**ENTREVISATA COM EMPREENDEDOR**

Entrega e apresentação de um caso concreto existente na região onde esteja situado o campus da Instituição de Ensino Superior. Deverá ilustrar um exemplo de como o empreendedorismo contribui para o desenvolvimento nacional, fortalecendo a economia local e a sustentabilidade das organizações.

O trabalho realizado deverá contemplar os seguintes itens:

a) qual o negócio da organização escolhida?

b) qual sua missão e propósito?

c) a atividade empreendedora deu-se por necessidade ou oportunidade?

d) quais fatores podem ser considerados fundamentais para o sucesso do empreendimento (na visão do empreendedore)?

e) de que forma a atividade empreendedora fomenta a economia local?

**item 1: Elaboração do Projeto Profissional Empreendedor, realizado individualmente, cuja entrega terá como produto final:**

a) Projeto Profissional Empreendedor;

Etapa 1**:** Autoconhecimento

Individualmente, os alunos deverão realizar uma auto avaliação para identificar quais características podem auxiliar/atrapalhar no desenvolvimento do seu Projeto Profissional Empreendedor, listando seus próprios pontos fortes e fracos. Apontar quais opções empreendedoras estão conectadas com seu perfil (empreendedorismo governamental, de negócios, intraempreendedorismo). Indicar suas âncoras de carreira e analisar se estas opções estão ou não relacionadas a estas âncoras.

Etapa 2: Oportunidades empreendedoras

Após analisar o mercado e a área na qual o aluno pretende empreender, descrever brevemente este ambiente e listar suas oportunidades e ameaças.

Etapa 3: Estratégias e objetivos

Nesta etapa, o aluno deverá, objetivamente, definir a estratégia apropriada para dar início à jornada empreendedora, indicando objetivos de curto, médio e longo prazos.

b) Plano de ação 5W2H: O professor deverá explicar aos alunos a ferramenta 5W2H para que estes possam escolher um objetivo, previamente delineado no Projeto Profissional Empreendedor, que subsidiará a elaboração do plano de ação (até 3 pontos).

**AÇÕES PRELIMINARES AO PLANODE NEGÓCIO**

**1. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA**

##### RAZÃO SOCIAL:

#### C.N.P.J.:

Endereço:

Fone/Fax:

E-mail:

**2. CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO**

Explicar o objetivo do empreendimento, os motivos pelos quais se decidiu desenvolver o projeto e o que se espera como resultado.

**3. ANÁLISE DE MERCADO E COMPETITIVIDADE**

**3.1 Oportunidades**

Descrever as oportunidades de mercado a partir das competências da empresa. Não falar das aplicações possíveis das tecnologias dominadas, mas das oportunidades reais de transformação dessas tecnologias e competências em negócios.

**3.2 Ameaças**

Relacionar situações que possam prejudicar o sucesso do negócio.

**4. MERCADO POTENCIAL**

Entende-se por mercado potencial o segmento de mercado que a empresa pode atingir a partir de sua rede de contatos ou de suas competências específicas. Não deve ser descrito o mercado geral para o produto/serviço oferecido, mas aquele segmento no qual a empresa realmente teria oportunidade de entrar.

**5. PARCEIROS**

Mencionar outras empresas que já estejam firmadas no mercado e que possam servir como canal de comercialização ou fornecedores de tecnologia.

**7. CONCORRENTES**

**7.1 PONTOS FORTES E FRACOS**

|  |
| --- |
| PRÓPRIA EMPRESA |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| EMPRESA X |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| EMPRESA Y |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| EMPRESA Z |
| PONTOS FORTES | PONTOS FRACOS |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Relacionar os pontos fortes e fracos dos principais concorrentes em relação aos da própria empresa.

**PLANO DE NEGÓCIOS**

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:  |
|  |

1. **Natureza/Descrição do empreendimento:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Individual |  |  | Limitada |  |  | Sociedade Anônima |  |

|  |
| --- |
| 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**) |  |

1. **Plano estratégico**

**3.1 – Missão e objetivos estratégicos:**

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

**3.2 – Ameaças e oportunidades:**

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

**3.3 – Pontos fortes:**

|  |
| --- |
|  |
|  |

3.4 – Pontos fracos:

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

1. **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 (%)  | Reinvesti mento (%) |
| 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.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  MêsDescrição | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | **Total** |
| 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 = | Custo Fixo Anual | x 100 |
| Receita Prevista Anual – Custo Variável |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| TR = | Investimento Inicial | x 12 |
| Resultado operacional |

**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.

1. ***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.

1. ***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.

1. ***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).

1. ***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.

1. ***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.

1. ***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 subseqüentes 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 quadro 7.1 ( Receita do primeiro ano ); 7.2 e 7.3 ( total dos custos fixos e variáveis) e 6.1 (investimentos).

1. ***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.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ponto de Equilíbrio = | Custo Fixo (linha 10 do quadro 7.2) | X 100 |
| Receita (Total 1º ano do quadro 7.1) – Custo Variável (linha 6 do quadro 7.3) |

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.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ponto de Equilíbrio = | 1.000,00 | X 100 = | 40% |
| 5.000,00 – 2.500,00 |

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.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| TR =(meses) | Investimento Inicial (linha 9 do quadro 6.1) | x 12 |
| Resultado operacional (linha 4 do quadro 8) |

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 x 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** |  |

1. 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 |

1. 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 | X0 | C0 | C1 | C2 |
| 2. Total de entradas | A0 | A1 | A2 | A3 |
| 3. Total de saídas | B0 | B1 | B2 | B3 |
| 4. Saldo atual | C0 = X0 + A0 – B0  | C1 | C2 | C3 |

**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)