**PLANO DE NEGÓCIO**

1. **Definição do Negócio**

1.1 Nome da empresa? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.2 Qual o ramo do negócio? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.3 Quais a finalidade desse crédito?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1. **Plano de Marketing**

2.1 Quais os principais produtos ou serviços a serem comercializados?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.2 Quais seus clientes potenciais (Consumidores)?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.3 Quais seus principais concorrentes?

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

2.4 Como você definiu seu preço?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.5 Propaganda

Faz? ( ) Sim ( ) Não

O que usa?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Quanto investe?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **Identificação dos pontos fortes e fracos do seu negócio**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **-------------------------------------------** | **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos** |
| **Localização** |  |  |
| **Clientes** |  |  |
| **Concorrência** |  |  |

1. **Infraestrutura do Negócio**

4.1 Infraestrutura Existente:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.2 Equipamentos Existentes:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.3 Pessoal Disponível:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **Plano de Investimento do Negócio – Insumos necessários**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Itens Programados** | **Quantidade** | **Valor Unitário** | **Valor Total** |
|  |  |  |  |

1. **Plano de Vendas do Negócio**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produtos** | **Quantidade/ Mês** | **Valor Unitário** | **Valor Total** |
|  |  |  |  |

1. **Compromissos Financeiros**

Nome do Credor: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Motivo:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Valor R$\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Números de Parcelas: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Valor das Parcelas: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Parcelas à Vencer: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nome do Credor: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Motivo:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Valor R$\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Números de Parcelas: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Valor das Parcelas: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Parcelas à Vencer: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 **8. Análise Financeira**

Investimento: Custo Operacional:

* 1. Móveis e equipamentos:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 8.6 Custo do Produto: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.2 Veículos:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 8.7 Salários e Encargos:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.3 Reformas:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 8.8 Manutenção:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.4 Despesas pré-operacionais:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 8.9 Despesas operacionais:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.5 Outros:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 8.10 Contador:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Receitas: 8.11 Aluguel:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.14 Quantiadade vendida:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 8.12 Despesas Fixas:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.15 Outros:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 8.13 Outros:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.16 Total das Receitas:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8.17 Justifique:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**9. Resumo da Análise Financeira**

|  |  |
| --- | --- |
| **DESCRIMINAÇÃO** | **VALOR** |
| 1. Total Receitas | R$ |
| 2. Total Custo Operacional | R$ |
| 3. Total Endividamento | R$ |
| 4. Total Investimentos | R$ |
|  |  |
| **5. Lucro Líquido** | **R$** |

**Informações Socioambientais**

Na execução de sua política de crédito, a DESENVOLVE considera de fundamental importância observar princípios sócioambientais. Nesse sentido, a DESENVOLVE condiciona o crédito à regularidade ambiental do beneficiário, incentiva e apóia os investimentos necessários para tal e verifica o desempenho ambiental dos projetos apoiados.

**1. Localização do empreendimento**

( ) Zona Urbana

( ) Distrito Industrial

( ) Zona Rural

( ) Situado no interior ou no entorno de Unidade de Proteção Integral

( ) Situado no interior de Unidade de Uso Sustentável

( ) Contém área reconhecida como Patrimônio Histórico, Cultural, Sítio Arqueológico ou Espeleológico

( ) Há previsão de obras no interior de Áreas de Preservação Permanente

( ) As comunidades do entorno apresentam restrições ao projeto

**2. As atividades do empreendimento estão associadas a:**

( ) Deslocamento de populações

( ) Desvios de cursos d’água

( ) Captação de água subterrânea e/ou superficial

( ) Lançamento de efluentes no mar, em lagoas ou em cursos d’água

( ) Drenagens em áreas superiores a 100 hectares

( ) Desmatamentos de mata nativa

( ) Produção de substâncias radioativas

( ) Utilização, produção ou emissão de substâncias relacionadas no Protocolo de Montreal ou na Convenção de Estocolmo

( ) Pesquisa de OGMs - Organismos Geneticamente Modificados

( ) Geração, tratamento, incineração, disposição final de resíduos sólidos

( ) Emissão de poluentes atmosféricos

( ) Geração de ruídos, odores, vibrações, radiações eletromagnéticas

( ) Outros (especificar)

( ) NDA