												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Receita Operacional													
2. Receita não operacional													
(A) Total de Entrada													
3. Despesa Operacional													
4. Despesa não operacional													
4. Investimento													
(B) Total de Saída													
(C) Saldo no mês													

A = (1 + 2); B = (2 + 3 + 4); C = (A – B); Total = Soma (Mês 1 à 12)

10) Indicadores

10.1 – Ponto de equilíbrio anual: Primeiro ano (se não houver previsão de receita para o primeiro ano, não considere este item)

$$P.E = \frac{\text{Custo Fixo Anual}}{\text{Receita Prevista Anual} - \text{Custo Variável}} \times 100$$

10.2 – Tempo de retorno do investimento (TR) : Número de meses necessário para recuperar o dinheiro aplicado no investimento inicial.

$$TR = \frac{\text{Investimento Inicial}}{\text{Resultado operacional}} \times 12$$

11) Utilização da infra-estrutura da incubadora

11.1 – Área física necessária

11.2 – Necessidades quanto a serviços administrativos, treinamento, consultoria, laboratórios, oficinas, etc.:

12 – Considerações finais. (Texto Livre)

INSTRUÇÕES PARA ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Introdução

Este é um plano de negócio simplificado com o objetivo exclusivo de permitir a avaliação de projetos para incubação. Procure ser objetivo e coerente no preenchimento dos quadros, pois alguns estão relacionados entre eles. Após a aprovação e admissão a empresa deverá preparar um plano de negocio mais elaborado e detalhado.

O planejamento e demonstrativo financeiro devem ser projetados prevendo-se o funcionamento da empresa após a comercialização dos produtos e serviços propostos.

Os custos apropriados no período de desenvolvimento dos produtos e/ou serviços propostos deverão ser considerados como investimento próprio ou reinvestimento, apurando-se as receitas com prestação de serviços e/ou comercialização de produtos que não sejam do projeto a ser desenvolvido.

1. *Informações sobre o responsável pela proposta.*

Destina-se ao fornecimento de dados pessoais do proponente e de suas atribuições no projeto proposto.

2. *Natureza / Descrição do empreendimento.*

Destina-se ao fornecimento de dados da empresa responsável pelo desenvolvimento do projeto. Se a empresa já existe formalmente, preencher os campos solicitados. Caso não haja empresa constituída, informar apenas a forma jurídica da futura empresa e assinalar no campo “Razão Social” – *Empresa a ser constituída*.

2.1 – Nome dos sócios e respectiva participação na Empresa.

Objetiva identificar a composição societária da empresa, quando existente, quanto a participação (%) de cada sócio no capital social.

2.2 – Áreas de competência tecnológica.

Neste item deseja-se identificar as áreas de conhecimento técnico que são dominadas pelo proponente e outras pessoas envolvidas com o projeto (não é necessário que essas pessoas detenham ou venham a deter cotas de capital da empresa existente ou a ser constituída).

2.3 – Responsáveis pela gestão do empreendimento.

Destina-se a explicitação das pessoas que serão responsáveis pelas diversas funções da empresa existente ou a ser criada. No caso em que, para determinadas áreas, o responsável não esteja identificado, informar no campo apropriado a expressão “*a identificar*”. Observar que **não é** obrigatório que os responsáveis pelas diversas áreas, tenham participação no capital da empresa existente ou a ser constituída.

3. *Plano estratégico*

3.1 – Missão e objetivos estratégicos.

Destina-se a definição da missão - a razão de ser – da empresa, existente ou a ser constituída. Os objetivos estratégicos representam um conjunto de objetivos de médio e longo prazos que devem ser perseguidos e estar em sintonia com a missão definida.

3.2 – Ameaças e oportunidades.

O proponente deve indicar nesse campo os fatores externos à empresa (existente ou a ser constituída) que possam afetar positivamente (oportunidade) ou negativamente (ameaças) o desempenho da empresa.

3.3 – Pontos fortes.

Destina-se a identificação de fatores internos ao empreendimento que representam vantagens comparativas da empresa

3.4 – Pontos Fracos.

Destina-se a identificação de fatores internos ao empreendimento que representam desvantagem ou carências da empresa.

4. *Produtos e serviços.*

4.1 – Descrição do produto / serviço.

Neste campo devem ser adequadamente detalhados os produtos e/ou serviços que resultarão do projeto proposto. Observar ser importante que cada um dos produtos e/ou serviços, resultante do projeto proposto, sejam identificados e descritos com toda clareza, destacando-se suas definições de utilidade e funcionalidade.

4.2 – Foco do negócio.

Este campo está destinado à explicitação dos mercados a serem explorados pela empresa existente ou a ser constituída, agregado às informações relativas aos principais clientes potenciais e ao nível de concorrência existente nos mercados mencionados.

É desejável que, quando possível, o tamanho dos mercados sejam quantificados, mesmo que de forma aproximada e, os principais concorrentes sejam identificados.

4.3 – Diferenciais dos produtos / serviços.

Destina-se a informações referentes às características dos produtos e/ou serviços que serão comercializados e que conferem vantagens comparativas em relação àqueles existentes no mercado.

4.4 – Estágio atual de desenvolvimento dos produtos e/ou serviços.

O quadro apresentado deve ser elaborado para cada produto e/ou serviços que resulte do projeto proposto, mencionando o seu estágio atual (marque um “X” na coluna “estágio atual”) e sua evolução nos períodos de desenvolvimento (marque com um “X” no período correspondente a evolução de cada etapa).

5. *Comercialização.*

5.1 – Estratégia de venda e assistência técnica.

Neste campo deve ser mencionada a estratégia de vendas a ser adotada pela empresa (existente ou a ser criada), destacando-se as formas de comercialização (Exemplo: vendedores próprios, telemarketing, vendas a varejo ou atacado, e-commerce, etc.), e as formas de assistência pós venda.

6. Plano de investimentos.

6.1: Investimento inicial.

Neste quadro devem ser mencionados os investimentos a serem realizados nos primeiros doze meses que sucederem a incubação do projeto. Assim, gastos com estudos de mercado, proteção intelectual (registro de marcas e patentes ou direitos de autor), honorários de advogados, contadores, despachantes, etc., e outros desembolsos necessários à constituição da empresa, devem ser aqui considerados. Dispêndios efetuados com a aquisição de máquinas, equipamentos, software, móveis e utensílios, devem também ser indicados neste quadro, nos campos correspondentes. Os desembolsos necessários para fazer frente aos custos que alavancam a operação da empresa, são investimentos circulantes que devem ser classificados como capital de giro.

6.2 – Origem dos recursos.

Neste quadro, o valor total (1ª coluna), refere-se ao total dos investimentos iniciais, extraído da linha 9 do quadro 6.1. Nas colunas seguintes devem ser indicados (em termos percentuais) as frações de recursos provenientes dos próprios cotistas (recursos dos sócios, família, amigos), de terceiros (empréstimos bancários, financeiras e outros) e aqueles decorrentes de reinvestimentos feitos a partir de recursos gerados no próprio empreendimento, quando for o caso.

7. Receitas e custos

7.1- Receitas operacionais

Destina-se a previsão de receitas decorrentes da comercialização dos produtos/serviços gerados com a implementação do projeto proposto, ou seja, após sua incubação. As receitas relativas ao primeiro ano devem ser estimadas para cada um dos seus quatro trimestres e, as do segundo e terceiro anos, apenas em termos anuais.

7.2 Custos fixos anuais

Este quadro destina-se a identificação dos custos fixos previstos para os doze meses subsequentes ao da incubação do projeto.

Deve-se considerar valores a serem despendidos com salários e encargos de pessoal contratado, pró-labore dos sócios, taxa de incubação (a ser informada ao proponente pela incubadora), pagamento de contas diversas (telefone, aluguel de equipamentos etc..), aquisição de materiais de consumo, manutenção e conservação de máquinas e equipamentos, prêmios de seguro e depreciação de máquinas, equipamentos, instalações, veículos e outros investimentos em bens duráveis.

7.3 Custos variáveis

Destina-se ao registro dos custos que são afetados pelo volume de produção (produtos e/ou serviços) e vendas tais como aqueles relativos a aquisição de matérias primas e outros insumos de produção, materiais de embalagem, transporte (fretes), bem como, de outras despesas que estejam diretamente relacionadas ao volume de produção e/ou vendas.

8- Demonstrativo de resultados (Primeiro ano)

No quadro apresentado devem ser explicitados os valores relativos aos resultados operacionais previstos para os doze meses que se seguirem ao da incubação do projeto, ou seja:

- Receita bruta total no primeiro ano (extraída do quadro 7.1)
- Custos fixos anuais (extraído da linha 10 do quadro 7.2)
- Custos variáveis anuais (extraído da linha 6 do quadro 7.3)

Devem também ser mencionados resultados não operacionais que possam ser previstos tais como rendimentos de aplicações financeiras, venda de ativos e outras receitas não diretamente ligadas a operação da empresa existente ou a ser criada.

9- Projeção do fluxo de caixa

Este quadro tem por objetivo o fornecimento de informações relativas ao fluxo de caixa estimado nos doze primeiros meses subseqüentes ao mês de incubação do projeto. O proponente deve, portanto, indicar por estimativa, a cada mês, os valores das receitas e despesas operacionais e dos investimentos a serem realizados neste período. Observar que os valores mencionados na coluna “**Total**” devem ser compatíveis com aqueles indicados nos quadros 7.1 (Receita do primeiro ano); 7.2 e 7.3 (total dos custos fixos e variáveis) e 6.1 (investimentos).

10- Indicadores

Neste item calculam-se indicadores de avaliação quanto ao faturamento mínimo e o tempo de retorno do investimento.

10.1 – Ponto de equilíbrio: Primeiro ano

Corresponde ao valor do faturamento, para que a empresa possa cobrir, exatamente, os seus custos (custo fixo + custo variável), ou seja, atingir um lucro operacional igual a zero.

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custo Fixo (linha 10 do quadro 7.2)}}{\text{Receita (Total 1º ano do quadro 7.1) – Custo Variável (linha 6 do quadro 7.3)}} \times 100$$

O Ponto de equilíbrio é um percentual sobre a Receita Prevista.

Obs.: Se não houver previsão de receita para o primeiro ano, não considere este item.

Exemplo: Para Receita Prevista = R\$ 5.000,00; CF = R\$ 1.000,00; CV = R\$ 2.500,00.

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{1.000,00}{5.000,00 - 2.500,00} \times 100 = 40\%$$

Assim, o ponto de equilíbrio para esta empresa é de 40% sobre a receita prevista, o que corresponde ao faturamento mínimo de R\$ 2.000,00.

10.2 – Tempo de retorno (Payback)

É o tempo necessário para se recuperar o dinheiro aplicado no investimento inicial. O tempo calculado em número de meses deve-se arredondar para cima o resultado encontrado.

$$\text{TR} = (\text{meses}) \frac{\text{Investimento Inicial (linha 9 do quadro 6.1)}}{\text{Resultado operacional (linha 4 do quadro 8)}} \times 12$$

Ex. Investimento = R\$ 12.000,00; Lucro no ano = R\$ 10.000,00.

Tempo de retorno será $12.000,00/10.000,00 = 1,2 \times 12 = 14,4$ – arredondar para 15 meses.

11- Utilização da infra-estrutura da Incubadora.

Neste item indique a área física e os serviços de apoio necessários para o desenvolvimento do projeto apresentado.

12- Considerações finais.

Comentários, considerações e justificativas que sejam relevantes para o desenvolvimento do projeto e sobre as expectativas de apoio da Incubadora. Se necessário, reforce alguns conceitos que considere importante e/ou que não tenham sido abordados no plano.

ANEXOS

6.1 – Custos pré – operacionais

1. Pesquisa de Mercado	
2. Registro de Marcas	
3. Honorários (Advogado, desenvolvimento marcas, consultores)	
4. Registro da Empresa	
5. Outras despesas (Transportes, cópias, diversos)	

6.2 – Investimento fixo

1. Máquinas e equipamentos	
2. Móveis e utensílios	
3. Veículos	
4. Imóveis	

6.3 – Custos

6.3.1 – Custos Fixo Mensal

Descrição	Valor Mensal
1. Salários e encargos	
2. Pró-labore	
3. Taxa de Incubação	
4. Taxas Diversas (luz/telefone/água)	
5. Materiais Diversos (Material escritório, limpeza, propaganda)	
6. Manutenção e Conservação	
7. Seguros	
8. Depreciação	
9. Outros (% sobre subtotal) 5%	
Total	

6.3.2 – Custo direto de produção Mensal (*Custos variáveis*)

Descrição	Valor Anual
1. Matéria Prima	
2. Embalagem	
3. Outros insumos	
4. Frete	

5. Outros (comissões, impostos, etc.)	
Total	

Resumo Investimento Inicial

Descrição	Valor
1. Despesas pré – operacionais	
2. Investimento fixo	
3. Capital de giro	3a + 3b + 3c
3.a. – Custos diretos	
3.b. – Custos fixos	
3.c. – Fundo de caixa (Reserva de capital)	
Total	

8. Demonstrativo simplificado de resultados (1º ano)

Item	Descrição	Valores
1	Receita bruta	Valor previsto (1)
2	(-) Deduções	Comissão + impostos (2)
3	Receita líquida	$(1 - 2) = (3)$
4	(-) Custo do produto vendido	M.D.O + Material direto (4)
5	Margem de contribuição	$(3 - 4) = 5$
6	(-) Despesa operacional	Soma (6.1 a 6.3) = 6
	6.1 – Despesa administrativa	6.1
	6.2 – Despesas gerais	6.2
	6.3 – Depreciação	6.3
7	Resultado Operacional	$(5 - 6) = 7$
8	Receitas Financeiras	8
9	(-) Despesas Financeiras	9
10	Resultado antes do I.Renda	$7 + 8 - 9 = 10$
11	(-) Imposto de Renda = x%	$(x\% * (10) = 11$
12	Lucro Líquido	$= 10 - 11$

9. Fluxo de caixa - (Controle financeiro de curto prazo)

São previsões de entradas e saídas dos recursos financeiros no caixa da empresa. Pode ser diário, semanal, mensal e anual.

Exemplo:

Descrição	Período I	Período II	Período III	Período IX
1. Saldo caixa inicial	X_0	C_0	C_1	C_2
2. Total de entradas	A_0	A_1	A_2	A_3
3. Total de saídas	B_0	B_1	B_2	B_3
4. Saldo atual	$C_0 = X_0 + A_0 - B_0$	C_1	C_2	C_3

Impostos incidentes sobre as operações

Tipo de Empresa	ICMS	ISS	IPI	PIS	COFINS
Prestadora de serviços	NÃO	SIM	NÃO	SIM	SIM
Comércio	SIM	NÃO	NÃO	SIM	SIM
Indústria	NÃO	NÃO	SIM	SIM	SIM
Comércio e Industria	SIM	NÃO	SIM	SIM	SIM

Depreciação

Recursos	Vida útil	% / ano
Obras civis	25 a 30 anos	3.50
Instalações	10 anos	10.00
Software	4 anos	25.00
Equipamentos	5 anos	20.00
Máquinas	10 anos	10.00
Móveis e utensílios	10 anos	10.00
Veículos	5 anos	20.00

Investimentos Inicial

6.1 - Despesas Operacionais : Gastos que antecedem o Funcionamento da Empresa.

6.1.1 – Estudo de Mercado

6.1.2 – Registro de Marcas

6.1.3 - Honorários

6.1.4 – Registro da Empresa.

6.2 – Investimentos Fixo : Gastos com aquisição e instalação de máquinas e equipamentos, imóveis, obras e reformas, veículos, etc. Constituem o Patrimônio da Empresa.

6.2.1 - Imóveis

6.2.2 - Veículos

6.2.3 – Máquinas e Equipamentos

6.2.4 – Móveis / Utensílios

6.2.5 – Capital de Giro Inicial: Gastos operacionais necessários para início da atividade da empresa. São despesas com aluguel, pró-labore, salários e encargos, telefone, luz, materiais diversos, etc. que são bancados pelo empreendedor, até o início do recebimento das vendas efetuadas.

6.2.5.1 – Estoque de matéria prima.

6.2.5.2 – Custo Fixo

6.2.5.3 – Reserva (Fundo de caixa)