

## **Ne Vastum Technology**

**Elaborado por: Lucas Silva Sousa**

Data criação: 09/10/2019 20:16

Data Modificação: 23/10/2019 20:43

Tipo Empresa: Empresa nascente

- 1 - Sumário Executivo
  - 1.1 - Resumo
  - 1.2 - Dados dos empreendedores
  - 1.3 - Missão da empresa
  - 1.4 - Setores de atividade
  - 1.5 - Forma jurídica
  - 1.6 - Enquadramento tributário
    - Âmbito federal
  - 1.7 - Capital social
  - 1.8 - Fonte de recursos
- 2 - Análise de mercado
  - 2.1 - Estudo dos clientes
  - 2.2 - Estudo dos concorrentes
  - 2.3 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
  - 3.1 - Produtos e serviços
  - 3.2 - Preço
  - 3.3 - Estratégias promocionais
  - 3.4 - Estrutura de comercialização
  - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano operacional
  - 4.1 - Leiaute
  - 4.2 - Capacidade instalada
  - 4.3 - Processos operacionais
  - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro
  - 5.1 - Investimentos fixos
  - 5.2 - Estoque inicial
  - 5.3 - Caixa mínimo
  - 5.4 - Investimentos pré-operacionais
  - 5.5 - Investimento total
  - 5.6 - Faturamento mensal
  - 5.7 - Custo unitário
  - 5.8 - Custos de comercialização
  - 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
  - 5.10 - Custos de mão-de-obra
  - 5.11 - Custos com depreciação
  - 5.12 - Custos fixos operacionais mensais
  - 5.13 - Demonstrativo de resultados
  - 5.14 - Indicadores de viabilidade
- 6 - Construção de cenário
  - 6.1 - Ações preventivas e corretivas
- 7 - Avaliação estratégica
  - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 8 - Avaliação do plano
  - 8.1 - Análise do plano

# 1 - Sumário Executivo

## 1.1 - Resumo

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 255.107,28
Lucratividade	43,04 %
Rentabilidade	118,40 %
Prazo de retorno do investimento	11 meses

## 1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Igor Martins		
Endereço:	Rua dos maromba		
Cidade:	Primabulam	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Visionário, ambicioso e esforçado			
Atribuições:			
CEO			

Nome:	Renan Dias de Oliveira		
Endereço:	Rua do álcool		
Cidade:	Embreaguês hard	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Prático, sincero e criativo			
Atribuições:			
CTO			

Nome:	Lucas Silva Sousa		
Endereço:	Rua dos Bobo		
Cidade:	São Crazy do manicômio	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Lixo, burro e desgraçado			
Atribuições:			
CFO			

### 1.3 - Missão da empresa

### 1.4 - Setores de atividade

- ☐ Agropecuária  
☐ Comércio  
☐ Indústria  
☒ Serviços

### 1.5 - Forma jurídica

- ☒ Empresário Individual  
☐ Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI  
☐ Microempreendedor Individual – MEI  
☐ Sociedade Limitada  
☐ Outros:

### 1.6 - Enquadramento tributário

#### Âmbito federal

Regime Simples

- ☒ Sim  
☐ Não

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica  
 PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social  
 COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social  
 CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido  
 IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)  
 ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços  
 ISS - Imposto sobre Serviços

### 1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Igor Martins	R\$ 100.758,40	60,00
2	Renan Dias de Oliveira	R\$ 33.586,13	20,00
3	Lucas Silva Sousa	R\$ 33.586,13	20,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 167.930,66</b>	<b>100,00</b>

### 1.8 - Fonte de recursos

Aceleradoras;  
Anjos;  
Empréstimo do BNDS;  
Crowdfunding.

## 2 - Análise de mercado

### 2.1 - Estudo dos clientes

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

Refeitórios de instituições;

Refeitórios Industriais;

Empresas e instituições interessadas na diminuição do desperdício de comida.

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

Diminuição do desperdício de alimentos bem como melhoria dos processos para otimizar o aproveitamento dos recursos.

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

No mundo, levando em consideração a capacidade inovadora da empresa.

## 2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
---------	-----------	-------	------------------------	-------------	-------------	-----------------------

### Conclusões

Não há concorrentes.

## 2.3 - Estudo dos fornecedores

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



### 3 - Plano de marketing

#### 3.1 - Produtos e serviços

Algoritmos que aplicam inteligência artificial sob medida.

Nº	Produtos / Serviços
1	Software de inteligência Artificial
2	Serviços de manutenção
3	Adequação e instalação

#### 3.2 - Preço

Plano de assinatura mensal.

#### 3.3 - Estratégias promocionais

Criação de parcerias com grandes empresas e seus respectivos fornecedores.

#### 3.4 - Estrutura de comercialização

Negociação B2B

#### 3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Rua das flores
Bairro:	Batistini
Cidade:	São Bernardo do Campo
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(11) 4357-8051
Fone 1:	(11) 4357-3950
Fax:	( ) -

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

Ponto de fácil escoamento para rodovias como: Rodoanel, Imigrantes e Anchieta.

Baixo custo do aluguel.

## 4 - Plano operacional

### 4.1 - Leiaute

O leiaute do empreendimento não foi informado.

### 4.2 - Capacidade instalada

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

Se tratando de prestação de serviço, a capacidade máxima esta diretamente ligada a demanda e o número de assinatura contratadas. Por se tratar de um software de prateleira o principal serviço prestado seria a manutenção do software conforme a necessidade dos clientes.

### 4.3 - Processos operacionais

Análise da necessidade dos clientes

Levantamento e análise dos dados juntos a empresa.

Parametrização das funções analisadas e alimentação do software.

Análise e comprovação dos resultados positivos.

### 4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Analista de Processos	Certificação ITIL; Conhecimentos em BPM; Bizage; Liderança de equipe.
2	Engenheiro de Dados	Normalização de banco de dados; Extração de dados; SQL Avançado; Estatística.
3	Cientista de Dados	Conhecimentos em Python; Conhecimentos em Estatística; R Studio.
4	Desenvolvedor	Conhecimentos em Python; Conhecimentos em SQL; Ambição na área de Data Science e BI

## 5 - Plano financeiro

### 5.1 - Investimentos fixos

#### A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Locação do escritório	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 3.000,00

#### B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (B)				R\$ 0,00

#### C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (C)				R\$ 0,00

#### D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Móveis para mobiliar o escritório	10	R\$ 600,00	R\$ 6.000,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 6.000,00

#### E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (E)				R\$ 0,00

#### F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Máquinas do escritório	8	R\$ 5.000,00	R\$ 40.000,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 40.000,00

#### TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):				R\$ 49.000,00
--	--	--	--	---------------

## 5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
TOTAL (A)				R\$ 0,00

## 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
Vendas	100,00	30	30,00
Prazo médio total			30

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Compras	100,00	1	1,00
Prazo médio total			1

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

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	1

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	30
2. Estoques – necessidade média de estoques	1
Subtotal Recursos fora do caixa	31
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	1
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	1
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	30

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 20.430,67
2. Custo variável mensal	R\$ 1.500,00
3. Custo total da empresa	R\$ 21.930,67
4. Custo total diário	R\$ 731,02
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	30
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 21.930,67

## Capital de giro (Resumo)

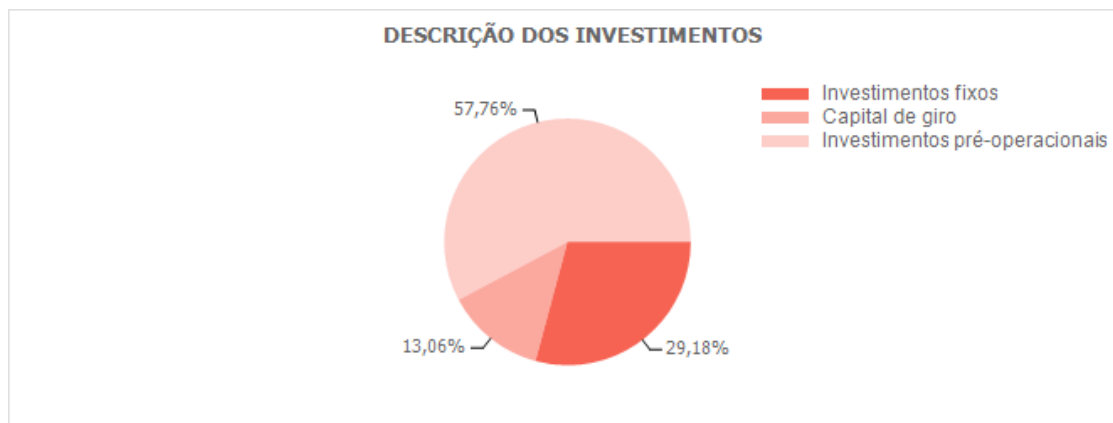
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 0,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 21.930,67
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 21.930,67

## 5.4 - Investimentos pré-operacionais

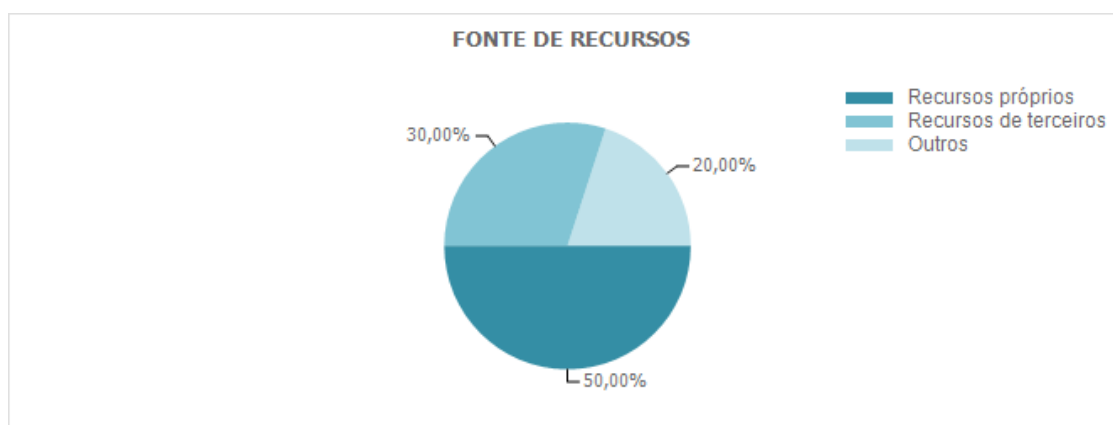
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 5.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 18.000,00
Outras despesas	R\$ 32.000,00
computadores	R\$ 40.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 97.000,00</b>

## 5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 49.000,00	29,18
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 21.930,67	13,06
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 97.000,00	57,76
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 167.930,67</b>	<b>100,00</b>



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 83.965,34	50,00
Recursos de terceiros	R\$ 50.379,20	30,00
Outros	R\$ 33.586,13	20,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 167.930,67</b>	<b>100,00</b>



## 5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Software de inteligência Artificial	5	R\$ 4.500,00	R\$ 22.500,00
2	Serviços de manutenção	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
3	Adequação e instalação	5	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 38.500,00</b>

**Projeção das Receitas:**

(x) Sem expectativa de crescimento

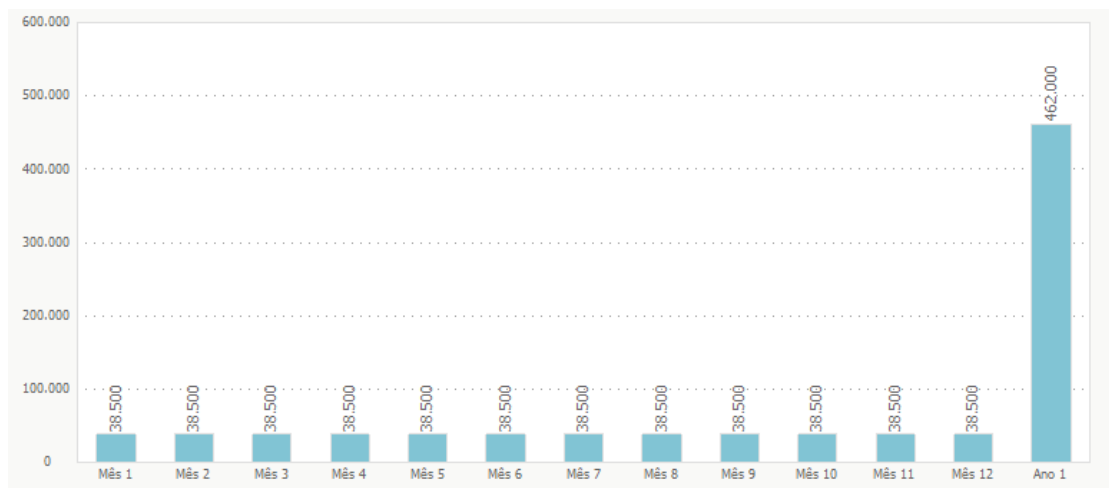
( ) Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

( ) Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 38.500,00
Mês 2	R\$ 38.500,00
Mês 3	R\$ 38.500,00
Mês 4	R\$ 38.500,00
Mês 5	R\$ 38.500,00
Mês 6	R\$ 38.500,00
Mês 7	R\$ 38.500,00
Mês 8	R\$ 38.500,00
Mês 9	R\$ 38.500,00
Mês 10	R\$ 38.500,00
Mês 11	R\$ 38.500,00
Mês 12	R\$ 38.500,00
Ano 1	R\$ 462.000,00

**5.7 - Custo unitário****Produto: Software de inteligência Artificial**

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
----------------------------	------	----------------	-------

<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 0,00</b>
--------------	-----------------

**Produto: Serviços de manutenção**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 0,00</b>

**Produto: Adequação e instalação**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Deslocamento	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 300,00</b>

**5.8 - Custos de comercialização**

<b>Descrição</b>	<b>(%)</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Custo Total</b>
SIMPLES (Imposto Federal)	0,00	R\$ 38.500,00	R\$ 0,00
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 38.500,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 38.500,00	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 38.500,00	R\$ 0,00

<b>Total Impostos</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>Total Gastos com Vendas</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	<b>R\$ 0,00</b>

<b>Período</b>	<b>Custo Total</b>
Mês 1	R\$ 0,00
Mês 2	R\$ 0,00
Mês 3	R\$ 0,00
Mês 4	R\$ 0,00
Mês 5	R\$ 0,00
Mês 6	R\$ 0,00
Mês 7	R\$ 0,00
Mês 8	R\$ 0,00
Mês 9	R\$ 0,00
Mês 10	R\$ 0,00
Mês 11	R\$ 0,00
Mês 12	R\$ 0,00
Ano 1	R\$ 0,00

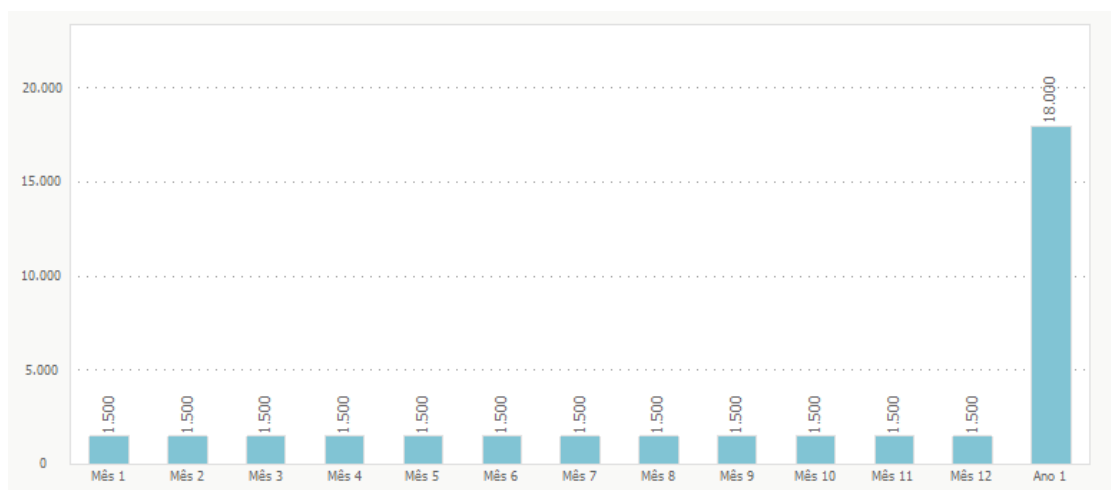




5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Software de inteligência Artificial	5	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2	Serviços de manutenção	2	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3	Adequação e instalação	5	R\$ 300,00	R\$ 1.500,00
TOTAL				R\$ 1.500,00

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 1.500,00
Mês 2	R\$ 1.500,00
Mês 3	R\$ 1.500,00
Mês 4	R\$ 1.500,00
Mês 5	R\$ 1.500,00
Mês 6	R\$ 1.500,00
Mês 7	R\$ 1.500,00
Mês 8	R\$ 1.500,00
Mês 9	R\$ 1.500,00
Mês 10	R\$ 1.500,00
Mês 11	R\$ 1.500,00
Mês 12	R\$ 1.500,00
Ano 1	R\$ 18.000,00



### 5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Desenvolvedor	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00	62,40	R\$ 2.496,00	R\$ 6.496,00
Cientista de Dados	1	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	64,40	R\$ 4.508,00	R\$ 11.508,00
Engenheiro de Dados	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Analista de Processos	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00	73,03	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>		<b>11.000,00</b>		<b>R\$ 7.004,00</b>	<b>R\$ 18.004,00</b>

### 5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 3.000,00	25	R\$ 120,00	R\$ 10,00
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 6.000,00	10	R\$ 600,00	R\$ 50,00
COMPUTADORES	R\$ 40.000,00	5	R\$ 8.000,00	R\$ 666,67
<b>Total</b>			<b>R\$ 8.720,00</b>	<b>R\$ 726,67</b>

### 5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 0,00
Telefone + internet	R\$ 0,00
Honorários do contador	R\$ 0,00
Pró-labore	R\$ 0,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 0,00
Salários + encargos	R\$ 18.004,00
Material de limpeza	R\$ 200,00
Material de escritório	R\$ 100,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 1.400,00
Depreciação	R\$ 726,67
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 20.430,67</b>

**Projeção dos Custos:**

(x) Sem expectativa de crescimento

( ) Crescimento a uma taxa constante:

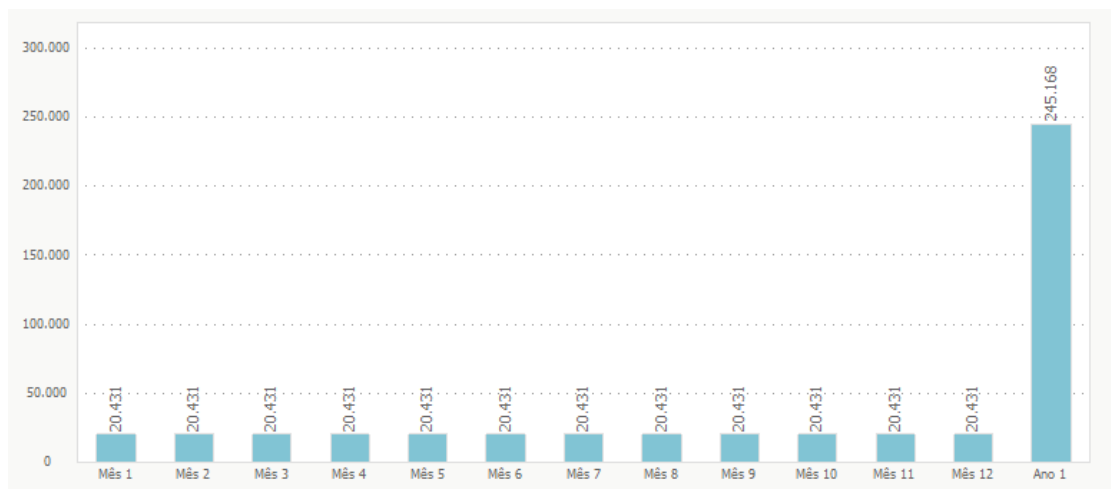
0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

( ) Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 20.430,67
Mês 2	R\$ 20.430,67
Mês 3	R\$ 20.430,67
Mês 4	R\$ 20.430,67
Mês 5	R\$ 20.430,67
Mês 6	R\$ 20.430,67
Mês 7	R\$ 20.430,67
Mês 8	R\$ 20.430,67
Mês 9	R\$ 20.430,67
Mês 10	R\$ 20.430,67
Mês 11	R\$ 20.430,67

Mês 12	R\$ 20.430,67
Ano 1	R\$ 245.168,04

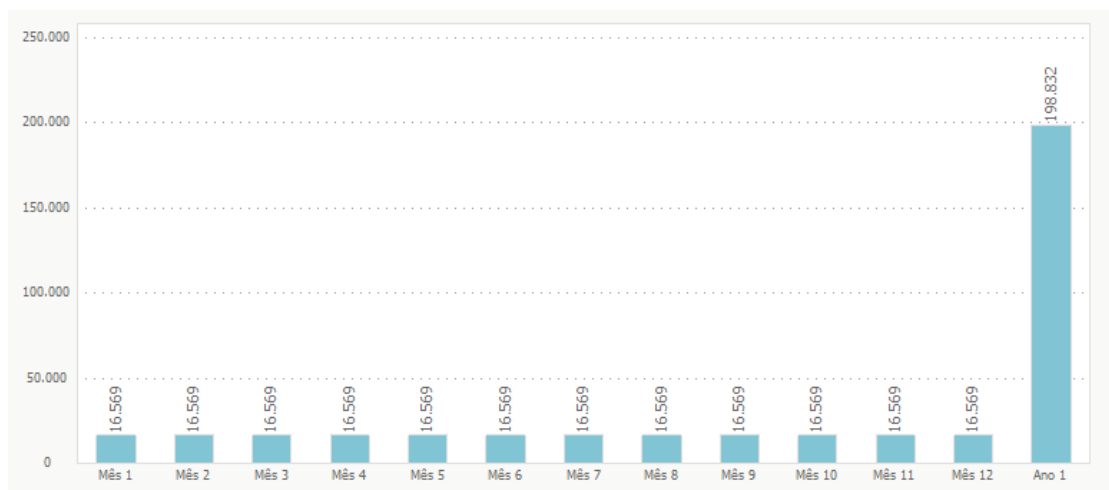


### 5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 38.500,00	R\$ 462.000,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	3,90
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
Total de custos Variáveis	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	3,90
3. Margem de Contribuição	R\$ 37.000,00	R\$ 444.000,00	96,10
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 20.430,67	R\$ 245.168,04	53,07
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 16.569,33</b>	<b>R\$ 198.831,96</b>	<b>43,04</b>

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 16.569,33
Mês 2	R\$ 16.569,33
Mês 3	R\$ 16.569,33
Mês 4	R\$ 16.569,33
Mês 5	R\$ 16.569,33
Mês 6	R\$ 16.569,33
Mês 7	R\$ 16.569,33
Mês 8	R\$ 16.569,33

Mês 9	R\$ 16.569,33
Mês 10	R\$ 16.569,33
Mês 11	R\$ 16.569,33
Mês 12	R\$ 16.569,33
Ano 1	R\$ 198.831,96



## 5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 255.107,28
Lucratividade	43,04 %
Rentabilidade	118,40 %
Prazo de retorno do investimento	11 meses

## 6 - Construção de cenário

### 6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista)	Receita (otimista)
----------------------	--------------------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 38.500,00	100,00	R\$ 38.500,00	100,00	R\$ 38.500,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 1.500,00	3,90	R\$ 1.500,00	3,90	R\$ 1.500,00	3,90
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 1.500,00	3,90	R\$ 1.500,00	3,90	R\$ 1.500,00	3,90
3. Margem de contribuição	R\$ 37.000,00	96,10	R\$ 37.000,00	96,10	R\$ 37.000,00	96,10
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 20.430,67	53,07	R\$ 20.430,67	53,07	R\$ 20.430,67	53,07
<b>Resultado Operacional</b>	R\$ 16.569,33	43,04	R\$ 16.569,33	43,04	R\$ 16.569,33	43,04

**Ações corretivas e preventivas:**

## 7 - Avaliação estratégica

### 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<b>FORÇAS</b> Inovação na análise de dados; Biixa concorrência; Proporciona estabilidade de custos; Sustentável.	<b>OPORTUNIDADES</b> Inovação no mercado; Problema de ordem mundial; Melhoria na qualidade de vida.
<b>PONTOS FRACOS</b>	<b>FRAQUEZAS</b> Expansão lenta e gradual;	<b>AMEAÇAS</b> Mercado tradicional;

**Ações:**

## **8 - Avaliação do plano**

### **8.1 - Análise do plano**



# Termo de Aceite

## SOFTWARE CEPN 3.0 - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

O software tem como objetivo oferecer uma ferramenta simples e prática para a elaboração de um plano de negócios. Criar uma empresa é um desafio e o plano de negócios, enquanto instrumento de planejamento, é adotado em todo o mundo, por diversas instituições e por empresas dos mais diversos porte e setores.

Um plano de negócios tem como proposta fazer com que o empreendedor seja capaz de estimar se, a partir da sua visão de futuro, experiência e conhecimento de mercado, seu projeto é viável ou não. Apesar de não eliminar totalmente os riscos, evita que erros sejam cometidos pela falta de análise.

O sistema foi preparado para orientá-lo no preenchimento de cada seção do plano a partir das informações coletadas por você. Para ajudá-lo, a ferramenta explica as etapas do plano, apresentando dicas, alertas e recomendações. Os exemplos disponibilizados são fictícios, de natureza pedagógica e trazem informações e valores meramente ilustrativos.

### Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante por si só o sucesso de uma empresa. Fatores externos também influenciam o negócio, portanto monitore ameaças e oportunidades.
- Fatores internos também determinam a existência e o crescimento de uma empresa. Esses fatores estão sob controle do empreendedor e são relacionados à implantação de controles e à uma gestão eficiente.
- Informação é a matéria-prima para qualquer ação de planejamento e quanto mais precisa for, maior será a qualidade do plano de negócios. Portanto, leia revistas especializadas, consulte associações e entidades do seu segmento, participe de feiras e cursos, faça pesquisas na Internet, converse com outros empresários, clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, etc.).
- O plano de negócio deve ser revisado periodicamente, pois é flexível e está sujeito a ajustes em função das mudanças no mercado ou do ambiente interno da empresa.
- Apesar do plano ser um instrumento de gestão importante, há outras ferramentas que devem ser utilizadas por você na administração da empresa.
- O plano de negócios pode ser solicitado por uma instituição financeira ou por um investidor para a captação de recursos. Entretanto, este plano não assegura a obtenção dos recursos em si, pois cada instituição tem processos próprios, requisitos e exigências.
- Um plano de negócio pode ser utilizado para obter sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo buscar recursos. Porém, o usuário mais importante do plano de negócios é o próprio empreendedor.

*Tenho ciência e concordo com os termos acima.*

**Lucas Silva Sousa**