



ANEXO XIX

CONCORRÊNCIA PÚBLICA Nº 03/2021

MODELO DE QUESTIONÁRIO

QUESTIONÁRIO DO EMPRESÁRIO:

Nome:	EVERLIN DANIELLI / DANIELLI 08959838950
Empresa	
Segmento:	Atividades de manuseio de madeira e subprodutos
Porte da Empresa	

I- DAS INSTALAÇÕES

As instalações físicas estão adequadas aos objetivos da sua empresa?

☒ SIM.

☐ NÃO.

Por que: _____

O galpão industrial está situado em local de fácil acesso?

☒ SIM.

☐ NÃO.

Por que: _____

A infraestrutura do local no qual foi instalado o galpão é adequada? (Considere energia, acesso a transporte público, asfalto, saneamento básico)

☒ SIM.

☐ NÃO.

Por que: _____

II. DA ORGANIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO

A Prefeitura participa da gestão do galpão industrial?

☒ SIM. Como: Concedente

☐ NÃO.

A sua empresa recebeu algum tipo de instrumento de apoio à gestão?

☒ financeira
gerais

☐ recursos humanos

☐ contábil

☐ serviços

☒ marketing

☐ jurídico

☐ saúde e segurança no trabalho

☐ ambiental

☐ prospecção de tecnologia

☐ Não

Everlin



Houve algum tipo de capacitação para os empresários e/ou funcionários das empresas incubadas? em que área?

- ☐ Não recebemos nenhuma capacitação
- ☒ financeira ☐ recursos humanos ☐ contábil ☐ serviços gerais
- ☐ marketing ☐ jurídico ☐ saúde e segurança no trabalho
- ☐ ambiental ☐ prospecção de tecnologia

III. DAS METAS

Marque as atividades que foram promovidas após a instalação de sua empresa no galpão industrial?

- ☒ Participação em eventos e feiras de negócio
- ☐ Consultoria
- ☐ Curso de capacitação
- ☐ Divulgação de marcas regionais
- ☐ Central de compras
- ☐ Central de logística
- ☐ Serviço de desenvolvimento para a empresa
- ☐ Consórcio de exportação
- ☐ Outros. Especifique: _____

Mencionar e comentar os resultados alcançados por sua empresa com as ações desenvolvidas no galpão?

Empresa em instalação

Quais são as ações que deveriam ser desenvolvidas nos próximos 06 meses? Comente.

implantação e funcionamento da empresa

Conclusões/Observações

Local e data. *Celândia*, *23* de *Setembro* de 2021.

Evelin Danieli Janelli

Assinatura do representante legal
da empresa proponente



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

EDITAL DE CONCORRÊNCIA PÚBLICA Nº 03/2021
PROCESSO LICITATÓRIO Nº 77/2021

ANEXO XX

CONCORRÊNCIA PÚBLICA Nº 03/2021

PLANO DE NEGÓCIOS

PLANO DE NEGÓCIOS – Faça você mesmo

INTRODUÇÃO

É um instrumento que visa estruturar as principais concepções e alternativas para uma análise correta de viabilidade do negócio pretendido, proporcionando uma avaliação antes de colocar em prática a nova ideia, reduzindo assim, as possibilidades de se desperdiçarem recursos e esforços em um negócio inviável. Também é utilizado para a solicitação de empréstimos e financiamento junto a instituições financeiras, bem como, para expansão de sua empresa.

Pessoa Física:	EVERLIN DANIELLI VANELLI
C.P.F:	08959830950
Razão Social:	EVERLIN DANIELLI VANELLI 08959830950
C.N.P.J:	42.946.720/0001-94
Data de Fundação:	02/08/2021
Endereço:	Rua Das Azaleias, 195 , Bairro Primavera II – Coronel Vivida- PR
Telefone:	46-99043590

CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

A questão visa conhecer a finalidade do plano de negócios: criando um negócio (implantação), expandindo um negócio já existente ou modificando a localização de sua empresa (relocalização).

- (x) Implantação
() Expansão/Modernização
() Relocalização

Faça uma síntese do tipo de empreendimento que você pretende implementar.

A pergunta pretende identificar de forma clara e objetiva, o ramo em que pretende atuar e os motivos que o levaram a tomar esta decisão. É interessante oferecer detalhes sobre o empreendimento. Por exemplo: se deseja montar um restaurante, qual é a proposta? self-service (a kg ou preço único) ou a la carte? se é um comércio, atacadista ou varejista? e assim por diante.

Fabricacao de Moveis com predominancia de Madeira, inclusive sob medida.



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

ANÁLISE DE MERCADO E COMPETITIVIDADE

Descreva quais são as oportunidades que você percebe em seu empreendimento.

Muitas oportunidades são encontradas pela identificação de tendências. Estas tendências merecem rigorosa atenção por parte das empresas para se detectar uma nova oportunidade.

Mercado Imobiliário aquecido em nossa região.

Quais são as principais ameaças ao seu negócio?

As ameaças também são uma constante e surgem de todas as esferas: do desinteresse do mercado consumidor por seu produto à entrada de novos concorrentes com importantes diferenciais competitivos, passando pela carência de insumos e matérias-primas. Por isso, sua atenção às mudanças, chamadas sinais de mercado, deve ser total e contínua, de modo a lhe permitir interagir com previsibilidade e consistência.

Desaquecimento da economia, instabilidade econômica com reflexos no preço da matéria-prima e a concorrência.

LOCALIZAÇÃO E INSTALAÇÃO

Faça uma análise dos diversos pontos potenciais existentes para tomar uma decisão sobre o local a ser instalado sua empresa. Abaixo é apresentado um modelo com vários fatores para que se possa fazer uma classificação pelo grau de importância. A escala é de um a cinco em ordem crescente, com 5 sendo o valor mais favorável para sua empresa.

Através do preenchimento do quadro, você poderá ter um melhor direcionamento quanto as vantagens e desvantagens do local a ser escolhido.

Fatores	1	2	3	4	5
Área comercial movimentada			X		
Área para vitrines	X				
Bom acesso rodoviário					X
Concorrente mais próximo			X		
Entrada de serviço para entregas			X		
Estado do imóvel					X
Facilidade de entrada e saída			X		
Facilidade de estacionamento			X		



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

Fluxo de tráfego					X
Histórico do local			X		
Localização da rua			X		
Melhorias exigidas na locação			X		
Passagem de pedestres	X				
Preço do aluguel					X
Serviços urbanos				X	
Taxa de ocupação do local			X		
Tempo de contrato do aluguel		X			
Transporte público					X
Zoneamento adequado					X

O quadro acima poderá ser aplicado para diversos locais e após a definição. Justifique abaixo os motivos que o levaram a esta decisão.

A escolha do local e o espaço físico onde você pretende instalar seu negócio são decisões muito importantes para o sucesso do empreendimento. O local deve oferecer uma infraestrutura necessária a seu negócio, ter acesso facilitado aos clientes e fornecedores, enfim, propiciar o seu crescimento.

Defina um layout para suas instalações.

A alocação e distribuição de seus diversos recursos (mercadorias, estantes, gôndolas, vitrines, prateleiras, depósitos e outros) em suas instalações também são importantes para a integração das atividades a serem executadas para a conquista de níveis de produtividade satisfatórios ao seu negócio. O benefício que um bom arranjo físico (layout) pode trazer é, por exemplo: uma maior facilidade de localização dos itens por parte do cliente, um fluxo mais ágil dos materiais, uma disposição mais adequada, etc.

CONSUMIDOR

Qual o seu mercado potencial?

Mercado potencial significa identificar seu público principal – para quem você pretende produzir, vender, prestar serviços, etc. (região, sexo, costumes, estilo de vida, renda). Esta análise pode ser estendida para que tipo de empresa (porte, ramo de atuação, nível de



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

faturamento, comércio, indústria), pode ser atendida pelo produto/serviço. Deve-se priorizar os mercados identificados.

Pessoas físicas em geral, atendendo diversas regiões do estado do Paraná.

Dimensione seu mercado principal.

As informações quanto ao raio de atuação da empresa, tamanho de mercado, número de clientes/clientes potenciais dentre outras variáveis, podem ser obtidas através da consulta em bancos de dados, de censos econômicos e demográficos, publicações especializadas do setor, associações comerciais e de classes, sindicatos, órgãos do governo federal, estadual e municipal, com os concorrentes ou ainda em pesquisas de mercado junto ao mercado-alvo.

Região do Sudoeste do Paraná está em constante crescimento, com pessoas migrando de outras regiões do estado e de outros estados, motivadas pela industrialização da região;

O setor possui sazonalidade no consumo?

A sazonalidade está ligada diretamente a variação da demanda dos produtos/serviços da empresa. Por exemplo: uma sorveteria tem como pico de vendas no período de verão e uma queda acentuada no consumo desse produto em meses de climas mais frios. Ao conhecer as oscilações que seus produtos/serviços possam sofrer em determinadas épocas do ano, o empresário deve pensar em alternativas para resolver o problema (Exemplo: inserção de novos produtos, promoção, etc.).

A sazonalidade está diretamente ligada ao desaquecimento da economia.

FORNECEDOR

Identifique seus fornecedores considerando sua localização, preço, forma e prazos de pagamento, disponibilidade de fornecimento, lote mínimo de compra, etc.

Todos os fatores acima mencionados devem ser levantados para que a empresa possa avaliar a melhor opção para suas necessidades.

6	5	4	3	2	1
Excelente	Muito Bom	Bom	Regular	Ruim	Muito Ruim



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

Item	Seu Fornecedor Atual	Fornecedor "A"	Fornecedor "B"	Fornecedor "C"	Fornecedor "D"
Atendimento		5	5	5	5
Capacidade de Entrega		6	5	5	5
Condições de Pagamento		4	3	4	3
Facilidade de Acesso		6	5	5	5
Garantias dos Produtos		6	6	6	6
Localização		6	6	6	6
Lote Mínimo de Compra		3	3	3	3
Pontualidade de Entrega		6	6	6	6
Preço		5	5	5	5
Qualidade do Produto		6	6	6	6
Relacionamento		6	6	6	6

O setor possui sazonalidade no fornecimento de matérias-primas para produção?

Deve ser observado que a disponibilidade de matéria-prima durante os diversos períodos do ano podem sofrer alterações. Logo, é fundamental que a empresa analise a possibilidade de insumos substitutos para que não comprometa a sua cadeia de produção.

Todos os fornecedores que a empresa adquiri seus produtos dispoe de estoques, nao existindo nesse momento escassez dos produtos.

CONCORRENTE

Identifique quais são seus concorrentes e seus pontos fortes e fracos, canais de distribuição, custos e preços de venda praticados, políticas de crédito e formas de divulgação.

O conhecimento sobre a concorrência é importante para que a empresa esteja atenta a todos os acontecimentos que estão em torno de seu mercado. Pode também auxiliá-lo na definição de estratégias de atuação junto aos concorrentes.

6	5	4	3	2	1
Excelente	Muito Bom	Bom	Regular	Ruim	Muito Ruim



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

Item	Sua Empresa	Concorrente "A"	Concorrente "B"	Concorrente "C"
Atendimento	4	4	4	4
Atendimento Pós-Venda	4	4	4	4
Canais de Distribuição	4	4	4	4
Divulgação	5	4	4	4
Garantias Oferecidas	5	4	4	4
Localização	4	4	4	4
Política de Crédito	3	3	3	3
Preços	3	3	3	3
Qualidade dos Produtos	6	5	5	5
Reputação	4	4	4	4

PESSOAL

Dimensione sua equipe de trabalho, relacionando número de empregados, cargos, salários e encargos sociais esperados.

Nesta etapa deve ser feito um resumo das responsabilidades e qualificações de cada pessoa. Inicialmente você deve fazer um organograma de sua empresa definindo claramente as funções e linhas hierárquicas, isso com certeza o ajudará a definir o perfil das pessoas que irá contratar. Defina o número de pessoas, quais serão seus cargos, funções e responsabilidades e principalmente a qualificação exigida para realizar o trabalho a contento. Com estas informações, você terá condições de procurar no mercado o profissional adequado às necessidades de sua empresa aliado aos recursos

Cargo	Quantidade	Salário (R\$)	Encargo Social (R\$)	Total (R\$)
Aux de Producao	1	1.500,00	120,00	1.620,00
Total				

disponíveis.

PRODUTOS E SERVIÇOS

Relacione os produtos/serviços que serão oferecidos pela empresa e suas características.

Ao descrever o seu produto ou serviço, deverá deixar bem claro suas vantagens e benefícios. Citar aspectos que levarão o consumidor a escolher o seu produto/serviço, em vez de outros disponíveis no mercado. Deve-se aqui, estabelecer áreas de diferenciação. Listar as vantagens de seu produto em relação aos concorrentes, tais como patente, registro de marca, exclusividade, etc. Se no final, chegar à conclusão que a vantagem está do outro lado, registre modificações que serão feitas para reverter este quadro. Lembre-se: o seu produto/serviço deve ser melhor do que os dos outros.



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

Moveis sob medida em MDF e moveis produzidos em serie;

Estime a capacidade instalada para o primeiro ano de atividade.

Para evitar ociosidade ou até mesmo desperdício de recursos, é importante que a empresa faça um dimensionamento de suas instalações, volume de atendimento, número de funcionários, dentre outras variáveis que poderão fazer parte desta análise.

Moveis Sob medida R\$ 180.000,00

Moveis em serie R\$ 30.000,00

ESTRATÉGIA COMPETITIVA

Defina uma estratégia competitiva com base nas variáveis: liderança no custo e diferenciação.

Definir uma estratégia é fundamental para traçar um direcionamento do seu negócio. Essa estratégia pode ser alcançada através de um controle efetivo dos custos ou até mesmo buscar um diferencial no que se refere a qualidade dos produtos/serviços, atendimento, tecnologia, marketing, etc.

A empresa devesa buscar um diferencial em marketing para atingir mais o publico alvo de diversas regioes, facebook, instagram serao utilizados como ferramenta de marketing, adotando criterios rigidos de controle de estoque e custos.

PLANO DE MARKETING E COMERCIALIZAÇÃO

Quais as estratégias de comunicação que serão utilizadas por você na divulgação de seu negócio e/ou produtos/serviços?

Devem ser analisados os meios de comunicação (rádio, TV, mala direta, internet, carro de som, "rádio poste", faixas, jornal, telemarketing) que sua empresa irá utilizar, sua frequência e custo.



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

A empresa devera buscar um diferencial em marketing para atingir mais o publico alvo, publicacoes em facebook e instagram e anuncios em radios.

Descreva quais os canais de distribuição que você pretende utilizar.

A forma com que você vai levar o produto/serviço ao mercado irá influir no alcance do seu cliente potencial, na sua capacidade de atingir novos mercados e no seu dimensionamento. A empresa pode adotar uma série de canais para isso, como: vendedores internos e externos, representantes, franquias, internet, etc.

Vendedores externos.

Defina uma marca para sua empresa e/ou produtos/serviços?

Uma marca bem trabalhada pode contribuir de forma efetiva para o sucesso de seu negócio. Ela está associada a qualidade de seu produto/serviço, a credibilidade da empresa junto aos clientes, enfim, consolida uma imagem no mercado. Você deve estar atento para sua facilidade de pronúncia e de memorização, para fácil lembrança e associação com o produto/serviço.

TOK E ART – MOVEIS PERSONALIZADOS.

Defina uma estratégia de posicionamento/imagem em relação ao mercado.

A ação visa buscar uma afinidade com o seu cliente potencial. Pretende direcionar todo esforço de marketing no sentido de associar o seu negócio às diversas características que são atribuídas ao mercado. Exemplo: “empresa tradicional”, “empresa jovem”, “empresa de vanguarda”, etc.

A Empresa adotara criterios modernos e arrojados.



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

INVESTIMENTOS

Relacione os investimentos necessários para a implantação de seu negócio.

O quadro acima está sendo apresentado de forma simplificada. Todavia, o empreendedor poderá detalhar alguns itens, identificando a quantidade, o valor unitário, o total de cada um deles, etc.

INVESTIMENTOS	R\$
Obras Cíveis	
Terraplanagem	
Construção	
Projeto	
Instalações	
Custo de compra/aluguel	
Melhorias/reformas	3.000,00
Outros	
Equipamentos	
Móveis, estantes, prateleiras, gôndolas	
Máquinas e equipamentos	80.000,00
Veículos	40.000,00
Informática	2.000,00
Outros	
Total	125.000,00

RESUMO 'PASSO A PASSO' DE UM PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICA

Passo 1

Levantar o investimento fixo (máquinas, instalações, móveis e utensílios).

INVESTIMENTO FIXO

Ver valor total no quadro de investimentos.

Passo 2

Estimar os custos fixos mensais.



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

CUSTOS FIXOS	R\$
RETIRADA DOS SÓCIOS	1.100,00
ENCARGOS SOCIAIS SOBRE A RETIRADA	121,00
SALÁRIOS	1.500,00
ENCARGOS SOCIAIS SOBRE SALÁRIOS	120,00
SEGUROS	0,00
DESPESAS BANCÁRIAS	120,00
JUROS	0,00
HONORÁRIOS CONTÁBEIS	250,00
MATERIAL DE EXPEDIENTE	120,00
ALUGUEL	0,00
DESPESAS DE VIAGENS	1.100,00
ÁGUA	160,00
LUZ	250,00
TELEFONE	80,00
MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO	650,00
PROPAGANDA	550,00
DEPRECIAÇÃO	
ÔNIBUS, TÁXI, CORREIOS	
FINANCIAMENTOS EXISTENTES	
OUTROS	
TOTAL	6.121,00

Passo 3

Pesquisar o percentual de impostos + comissões.

IMPOSTOS	(%)
ICMS	0,00
ISS	0,00
COFINS	0,00
PIS	0,00
CONTRIBUIÇÃO SOCIAL SOBRE O LUCRO	0,00
IMPOSTO DE RENDA	0,00
SIMPLES	3,50%
COMISSÕES	0,00
TOTAL	3,50



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

Determinar o estoque inicial ou de segurança.

Exemplo: R\$ 4.000,00 pagamento à vista.

Passo 9

Calcular a necessidade de capital de giro.

Exemplo:

Pagamento das compras: 30 dias da data.

Recebimento das vendas: 30 dias da data.

Pagamento do custo fixo: R\$ 1.000 à vista e R\$ 2.000 a 30 dias da data.

Pagamento dos impostos: 30 dias da data de faturamento.

DISCRIMINAÇÃO	1º Mês	2º Mês
Faturamento	17.500,00	17.500,00
Custo da mercadoria vendida	6.125,00	6.125,00
Custo do serviço prestado	0,00	0,00
Custos fixos	6.121,00	6.121,00
Impostos	612,50	612,50
Saldo final	5.508,50	5.508,50
Saldo acumulado	5.508,50	11.017,00

Passo 10

Investimento necessário: considerado o investimento fixo + necessidade de capital de giro.

$$125.000,00 + 5.508,50 = 130.508,50$$

Passo 11

Taxa de rentabilidade: 3,55

Passo 12

29

CONCLUSÃO

O Plano de Negócios por você desenvolvido não representa somente um instrumento de planejamento formalizado em um papel. Ele deve, sim, estar integrado a toda a empresa, difundido e retroalimentado permanentemente com novas informações que possam contribuir para o sucesso organizacional.



MUNICÍPIO DE CORONEL VIVIDA – ESTADO DO PARANÁ

O planejamento também deve ser flexível a novas realidades, adaptável a novos paradigmas, sob pena de tornar-se um instrumento ultrapassado e não efetivo.

Empreender é sempre um risco, mas empreender sem planejamento é um risco que pode ser evitado. O plano de negócios, apesar de não ser a garantia de sucesso, irá ajudá-lo, entre outras coisas, na tomada de decisões, assim como a não se desviar de seus objetivos iniciais.