

# UNifeob

## PROJETO INTEGRADO

### ESCOLA DE NEGÓCIOS

2020



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**

**PLANO DE NEGÓCIO EMPRESARIAL**

**UNIDOB ARTIGOS PARA PETS LTDA**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
NOVEMBRO 2020

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIO EMPRESARIAL**  
**UNIDOB ARTIGOS PARA PETS LTDA**

Módulo de Empreendedorismo

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre Correia da Silva

Administração Estratégica – Prof. José Márcio Carioca

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

Direito Empresarial – Prof. Luiz Francisco Araújo S. Faria

Gestão Orçamentária – Prof. Antônio Donizetti Fortes

Ana Beatriz Paiva Braidó Thomaz, RA 19001659

Gabriel de Souza Cirino, RA 19000508

Jaqueline Valim de Oliveira, RA 19000793

Jessé Domingos Custodio, RA 19001081

Livia Cristine de Moraes, RA 19000797

Manuella Roque Cruz, RA 19000946

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
NOVEMBRO 2020

<b>1 Plano de Negócio</b>	<b>6</b>
1.1 Resumo	6
1.2 Dados dos empreendedores (Marcelo)	6
1.3 Missão, Visão e Valores da empresa (Carioca)	9
1.4 Setores de atividade (Marcelo)	9
1.5 Forma jurídica (Max)	10
1.6 Enquadramento tributário (Max)	10
1.7 Capital social (Luiz Francisco)	13
1.8 Fonte de recursos (Luiz Francisco)	14
1.9 Documentação exigida para abertura da empresa (Luiz Francisco)	14
1.10 Contrato Social (Luiz Francisco)	15
1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial (Luiz Francisco)	15
1.12 Receita Federal – CNPJ (Luiz Francisco)	16
1.13 Receita Estadual – IE (Luiz Francisco)	16
1.14 Prefeitura Municipal (Luiz Francisco)	17
1.15 Alvarás (Luiz Francisco)	17
1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc) (Luiz Francisco)	18
<b>2 Análise de mercado (Carioca)</b>	<b>19</b>
2.1 Estudo dos clientes	19
2.2 Estudo dos concorrentes	20
2.3 Estudo dos fornecedores	20
<b>3 Plano de marketing</b>	<b>21</b>
3.1 Produtos e serviços (Marcelo)	21
3.2 Preço (Max)	22
3.3 Estratégias promocionais (Marcelo)	22
3.4 Estrutura de comercialização (Marcelo)	23
3.5 Localização do negócio (Marcelo)	23
<b>4 Plano operacional (Marcelo)</b>	<b>23</b>
4.1 Leiaute	23
4.2 Capacidade instalada	24
4.3 Processos operacionais	24
4.4 Necessidade de pessoal	25
<b>5 Plano financeiro (Fortes)</b>	<b>25</b>
5.1 Investimentos fixos	25
5.2 Estoque inicial	28
5.3 Caixa mínimo	29

5.4 Investimentos pré-operacionais	31
5.5 Investimento total	31
5.6 Faturamento mensal	32
5.7 Custos de comercialização	34
5.8 Custos de mão-de-obra	34
5.9 Custos com depreciação	35
5.10 Custos fixos operacionais mensais	35
5.11 Demonstrativo de resultados	36
5.12 Indicadores de viabilidade	37
<b>6 Construção de cenário (Marcelo)</b>	<b>37</b>
6.1 Ações preventivas e corretivas	37
<b>7 Avaliação estratégica (Carioca)</b>	<b>38</b>
7.1 Análise da matriz F.O.F.A	38
8.1 Análise do plano	40

## 1 Plano de Negócio

### 1.1 Resumo

Nome: UNIDOB

CNPJ: 20.161.003.0001/14

Razão Social: UNIDOB ARTIGOS PARA PETS LTDA.

Área de Atuação: Petshop, banho e tosa

Endereço: R. Gen. Osório, 443 - São Lázaro, São João da Boa Vista-SP, 13870-431

Um grupo de amigos com objetivos em comum, cuidar de animais, decidiram abrir um negócio. E foi nesse momento que deu início ao projeto de criação da empresa Unidob, uma empresa moldada por uma paixão em comum: o amor pelos pets! Sendo iniciada com somente 6 funcionários, sendo o grupo de amigos.

A empresa contará com serviços de banho e tosa, além de produtos especializados para o mesmo e produtos em gerais para pet, além de adestramento, junto com parcerias feitas com outra empresa e transporte para os animais até o petshop, sendo seu público alvo pessoas que queiram produtos de qualidade para seu pet e também um bom tratamento para os mesmos.

Sendo sua forma jurídica caracterizada pela Sociedade Limitada, a qual a responsabilidade dos sócios é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do Capital Social.

Também deverá ser contextualizado o mercado em que a empresa atua, o público alvo e como será os investimentos utilizados, demonstrando os seguintes indicadores: ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade, prazo de retorno.

### 1.2 Dados dos empreendedores (Marcelo)

Nome:	Ana Beatriz Paiva Braido Thomaz		
Endereço:	Rua Argemiro Acaiba, 459, Centro		
Cidade:	Aguai	Estado:	São Paulo

Perfil do empreendedor: Ana Beatriz Paiva Braido Thomaz, brasileira, maior, nascida a 14/02/2000, natural de Aguaí-SP, residente e domiciliada na Rua Argemiro Acaiba, 459, Centro, CEP – 13860-000. Composta pelo CPF 550.075.098-37 e portadora do RG 54.324.392-9.

Relacionada com a organização, com o intuito de contribuir para o crescimento da empresa trazendo ideias e ações para melhoria do nosso atendimento.

Atribuições: Considerando suas habilidades e formação, ficará responsável pelo Setor Administrativo.

Nome:	Gabriel de Souza Cirino		
Endereço:	Rua Brasilino de Oliveira Valim, nº 303, Jardim dos Alpes		
Cidade:	Aguaí	Estado:	São Paulo
<p>Perfil do empreendedor: Gabriel de Souza Cirino, brasileiro, maior, nascido a 08/03/2001, natural de Aguaí-SP, residente e domiciliado na Rua Brasilino de Oliveira Valim, CEP – 13860-000. Composto pelo CPF 431.952.038-63 e portador do RG 54.114.604-x.</p> <p>Relacionado com a organização, com o intuito de contribuir para o crescimento da empresa trazendo ideias e ações para melhoria do nosso atendimento.</p>			
<p>Atribuições: Considerando suas habilidades e formação, ficará responsável pelo Setor Administrativo.</p>			

Nome:	Jaqueline Valim de Oliveira		
Endereço:	Rua João Alfonso Fonseca Neto, nº 387		
Cidade:	Aguaí	Estado:	São Paulo
<p>Perfil do empreendedor: Jaqueline Valim de Oliveira, brasileira, maior, nascida a 13/04/1999, natural de Aguaí-SP, residente e domiciliada na Rua João Alfonso Fonseca Neto, nº 387, CEP – 13860-000. Composta pelo CPF 322.075.087-37 e portadora do RG 21.958.342-9.</p> <p>Relacionada com a organização, com o intuito de contribuir para o crescimento da empresa trazendo ideias e ações para melhoria do nosso atendimento.</p>			
<p>Atribuições: Levando em consideração a facilidade em lidar com o público irá se responsabilizar com o cargo de recepcionista, considerando o melhor atendimento aos clientes.</p>			

Nome:	Jessé Domingos Custodio
-------	-------------------------

Endereço:	R. dos Gladiolos, 291, Jd. Ipê Pinheiro		
Cidade:	Mogi Guaçu	Estado:	São Paulo
<p>Perfil do empreendedor: Jessé Domingos Custódio, brasileiro, maior, nascido a 30/07/1997, natural de Mogi Guaçu-SP, residente e domiciliada na R. dos Gladiolos, 291, Jd. Ipê Pinheiro, CEP – 13860-000. Composto pelo CPF 870.055.028-37 e portador do RG 24.384.012-9.</p> <p>Relacionado com a organização, com o intuito de contribuir para o crescimento da empresa trazendo ideias e ações para melhoria do nosso atendimento.</p>			
<p>Atribuições: Pelo fato de ter facilidade em estabelecer relação de confiança com o cliente, ser flexível e estratégico ficará responsável pelo Setor de Vendas.</p>			

Nome:	Lívia Cristine de Moraes		
Endereço:	R. João Daronco, 212, Orlando Belomi		
Cidade:	Santa Cruz das Palmeiras	Estado:	São Paulo
<p>Perfil do empreendedor:Lívia Cristine de Moraes, brasileira, maior, nascida a 09/06/1998, natural de Santa Cruz das Palmeiras-SP, residente e domiciliada na R. João Daronco, 212, Orlando Belomi, CEP – 13650-000. Composta pelo CPF 352.005.077-35 e portadora do RG 06.908.322-9.</p> <p>Relacionada com a organização, com o intuito de contribuir para o crescimento da empresa trazendo ideias e ações para melhoria do nosso atendimento.</p>			
<p>Atribuições: Por desenvolver habilidades práticas e precisão será responsável pelo Setor Operacional.</p>			

Nome:	Manuella Roque Cruz		
Endereço:	Rua Gerson Andrade Junqueira,210, Santa Augusta		
Cidade:	Poços de Caldas	Estado:	Minas Gerais
<p>Perfil do empreendedor: Manuella Roque Cruz , brasileira, maior, nascida a 01/11/1997, natural de Poços de Calda-MG, residente e domiciliada na Rua Gerson Andrade Junqueira, nº 210, CEP – 13860-000. Composta pelo CPF 312.095.787-32 e portadora do RG 20.918.322-1.</p> <p>Relacionada com a organização, com o intuito de contribuir para o crescimento da empresa trazendo ideias e ações para melhoria do nosso atendimento.</p>			
<p>Atribuições: Por desenvolver habilidades práticas e precisão será responsável pelo Setor</p>			

Operacional.
--------------

### 1.3 Missão, Visão e Valores da empresa (Carioca)

➤ **Missão:**

Levar qualidade de vida aos animais domésticos, através de cuidados especiais oferecidos nos banhos, tosas e nos produtos comercializados de alta qualidade, procurando proporcionar bem-estar e saúde, sempre carregando os valores sustentáveis. “A cada visita à UNIDOB os pets voltam para a casa mais felizes e esse com certeza é nosso maior incentivo para nos dedicarmos cada dia mais.”

➤ **Visão:**

“Tornar-se referência no ramo, trazendo confiança e agregando valor na vida das famílias.”

➤ **Valores:**

- Bem estar animal
- Saúde
- Sustentabilidade

### 1.4 Setores de atividade (Marcelo)

A economia é distribuída em diferentes setores, sendo eles: setor primário, setor secundário e setor terciário.

**Setor primário:** Esse setor produz matéria-prima para o abastecimento das indústrias. Está relacionado ao ramo de atividade produtiva vinculado ao desenvolvimento da agricultura, pecuária e ao extrativismo (vegetal, animal e mineral).

**Setor secundário:** Nesse caso o setor em questão atua no processamento da produção do setor primário, além de promover a distribuição dos produtos em forma de atacado também atua no sistema industrial, enquadrando a produção de máquinas e equipamentos, produção de bens de consumo, construção civil e geração de energia.

**Setor terciário:** O setor terciário está diretamente ligado ao comércio varejista, ligado à prestação de serviços e comércio em geral.

A empresa está estabelecida no setor terciário, considerando que, é o setor econômico relacionado às atividade do comércio e da prestação de serviços. Atentando que

serviços são produtos não meterias em que pessoas ou empresas prestam a terceiros para satisfazer determinadas necessidades, a Unidob Artigos para Pets Ltda presta serviços como Pet Shop, banho e tosa.

### **1.5 Forma jurídica (Max)**

Para se criar uma empresa, o primeiro passo é a definição da sua forma jurídica, e desta forma, estabelecer o modo que a empresa será tratada pela lei, além do seu relacionamento jurídico com terceiros.

Nesse sentido, a UNIDOB - ARTIGOS PARA PET LTDA, apresenta uma forma jurídica de Sociedade Limitada, na qual as responsabilidades dos sócios são restritas, de acordo com a sua porcentagem investida. Além disso, os bens e propriedades dos sócios estão protegidos por lei, salvo em algumas condições, lhes dando uma certa segurança, sendo assim, havendo uma separação patrimonial.

O capital investido pelos sócios define sua participação no negócio e as contas pessoais de cada um são separadas das contas de empresa, com responsabilidade limitada sobre as últimas.

Em uma Sociedade Limitada, portanto, qualquer investimento feito em dinheiro, bens ou imóveis pode ser equivalente entre os sócios ou parcial, de acordo com o percentual que cada um possui da empresa.

Desta forma, fica protegido o capital de cada um em caso de falência, rompimento da sociedade ou dissolução do empreendimento.

### **1.6 Enquadramento tributário (Max)**

Enquadramento tributário é o conjunto de leis que define quanto e quais tributos serão pagos por uma determinada empresa ao governo. No sistema tributário brasileiro, há três regimes tributários principais: o Simples Nacional, o Lucro Real e o Lucro Presumido. Os quais foram simulados na demonstração abaixo, a fim de chegar-se ao melhor regime de tributação para o empreendimento estudado.

Os impostos cobrados pelo governo federal são o PIS (Programa de Integração Social), COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social), CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido), IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica) e

ISSQN (Imposto Serviço sobre qualquer Natureza) e ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços).

Lucro Presumido é o regime tributário que pode ser adotado por empresas com o faturamento inferior a R\$ 78 milhões anuais. Os impostos são calculados sobre o faturamento, no qual é de R\$ 31.404,80 total, onde o IRPJ e o CSLL incidem 15% e 9% respectivamente na base de cálculo sobre o lucro presumido do período. O mesmo acontece com os outros impostos, os quais deverão ser pagos de acordo com as alíquotas correspondentes 0,65% para PIS, 3% para COFINS e 4% para ISSQN, totalizando em um valor de R\$ 3.337,63 para a empresa de impostos a serem recolhidos, correspondendo a um percentual de 10,63%. Abaixo é apresentado os valores dos impostos.

FATURAMENTO	31.404,80	100%
IRPJ	941,88	3,00%
CSLL	621,68	1,98%
ICMS	-	0,00%
PIS	204,13	0,65%
COFINS	942,14	3,00%
ISSQN	627,80	2,00%
TOTAL IMPOSTOS	3.337,63	10,63%

Lucro Real por sua vez não se calcula os impostos sobre o faturamento e sim, sobre o lucro líquido da empresa. Os cálculos de alíquotas são o resultado da seguinte fórmula: Receita (-) Despesas (=) Lucro Real. Sendo a alíquota de 15% para IRPJ e 9% para CSLL. Além dos outros impostos que obtém as porcentagens de 1,65% para PIS, 7,6% para COFINS e 4% para ISSQN, totalizando em um valor de R\$ 3.901,30 de impostos para a organização, o que corresponde a 12,42%, ou seja, um valor maior que o lucro presumido. Abaixo é

FATURAMENTO	31.404,80	100%
IRPJ	387,70	1,23%
CSLL	232,62	0,74%
ICMS	-	0,00%
PIS	473,27	1,51%
COFINS	2.179,91	6,94%
ISSQN	627,80	2,00%
TOTAL IMPOSTOS	3.901,30	12,42%

representado os impostos e seus respectivos valores.

Por fim, temos o Simples Nacional, regime tributário diferenciado e favorecido, aplicável às microempresas e empresas de pequeno porte, de acordo com a Lei Complementar 123/2006, a qual possui alíquotas reduzidas de impostos, que são calculados de acordo com o

faturamento do negócio.

Nessa tributação há também os anexos, onde é possível analisar como os cálculos deverão ser efetuados, de acordo com sua receita bruta total, demonstrando a alíquota correspondente, sendo o Anexo I para atividades de comércio. O Anexo II indústria e os anexos III, IV, V e VI são para atividades de serviços.

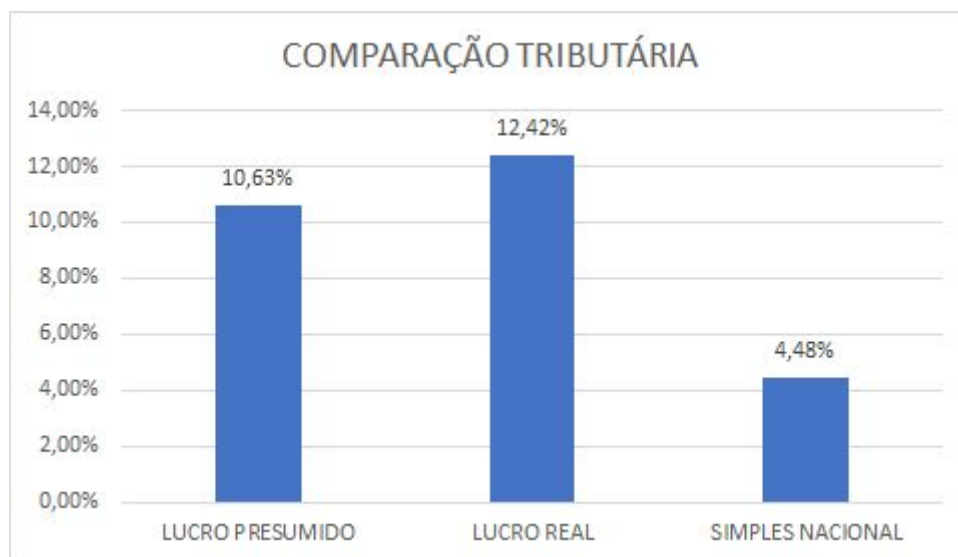
Essa tributação obtém imposto unificado (IR, CSSL, PIS, COFINS, ICMS, IPI, ISSQN, INSS – patronal) onde são calculados por meio da receita acumulada (R\$ 188.340,00) o anexo (I e III) e as alíquotas correspondentes 2,74% e 6,23%, totalizando em R\$ 16.898,96 de imposto, com um percentual de 4,48%, sendo mais vantajoso para a organização.

Através de uma análise realizada, nota-se que para esse empreendimento o regime de tributação mais viável seria o Simples Nacional, pois a empresa obtém um faturamento consideravelmente pequeno. Sendo enquadrado nos anexos I e III, por ser uma empresa de comércio de produtos e prestadora de serviços, onde mesmo que haja um aumento no seu faturamento, conseguirá se manter neste regime até atingir um faturamento anual de R\$4.800.000,00.

	COMÉRCIO ST ICMS	SERVIÇOS ST ICMS
RECEITA ACUMULADA	188.517,60	188.340,00
RECEITA MENSAL	15.709,80	15.695,00
ANEXO	1	3
ALÍQUOTA	2,74%	6,23%
IMPOSTO	5.165,38	11.733,58
IMPOSTO TOTAL	16.898,96	
IMPOSTO MENSAL	1.408,25	
PERCENTUAL	4,48%	

Sendo assim, o Simples Nacional poderá oferecer para a empresa uma melhor forma de pagamento dos impostos, evitando altas taxas e conseqüentemente uma queda no seu lucro.

Abaixo é apresentado um gráfico com a comparação das formas de tributação e seus respectivos valores percentuais.



### 1.7 Capital social (Luiz Francisco)

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Ana Beatriz Paiva Braido Thomaz	R\$ 10.833,34	16,66%
2	Gabriel de Souza Cirino	R\$ 10.833,34	16,66%
3	Jaqueline Valim de Oliveira	R\$ 10.833,34	16,66%
4	Jessé Domingos Custodio	R\$ 10.833,34	16,66%
5	Livia Cristine de Moraes	R\$ 10.833,34	16,66%
6	Manuella Roque Cruz	R\$ 10.833,34	16,66%
<b>Total</b>		R\$ 65.000,00	100%

## **1.8 Fonte de recursos (Luiz Francisco)**

Sendo uma das principais fontes de recursos no processo de abertura de empresas e organizações, a Unidob contará com a aplicação de crédito próprio de todo o quadro societário para o início de suas atividades. A principal vantagem dessa fonte de recurso é a rápida disponibilidade para investimento, tendo em vista que não é necessário aguardar aprovações em linha de crédito, nem mesmo direcionar recursos para altas taxas administrativas.

### **DIREITO EMPRESARIAL**

O tipo de empresa escolhido foi LTDA: Empresa de Responsabilidade Limitada. Isso quer dizer, basicamente, que os patrimônios dos sócios não são responsáveis pelas dívidas/passivos da empresa (somente em casos extremos, onde se aplica a regra que a responsabilidade de cada sócio é restrita a quantidade de quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social).

## **1.9 Documentação exigida para abertura da empresa (Luiz Francisco)**

Os documentos podem variar de acordo com cada estado. Mas geralmente, os documentos necessários para ter seu próprio negócio são:

1. Contrato Social
2. Registro na Junta Comercial
3. Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ)
4. Inscrição estadual
5. Inscrição Municipal
6. Prefeitura Municipal
7. Alvará de funcionamento
8. Alvará do Corpo de Bombeiros

9. Alvará da vigilância sanitária

10. Licença ambiental

### **1.10 Contrato Social (Luiz Francisco)**

Um dos principais documentos em uma sociedade empresarial, o Contrato Social é de alta necessidade no processo de abertura da empresa. Sendo basicamente como uma certidão de nascimento da empresa, o Contrato Social tem por objetivo constar todos os dados básicos do negócio:

- Quem são os sócios
- Qual o endereço da Sede
- Quais os deveres de cada sócio
- Ramo de atuação

O Contrato Social normalmente é registrado na Junta Comercial da cidade ou região. Com a modernização dos sistemas do Governo para a abertura da empresa, muitas Juntas Comerciais emitem automaticamente Contrato Social, Ato Constitutivo e Requerimento de Empresário, baseados em um modelo nacional, sendo possível acrescentar cláusulas extras. A digitalização deste serviço é uma tendência: muitas Juntas Comerciais já descartaram totalmente a autenticação física dos documentos oficiais de empresas – é tudo digital, via e-mails.

### **1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial (Luiz Francisco)**

Esse é o primeiro passo para constituir uma empresa. Esse registro serve como um tipo de Certidão de Nascimento de pessoas jurídicas e é essencial para a emissão de outros documentos necessários para a formalização do negócio.

Para isso, é necessário ir pessoalmente ao órgão responsável com o contrato social, os documentos dos sócios da empresa (juntamente com cópia autenticada em cartório) e o comprovante de endereço do local onde a instituição exercerá suas atividades. É importante ter em mente que, antes de fazer o pedido, averiguar se o nome que pretende registrar já não existe ou se há alguma restrição à nomenclatura escolhida.

Depois de receber o Número de Identificação do Registro de Empresa (NIRE), conhecido como comprovante de registro feito na Junta Comercial, dê entrada ao pedido de

CNPJ do negócio. Esse procedimento é praticamente todo online, pelo portal da Receita Federal. Será preciso mandar somente alguns documentos requisitados, que podem ser enviados por correspondência ou pessoalmente, para a Secretaria da Receita Federal.

### **1.12 Receita Federal – CNPJ (Luiz Francisco)**

CNPJ significa, objetivamente, Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica. Este documento é um requisito básico para toda atividade empresarial. Ou seja, toda empresa necessita do CNPJ para regularizar suas atividades.

A função do CNPJ é justamente garantir que todas as atividades da empresa sejam desempenhadas de acordo com as exigências da leis. Ao serem registradas, as empresas podem emitir notas fiscais, recorrer às linhas de crédito para empresas, fechar acordos com fornecedores, contratar colaboradores de acordo com as exigências CLT, arcar com as obrigações jurídicas e outras atividades que exigem esta certificação para serem realizadas.

Para fazer um cadastro de CNPJ, é preciso preencher uma ficha cadastral de pessoa jurídica. Nesta ficha cadastral será necessário informar quem serão os sócios, qual é o nome fantasia da empresa e qual é a sua atividade principal e secundária.

Como a Unidob exerce atividade empresarial viabilizada por um quadro societário, será necessário a abertura do CNPJ junto ao contador responsável

### **1.13 Receita Estadual – IE (Luiz Francisco)**

Essa solicitação é feita pela internet. Para isso, é necessário contar com o auxílio de um contador que seja autorizado e que tenha a senha de acesso para solicitar a inscrição.

Além do pagamento da taxa, que vai variar de cidade para cidade, no ato do registro é necessário estar em posse de:

- Ø Uma cópia do contrato social da organização (devidamente assinado e registrado em cartório);
- Ø Documentos e comprovantes de endereço de todos os sócios;
- Ø Comprovante de endereço do estabelecimento;

- Ø Documento único de Cadastro (DUC);
- Ø Número de cadastro fiscal do contador;
- Ø Documento que prove o direito de uso do imóvel;
- Ø Cópia do CNPJ, entre outros.

Em alguns estados, a inscrição estadual pode ser requisitada após o pedido de alvará de funcionamento.

#### **1.14 Prefeitura Municipal (Luiz Francisco)**

Mesmo após ter em mãos o CNPJ, o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas, e estar inscrito na Previdência Social, há uma série de licenças, registros e alvarás municipais que devem ser providenciados.

As autorizações dos órgãos de vistoria são requisitos essenciais para conseguir o alvará de funcionamento. São bastante variáveis e dependem do ramo de atividade, local de instalação e até mesmo do porte da empresa.

Entre as inscrições e licenças mais comumente exigidas, estão as seguintes:

- Licença ambiental: Obtida em órgãos municipais e estaduais de meio ambiente e no IBAMA.
- Licença sanitária: Obtida em órgãos Municipais, Estaduais e Federais de vigilância sanitária. É exigida principalmente de empresas que atuam no setor de alimentação, como no caso da Unidob
- Vistoria de cumprimento das normas de segurança: É realizada pelo Corpo de Bombeiros e praticamente todas as empresas estão sujeitas.

#### **1.15 Alvarás (Luiz Francisco)**

### **ALVARÁ DE FUNCIONAMENTO**

Além da inscrição municipal, os estabelecimentos precisam de uma licença prévia do município para funcionar. Essa licença se trata do Alvará de funcionamento e localização. Ele deve ser solicitado na prefeitura e o processo para adquiri-lo vai depender da lei de cada

cidade.

Entre os documentos necessários estão o formulário da prefeitura, cópia do CNPJ, consulta prévia de endereço aprovada, cópia do contrato social, laudos dos órgãos de vistoria, quando preciso.

### **ALVARÁ DO CORPO DE BOMBEIROS**

As edificações e áreas que correm risco de incêndios devem obter o Alvará de Prevenção e Proteção Contra Incêndio (APPCI), emitido pelo Corpo de Bombeiro Militar do estado. Todos os pontos comerciais de um município devem cumprir as regras relativas às normas de segurança do espaço. Após a solicitação, o Corpo de Bombeiros fará uma avaliação do grau de risco da edificação. Para isso, é cobrada uma taxa de inscrição que será paga anualmente na qual precisamos informar a área total construída para calcular o valor de recolhimento do emolumento dos serviços de segurança contra incêndio. E, então, uma vistoria será realizada no local para que a autorização de funcionamento seja cedida.

### **ALVARÁ DA VIGILÂNCIA SANITÁRIA**

As regras são mais rígidas para as empresas que trabalham com manuseio e armazenamento de alimentos. Por esse motivo, todas essas instituições precisam de uma autorização concedida pela vigilância sanitária, na qual também será cobrada uma taxa anual para funcionamento.

Um dos requisitos básicos para manter o ambiente dentro das normas da Vigilância Sanitária é mantê-lo limpo e organizado, com boa iluminação e ventilação. O estabelecimento deve contar com rede de esgoto ou fossa séptica, eliminando qualquer outro tipo de descarte.

#### **1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc) (Luiz Francisco)**

A licença ambiental é um documento, com prazo de validade, em que o órgão ambiental estabelece regras, condições, restrições e medidas de controle ambiental a serem seguidas pela empresa destinada.

Um dos principais conceitos a ser avaliados é o potencial de geração de líquidos poluentes (despejos e efluentes), resíduos sólidos, emissões atmosféricas, ruídos e o potencial de riscos de explosões e de incêndios, dentre outros.

Nesse sentido, ao receber a Licença Ambiental, o empreendedor assume os compromissos para a manutenção da qualidade ambiental do local em que se instala, bem como os riscos de uma possível degradação ambiental. Ela é Obtida em órgãos municipais e estaduais de meio ambiente e no IBAMA.

A Agência Nacional de Vigilância Sanitária tem como finalidade promover a proteção da saúde da população por intermédio do controle sanitário da produção e da comercialização de produtos e serviços submetidos à vigilância sanitária, inclusive dos ambientes, dos processos, dos insumos e das tecnologias a eles relacionados.

## **2 Análise de mercado (Carioca)**

### **2.1 Estudo dos clientes**

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

Amantes de animais domésticos que prezam acima de tudo o bem-estar dos seus pets e a são adeptos de um tipo de serviço diferenciado que é prestado dentro da UNIDOB.

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

Pessoas que buscam qualidade de vida para seus animais de estimação, desejando encontrar variedade de produtos para alimentação, diversão e higiene, além de serviços banho e tosa, com preços excelentes.

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

O PetShop se encontra na Rua General Osório, 443 - São Lázaro, São João da Boa Vista-SP, 13870-431, atendendo também as cidades da região como Aguaí, Espírito Santo do Pinhal, Vargem Grande do Sul e Santo Antônio do Jardim. Pretende-se expandir os serviços com a criação de um site para vendas online e também a construção de uma filial em Poços de Caldas - MG.



## 2.2 Estudo dos concorrentes

Foram analisados os potenciais concorrentes da empresa Unidob, localizados na cidade de São João da Boa Vista e com serviços prestados no mesmo ramo.

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Ponto dos Pets	Boa	Regular	Dinheiro, cartão de crédito e cheque	Entrada da cidade, fácil acesso	Ótimo	Comércio de artigos para pets e serviço de atendimento médico veterinário	Qualidade no atendimento médico e nos produtos comercializados
SPA Animal	Ótima	Mais Alto	Dinheiro, cartão de crédito e pagamentos por QR Code	Centro da cidade, bem localizado	Excelente	Serviços de banho, tosa e spa para cães e gatos	Funcionários capacitados e produtos de qualidade para proporcionar os melhores serviços

## 2.3 Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
----	---	--------------------	-------	------------------------	------------------	-------------------------------------

	serviços)					
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produtos de higiene animal</li> <li>• Acessórios e brinquedos para animais</li> </ul>	Distribuidora e Importadora Happy Pet	Diversos (faixa de preços dentro da média)	Vencimento para 30 dias (boleto bancário, transferência ou depósito em conta)	De 4 a 10 dias úteis	São Paulo - SP
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tesouras, máquinas de tosa, escovas e pentes, pinças e alicates</li> <li>• Mesas para tosa, canil, chuveiros e banheiras</li> <li>• Secadores e sopradores</li> </ul>	Universo do Tosador	Diversos (faixa de preços dentro da média)	Vencimento para 45 dias (boleto bancário, cheque ou transferência para conta bancária)	De 7 a 15 dias úteis	Campinas - SP
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rações secas, sachês e petiscos para cães e gatos.</li> </ul>	Distribuidora Planeta Animal	Diversos (faixa de preços abaixo da média)	Vencimento para 30 dias (boleto bancário ou cheque)	De 4 a 7 dias úteis	São Paulo - SP

### 3 Plano de marketing

#### 3.1 Produtos e serviços (Marcelo)

Ter um animal de estimação é sinônimo de afeto, amizade, companhia e muita alegria, mas junto com tudo isso é preciso dar os cuidados especiais que eles precisam, foi pensando nisso que originou a empresa UNIDOB ARTIGOS PARA PETS LTDA. Outros tipos de serviços que estão como diferencial no nosso negócio são alguns tratamentos alternativos de estética e de saúde para animais.

Um Pet Shop é uma loja que vende produtos e serviços em benefício aos animais domésticos, que vão desde venda de rações, coleiras, brinquedos, camas e podem incluir serviços como banho e tosa. Nossa empresa disponibiliza os seguintes serviços:

- Serviços estéticos e de bem-estar animal;
- Vendas de produtos para os pets;
- Banho e tosa.

Ressaltamos que este segmento está em expansão, já que cada vez mais os donos de animaizinhos domésticos buscam dar o melhor em produtos e serviços aos seus pets,

pensando nisso trabalhamos voltados para a inovação.

### **3.2 Preço (Max)**

Os valores dos serviços foram feitos com base em pesquisas com os concorrentes da cidade e também em municípios da região. Após isso foi retirado com relatório com uma média de preços e um plano de como será o procedimento durante o trabalho. O Petshop se destaca pela agilidade nos serviços prestados, comodidade, amor e garantia.

Sendo assim, contando os serviços de boa qualidade, a empresa decidiu que no início, vai aderir preços razoáveis para fidelizar clientes, levando em consideração os gastos com a abertura da empresa e os custos iniciais.

Logo após a fidelização dos clientes conforme for o progresso, pode haver um aumento do valor dos produtos e serviços prestados, mas por enquanto nosso objetivo é trazer uma boa qualidade de serviços e produtos para os pets, juntamente com a atenção e carinho necessário, nos destacando com nossos clientes e também no mercado.

Para chegar ao valor total do serviço observamos os seguintes critérios:

- Rateio dos custos fixos;
- Margem mínima de 50% em cada serviço;
- Comparação de preços com os concorrentes;
- Preço acessível a maior parte dos clientes;

### **3.3 Estratégias promocionais (Marcelo)**

O principal objetivo é divulgar o negócio, atrair clientes em potencial e consequentemente aumentar os seus proventos.

Nossa estratégia promocional conecta diretamente a empresa e clientes com ofertas, descontos e outras ações promocionais. Tudo isso é feito a partir de ações diretas que incentivam a interação entre a organização e clientes. Alguns exemplos são:

- Disponível nas principais redes sociais;
- Amostra grátis de produtos oferecidos;
- Cartão fidelidade;
- Brindes;
- Ofertas semanais;

- Sorteios;
- Campanhas promocionais interativas.

### **3.4 Estrutura de comercialização (Marcelo)**

Dispomos de um horário de funcionamento de segunda-feira a sexta-feira, com atendimento presencial das 08:00 às 17:00 horas exceto feriados, e aos sábados das 08:30 às 12:00 horas. Contamos com uma equipe de colaboradores qualificados na área, cada qual apto a atuar em seu setor para melhor prestar os serviços aos nossos clientes.

Possuímos também um atendimento virtual onde nossos clientes podem agendar e tirar dúvidas em relação aos nossos trabalhos sem precisar sair do conforto de suas casas.

O objetivo além de fidelizar clientes é também adquirir no mínimo 3 novos clientes por dia, totalizando 18 na semana trabalhada.

### **3.5 Localização do negócio (Marcelo)**

Estamos localizados em São João da Boa Vista - SP na R. Gen. Osório, 443 - São Lázaro. É primordial a escolha da localização e tendo isso em vista ao escolher este local levamos em consideração a acessibilidade, ambiente, concorrência e público alvo. Disponibilizamos aos nossos clientes um estacionamento para um melhor acesso às nossas extensões e na entrada um totem de avaliação de localização do negócio, onde nossos clientes também podem deixar sugestões de melhorias, para facilitar a circulação e comodidade da área.

## **4 Plano operacional (Marcelo)**

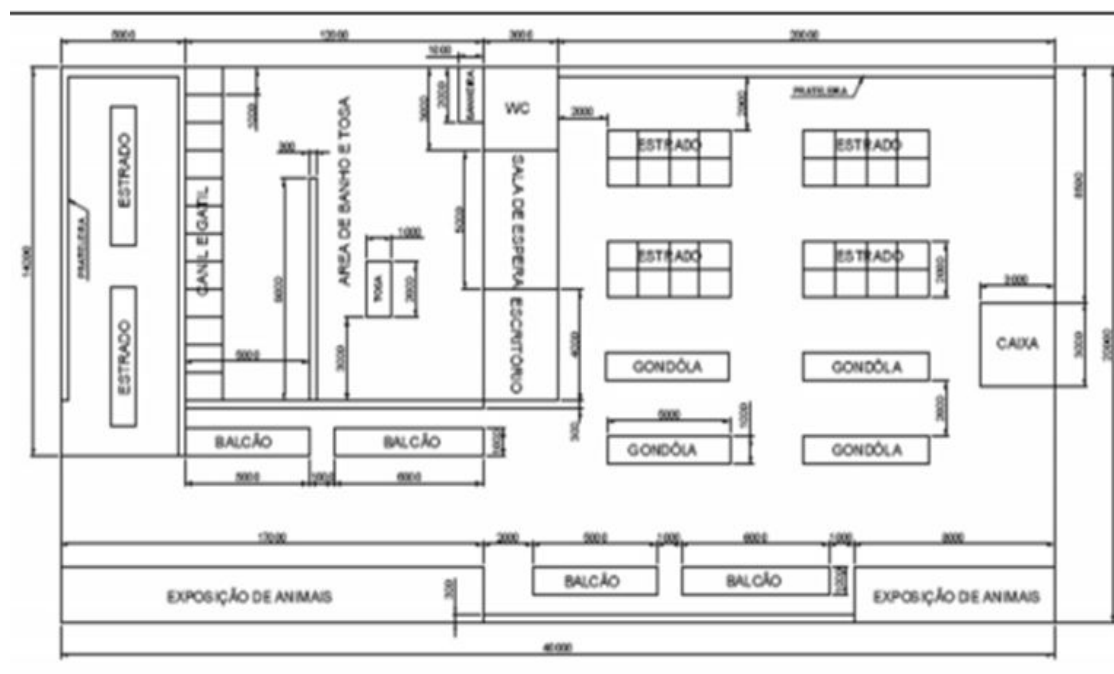
### **4.1 Leiaute**

O leiaute do empreendimento foi escolhido de acordo com um projeto inovador formado pelos sócios, a ideia é um ambiente arejado e espaçoso e que o cliente encontre tudo o que precisa para suprir as necessidades de seus pets.

A proposta de leiaute é composta pela seguinte divisão:

- Recepção/ Caixa;
- Exposição de itens para pets;
- Área de banho e tosa;
- Escritório (administrativo);

- Banheiro;
- Sala de espera;
- Canil/ Gatil.



## 4.2 Capacidade instalada

O projeto proposto foi elaborado pensando em atender uma demanda de aproximadamente 50 clientes por dia no banho e tosa, com capacidade para 25 pessoas permanecerem no ambiente.

## 4.3 Processos operacionais

### Compras

Faremos uso de muitos produtos e equipamentos na área de banho e tosa, além do abastecimento da área de revenda, para isso as compras serão realizadas por plataformas online e presencial através de representantes dos nossos produtos.

### Revendas de produtos

Contaremos com uma ampla variedade em produtos, acessórios e afins para pets, como diferencial, onde a revenda será realizada no interior do estabelecimento, com equipe

especializada para esse tipo de atendimento.

### **Controle de estoque**

Saber o fluxo de entrada e saída é essencial para manter as operações em controle constante. Para controle de estoque alguns processos e procedimentos serão cumpridos:

- Realizar um inventário;
- Automatizar o controle de estoque;
- Treinar os colaboradores;
- Conhecer os tipos de estoques possíveis;
- Otimizar o estoque;
- Estabelecer uma margem de perdas e ganhos;
- Calcular os custos de armazenamento;
- Promover os produtos parados.

Entende-se ser de fundamental importância criar padrões e regras para organização, como também definir processos e responsabilidades.

### **4.4 Necessidade de pessoal**

<b>Nº</b>	<b>Cargo/Função</b>	<b>Qualificações necessárias</b>
1	Recepcionista	Para exercer essa função é esperado uma pessoa extrovertida, educada, atenciosa e responsável. Será responsável pelo atendimento aos clientes, além dos recebimentos e controle de caixa.
2	Vendedor	Para esse cargo é de suma importância que além de todas as qualidades citadas acima tenha também conhecimento na área e conheça os produtos oferecidos para atender com excelência os nossos clientes. Ficará responsável por vender os produtos aos clientes no interior da loja e também fora através das redes sociais.
3	Profissional para banho e tosa	Nessa função esperamos cuidados em especial, como atenção, precisão, capricho e muito amor e carinho pelo trabalho exercido, pois serão responsáveis no atendimentos dos pets.

## **5 Plano financeiro (Fortes)**

### **5.1 Investimentos fixos**

**A – Imóveis**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
0	0	0	0	0
<b>SUB-TOTAL (A)</b>				0

**B – Máquinas**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Máquina de tosas	2	R\$ 450,00	R\$ 900,00
2	Sopradores	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
3	Rasqueadeira	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				R\$ 1.920,00

**C – Equipamentos**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Escovas	4	R\$20,00	R\$ 80,00
2	Secadores	2	R\$ 950,00	R\$ 1.900,00
3	Mesas de tosas	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
4	Banheiras	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
5	Tesouras	5	R\$ 65,00	R\$ 325,00
6	Cortadores de unhas	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
7	Pinças para limpeza de ouvido	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
8	Chuveirinho para banho	2	R\$ 140,00	R\$ 280,00
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				R\$ 3.940,00

**D – Móveis e Utensílios**

<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Mesa de centro	1,0	R\$ 350,00	R\$ 350,00
2	Cadeira para escritório	4,0	R\$ 60,00	R\$ 240,00
3	Balcão atendimento cliente	1,0	R\$ 900,00	R\$ 900,00
4	Prateleiras	3,0	R\$ 250,00	R\$ 750,00
5	Aparelho ar condicionado	2,0	R\$ 1.300,00	R\$ 2.600,00
6	Gôndolas	1,0	R\$ 1.250,00	R\$ 1.250,00
7	Bebedouro	2,0	R\$ 200,00	R\$ 400,00
8	Cortinas	2,0	R\$ 100,00	R\$ 200,00
9	Shampoos e condicionadores	25,0	R\$ 45,00	R\$ 1.125,00
10	Crems	10,0	R\$ 35,00	R\$ 350,00
11	Perfumes	5,0	R\$ 65,00	R\$ 325,00
12	Laços e enfeites	30,0	R\$ 1,50	R\$ 45,00
13	Toalhas	20,0	R\$ 15,00	R\$ 300,00
14	Sabonetes	35,0	R\$ 5,00	R\$ 175,00
15	Hidratantes	6,0	R\$ 35,00	R\$ 210,00
16	Canil Modular 5 lugares	5,0	R\$ 1.500,00	R\$ 7.500,00

<b>SUB-TOTAL (D)</b>	R\$ 16.720,00
----------------------	---------------

**E – Veículos**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Veículo ABC	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
<b>SUB-TOTAL (E)</b>				R\$ 20.000,00

**F – Computadores**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Notebook	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
2	Câmeras de segurança	4	R\$ 85,00	R\$ 340,00
3	Telefones	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
4	Impressora	1	R\$ 650,00	R\$ 650,00
5	TV	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
6	Aparelho de internet	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
<b>SUB-TOTAL (F)</b>				R\$ 5.990,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F): R\$ 48.570,00

**5.2 Estoque inicial**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Rações	30	R\$ 65,00	R\$ 1.950,00
2	Camas para pets	20	R\$ 55,00	R\$ 1.100,00
3	Laços e enfeites	30	R\$ 1,50	R\$ 45,00

4	Coleiras	20	R\$ 15,00	R\$ 300,00
5	Brinquedos para cães	50	R\$ 5,00	R\$ 250,00
6	Casinhas	20	R\$ 75,00	R\$ 1.500,00
7	Tapetes higiênicos	10	R\$ 35,00	R\$ 350,00
8	Eliminador de odores	30	R\$ 20,00	R\$ 600,00
9	Casas para pet	20	R\$ 100,00	R\$ 2.000,00
10	Caixa para transporte	20	R\$ 40,00	R\$ 800,00
11	Cortador de unha para pet	20	R\$ 25,00	R\$ 500,00
<b>TOTAL (A)</b>				R\$ 9.395,00

### 5.3 Caixa mínimo

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

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista	35%	0	0
À prazo (1)	45%	30	13,5
À prazo (2)	10%	60	6
À prazo (3)	10%	90	9
<b>Prazo médio total</b>		28,5	

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À prazo (1)	70%	30	21
À prazo (2)	30%	60	18
<b>Prazo médio total</b>		39	

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

<b>Necessidade média de estoque</b>	
Número de dias	15

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	28,5
2. Estoques – necessidade média de estoques	15,0
Subtotal Recursos fora do caixa	43,5
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	39,0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	39,0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	4,5

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	21.476,39
2. Custo variável mensal	942,15
3. Custo total da empresa	22.418,54
4. Custo total diário	747,28
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	4,5

Total de B – Caixa Mínimo

## Capital de giro (Resumo)

<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
A – Estoque Inicial	9.395,00
B – Caixa Mínimo	3.362,78
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	<b>12.757,78</b>

**5.4 Investimentos pré-operacionais**

<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Despesas de Legalização	1.500,00
Divulgação	850,00
Sorteios	950,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 3.300,00</b>

**5.5 Investimento total**

<b>Descrição dos investimentos</b>	<b>Valor</b>	<b>(%)</b>
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	48.630,00	75,00%
Capital de Giro – Quadro 5.2	12.757,78	20,00%
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	3.300,00	5,00%
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>64.687,78</b>	<b>100,00%</b>



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	65.000,00	100,00%
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	65.000,00	100,00%

## 5.6 Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Rações	30	R\$ 100,00	R\$ 3.000,00
2	Camas para pets	20	R\$ 65,00	R\$ 1.300,00
3	Laços e enfeites	30	R\$ 3,00	R\$ 90,00
4	Coleiras	20	R\$ 25,00	R\$ 500,00
5	Brinquedos para cães	50	R\$10,00	R\$ 500,00
6	Casinhas	30	R\$ 100,00	R\$ 3.000,00
7	Tapetes higiênicos	10	R\$ 40,00	R\$ 400,00

8	Eliminador de odores	30	R\$ 30,00	R\$ 900,00
9	Casa para pet	20	R\$ 200,00	R\$ 4.000,00
10	Caixa para transporte	20	R\$ 63,00	R\$ 1.260,00
11	Cortador de unhas para pet	20	R\$ 37,99	R\$ 759,80
12	Banho(porte pequeno)	15	R\$ 45,00	R\$ 675,00
13	Banho(porte médio)	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
14	Banho(porte grande)	25	R\$ 55,00	R\$ 1375,00
15	Tosa(porte pequeno)	15	R\$ 50,00	R\$ 750,00
16	Tosa(porte médio)	10	R\$ 55,00	R\$ 550,00
17	Tosa(porte grande)	10	R\$ 60,00	R\$ 600,00
18	Banho e tosa(porte pequeno)	60	R\$ 60,00	R\$ 3.600,00
19	Banho e tosa(porte médio)	28	R\$ 65,00	R\$ 1,820,00
20	Banho e tosa(porte grande)	15	R\$ 70,00	R\$ 1.050,00
21	Transporte de animal	60	R\$ 10,00	R\$ 600,00
22	Hidratação(porte pequeno)	20	R\$ 30,00	R\$ 600,00
23	Hidratação(porte médio)	15	R\$ 25,00	R\$ 375,00
24	Hidratação(porte grande)	10	R\$35,00	R\$ 350,00
25	Adestramento	30	R\$ 95,00	R\$ 2.850,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 31.404,80</b>



### 5.7 Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	4,48%	R\$ 31.404,80	R\$ 1.408,80
Comissões (Gastos com Vendas)	1%	R\$ 31.404,80	R\$ 314,05
Propaganda (Gastos com Vendas)	2%	R\$ 31.404,80	R\$ 628,10

<b>Total Impostos</b>	R\$ 1.408,80
<b>Total Gastos com Vendas</b>	R\$ 942,15
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	R\$ 2.350,95

### 5.8 Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos Sociais	Total
Recepcionista	1	R\$ 1.500,00	33,77%	R\$ 506,55	R\$ 2.006,55
Vendedor	2	R\$ 1.300,00	33,77%	R\$ 878,02	R\$ 3.478,02

Total	3	R\$ 4.100,00	-	R\$ 1.384,57	R\$ 5.484,57
-------	---	--------------	---	--------------	--------------

### 5.9 Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 5.860,00	10	R\$ 586,00	R\$ 48,33
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 16.720,00	10	R\$ 1.672,00	R\$ 139,33
IMÓVEIS	-	25	-	-
EQUIPAMENTOS DE PROCESSAMENTO DE DADOS(INFORMÁTICA)	R\$ 5.990,00	5	R\$ 1.198,00	R\$ 99,83
VEÍCULOS	R\$ 20.000,00	5	R\$ 4.000,00	R\$ 333,33
TOTAL	R\$ 48.570,00	-	R\$ 7.456,00	R\$ 621,32

### 5.10 Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Parcerias	R\$ 250,00
Aluguel	R\$ 1.100,00
Água	R\$ 800,00
Energia elétrica	R\$ 1.000,00
Telefone	R\$ 350,00
Honorários do contador	R\$ 1.500,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 2.500,00
Material de limpeza	R\$ 200,00
Material de escritório	R\$ 150,00
Salários + encargos	R\$ 5.484,57
Combustível	R\$ 1.200,00
Taxas diversas	R\$ 50,00
Pré-labore	R\$ 6.270,00

Depreciação	R\$ 621,32
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 21.475,89</b>



### 5.11 Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 31.404,80	R\$ 405.627,77	100%
2. Custos Variáveis Totais	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.408,25	R\$ 16.899,00	4,17%
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 942,15	R\$ 11.305,80	2,91%
Total de custos Variáveis	R\$0,00	R\$ 0,00	0
3. Margem de Contribuição	R\$ 29.054,40	R\$ 377.422,91	97,09%
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 21.475,89	R\$ 257.710,68	66,30%
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 7.578,51</b>	<b>R\$ 119.712,29</b>	<b>30,80%</b>



## 5.12 Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 276.969,39
Lucratividade	29,51%
Rentabilidade	185,23%
Prazo de retorno do investimento	anos: 0,54 meses: 6,48 dias: 194

## 6 Construção de cenário (Marcelo)

### 6.1 Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 10,00 %

Receita (otimista)

10,00 %

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	405.627,77	100,35%	365.064,99	100,35%	446.190,54	100,35%

2.2 (-) Impostos sobre vendas	1.408,25	0,35%	1.267,43	0,35%	1.549,08	0,35%
2.3 (-) Gastos com vendas	11.305,80	2,80%	10.175,22	2,80%	12.436,38	2,80%
Total de Gastos Variáveis	11.305,80	2,80%	10.175,22	2,80%	12.436,38	2,80%
3. Margem de contribuição	392.913,72	97,20%	353.622,34	97,20%	432.205,09	97,20%
4. (-) Custos fixos totais	257.716,68	63,76%	257.716,68	70,84%	257.716,68	57,96%
<b>Resultado Operacional</b>	135.197,04	33,45%	95.905,66	26,36%	174.488,41	39,24%

### Ações corretivas e preventivas:

Iremos manter as ações corretivas, onde esta tem o objetivo de eliminar a causa de uma não conformidade, evitando a sua repetição, a fim de tomar medidas para eliminar e prevenir problemas inesperados sem correção. Existem elementos a serem considerados ao se estabelecer e manter procedimentos para ação preventiva como uma inspeção com o objetivo de eliminar as possibilidades de erros ou falhas, que é de suma importância para manter a empresa em seu bom funcionamento.

## 7 Avaliação estratégica (Carioca)

### 7.1 Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<b>FORÇAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inovadora e Sustentável;</li> <li>• Parte da nova tendência mundial;</li> <li>• Equipe de colaboradores capacitados e sempre motivados a trazer o bem estar aos animais.</li> </ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expandir o mercado e atender futuramente outras regiões.</li> <li>• Mercado Pet está em constante alta</li> </ul>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<b>FRAQUEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresa recente e pouco conhecida;</li> <li>• Equipe reduzida de colaboradores;</li> </ul>	<b>AMEAÇAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Competitividade entre Pet Shop já existentes;</li> <li>• Possíveis crises econômicas.</li> </ul>

**Ações:**

Melhor aproveitamento das oportunidades, destacar as forças, diminuir as fraquezas, prevenir as ameaças.

- Possíveis soluções:
  - Criação de um plano de marketing, para divulgar a empresa e atrair clientes;
  - Investir em tecnologia e ideias inovadoras para diferenciar o serviço dos demais concorrentes;
  - Investir em uma boa gestão para contornar possíveis crises econômicas;
  - Conforme o crescimento de demanda na empresa, aumentar o quadro de funcionários.

## 8 Avaliação do plano (Marcelo)

### 8.1 Análise do plano

O presente documento é necessário para orientar o desenvolvimento do projeto dentro do planejamento estratégico, com possibilidade de expandir o negócio tendo como elementos essenciais a missão da empresa, suas estratégias de marketing e controle financeiro, com um planejamento tributário adequado às demandas do negócio, bem como as ideias de crescimento para o futuro, entre outros citados no projeto. Ao analisar o desempenho financeiro do empreendimento avaliamos os investimentos e o retorno sobre o capital investido sendo este favorável a empresa. Foi importante conhecer o mercado de atuação e definir estratégias de marketing para todos produtos e serviços a fim de identificar os riscos e minimizá-los, e até mesmo evitá-los através de um planejamento adequado. Por fim, concluímos que o plano de negócio descreveu os objetivos do empreendimento e quais os passos que devem ser dados para que esses sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas para nós empreendedores.