

Sumário

1 . Sumário Executivo	1
1.1. Resumo dos principais pontos do plano de negócio	2
1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	2
Anexo- Contrato Social-	4
1.3. Dados do empreendimento	7
1.4. Missão da empresa	7
1.5. Setores de atividade	7
1.6. Forma jurídica	7
1.7. Enquadramento tributário.....	7
1.7.1. Âmbito federal	7
1.7.2. Âmbito estadual	7
1.7.3. Âmbito municipal	7
1.8. Capital Social.....	8
1.9. Fonte de recursos	8
2 . Análise de Mercado.....	8
2.1. Estudo dos clientes.....	8
2.2. Estudo dos concorrentes	13
2.3. Estudo dos fornecedores.....	14
3 . Plano de Marketing.....	16
3.1. Descrição dos principais produtos e serviços.....	16
3.2. Preço	16
3.3. Estratégias promocionais.....	16
3.4. Estrutura de comercialização.....	19
3.5. Localização do negócio	19
4 . Plano Operacional	19
4.1. Layout.....	20
4.2. Capacidade produtiva/comercial/serviços.....	22
4.3. Processos operacionais	22
4.4. Necessidade de pessoal.....	22
5 . Plano Financeiro.....	22
Investimento total	
5.1. Estimativa dos investimentos fixos.....	22
5.2. Capital de giro	23
5.3. Investimentos pré-operacionais.....	25
5.4. Investimento total (resumo)	25
5.5. Estimativa do faturamento mensal da empresa	25
5.6. Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações..	25
5.7. Estimativa dos custos de comercialização	26
5.8. Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	26
5.9. Estimativa dos custos com mão-de-obra.....	26
5.10. Estimativa do custo com depreciação	26
5.11. Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	27
5.12. Demonstrativo de resultados	27
5.13. Indicadores de viabilidade	27
5.13.1. Ponto de equilíbrio	27
5.13.2. Lucratividade	28
5.13.3. Rentabilidade	29
5.13.4. Prazo de retorno do investimento	29
6 . Construção de Cenários	30
Ações corretivas e preventivas	30
7. Avaliação Estratégica	31
7.1. Análise da matriz F.O.F.A.....	31
8.Conclusão.....	32
9. Referências Bibliográficas	33

1.1. Resumo dos principais pontos do plano de negócio

Trata-se de um investimento para a montagem de uma loja direcionada à área de informática para venda de produtos especializados em redes cabeadas e wireless.

Terá como público alvo os hotéis, empresas de médio e grande porte, além dos profissionais autônomos que trabalham com este segmento. A loja será localizada na Avenida Getúlio Vargas, nº77. Centro.

Terá como investimento inicial R\$ 95.000,00, sendo que 21,05% desse valor será obtido por investidores externos. Com uma expectativa de faturamento mensal de R\$ 86.886,00 e com lucro de 2,3% em cima do faturamento mensal, conseguindo assim o retorno do investimento em 4 anos.

1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.

Sócio 1

Nome: Regimar Viera da Silva

Endereço: Praça do Dendê, bloco A. nº. 13, Pacatá

Cidade: Porto Seguro **Estado:** Bahia

Fone: 99219295

Perfil: Técnico em informática pelo IFBA - Porto Seguro

Certificado Profissional Fundamental Furukawa

Curso Superior de Administração Ulbra

Funções: Financeiro e Compras

Sócio 2

Nome: Kevin Sebastian Eleto

Endereço: Rua das Andorinhas, nº. 145, Jose Fontana 1

Cidade: Porto Seguro **Estado:** Bahia

Fone: 99233027

Perfil: Técnico em informática pelo IFBA - Porto Seguro

Certificado Profissional Fundamental Furukawa

Certificado Profissional Master Furukawa

Curso Rotinas Administrativas Microlins

Curso Superior de Ciências Contábeis Unisul

Funções: RH, Marketing, Estoque e Comercial

Sócio 3

Nome: Gewandison Pereira Azevedo

Endereço: Rua Itararé, nº. 39. Mercado do Povo, Baianão.

Cidade: Porto Seguro

Estado: Bahia

Fone: 91981028

Perfil: Técnico em informática pelo IFBA - Porto Seguro

Certificado Profissional Fundamental Furukawa

Certificado Profissional Máster Furukawa

Curso Avançado em Inglês CCAA

Funções: Operacional

Contrato Social em anexo:

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DA “NETWORK CENTER COMERCIO LTDA”

Pelo presente Instrumento Particular de Contrato Social:

Regimar Vieira da Silva, brasileiro, solteiro, 16/08/1987, técnico em informática, nº. do CPF 03029897575, nº. do RG , residente e domiciliado na praça do Dendê, bloco A, nº. 13, bairro Pacata, município de Porto Seguro – Bahia , CEP 45810-000.

Kevin Sebastian Eleto, estadunidense, solteiro, 03/08/1990, técnico de informática, nº. do CPF 027, nº. do RG 15141578-SSP MG, residente e domiciliado na rua das andorinhas, nº. 145, bairro Jose Fontana 1, Porto Seguro – Bahia , CEP 45810-000),

Gewandison Pereira Azevedo, Brasileiro, solteiro, 27/07/1988, técnico de informática, nº. do CPF 01814242589, nº. do RG 1257711423-SSP BA, residente e domiciliado na rua Itararé, nº. 39, Mercado do Povo, Baianão, Porto Seguro – Bahia , CEP 45810-000),

Têm entre si justa e contratada a constituição de uma sociedade limitada, nos termos da Lei nº 10.406/2002, mediante as condições e cláusulas seguintes:

DO NOME EMPRESARIAL, DA SEDE E DAS FILIAIS

CLÁUSULA PRIMEIRA. A sociedade gira sob o nome empresarial NETWORK CENTER COMERCIO LTDA. (art. 997, II, CC/2002)

CLÁUSULA SEGUNDA. A sociedade tem sede na Av. Getulio Vargas, nº. 77, centro , Porto Seguro – Bahia , CEP 45810-000.

CLÁUSULA TERCEIRA. A sociedade poderá, a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual, desde que aprovado pelos votos correspondentes dos sócios, no mínimo, a três quartos do capital social, nos termos do art. 1.076 da Lei nº 10.406/ 2002.

DO OBJETO SOCIAL E DA DURAÇÃO

CLÁUSULA QUARTA. A sociedade tem por objeto social o comércio varejista de equipamentos e materiais para informática. CNAE 52450

CLÁUSULA QUINTA. A sociedade iniciará suas atividades na data do arquivamento deste ato e seu prazo de duração é indeterminado. (art. 997, II, CC/2002)

DO CAPITAL SOCIAL E DA CESSÃO E TRANSFERÊNCIA DAS QUOTAS

CLÁUSULA SEXTA. A sociedade tem o capital social de R\$ 100.000,00 (cem mil reais), dividido em 4 quotas no valor nominal ,sendo as mesmas de R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais) cada uma e sendo uma delas um valor a ser integralizado, neste ato , em moeda corrente do País:

Sócio	Nº de Quotas	%	Valor R\$
Regimar Vieira da Silva	1	25,000	25.000,00
Kevin Sebastian Eleto	1	25,000	25.000,00
Gewandison Pereira Azevedo	1	25,000	25.000,00
À integralizar	1	25,000	25.000,00
Total	4	100	100.000,00

CLÁUSULA SÉTIMA. As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do(s) outro(s) sócio(s), a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição, se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente. (art. 1.056, art. 1.057, CC/2002)

CLÁUSULA OITAVA. A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social. (art. 1.052, CC/2002)

DA ADMINISTRAÇÃO E DO PRO LABORE

CLÁUSULA NONA. A administração da sociedade será de todos os sócios, em conjunto ou separadamente, com os poderes e atribuições de representação ativa e passiva na sociedade, judicial e extrajudicialmente, podendo praticar todos os atos compreendidos no objeto social, sempre de interesse da sociedade, sendo vedado o uso do nome empresarial em negócios estranhos aos fins sociais, nos termos do art. 1.064 da Lei nº 10.406/2002.

§ 1º Fica facultada a nomeação de administradores não pertencentes ao quadro societário, desde que aprovado por dois terços dos sócios, nos termos do art. 1.061 da Lei nº 10.406/2002.

§ 2º No exercício da administração, os administradores terão direitos a uma retirada mensal, a título de pro labore, cujo valor será definido de comum acordo entre os sócios.

DO BALANÇO PATRIMONIAL DOS LUCROS E PERDAS

CLÁUSULA DÉCIMA. Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados. (art. 1.065, CC/2002)

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA. Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador(es), quando for o caso. (arts. 1.071 e 1.072, § 2º e art. 1.078, CC/2002)

DO FALECIMENTO DE SÓCIO

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA. Falecendo ou interditado qualquer sócio, a sociedade continuará sua atividade com os herdeiros ou sucessores. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do(s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único. O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio. (arts. 1.028 e 1.031, CC/2002)

DA DECLARAÇÃO DE DESIMPEDIMENTO

CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA. O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, que não está(ão) impedido(s) de exercer(em) a administração da sociedade, por lei especial ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos, ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato ou contra a economia popular, contra o

sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública ou propriedade. (art. 1.011, § 1º, CC/2002)

DOS CASOS OMISSOS

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA. Os casos omissos no presente contrato serão resolvidos pelo consenso dos sócios, com observância da Lei nº 10.406/2002.

DO FORO

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA. Fica eleito o foro de *Porto Seguro* para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E, por estarem assim justos e contratados, lavram este instrumento, em 03 (três) vias de igual forma e teor, que serão assinadas pelos sócios.

Porto Seguro, -- de ----- de 200- .

SÓCIO 1

SÓCIO 2

SÓCIO 3

Visto _____

Nome: OAB/00012519

Testemunhas:

Nome, Identidade, Org. Exp. e UF

Nome, Identidade, Org. Exp. e UF

1.3. Dados do empreendimento

Nome da Empresa: Network Center Comércio Ltda.

CNPJ: 03.577.261/0001-02

1.4. Missão da empresa

Oferecer soluções no segmento de redes cabeadas e wireless, com os mais diversos produtos de alta qualidade, além de atendimento especializado e excelentes preços.

1.5. Setores de atividade

O setor de atuação será o Comércio varejista, ou seja, vender mercadorias diretamente ao consumidor.

1.6. Forma Jurídica

A empresa se enquadra na forma jurídica de Sociedade Limitada.

1.7. Enquadramento tributário

1.7.1. Âmbito federal

O enquadramento tributário no âmbito federal se estabelece no REGIME SIMPLES.

1.7.2. Âmbito estadual

ICMS- Regime simplificado

ICMS- Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços

1.7.3. Âmbito municipal

ISS- Imposto sobre serviços

DEFINIÇÃO DE MICROEMPRESA E DE EMPRESA DE PEQUENO PORTE

Consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 do Código Civil, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso das microempresas, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00;

II - no caso das empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00.

1.8. Capital Social

Sócio	Nº de Quotas	%	Valor R\$
Regimar Vieira da Silva	1	26,316	25.000,00
Kevin Sebastian Eleto	1	26,316	25.000,00
Gewandison Pereira Azevedo	1	26,316	25.000,00
À integralizar	1	21,050	20.000,00
Total	4	100	95.000,00

1.9. Fonte de Recursos

A sociedade tem o capital social de R\$ 95.000,00 (Noventa e cinco mil reais), dividido em 4 quotas no valor nominal ,sendo 3 de R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais) cada uma e a ultima de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) á adquirir, integralizadas, neste ato , em moeda corrente do País, pelos sócios.

2. Analise de Mercado

2.1. Estudo dos Clientes

- Público-alvo (perfil dos clientes)

Nosso público alvo atingirá desde empresas e hotéis da região, profissionais do ramo e até os domicílios cujos clientes apresentam perfis diversos favorável ao crescente mercado da informática, principalmente entre clientes na faixa de 20 e 30 anos. Também deverá atingir o público que recorre às compras pela internet que representa 50% da demanda do mercado local. Pessoas procuram rapidez e eficiência na entrega, atendimento especializado e produtos de boa qualidade e bom preço.

- Comportamento dos clientes

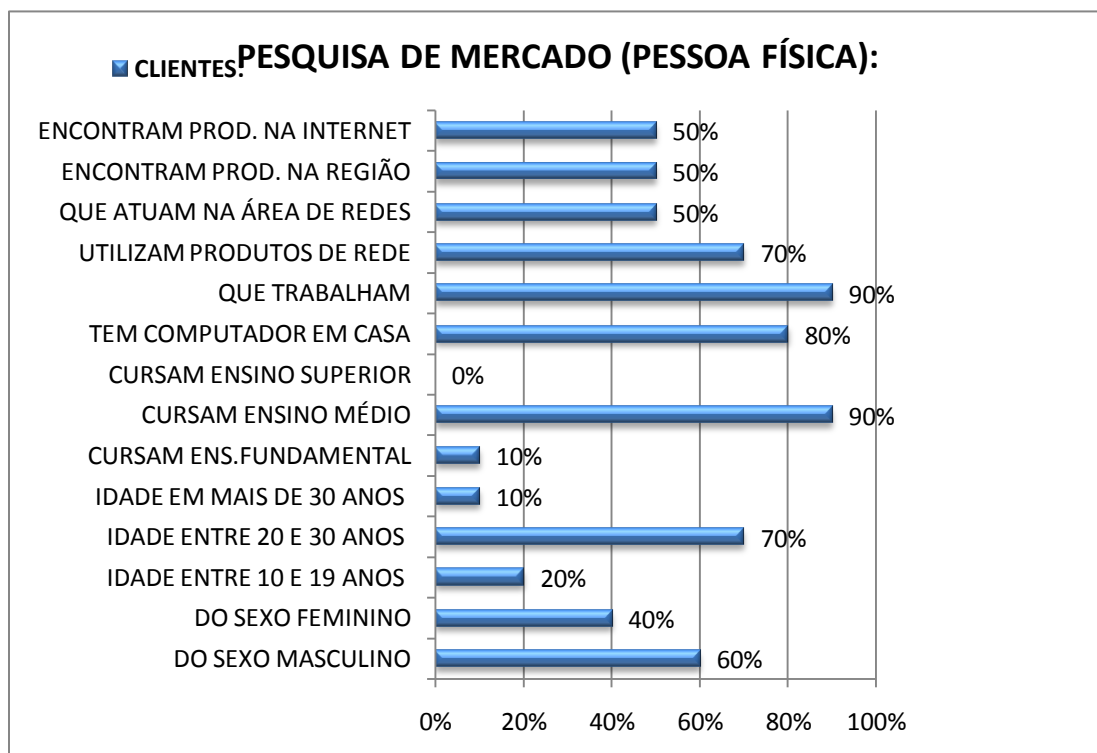
Os clientes têm a necessidade de se interconectarem para trabalhar em equipe e concretizar tarefas complexas com maior velocidade e segurança, tornado-se mais competitivos no mercado.

○ Área de abrangência

Os clientes vivem nas diversas localidades que compreende todo o município de Porto Seguro.

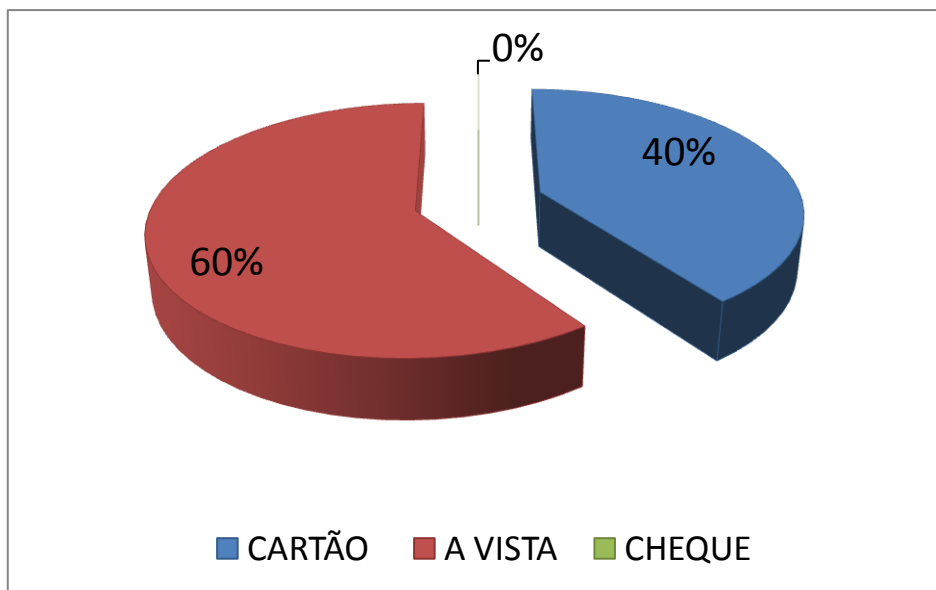
Pesquisa de mercado (pessoa física)

CLIENTES:	QUANT. PESSOAS	PORCENTAGEM
DO SEXO MASCULINO	6	60%
DO SEXO FEMININO	4	40%
IDADE ENTRE 10 E 19 ANOS	2	20%
IDADE ENTRE 20 E 30 ANOS	7	70%
IDADE EM MAIS DE 30 ANOS	1	10%
CURSAM ENS. FUNDAMENTAL	1	10%
CURSAM ENSINO MÉDIO	9	90%
CURSAM ENSINO SUPERIOR	0	0%
TEM COMPUTADOR EM CASA	8	80%
QUE TRABALHAM	9	90%
UTILIZAM PRODUTOS DE REDE	7	70%
QUE ATUAM NA ÁREA DE REDES	5	50%
ENCONTRAM PROD. NA REGIÃO	5	50%
ENCONTRAM PROD. NA INTERNET	5	50%
TOTAL	10	100



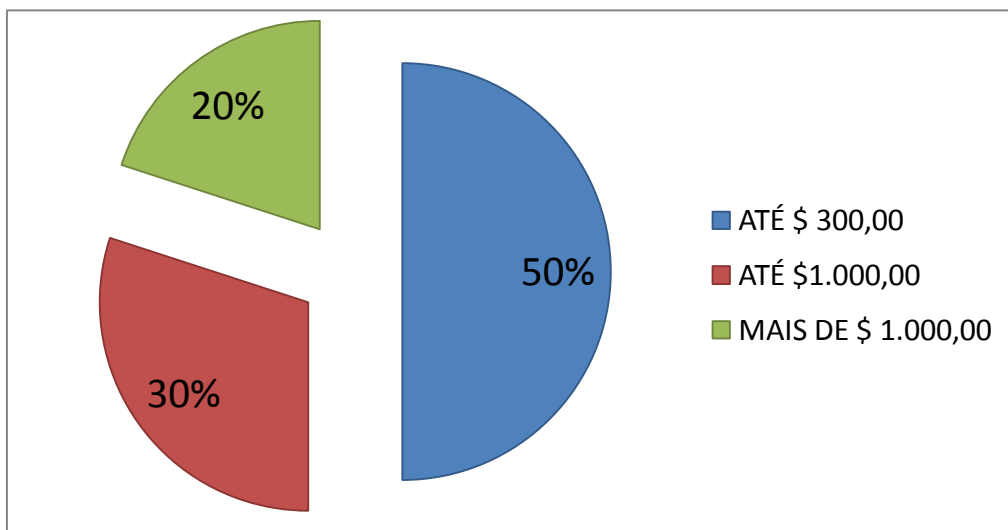
Preferência de Compra (Forma de Pagamento)

PREFERÊNCIA DE COMPRA:	QUANT. PESSOAS	PORCENTAGEM
CARTÃO	4	40%
A VISTA	6	60%
CHEQUE	0	0%
TOTAL	10	100



Faixa de investimento por pessoa (Pessoa física):

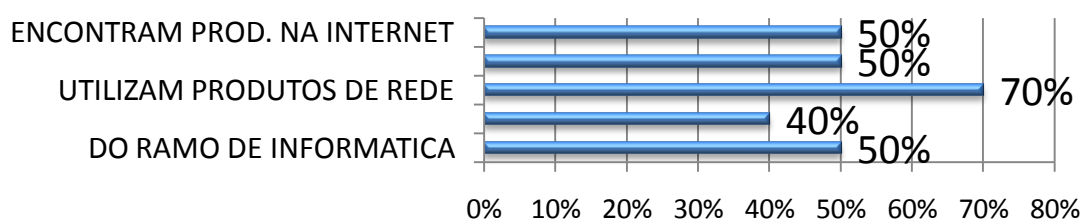
FAIXA DE INFESTIMENTO:	QUANT. PESSOAS	PORCENTAGEM
ATÉ \$ 300,00	5	50%
ATÉ \$1.000,00	3	30%
MAIS DE \$ 1.000,00	2	20%
TOTAL	10	100



Pesquisa de Mercado (Pessoa Jurídica)

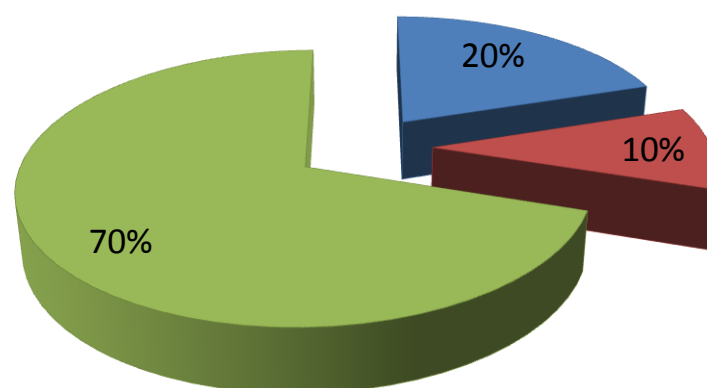
CLIENTES:	QUANT. PESSOAS	PORCENTAGEM
DO RAMO DE INFORMATICA	5	50%
DO RAMO DE HORTELARIA	4	40%
UTILIZAM PRODUTOS DE REDE	7	70%
ENCONTRAM PROD. NA REGIÃO	5	50%
ENCONTRAM PROD. NA INTERNET	5	50%
TOTAL	10	100

PESQUISA DE MERCADO (PESSOA JURIDICA):



Faixa de investimento por pessoa (Pessoa Jurídica):

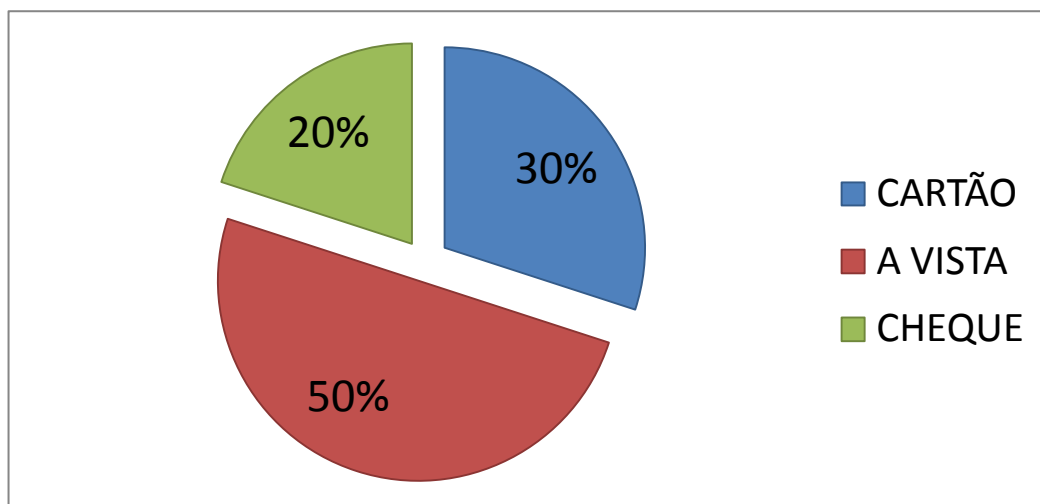
FAIXA DE INFESTIMENTO:	QUANT. PESSOAS	PORCENTAGEM
ATÉ \$ 300,00	2	20%
ATÉ \$1.000,00	1	10%
MAIS DE \$ 1.000,00	7	70%
TOTAL	10	100



■ ATÉ \$ 300,00
 ■ ATÉ \$1.000,00
 ■ MAIS DE \$ 1.000,00

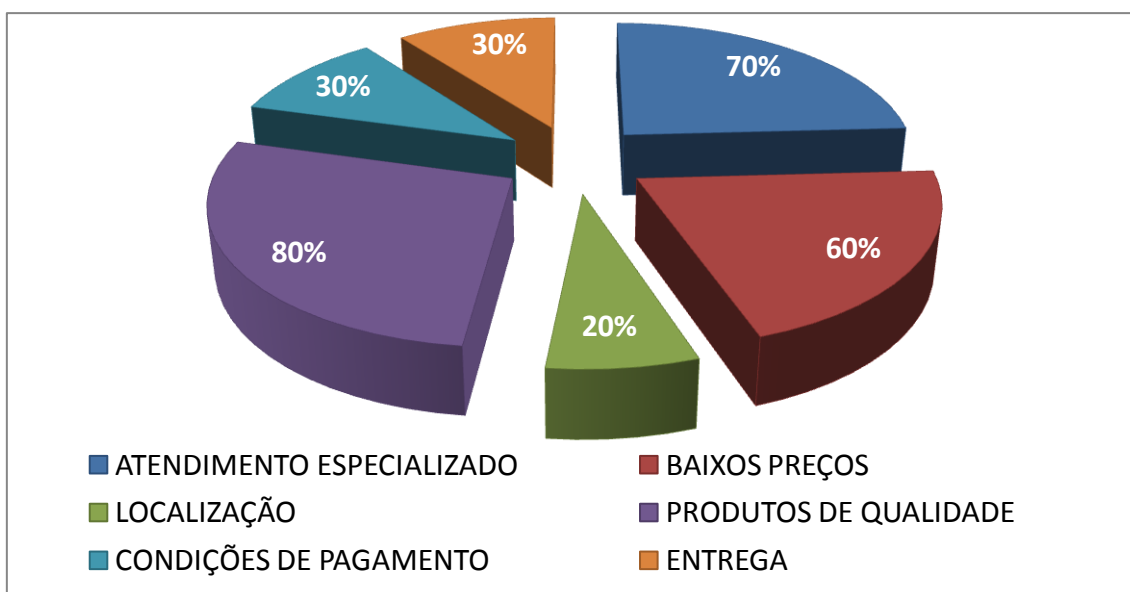
Preferência de compra (Forma de pagamento)

PREFERÊNCIA DE COMPRA:	QUANT. PESSOAS	PORCENTAGEM
CARTÃO	3	30%
A VISTA	5	50%
CHEQUE	2	20%
TOTAL	10	100



Diferencial de uma empresa na área de redes na opinião dos clientes.

DIFERENCIAL:	QUANT. PESSOAS	PORCENTAGEM
ATENDIMENTO ESPECIALIZADO	7	70%
BAIXOS PREÇOS	6	60%
LOCALIZAÇÃO	2	20%
PRODUTOS DE QUALIDADE	8	80%
CONDIÇÕES DE PAGAMENTO	3	30%
ENTREGA	3	30%
TOTAL	10	100



2.2. Estudo dos concorrentes

	QUALIDADE	PREÇO	CONDIÇÕES DE PAGAMENTO	LOCALIZAÇÃO	ATENDIMENTO	SERVIÇOS AOS CLIENTES	GARANTIAS OFERECIDAS
NETWORK CENTER	EXCELENTE: Fornece todos os tipos de produtos do segmento.	BOM: Grandes variedades e possibilidades de oferecer bons descontos e comissões em até 3%.	BOM: Devido às opções de 15,30 ou 45 dias de prazo.	EXCELENTE: Localiza-se no centro comercial da cidade em vias de fácil acesso.	EXCELENTE: Possui 2 atendentes certificados para oferecer atendimento especializado.	EXCELENTE: Presta serviços de entrega.	EXCELENTE: Pois procura cumprir as especificações de fábrica de cada produto.
POPÍDIA	RUIM: Pouca variedade de produtos.	REGULAR: Não oferece bons descontos e comissões.	RUIM: Pois o produto encarece em relação as opções de prazo que vão somente até 30 dias.	BOM: Situa-se em local de fácil acesso, porém mais afastado do centro comercial principal.	BOM: Faz um bom acolhimento e conhece, de forma básica, todos do produtos que vende.	RUIM: Não prestam serviços de entrega	EXCELENTE: Pois procura cumprir as especificações de fábrica de cada produto.
TELE INFO	BOA: Tem algumas variedades mas, não oferece todos os tipos necessários de produto do segmento.	REGULAR: Não oferece bons descontos e comissões.	BOM: Devido às opções de 15,30 ou 45 dias de prazo.	RUIM: Pois de situa-se dentro de um shopping, que torna o acesso mais restrito e também é afastado do centro comercial.	BOM: Faz um bom acolhimento e conhece, de forma básica, todos do produtos que vende.	RUIM: Não prestam serviços de entrega	EXCELENTE: Pois procura cumprir as especificações de fábrica de cada produto.
PORTUS INFORMATICA	RUIM: Pouca variedade de produtos.	REGULAR: Pois em relação às concorrentes não oferece bons descontos e comissões.	RUIM: Pois o produto fica mais caro em relação as opções de prazo que vão somente até 30 dias.	REGULAR: Está próximo ao centro cultural mas o ponto é muito estratégico o que torna a faixa menos perceptível.	RUIM: Não têm um bom acolhimento e nem conhecimento dos produtos, onde não presta informações nem consegue distinguir os produtos.	RUIM: Não prestam serviços de entrega	EXCELENTE: Pois procura cumprir as especificações de fábrica de cada produto.

OBSERVAÇÃO: A Network Center tem vantagens sobre as outras empresas na maioria dos aspectos especificados, onde precisará sempre buscar melhores fornecedores, para oferecer aos clientes melhores preços e condições de pagamento.

2.3. Estudo dos fornecedores						
Ordem	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	Cabo de rede RJ45 az.claro CX c/ 305 mt	Kalunga	R\$ 210,95	5 x 42,09	07 dias	São PAULO - SP
		Alartek	R\$ 200,00	4 X DE 50,00	08 dias	São Paulo
		Rede e cia	R\$ 265,35	6 x 44,23	09 dias	SÃO PAULO - SP
		Kalunga	R\$ 5,26	a vista	07 dias	São PAULO - SP
2	Conector fêmea RJ45 branco 01 Und	IP Shopping	R\$ 2,50	5% a vista	12 dias	Porto Alegre -RS
		Jack Cabos	R\$ 3,00	a vista	10 dias	São paulo
3	Conector macho RJ45 branco PT 01 Und	IP Shopping	R\$ 0,24	a vista	12 dias	Porto Alegre -RS
		Sonia tech	R\$ 0,17	a vista	10 dias	São Paulo
		Util net	R\$ 0,16	a vista	10 dias	São Paulo
		Nagem	R\$ 99,02	3 x 33,34	2 dias	SALVADOR - BA
4	Modem ADSL DSL-500B/BR	Kalunga	R\$ 99,00	3 x 33,33	07 dias	São PAULO - SP
		Eletrônica santana	R\$ 79,90	3 x 26,63	10 dias	SÃO PAULO - SP
		Nagem	R\$ 39,00	3 x 13,30	02 dias	SALVADOR - BA
5	Placa de Rede Ethernet PCI Gigabit TG-3269	Eletrônica santana	R\$ 29,90	3 x 9,96	08 dias	SÃO PAULO - SP
		Tudo informatic	R\$ 35,70	2 x 17,85	07 dias	Recife - PE
		Apolum.com	R\$ 39,41	7 x 5,63	07 dias	São Paulo
6	Placa de Rede Wireless PCI 802.11 B/G 54 Mbps - ENLWI-G2	Nagem	R\$ 45,00	3 x 15,00	02 dias	SALVADOR - BA
		Eletronica Santana	R\$ 46,50	3 x 15,5	08 dias	SAO PAULO
		Eletronica Santana	R\$ 24,90	2 x 12,45	08 dias	São Paulo
7	Testador de Cabo de Rede para RJ-11 e RJ-45	Mundo Max	R\$ 18,90	2 x 9,45	10 dias	Curitiba -PR
		Americanas	R\$ 17,50	2 x 8,75	07 dias	Eunapolis
		Nagem	R\$ 99,00	10 x 9,99	2 dias	SALVADOR-BA
8	ROTEADOR SEM FIO 150Mbps DI-524/150 Marca: D-LINK	Eletronica Santana	R\$ 84,90	4 X DE 23,73	08 dias	SÃO PAULO - SP
		Americanas	R\$ 79,00	2 x 39,50	07 dias	Eunapolis
		Eletronica Santana	R\$ 19,90	2 x 9,95	08 dias	São Paulo
9	Alicate p/Crimpar HT 210C p/RJ45 8P8C	Mundo Max	R\$ 11,90	2 x 5,95	10 dias	Curitiba -PR
		Kabum	R\$ 13,90	12 x 1,16	07 dias	São Paulo
		Eletronica Santana	R\$ 49,90	2 x 24,95	08 dias	SAO PAULO-SP
10	Switch de 8 portas D-Link DES-1008D	5ti	R\$ 58,00	2 x 27,00	10 dias	São PAULO - SP
		Atera Informatica	R\$ 46,32	2 x 23,16	07 dias	São PAULO - SP

Ordem	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	POP MIDIA	PORTUS INFORMATICA	TELEINFO	NETWORK CENTER
1	Cabo de rede UTP az.claro CX c/ 305 mt	R\$ 305,00	R\$ 457,50	R\$ 405,65	R\$ 200,00
2	Conector fêmea RJ45 branco 01 Und				R\$ 2,50
3	Conector macho RJ45 branco PT 01 Und	R\$ 0,50	R\$ 0,50	R\$ 0,50	R\$ 0,16
4	Modem ADSL DSL-500B/BR	R\$ 115,00	R\$ 85,00	R\$ 113,00	R\$ 79,90
5	Placa de Rede Ethernet PCI Gigabit TG-3269	R\$ 25,00	R\$ 59,00	R\$ 32,40	R\$ 29,90
6	Placa de Rede Wireless PCI 802.11 B/G 54 Mbps - ENLWI-G2		R\$ 54,00	R\$ 45,30	R\$ 39,41
7	Testador de Cabo de Rede para RJ-11 e RJ-45		R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 17,50
8	ROTEADOR SEM FIO 150Mbps DI-524/150 Marca: D-LINK	R\$ 100,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 79,00
9	Alicate p/Crimpar HT 210C p/RJ45 8P8C			R\$ 30,00	R\$ 13,90
10	Switch de 8 portas D-Link DES-1008D	R\$ 55,00			R\$ 46,32

* Observa-se nesta tabela que todos os concorrentes, representados pelas células em branco, não comercializam todos os tipos de mercadoria como a Network Center.

3.0. Plano de Marketing

3.1 Descrição dos Principais Produtos

A loja disponibiliza para seus clientes 10 produtos de ótima qualidade e de extrema necessidade na área de redes, são eles:

1. Cabo de rede UTP RJ45 az.claro CX c/ 305 metros
2. Conector fêmea RJ45 branco
3. Conector macho RJ45 branco PT
4. Modem ADSL DSL-500B/BR
5. Placa de Rede Ethernet PCI Gigabit TG-3269
6. Placa de Rede Wireless PCI 802.11 B/G 54 Mbps - ENLWI-G2
7. Testador de Cabo de Rede para RJ-11 e RJ-45
8. ROTEADOR SEM FIO 150Mbps DI-524/150 D-LINK
9. Alicates p/Crimpar HT 210C p/RJ45 8P8C
10. Switch de 8 portas D-Link DES-1008D

3.2 Preço

Considerando os custos dos produtos e/ou serviços e avaliando, através das pesquisas, o quanto o consumidor está disposto a pagar, observa-se que a loja alcançou preços compatíveis com os que são praticados no mercado pelos concorrentes diretos onde se espera obter um retorno desejado.

*Vide Preço de venda unitário (em R\$) na tabela 5.5 do Plano financeiro.

3.3 Estratégias promocionais

Para a divulgação da empresa será distribuída na cidade 5 mil panfletos indicando telefones, e-mail, endereço e as promoções de inauguração e 3 mil cartões de visita com os nomes e telefones dos sócios.

Anúncios nas emissoras de Rádio 88,7 FM e no Jornal Topa Tudo e O Sollo. Além de descontos para compras em grande quantidade e a comissão para técnicos de informática cadastrados na empresa.

Segue abaixo o modelo de nosso cartão de visita e do panfleto:

CARTÃO DE VISITA

FRENTE:



VERSO:



**Venha conferir!
Melhor qualidade
e menor preço para
você é na NWC.**



NETWORK CENTER

Roteador s/ fio: R\$ 140,00

Modem ADSL: R\$ 115,00

Cabo UTP: R\$ 0,95 metro.



PRODUTOS DE REDES

**ENDEREÇO: AVENIDA GETULIO VARGAS. Nº 77. CENTRO,
PORTO SEGURO-BA.**

FONE- 3288-0000

/ 8865-0100

e-mail:

Para melhor atender nossos clientes disponibilizamos de dois vendedores altamente especializados, para melhor resolver seus problemas e necessidades. Por isso, investimos nos Certificados Profissionais Furukawa, os três sócios obtiveram o certificado fundamental (básico) realizado em Salvador-BA em um conjunto da Faculdade Unifacs e da Furukawa, líder no segmento de soluções para cabeamento. Mas somente Gewandison Pereira e Kevin Eieto que realizaram a Certificação Profissional Master Furukawa.

Gewandison, junto com uma auxiliar de vendas, ficará responsável pelas vendas internas e Kevin pelas vendas externas que serão solicitadas pelos clientes via telefone e e-mail, tudo isso para garantir a satisfação plena do cliente com um atendimento especializado, que é o diferencial da empresa.

Além de toda essa equipe, estaremos arcando com um compromisso, com os técnicos de informática da cidade, de lhes gratificarem com comissões de 3% sobre as suas compras na loja, estimulando ainda mais as vendas.

3.5 . Localização do negócio

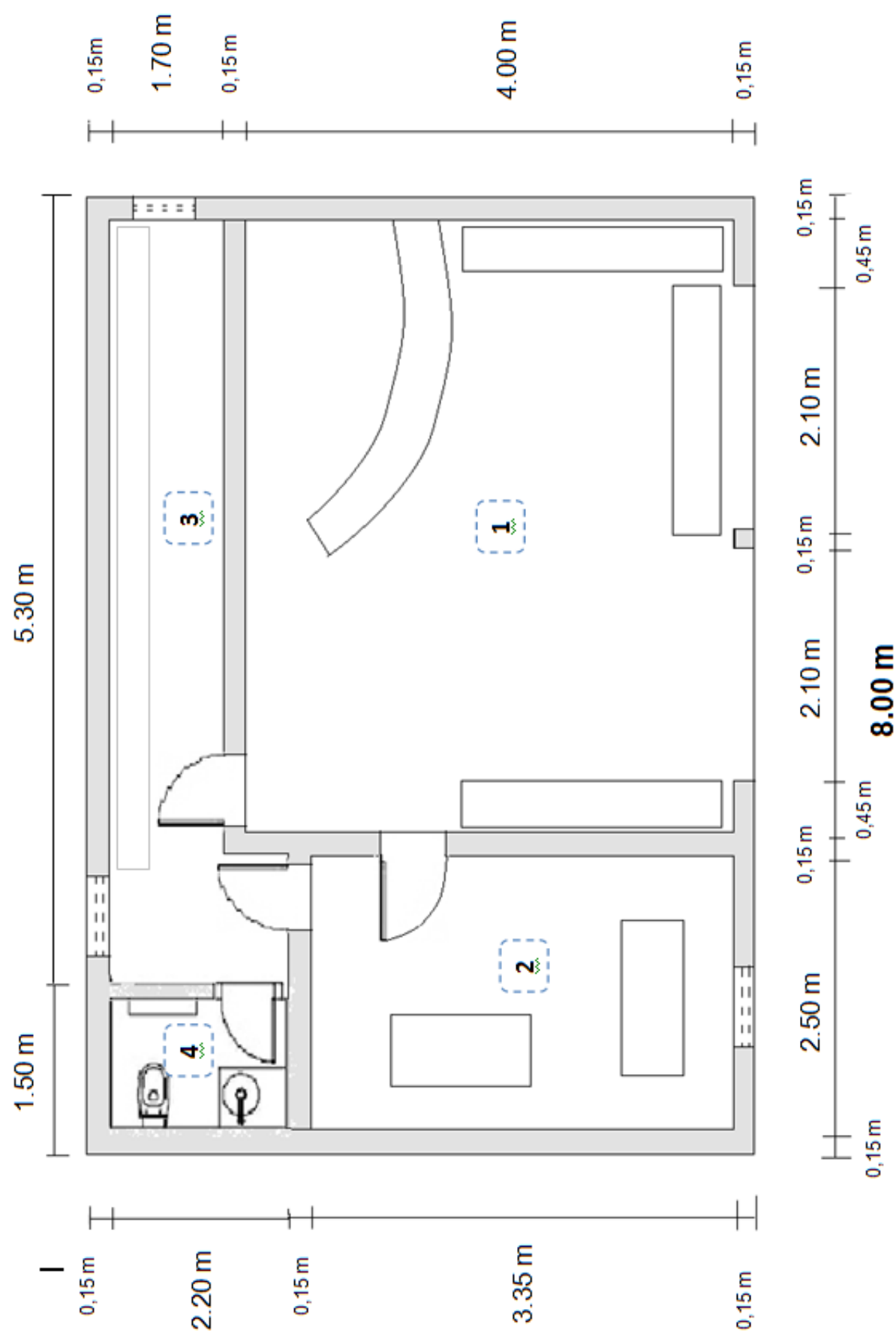
Av.Getulio Vargas N°77 Centro Porto Seguro – BA
Telefax.32880000

Esse endereço foi escolhido pelo fato dessa avenida ser a mais importante da cidade, nela está situada a maioria dos bancos e das lojas de grande porte de Porto Seguro. É uma via de alta circulação de pessoas, com movimento o dia inteiro, conta-se com esse fator para divulgar o nome da loja e de seus produtos.

4.0. Plano Operacional

4.1 Layout ou arranjo físico





Visão interna Recepção:



4.2 Capacidade produtiva/comercialização e serviço

A capacidade máxima de vendas da empresa é em média de R\$ 150.000,00 por mês dependendo muito do estado do estoque e de encomendas dos clientes.

Inicialmente a empresa ira trabalhar com um volume de vendas de R\$ 85.000,00 em media,por mês, que é o valor de todo estoque da empresa.

4.3 Processo operacionais

Os processos operacionais da empresa inicia-se com uma cotação de preços, ato realizado pelo sócio Regimar,logo em seguida ele realiza o processo de compra com os melhores fornecedores.Com a chegada dos produtos o sócio Kevin realiza o processo de catalogação dos produtos no sistema com as informações gerais sobre os mesmos e a sua estocagem. Em seguida o sócio Gewandison organiza os produtos nas vitrines e nas prateleiras da loja, disponibilizando-os para venda aos clientes.

4.4 Necessidade de Pessoal

CARGO/FUNÇÃO	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
Auxiliar de Vendas	Segundo Grau Completo e Noções básicas de informática
Auxiliar Administrativo	Segundo Grau Completo e Noções básicas de informática

Plano Financeiro

5.1. Estimativa dos investimentos fixos

A -Máquinas e Equipamentos

Descrição		Qtde.	Valor Unitário	Total
1	Computador	4	R\$ 1.000,00	R\$ 4.000,00
2	Impressora multifuncional	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
3	Fax	1	R\$ 180,00	R\$ 180,00
4	Bebedouro	1	R\$ 249,00	R\$ 249,00
5	Televisão 21'	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
6	Frigobar	1	R\$ 550,00	R\$ 550,00
SUB-TOTAL(A)			R\$ 5.679,00	

B – Móveis e utensílios

Descrição		Qtde.	Valor Unitário	Total
1	Balcão	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
2	Mesa para escritório	2	R\$ 650,00	R\$ 1.300,00
3	Prateleiras	4	R\$ 350,00	R\$ 1.400,00
4	Arquivo	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
5	Vitrine	1	R\$ 601,00	R\$ 601,00
6	Cadeiras Escritório	2	R\$ 260,00	R\$ 520,00
7	Armário	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
8	Cofre	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
9	Cadeiras Simples	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
SUB-TOTAL(B)			R\$ 6.671,00	

C- Veículos

Descrição		Qtde.	Valor Unitário	Total
1	50% CG FAN 125 HONDA	1	R\$ 3.250,00	R\$ 3.250,00
SUB-TOTAL(C)			R\$ 3.250,00	

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS	SUB-TOTAL	R\$ 15.600,00
--	------------------	----------------------

5.2. Capital de giro**A- Estimativa de Estoque Inicial**

Descrição		Qtde.	Valor Unitário	Total
1	Cabo (cx)	60	R\$ 200,00	R\$ 12.000,00
2	Conector RJ45 Fêmea	1000	R\$ 2,50	R\$ 2.500,00
3	Conector RJ45 Macho	4000	R\$ 0,16	R\$ 640,00
4	Modem ADSL	100	R\$ 79,90	R\$ 7.990,00
5	Placa de Rede	100	R\$ 29,90	R\$ 2.990,00
6	Placa de Rede sem fio	100	R\$ 39,41	R\$ 3.941,00
7	Testador de Cabo	60	R\$ 17,50	R\$ 1.050,00
8	Roteador sem fio	150	R\$ 79,00	R\$ 11.850,00
9	Alicate de crimpagem	60	R\$ 13,90	R\$ 834,00
10	Switch	150	R\$ 46,32	R\$ 6.948,00
SUB-TOTAL(A)			R\$ 50.743,00	

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
a vista	40	0	0
a prazo (1)	30	30	9
a prazo (2)	30	60	18
a prazo (3)			0
a prazo (4)			0
Prazo médio total		27	dias

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
a vista	25	0	0
a prazo (1)	33	30	9,9
a prazo (2)	27	60	16,2
a prazo (3)	15	90	13,5
a prazo (4)			0
Prazo médio total		39,6	dias

3º Passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques

Necessidade média de estoques	Número de dias
	21

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

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	27
2. Estoques – necessidade média de estoques	21
Subtotal 1 (item 1 + 2)	48
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	39,6
Subtotal 2	39,6
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1– Subtotal 2)	8,4 dias

B – Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal (Quadro 5.11 – Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais)	R\$ 6.287,91
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12 – Demonstrativo de Resultados)	R\$ 56.663,12
3. Custo total da empresa (item 1 + 2)	R\$ 62.951,03
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$ 2.098,37
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	8,4 dias
Total de B – Caixa Mínimo (item 4 x 5)	R\$ 17.626,29

Resumo do Capital de Giro

Descrição	R\$
A – Estoque Inicial	R\$ 50.743,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 17.626,29
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A +B)	R\$ 68.369,29

5.3. Investimentos pré-operacionais

Investimentos Pré-Operacionais	R\$
Despesas de legalização	R\$ 800,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 4.090,71
Divulgação	R\$ 1.000,00
Cursos e treinamentos	R\$ 5.140,00
Outras despesas	
TOTAL	R\$ 11.030,71

5.4. Investimento total (resumo)

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 15.600,00	16,42
2. Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 68.369,29	71,97
3. Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 11.030,71	11,61
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 95.000,00	100
Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos próprios	R\$ 75.000,00	78,95
2. Recursos de terceiros	R\$ 20.000,00	21,05
3. Outros		
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 95.000,00	100

5.5. Estimativa do faturamento mensal da empresa

	Produto	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário(em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1.	Cabo (cx)	60	R\$ 300,00	R\$ 18.000,00
2.	Conector RJ45 Fêmea (uni)	1000	R\$ 5,00	R\$ 5.000,00
3.	Conector RJ45 Macho (saco)	4000	R\$ 0,35	R\$ 1.400,00
4.	Modem ADSL	100	R\$ 115,00	R\$ 11.500,00
5.	Placa de Rede	100	R\$ 60,00	R\$ 6.000,00
6.	Placa de Rede sem fio	100	R\$ 70,00	R\$ 7.000,00
7.	Testador de cabo	60	R\$ 30,00	R\$ 1.800,00
8.	Roteador sem fio	150	R\$ 140,00	R\$ 21.000,00
9.	Alicate de Crimpagem	60	R\$ 28,00	R\$ 1.680,00
10.	Switch	150	R\$ 90,00	R\$ 13.500,00
TOTAL			R\$ 86.880,00	

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

Não é aplicado nenhum destes custos à este negócio.

5.7. Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado (quadro 5.5)	Custo Total (R\$)
1. Impostos			
Impostos Federais			
SIMPLES	4,5	R\$ 86.880,00	R\$ 3.909,60
IRPJ			
PIS			
COFINS			
IPI			
CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido			
Impostos Estaduais			
ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços			
Impostos Municipais			
ISS – Imposto sobre Serviços			
Subtotal 1		R\$ 3.909,60	
2. Gastos com vendas			
Comissões *	3	R\$ 25.371,50	R\$ 761,15
Propaganda	1	R\$ 86.880,00	R\$ 868,80
Taxa de administração do cartão de crédito **	2,5	R\$ 15.222,90	R\$ 380,57
*Base de calculo das comissões é de 50% do faturamento mensal	**Base de calculo da taxa administrativa do cartão é sobre 30% do faturamento mensal		
Subtotal 2		R\$ 2.010,52	
TOTAL			
		R\$ 5.920,12	

5.8. Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais/Aquisição (R\$)	CMD/CMV (R\$)
1	Cabo (cx)	60	R\$ 200,00	R\$ 12.000,00
2	Conector RJ45 Fêmea (uni)	1000	R\$ 2,50	R\$ 2.500,00
3	Conector RJ45 Macho (saco)	4000	R\$ 0,16	R\$ 640,00
4	Modem ADSL	100	R\$ 79,90	R\$ 7.990,00
5	Placa de Rede	100	R\$ 29,90	R\$ 2.990,00
6	Placa de Rede sem fio	100	R\$ 39,41	R\$ 3.941,00
7	Testador de cabo	60	R\$ 17,50	R\$ 1.050,00
8	Roteador sem fio	150	R\$ 79,00	R\$ 11.850,00
9	Alicate de Crimpagem	60	R\$ 13,90	R\$ 834,00
10	Switch	150	R\$ 46,32	R\$ 6.948,00
TOTAL			R\$ 50.743,00	

5.9. Estimativa dos custos com mão-de-obra

Nº	Função	Salário	Subtotal	(%) Encargos sociais	Encargos sociais	Total
1	A. Administrativa	510	510	8%	R\$ 40,80	R\$ 550,80
1	A. de vendas	510	510	8%	R\$ 40,80	R\$ 550,80
Total					R\$ 1.101,60	

5.10. Estimativa do custo com depreciação

Ativos fixos	Valor do Bem (R\$)	Vida útil em Anos	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
5.1.A – Máquinas e equipamentos	R\$ 5.679,00	15	R\$ 378,60	R\$ 31,55
5.1.B – Móveis e Utensílios	R\$ 6.671,00	10	R\$ 667,10	R\$ 55,59
5.1.C – Veículos	R\$ 3.250,00	5	R\$ 650,00	R\$ 54,17
TOTAL			R\$ 1.695,70	R\$ 141,31

5.11. Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo Total Mensal
Aluguel	R\$ 800,00
Água	R\$ 30,00
Energia elétrica	R\$ 80,00
Telefone	R\$ 200,00
Honorários do contador	R\$ 300,00
Pró-labore	R\$ 2.400,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 150,00
Salários + encargos – quadro 5.9	R\$ 1.101,60
Material de limpeza	R\$ 60,00
Material de escritório	R\$ 100,00
Combustível	R\$ 100,00
Taxas diversas	R\$ 200,00
Serviços de terceiros	R\$ 200,00
Depreciação – quadro 5.10	R\$ 141,31
Outras despesas	
Financiamento da Moto	R\$ 175,00
Alvará	R\$ 250,00
TOTAL	R\$ 6.287,91

5.12. Demonstrativo de resultados

Quadro	Descrição	(R\$)	%
5.5.	1. Receita Total com Vendas	R\$ 86.880,00	
	2. Custos Variáveis Totais	R\$ 56.663,12	
5.8.	(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 50.743,00	
5.7.Subtotal 1	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 3.909,60	
5.7.Subtotal 2	(-) Gastos com vendas	R\$ 2.010,52	
	Subtotal de 2	R\$ 56.663,12	
	3. Margem de Contribuição (1 – 2)	R\$ 30.216,88	
5.11	4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 6.287,91	
	5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 – 4)	R\$ 23.928,97	

(*) CMV – Custo das Mercadorias Vendidas

5.13. Indicadores de viabilidade

A) PE $\frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição}}$

$$\frac{\text{Margem de Contribuição}}{(\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total})}$$

$$\text{Receita Total}$$

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{86.880,00 - 56.663,12}{86.880,00} = 0,35$$

PE =	6.287,91	R\$ 17.965,00	POR ANO
PE =	17.965,00	R\$ 1.494,00	POR MÊS

5.13.1. Ponto de equilíbrio

5.13.2. Lucratividade

Lucratividade = Lucro Líquido x 100 / Receita Total

Lucratividade =	23.928,27 x 100 / 86.886,0	= 27,54 % ao ano
Lucratividade =	27,54 / 12	= 2,295 % ao mês

5.13.3. Rentabilidade

Rentabilidade = Lucro Líquido x 100 / Investimento Total

Rentabilidade = $23.928,27 \times 100 / 95.000,00 = 25,2 \%$ ao ano

Rentabilidade = $25,2 / 12 = 2,1 \%$ ao mês

5.13.4. Prazo de retorno do investimento

Prazo de Retorno do Investimento = Investimento Total / Lucro Líquido

Prazo de Retorno do Investimento = $95.000,00 / 23.928,27 = 3,97 = 4$ anos.

6. Construção de Cenários

Quadro	Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
		Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)
5.5.	1. Receita total com vendas	R\$ 86.880,00	100	R\$ 69.504,00	100	R\$ 104.256,00	100
	2. Custos variáveis totais						
5.8.	(-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 50.743,00		R\$ 40.594,40		R\$ 60.891,60	
5.7. (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 3.909,60		R\$ 3.127,68		R\$ 4.691,52	
5.7. (Subtotal 2)	(-) Gastos com vendas	R\$ 2.010,52		R\$ 1.608,41		R\$ 2.412,62	
	Subtotal 2	R\$ 56.663,12		R\$ 45.330,49		R\$ 67.995,74	
	3. Margem de contribuição (1 – Subtotal 2)	R\$ 30.216,88		R\$ 24.173,51		R\$ 36.260,26	
5.11.	4. (-) Custos fixos totais	R\$ 6.287,91		R\$ 6.287,91		R\$ 6.287,91	
	5. Lucro/Prejuízo Operacional (3-4)	R\$ 23.928,97		R\$ 17.885,60		R\$ 29.972,35	

CENÁRIO PESSIMISTA - Redução de 20 % nas vendas.

CENÁRIO OTIMISTA- Aumento de 20 % nas vendas.

Cenário Pessimista

No mês de maio, que é um mês de pouco movimento turístico na cidade, houve uma queda significativa das vendas por causa da pouca circulação monetária.

Cenário Otimista

No mês de dezembro, vários hotéis da cidade reestruturaram as redes internas, tanto cabeadas quanto wireless, devido ao lucro adquirido com as reservas, que chegam a 100% de sua capacidade nessa época.

Ações corretivas e preventivas

A cidade sofre com a sazonalidade, causada pelo turismo. O que deve ser feito para amenizar seus efeitos, é um estudo para determinar os meses de baixa temporada e os meses de alta. Com essas informações pode-se traçar estratégias, como realizar grades ofertas e promoções nos períodos de baixa e reforçar o estoque nos períodos da alta temporada.

7. Avaliação Estratégica

7.1. Análise da matriz F.O.F.A.

	FATORES INTERNOS (controláveis)	FATORES EXTERNOS (incontroláveis)
	FORÇAS	OPORTUNIDADES
PONTOS FORTES	<ul style="list-style-type: none"> • Atendimento especializado ao cliente • Equipe treinada e motivada • Localização estratégica da empresa • Entrega rápida • Diversas formas de pagamento • Variedades de produtos 	<ul style="list-style-type: none"> • Poucos concorrentes na região • Aumento crescente da demanda
	FRAQUEZAS	AMEAÇAS
	<ul style="list-style-type: none"> • Indisponibilidade de recursos financeiros (capital) • Falta de experiência comercial • Empresa pouco conhecida no mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Impostos elevados e exigências legais rigorosas • Existência de poucos fornecedores na região • Escassez de mão-de-obra qualificada • Insegurança e violência na região • Incidência da baixa temporada no comércio local.

8. Conclusão

A partir de todas essas pesquisas e estudos, podemos constatar que o desenvolvimento da empresa NetWork Center, é muito viável, por se tratar de uma empresa especializada em uma área pouco guarnecida na cidade de Porto Seguro. Com as ferramentas oferecidas pelo plano de negócios reforçamos a confirmação desta viabilidade, por causa de sua rentabilidade e lucratividade em níveis favoráveis, que iram proporcionar um rápido retorno do investimento.

9. Referências Bibliográficas

- CEAG/MG. **Programa microempresa**. Belo Horizonte: CEAG, 1987. 83 p., il.
- CENNI, Marcelo. **Montando uma empresa**: dicas para obter sucesso. Belo Horizonte: Autêntica, 1998. 94 p., il. (Coleção Pequena Empresa, v.1).
- CHIAVENATO, Idalberto. **Vamos abrir um negócio?** São Paulo: Makron Books, 1995. 140 p., il.
- COMO administrar uma pequena empresa: manual metodológico. [Belo Horizonte]: SEBRAE/MG, [19--].
- DE FELIPPE JÚNIOR, Bernardo. **Pesquisa**: o que é e para que serve. Brasília: SEBRAE, 71 p., il. (Série Marketing para a Pequena Empresa, 6).
- DOLABELLA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura, 1999. 312 p., il.
- FUNDAÇÃO ROBERTO MARINHO. Aprender a empreender. [S.l.]: SEBRAE, 2001. 160 p., il.
- GUIA PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS : como montar seu próprio negócio. São Paulo: Globo, 2002. 152 p., il.
- MANUAL iniciando um pequeno grande negócio. [Brasília]: SEBRAE, [19--].
- MANUAL do curso básico de formação de contabilistas consultores. [Belo Horizonte]: SEBRAE/MG, [19--].
- MANUAL do plano de negócios. [S.l.: s.n], [19--]. Baseado no Business Plan Workbook, publicado pela Entrepreneurship Development Corporation of Honolulu em 1984.
- MENDONÇA, Carlos Alberto Veríssimo de; PINTO, Paulo César Ferreira. Gestão estratégica: Série Contabilizando o sucesso. Brasília. SEBRAE, 2003. 47 p.
- PEQUENOS negócios: treinamento gerencial básico. [Belo Horizonte]: SEBRAE/MG, [19--].
- PROGRAMA de desenvolvimento de empreendedores: plano de negócios. [Belo Horizonte]: SEBRAE/MG, [19--].

