



# PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE IVAIPORÃ

Estado do Paraná

CNPJ/MF 75.741.330/0001-37

Praça dos Três Poderes nº 500 – CEP 86.870.000 – Ivaiporã – PR. – Fone: 43-3472-4600

## PROJETO DE LEI Nº 14/2007

Ementa: Autoriza a concessão de Direito Real de Uso do imóvel que especifica e dá outras providências.

A CÂMARA DE VEREADORES DE IVAIPORÃ, ESTADO DO PARANÁ, aprovou e eu, Prefeito Municipal, sanciono a seguinte Lei:

Art. 1º - Fica o Executivo Municipal de Ivaiporã, Estado do Paraná, autorizado a conceder, à empresa Indústria de Derivados de Carnes Sanches Ltda., inscrita no CNPJ/MF sob nº 08.676.706/0001-80, Direito Real de Uso do imóvel caracterizado como Lote nº 2B-9, com área de 2.679,00m<sup>2</sup>, sito na Gleba Pindaúva Seção "C", 1ª Parte, neste município.

Parágrafo Único – O imóvel objeto da concessão destinar-se-á à implantação e funcionamento de uma indústria de derivados de carnes e defumados.

Art. 2º - O terreno a ser concedido deverá ser utilizado exclusivamente para a atividade desenvolvida pela empresa, ficando proibida sua utilização, mesmo que parcial, para outros fins que não o determinado.

Parágrafo Único – Em havendo o desvio de utilização do imóvel, este será automaticamente revertido ao patrimônio público, mediante Decreto baixado pelo Executivo.

Art. 3º - A partir da data da escritura de concessão, ou termo equivalente, a empresa terá o prazo de 6 (seis) meses para dar início às obras previstas, sob pena de revogação da concessão, por Decreto do Executivo, e o conseqüente retorno do terreno ao patrimônio municipal.

Art. 4º - O imóvel a ser concedido não poderá ser transferido, a não ser com expressa autorização Legislativa.

Paço Municipal "Prefeito Adail Bolívar Rother", Gabinete do Prefeito, aos vinte dias do mês de março do ano dois mil e sete (20-3-2007).

Senhor Presidente,

Senhores Vereadores:

Apresentamos, à apreciação desse egrégio Legislativo, o incluso Projeto de Lei nº 14/2007, que autoriza a concessão de direito real de uso de área localizada no chamado "Parque Industrial" do Município, para o funcionamento de uma indústria de derivados de carnes e defumados.

Trata-se de empresa provisoriamente sediada no Distrito de Jacutinga, mas que pretende expandir suas atividades e necessita, para tanto, de um terreno com área maior e localização apropriada.

Dessa forma, estamos pretendendo ceder, à empresa, o terreno descrito no presente projeto de lei, o qual já foi vistoriado e aprovado pelas autoridades ambientais competentes, prestando-se perfeitamente à atividade a ser desenvolvida.

Para que os senhores vereadores tenham uma visão do empreendimento, estamos anexando cópia do Plano de Negócios Simplificado elaborado pelo Sebrae, sobre a empresa em questão, no qual constam dados esclarecedores sobre a atividade a ser desenvolvida, dando uma idéia do seu funcionamento, de sua estrutura em termos de equipamentos, do tipo e quantidade de produtos a serem fabricados e comercializados, etc.

Assim sendo, aguardamos a aprovação dos nobres vereadores ao presente projeto de lei, que visa, evidentemente, a favorecer a instalação de empresa que ampliará o parque industrial da cidade, gerando empregos e crescimento para Ivaiporã.



Célio Pereira

Prefeito Municipal



Atualizada em: 28/11/2006



## PLANO DE NEGÓCIOS SIMPLIFICADO

**Empresa:** Valdinei Novo Sanches  
**Cliente:** o mesmo

Este documento é fruto das informações levantadas por você, futuro empreendedor. Assim a sua eficácia está atrelada à confiabilidade dos dados coletados.

Salientamos a importância de você analisar todos os pontos fortes e fracos de sua futura empresa, e lembre-se: o papel do empresário é fundamental para o sucesso do empreendimento.

Parabéns pela sua opção, e conte com o SEBRAE na sua caminhada rumo ao sucesso!

## PLANO DE NEGÓCIOS

### O que é ?

É um estudo prévio que avalia as vantagens ou desvantagens de se abrir uma empresa.

### Para que serve ?

- Antecipar dificuldades que só seriam vistas na "prática";
- Diminuir riscos e aumentar as possibilidades de sucesso;
- Permitir maior conhecimento do negócio;
- Reunir e ordenar as idéias e providências sobre o negócio;
- Permitir várias simulações sem prejuízos financeiros;
- Demonstrar organização, perseverança e seriedade no negócio;
- Atrair possíveis sócios, fornecedores, parcerias e ajuda na negociação de recursos financeiros.

### Que perguntas poderão ser respondidas ?

- Quanto tenho que investir ?
- Quanto terei de lucro ?
- Que recursos serão necessários ?
- Quem serão meus consumidores, fornecedores e concorrentes ?
- Quais serão os impostos ?
- Vale a pena?

Próximo



## PRODUTOS E SERVIÇOS

### Definição

É algo que satisfaz as necessidades dos clientes

### Perguntas a serem respondidas

O que a sua empresa venderá?

Quais são as possíveis aplicações dos produtos/serviços?

Qual a variedade, qualidade, embalagem, apresentação, tamanhos, serviços relacionados e garantias a serem fornecidas?

Qual a situação dos produtos/serviços: disponíveis imediatamente, em desenvolvimento, inexistentes?

Qual a necessidade do cliente que irá satisfazer?

### Descreva abaixo os produtos e serviços da sua empresa:

*O Empreendedor atua informalmente e a título experimental na industrialização de derivados de carnes (cozidos, defumados, embutidos etc); "este período com atuação apenas a nível local em pequena escala, nos tem sido muito importante para adquirirmos todo conhecimento e experiência necessária para trabalhar com escala maior sem perder qualidade", afirma o Empreendedor.*

*Os produtos estão sendo fabricados na propriedade rural do Empreendedor na zona rural do distrito de Jacutinga, município de Ivaiporã, onde o mesmo possui alguns equipamentos e instalações; as vendas são efetuadas através de vendedores autônomos e por encomenda.*

*Atualmente, são fabricados, cerca de 20 produtos diferentes, a partir da carne suína e bovina; Segundo o Empreendedor, são produtos de aceitação geral e fazem parte da mesa de todos os brasileiros, principalmente os da Região Sul.*

*"No futuro, quando iniciarmos efetivamente as atividades em escala comercial, além do aumento de produção dos produtos já existentes, outros novos serão incorporados a linha de produção da empresa", afirma o Empreendedor.*

*O Empreendedor relata que já fez três cursos de defumados em Santa Catarina e Londrina.*



## MARKETING E COMERCIALIZAÇÃO

### Definição

São as estratégias de comunicação para divulgação dos produtos e/ou serviços e os canais de distribuição que serão utilizados pela empresa

### Perguntas a serem respondidas

Quais os meios de divulgação que sua empresa utilizará?

- ☒ Rádio ☐ TV ☒ Outdoor ☐ Internet ☐ Anúncios em revistas ☐ Mala direta ☐ Telemarketing  
☒ Folder/Cartaz ☐ Carro de som ☐ Faixas

### Descreva abaixo como vai utilizar os meios de divulgação (periodicidade)

*Na fase pós investimentos, a empresa pretende utilizar o Rádio com inserções diárias, folders para vendas dirigidas e utilização pelos vendedores externos e Outdoors posicionados nas entradas da cidade.*

### Perguntas a serem respondidas

Quais os canais de distribuição que sua empresa utilizará?

- ☒ Representantes ☒ Vendedores internos ☒ Vendedores externos ☐ Franquias ☐ Internet

### Descreva abaixo como vai utilizar os canais de distribuição

*Quando efetivamente formalizar o início de suas atividades, a empresa continuará comercializando seus produtos e atendendo diretamente os consumidores na sua sede, contudo, o foco principal será a venda no atacado, através de representantes comerciais já estabelecidos nas regiões de abrangência e ainda vendedores externos (viajantes) que poderão oferecer o produto também a pronta entrega.*



## MERCADO CONSUMIDOR

### Definição

São as pessoas e as empresas que consomem o produto ou serviço.

### Perguntas a serem respondidas

Quem são os clientes? Para quem vou vender meus produtos e serviços?

Quantos são?

Onde estão localizados?

Qual é o preço que pagam atualmente por esse produto ou serviço?

Qual a quantidade que o cliente consome hoje e em que periodicidade?

Qual a quantidade possível de ser vendida neste mercado?

Qual o nível de qualidade exigido por esse mercado?

Por que comprariam o meu produto?

O local escolhido para instalar a empresa é adequado?

### Descreva abaixo o mercado consumidor da sua empresa:

*Os produtos da empresa são aqueles consumidos diariamente por pessoas de todas as idades, sexo, e classes sociais; são produtos que comumente fazem parte da mesa do brasileiro de todos os quadrantes.*

*A empresa atuará diretamente junto aos comerciantes varejista (vendas no atacado) constituídos por: mercearias, supermercados, açougues, hotéis, restaurantes, etc..*

*A abrangência será inicialmente regional, restrita ao estado do Paraná, nas regiões Centro, Norte e Oeste; contudo, a médio prazo, pretende-se atingir também os Estados de São Paulo e Mato Grosso do Sul.*

*Segundo os empreendedores, logo no início do período pós-investimentos, será possível colocar no mercado uma média mensal de de 6.000 Kg de produtos/mês.*

***"Nossa produção experimental, tem tido grande aceitação e está sendo considerada pelos consumidores como de excelente qualidade", afirma o Empreendedor e conclui: "creditamos como principal motivo para esta a aceitação, dentre outros fatores, a excelência da matéria-prima local"***

*O Empreendedor diz, que após algum tempo de experiência na atividade, chegou a conclusão de que a cidade de Ivaiporã é o local ideal para instalação de uma fábrica de derivados de carne, principalmente pela sua vocação para a pecuária suína e bovina, atestada pela oferta de matéria-prima de excelente qualidade e com custos viáveis para industrialização.*



	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									
36									
37									
38									
39									
40									
41									
42									
43									
44									
45									
46									
47									
48									
49									
50									
51									
52									
53									
54									
55									
56									
57									
58									
59									
60									
61									
62									
63									
64									
65									
66									
67									
68									
69									
70									

**PREVISÃO DE VENDAS E CUSTOS**

**Definição**  
São as vendas e custos de produtos que você estima que sejam realizadas (mensalmente)

**Instruções para o preenchimento**  
a) Descrever todos os produtos/grupos ou serviços que compõem a atividade da empresa.  
b) Em função do porte, equipamentos e mão-de-obra, estimar a quantidade prevista para cada produto/serviço a ser produzido/vendido durante o mês.  
c) Considerar o custo de aquisição dos materiais/mercadorias dos produtos/serviços a serem comercializados pela empresa.  
d) Calcular ou pesquisar os preços de venda que se pretende praticar na comercialização de cada produto/serviço.

**Recomendações**  
Pesquise os preços de mercado/custos consultando os concorrentes e fornecedores. Evite "chutes".  
Estime as quantidades sem exageros, seja realista.  
Nos negócios que envolvam grande número de produtos diferenciados, separe por grupos de produtos.

**Preencha abaixo os dados da sua empresa:**

VENDAS DE PRODUTOS					
a) Descrição do Produto	b) Unidade de Medida	c) Quantidade	d) Custo Unitário da Mercadoria	e) Preço de Venda	f) % IPI
1 Bacon	kg	154	3,30	7,00	
2 Bacon manta	kg	176	3,30	6,40	
3 Costelinha	kg	220	3,30	8,90	
4 Lombo defumado	kg	220	3,30	8,60	
5 Lombo canadense	kg	220	3,30	9,30	
6 Copa defumada	kg	110	3,30	16,50	
7 Pernil defumado	kg	110	3,30	11,00	
8 Kit feijoada	kg	220	3,30	4,00	
9 mortadela suína	kg	110	3,30	6,00	
10 presunto	kg	110	3,30	6,45	
11 Apresuntado	kg	110	3,30	5,30	
12 salame cracóvia	kg	220	3,74	8,50	
13 Salame tipo Italiano	kg	220	3,95	13,00	
14 Salame colônial	kg	220	3,60	8,00	
15 Linguiça Calabresa	kg	880	3,04	6,50	
16 Linguiça Calabresa Colonial	kg	220	3,60	6,50	
17 Linguiça Toscana	kg	660	3,09	3,80	
18 Linguiça pura frescal	kg	660	3,60	5,00	
19 Salsicha	kg	440	3,04	3,90	
20					

Estes quadros apresentam informações que servem para o cálculo da Receita Total da Empresa.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS			
a) Descrição do Serviço	b) Qtde	c) Custo do Serviço prestado	d) Preço de Venda
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Estes quadros apresentam informações que servem para o cálculo da Receita Total da Empresa.



## ASPECTOS TECNICOS E OPERACIONAIS

### Definição

É a descrição dos processos internos da empresa, bem como a tecnologia a ser utilizada no negócio

### Perguntas a serem respondidas

Qual será a capacidade máxima de produção ou atendimento?

Qual será o volume de produção/atendimento inicial?

Quais serão os estoques iniciais de matéria-prima? Como serão armazenados?

Quais serão as funções e quem desempenhará as mesmas na empresa?

### Descreva abaixo os aspectos técnicos e operacionais da sua empresa:

*\* Produtos defumados; (Bacon, costela, lombo, papada, orelha, focinho, copa)*

São cortadas e separadas todas as peças, em seguida são pesadas para calcular as quantidades de condimentos, depois são distribuídas sobre a mesa para adicionar os condimentos, depois de adicionado os condimentos, e todas as peças são colocadas em travessas de fibra ou caixas plásticas monobloco e levado para câmara fria onde ficará de 8:00 a 12:00hs para descansar, seguido todas peças são lavadas em água corrente potável para remoção do excesso de sal, depois a copa, o lombo e a costela são envolvidos no papel celofane e todas as peças são devidamente amarradas e colocados no estaleiro para defumação que leva 01:00h, a 60°C chaminé aberta, 01:00hs a 65°C com chaminé fechada 02:00hs a 70°C ate atingir uma temperatura de 68°C internamente, depois da defumação as peças ficarão na sala de descanso de 08:00hs a 12:00hs a 30°C e por final são levadas para sala de estoque onde serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega..

*\* Produtos defumados; (Pernil)*

São cortadas e separadas todas as peças, em seguida são pesadas para calcular as quantidades de condimentos, depois são levados aos tanques de salga e adicionados os temperos, permanecendo por 5 dias na salga depois são levados para defumar, com o tempo estimulado em +- 12:00hs a 70°C a 80°C depois da defumação as peças ficarão na sala de descanso de 08:00hs a 12:00hs e por final são levadas para sala de manipulação onde serão fatiada e levada para sala de estoque que serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega.

*\* Produtos embutidos (linguiças)*

É cortados e separados o toucinho e a carne de acordo com o produto a ser fabricado; então são levadas ao picador para a eventual moagem em seguida são pesadas para calcular as quantidades de condimentos e colocados no misturador por 00:15 mts depois colocadas em travessas de fibra e levado para câmara fria onde ficará de 8:00 a 12:00hs para descansar, seguido são embutidos na sala de manipulação por final são fatiados ou feitos os acabamentos e levada para sala de estoque que serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega.

*\* Produtos embutidos (salames)*

São cortadas e separadas a carnes e os toucinhos, de acordo com cada produto a ser produzido em seguida são pesados para calcular as quantidades de condimentos, em seguida moer a carne, depois o toucinho, levar tudo ao misturador e adicionar os condimentos, deixar no misturador por 00:15 em seguida embutir em tripa bovina e levar para sala de descanso onde ficará num processo de cura de 23 a 25 dias para obter um produto de qualidade de pois levado para sala de estoque que serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega..

*\* Produtos cozidos (calabresa, Mortadela, presunto e apresuntado)*

São cortadas e separadas a carnes e os toucinhos, de acordo com cada produto a ser produzido em seguida são pesados para calcular as quantidades de condimentos, a carne para calabresa e moída e colocada no refinador de carne por 00:08 mts, cozida por 00:20 a 80 graus e depois defumado de 01:00 a 02:00 hs a 60°C depois da defumação as peças ficarão na sala de descanso por +- 2:00hs, depois é levado para sala de manipulação para choque térmico na água fria e posteriores acabamentos e por final são levadas para sala de estoque onde serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega; presunto e apresuntado depois de separada a carne é moída e temperada, são cozidos nas formas por 1:00 hs a 80°C por kg do produto depois levado para sala de estoque serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega. mortadelas São cortadas e separadas a carnes e os toucinhos, depois de moída a carne e colocada na cutter com os demais ingredientes por +- 00:08 minutos em seguida a massa e colocada no misturador juntamente com o toucinho e segue para embutideira em seguida e levado para o defumador 02:00hs a 60°C com chaminé aberta, 02:00 a 75°C com chaminé fechada e conservar a chaminé fechada a 80°C ate atingir a temperatura de 74°C internamente. Levados para sala de descanso por +- 02:00hs. depois levado para sala de estoque serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega.

*\* Kit feijoada*

Depois de retirado a papada, os pés, orelha e focinhos de defumador são levados para sala de desossa onde será cortado em pequenos pedaços na serra fita, e depois levado para sala de estoque onde será embalado e armazenado até a posterior entrega.



**Definição**

Layout corresponde ao arranjo dos diversos postos de trabalho nos espaços existentes na organização, envolvendo, além da preocupação de melhor adaptar as pessoas ao ambiente de trabalho, segundo a natureza da atividade desempenhada, a arrumação dos móveis, máquinas, equipamentos e matérias-primas.

**Perguntas a serem respondidas**

Por onde ocorrerão os fluxos de fabricação ou de tramitação de processos?

Qual o espaço útil disponível?

Qual será a disposição física dos postos de trabalho?

Qual será a movimentação de pessoas, produtos, materiais e documentos dentro da empresa?

O ambiente será favorável para o trabalho e o aumento da produtividade?

Haverá uma situação confortável a clientes e visitantes?

Quais serão as áreas de acesso restrito?

**Lembre-se: não esqueça das necessidades especiais dos portadores de deficiências físicas!**

**Represente graficamente o Lay-out de sua empresa:**

**Clique aqui 2 vezes para editar**

vide croqui, planta baixa e layout no apêndice deste trabalho.



## PRAZOS DE VENDAS/COMPRAS/ESTOQUES

### Definição

São alguns dos dados necessários para cálculo do capital de giro, que é a necessidade de caixa (\$) para manter a empresa até o recebimento das vendas.

### Instruções para o preenchimento

- É a média do prazo de financiamento a clientes, ou seja, do prazo dado ao cliente para efetuar o pagamento de suas compras.
- Idem ao item anterior, porém em relação ao prazo médio dado pelos fornecedores para o pagamento dos produtos e serviços.
- É o número de dias necessários para a reposição do estoque pelo fornecedor, ou seja, o tempo entre a solicitação e o recebimento de um pedido feito.

### Recomendações

Esses itens são facilmente obtidos por meio de pesquisa entre os concorrentes e fornecedores; Lembre-se de que nas vendas, financiamos nossos clientes por meio dos prazos dados para pagamento. Porém, também somos financiados por nossos fornecedores por meio dos prazos dados para pagamento, como também para os salários, água, luz, telefone e outros.

Preencha abaixo os dados da sua empresa:

### POLITICA DE VENDA

a) Prazo médio de venda das mercadorias

Venda a Vista

Venda a Prazo

%

Dias

40,00

-

60,00

25

Prazo Médio

15

Este quadro apresenta a divisão das vendas à vista e à prazo em relação as vendas totais.

### POLITICA DE COMPRA

b) Prazo médio de compras

A Vista

A Prazo

%

Dias

30,00

-

70,00

25

Prazo Médio

18

Este quadro apresenta a divisão das compras à vista e à prazo em relação as compras totais.

### POLITICA DE ESTOQUE

c) Necessidade média de estoques

Dias

7

Este quadro define qual deve ser o estoque mínimo necessário em dias.

Próximo



**INVESTIMENTO FIXO****Definição**

É o montante de recursos necessários à implantação de toda a infra-estrutura física do projeto.  
Deve ser programado para atender às necessidades da empresa.

**Instruções para o preenchimento**

Informe os recursos necessários que serão comprados pela empresa.  
A depreciação será calculada automaticamente.

**Recomendações**

A finalidade do negócio é produzir/comercializar/prestar serviços e não imobilizar recursos.  
Evite imobilizações desnecessárias. Quando possível, alugue ao invés de construir ou comprar.  
Terceirize o que puder, ao invés de adquirir máquinas e equipamentos.  
Faça o investimento consciente de que os recursos financeiros que você está empregando são suficientes e necessários.  
Pesquise opções de aquisição (leilões, classificados, lojas de usados). Cuidado com o estado de conservação e a garantia.

Preencha abaixo os dados da sua empresa:

DISCRIMINAÇÃO	VALOR \$	Depreciação
Construções	113.000,00	4,0%
Orçamento (anexo) Construtora Consvale - Barracão industrial	113.000,00	
Reformas	0,00	4,0%
Máquinas e Equipamentos	77.640,00	10,0%
Conforme relação anexa	77.640,00	
Móveis e Utensílios	6.549,00	10,0%
Conforme relação anexa	6.549,00	
Equipamentos de Informática	2.400,00	20,0%
Computador Pentium 4 com impressora	1.800,00	
Escrivinha c/ cadeira estofada e 4 cadeiras	600,00	
Veículos	75.000,00	20,0%
Caminhão Ford F. 4000 c/ menos de 5 anos de uso com câmara fria	75.000,00	
Taxa de Franquia	0,00	
Outros	45.000,00	
O Empreendedor é proprietário do lote 10 da quadra 01- Jardim Itapoã		
nesta cidade de Ivaiporã, com área de 357,00 m2, onde pretende		
construir o barracão industrial	45.000,00	
<b>TOTAL</b>	<b>319.589,00</b>	

Este quadro apresenta todo o investimento em imobilizado, que será necessário para a Empresa poder manter sua estrutura em perfeito funcionamento.



**MAO-DE-OBRA**

### Definição

**Estabelece toda a necessidade de profissionais por cargo/função, quantidade e valor de salário a ser pago.**

**Instruções para o preenchimento**

- a) Relacionar a função/cargo a ser ocupado;  
b) Registrar a quantidade necessária de acordo com a função;  
c) Registrar o salário a ser pago (somente o salário em carteira) e os encargos serão automaticamente calculados.

### Recomendações

**Recomendações**

- Recrute os profissionais por empresas especializadas, entidades geradoras de mão-de-obra, sindicatos etc;
- Verifique o currículo/histórico dos candidatos.
- Lembre-se de consultar os sindicatos de classe ( legislação, acordos, piso, horário, etc )
- Cuidado com as contratações informais.

**Preencha abaixo os dados da sua empresa:**

a) Cargo/Função	b) nº func.	c) Salário	Encargos	Total
supervisor	1	700,00	262,78	962,78
chefe de vendas	1	700,00	262,78	962,78
auxiliar operacional	3	350,00	394,17	1.444,17
			0,00	0,00
			0,00	0,00
			0,00	0,00
			0,00	0,00
			0,00	0,00
			0,00	0,00
			0,00	0,00
			0,00	0,00
TOTAL	5			3.369,73

Este quadro apresenta a utilização de mão-de-obra direta (utilizada na produção), e indireta (utilizada nos serviços administrativos e escritório) e seus respectivos salários e encargos sociais.

Próximo

**Observação:** As empresas enquadradas no **SIMPLES FEDERAL** pagam encargos sociais correspondentes a **37,54%** do salário; no regime **NORMAL**, os encargos recolhidos correspondem a **75,40%** do salário.



**CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS****Definição**

São todos os custos que ocorrem independentemente da quantidade de vendas/produção da empresa.

**Instruções para o preenchimento**

A retirada dos sócios é o salário do sócio que trabalha na empresa. Responda: quanto alguém ganharia para fazer este trabalho?

Todos os valores devem ser de base mensal e, nesta fase do estudo, estimados.

Cuidado com valores como publicidade e seguros, pois devem ser proporcionais ao mês, ex: seguro tem cobertura anual, então deve-se dividir o valor total por doze meses e lançar o valor referente a um mês.

**Recomendações**

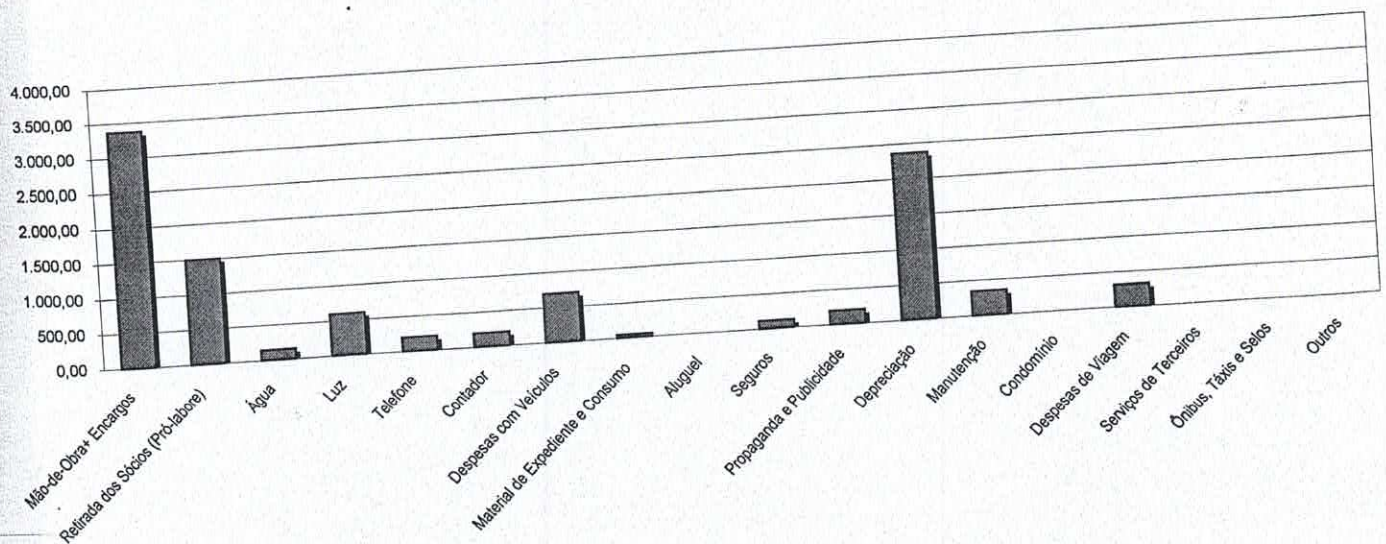
Lembre-se: devem ser valores médios e estimados, porém deve-se usar o bom senso evitando exageros para cima ou para baixo.

Preencha abaixo os dados da sua empresa:

Discriminação	Valor \$
Mão-de-Obra+ Encargos	3.369,73
Retirada dos Sócios (Pró-labore)	1.500,00
Água	150,00
Luz	600,00
Telefone	200,00
Contador	200,00
Despesas com Veículos	700,00
Material de Expediente e Consumo	50,00
Aluguel	
Seguros	120,00
Propaganda e Publicidade	200,00
Depreciação	2.368,24
Manutenção	350,00
Condomínio	
Despesas de Viagem	320,00
Serviços de Terceiros	
Ônibus, Táxis e Selos	
Outros	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>10.127,97</b>

Próximo

Este quadro representa o somatório dos custos fixos, ou seja, aqueles que independem do maior ou menor valor das vendas. São custos da manutenção da estrutura da Empresa.





## CUSTOS VARIÁVEIS

## Definição

São todos os custos que tem relação direta com as vendas, ou seja, quando ocorre a venda do produto, estes custos incidem sobre a operação

## Instruções para o preenchimento

Para saber quais percentuais utilizar na planilha sugerimos que seja verificado o enquadramento da empresa [www.sebraepr.com.br](http://www.sebraepr.com.br)

Informe a Comissão de vendas paga ao(s) funcionário(s), mas lembre-se que o percentual incidirá sobre o total do faturamento, portanto estime em primeiro lugar o percentual da Previsão de Vendas realizado pelos funcionários comissionados. Ex.: Se você paga ao funcionário uma comissão de 5% sobre as vendas que realizar e ele é responsável apenas por 30% das vendas da empresa, então o valor que deve ser colocado na "comissão de vendas" é de:  $0,30 \times 5 = 1,5\%$

Caso existam outros valores que se comportam como custos variáveis e não foram incluídos no custo da mercadoria (da planilha Previsão de Vendas) então insira o percentual no campo "Outros".

No item "Débito de ICMS", preencha o percentual que sua empresa venderá para cada destino/UF de acordo com a localização do(s) comprador(es).

No item "Crédito de ICMS", preencha o percentual que sua empresa comprará de cada destino/UF de acordo com a localização do(s) fornecedor(es).

## Recomendações

Procure um contador de sua confiança para lhe orientar, dirija-se ao Sebrae/PR mais próximo, ou utilize nosso serviço on-line: [Fale com o Consultor](#)

## Preencha abaixo os dados da sua empresa:

Tributos e Comissões		%	R\$
PIS			0,00
COFINS			0,00
Contribuição Social			0,00
Comissão de Vendas			0,00
ISS			0,00
Alíquota Média do I.P.I.		0,00%	0,00
SIMPLES Federal		3,50%	1.229,27
Regime Fiscal MPE's - Estadual		2,00%	202,44
Compl. Do Simples Federal	Compl. Do Simples Federal	2,50%	878,05
Desconto Cartão de Crédito			0,00
Desconto Vale-refeição			0,00
Total			2.309,75

Este quadro apresenta os custos que tem relação direta com as vendas, ou seja, só ocorrem quando efetiva-se a venda.

## ICMS

## A. DÉBITO ICMS

Destino Produto/UF	%	Vendas	Alíquota	Valor do Débito
Paraná		0,00	18,00	0,00
Sul / Sudeste		0,00	12,00	0,00
Norte / Nordeste / MT / MS		0,00	7,00	0,00
TOTAL				0,00

## B. CRÉDITO ICMS

Estado de Origem	%	Compras	Alíquota	Valor do Crédito
Paraná		0,00	18,00	0,00
Sul / Sudeste		0,00	12,00	0,00
Norte / Nordeste / MT / MS		0,00	7,00	0,00
TOTAL				0,00

Este quadro calcula qual o custo real do ICMS que a Empresa incorreu no mês, ou seja, a diferença entre o débito e o crédito.

## IMPOSTO DE RENDA

Lucro Real = 1 ou Lucro Presumido = 0 ==>

Se optou p/ Lucro Presumido informe o percentual (%)	Alíquota	Valor do Imposto
Indústria / Comércio		0,00
Serviço		0,00

Este quadro serve para optar pelo sistema do Imposto de Renda desejado, ou seja, Lucro Real ou Lucro Presumido.



**SAZONALIDADE DAS VENDAS****Definição**

É a variação, para cima ou para baixo, das vendas de sua empresa.

**Instruções para o preenchimento**

Estime a variação das vendas mês a mês, lembrando que nos primeiros meses de funcionamento da empresa é natural que as vendas sejam baixas.

Observe o setor de negócios em que a empresa atua. É natural que uma sorveteria venda menos sorvetes no inverno e no verão venda acima da média anual.

Considere também a capacidade de atendimento, capacidade de produção de sua empresa, na previsão dos índices.

Cuidado para não "superestimar" as vendas, pois será uma expectativa não atingível.

Insira o percentual das vendas, caso as vendas da empresa sejam inferiores à projetada no mês.

Ex.: Se sua empresa vende 30% a mais em junho, insira "30", caso a empresa venda menos 30%, informe com um sinal de menos antes do número, então insira "-30".

**Recomendações**

Lembre-se: devem ser valores médios e estimados, porém deve-se usar o bom senso evitando exageros para cima ou para baixo.

**Preencha abaixo os dados da sua empresa:**

Mês	Índices	Acumulado
jan-00	-20%	-20%
jan-00		-20%
mar-00	10%	-10%
abr-00	20%	10%
mai-00	10%	20%
jun-00		20%
jul-00		20%
ago-00	-30%	-10%
set-00		-10%
out-00		-10%
nov-00	-10%	-20%
dez-00	50%	30%

Próximo

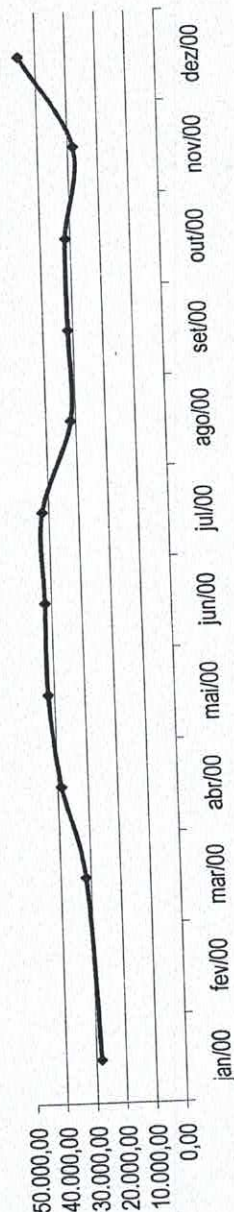


A	B	C	D
1	<b>Orçamento de Receitas e Despesas</b>		
2	<b>DISCRIMINAÇÃO</b>	<b>VALOR \$</b>	<b>%</b>
3	<b>1. Receita Total</b>	<b>35.121,90</b>	<b>100,00</b>
4	Venda a Vista	14.048,76	40,00
5	Venda a Prazo	21.073,14	60,00
6	<b>2. Custos Variáveis Totais</b>	<b>19.821,75</b>	<b>56,44</b>
7	Custo dos Produtos	17.512,00	49,86
8	SIMPLES Federal	1.229,27	3,50
9	SIMPLES Estadual	202,44	0,58
10	ICMS	0,00	0,00
11	PIS	0,00	0,00
12	COFINS	0,00	0,00
13	Contribuição Social	0,00	0,00
14	Comissão de Vendas	0,00	0,00
15	ISS	0,00	0,00
16	Imposto de Renda Presumido	0,00	0,00
17	IPI	0,00	0,00
18	Compl. Do Simples Federal	878,05	2,50
19	Desconto Cartão de Crédito	0,00	0,00
20	Desconto Vale-refeição	0,00	0,00
21	<b>3. Margem de Contribuição</b>	<b>15.300,15</b>	<b>43,56</b>
22	<b>4. Custos Fixos Totais</b>	<b>10.127,97</b>	<b>28,84</b>
23	Mão-de-Obra+ Encargos	3.369,73	9,59
24	Retirada dos Sócios (Pró-labore)	1.500,00	4,27
25	Água	150,00	0,43
26	Luz	600,00	1,71
27	Telefone	200,00	0,57
28	Contador	200,00	0,57
29	Despesas com Veículos	700,00	1,99
30	Material de Expediente e Consumo	50,00	0,14
31	Aluguel	0,00	0,00
32	Seguros	120,00	0,34
33	Propaganda e Publicidade	200,00	0,57
34	Depreciação	2.368,24	6,74
35	Manutenção	350,00	1,00
36	Condomínio	0,00	0,00
37	Despesas de Viagem	320,00	0,91
38	Serviços de Terceiros	0,00	0,00
39	Ônibus, Táxis e Selos	0,00	0,00
40	Outros	0,00	0,00
41	<b>5. Resultado Operacional</b>	<b>5.172,18</b>	<b>14,73</b>
42	Contribuição Social Após o Lucro	0,00	0,00
43	<b>6. Resultado Após Contribuição Social</b>	<b>5.172,18</b>	<b>14,73</b>
44	Imposto de Renda Pessoa Jurídica	0,00	0,00
45	<b>7. Resultado</b>	<b>5.172,18</b>	<b>14,73</b>
46	Este quadro utiliza as informações levantadas nos quadros anteriores, e nos mostra		
47	a relação das Receitas Totais e dos Custos, apresentando qual é o Lucro Líquido da		
48	Empresa.		
49	Próximo		



	PREVISÃO ANUAL												Total
	jan-00	fev-00	mar-00	abr-00	maio-00	jun-00	jul-00	ago-00	set-00	out-00	nov-00	dez-00	
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
16													
17													
18													
19													
20													
21													
22													
23													
24													
25													
26													
27													
28													
29													
30													
31													
32													
33													
34													
35													
36													
37													
38													
39													
40													
41													
42													
43													
44													
45													
46													
47													
48													
49													
50													
51													
52													
53													
54													
55													
56													
57													
58													
59													
60													
61													
62													

## Previsão Anual





NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO	
<b>1- Aplicações de Recursos</b>	<b>13.207,35</b>
Disponibilidade para 01 dia	1.170,73
Contas a Receber	7.950,48
Estoques	4.086,13
<b>2. Fontes de Recursos</b>	<b>17.394,82</b>
Fornecedores	10.215,33
Tributos/Comissões/Salários	7.179,48
Empréstimos	-4.187,47
<b>3. Necessidade de Capital de Giro</b>	

Este quadro apresenta o volume de capital de giro próprio que será necessário para movimentar seu negócio.

AVALIAÇÃO ECONÔMICO/FINANCEIRA	
Investimento Inicial	319.589,00
Rentabilidade	1,62%
Lucratividade	14,73%
Retorno do Investimento	62 meses
Capacidade de Pagamento	7.540,42

Este quadro apresenta dados referentes à avaliação econômico-financeira do investimento, e representam:

**INVESTIMENTO INICIAL** - É a soma do investimento fixo mais a necessidade de capital de giro

**RENTABILIDADE** - é o percentual que representa o quanto rende mensalmente o investimento total.

**LUCRATIVIDADE** - é o percentual que representa o lucro líquido mensal.

**RETORNO DO INVESTIMENTO** - representa quantos meses a empresa levará para pagar o investimento realizado.

**CAPACIDADE DE PAGAMENTO** - é a capacidade máxima que a Empresa possui para fazer frente a amortização de empréstimos. É o Resultado mais a Depreciação.

Próximo



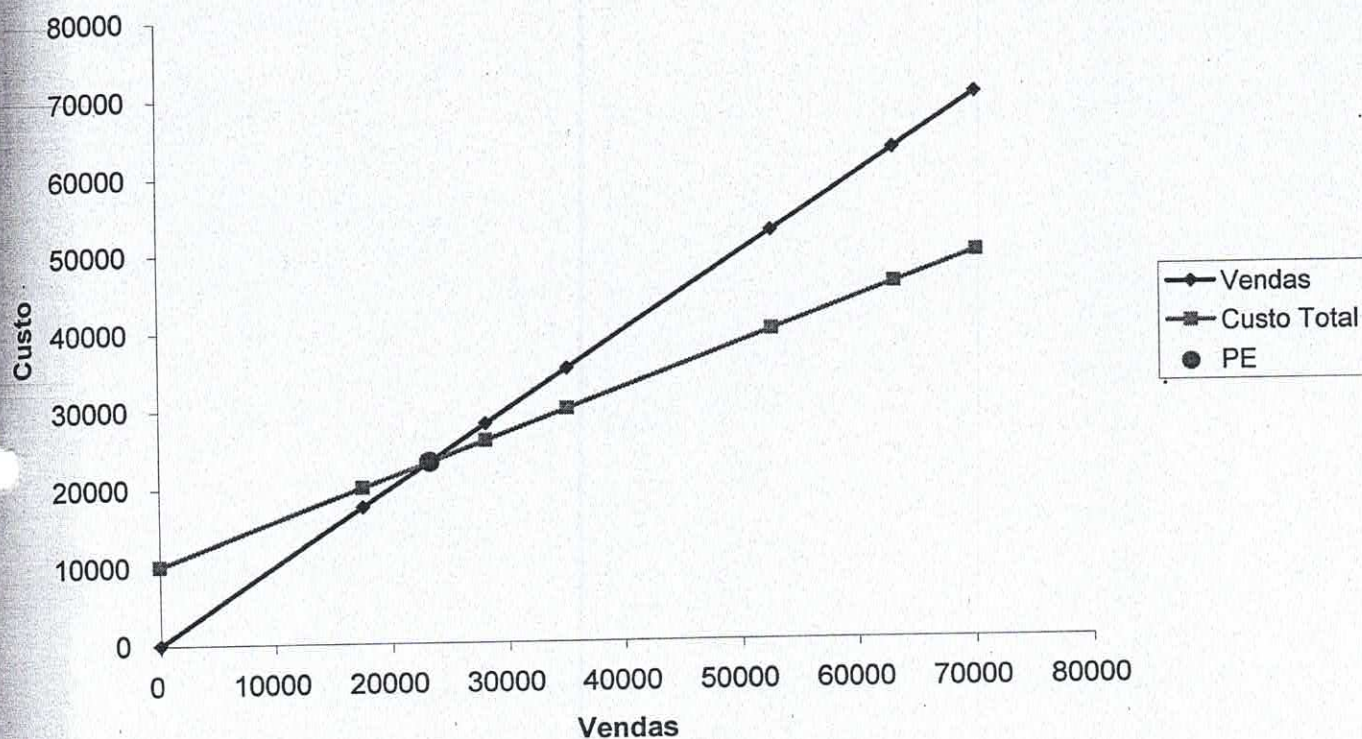
A	B	C	D	E	F	G	H
1	<b>Ponto de Equilíbrio</b>						
2	O ponto de equilíbrio demonstra a venda mínima que sua empresa deve alcançar.						
3	Neste projeto, o valor do ponto de equilíbrio é de R\$ 23.249,03						
4	e corresponde a 66,20% das vendas previstas.						
5	Venda diária necessária:	R\$ 929,96					
6	Venda semanal necessária:	R\$ 5.812,26					
7	<b>QUANTIDADE MINIMA A SER VENDIDA</b>						
8	Tipo de Produto		Venda Mínima		Preço Previsto		
9							
10	Bacon	102 kg			7,00	154,00	4,6336677
11	Bacon manta	117 kg			6,40	176,00	4,2364962
12	Costelinha	146 kg			8,90	220,00	5,8913775
13	Lombo defumado	146 kg			8,60	220,00	5,6927918
14	Lombo canadense	146 kg			9,30	220,00	6,1561585
15	Copa defumada	73 kg			16,50	110,00	10,922217
16	Pemil defumado	73 kg			11,00	110,00	7,2814778
17	Kit feijoada	146 kg			4,00	220,00	2,6478101
18	mortadela suína	73 kg			6,00	110,00	3,9717152
19	presunto	73 kg			6,45	110,00	4,2695938
20	Apresuntado	73 kg			5,30	110,00	3,5083484
21	salame cracóvia	146 kg			8,50	220,00	5,6265965
22	Salame tipo Italiano	146 kg			13,00	220,00	8,6053829
23	Salame colonial	146 kg			8,00	220,00	5,2956202
24	Linguiça Calabresa	583 kg			6,50	880,00	4,3026914
25	Linguiça Calabresa Colonial	146 kg			6,50	220,00	4,3026914
26	Linguiça Toscana	437 kg			3,80	660,00	2,5154196
27	Linguiça pura frescal	437 kg			5,00	660,00	3,3097626
28	Salsicha	291 kg			3,90	440,00	2,5816149
29							
30							
31	<b>QUANTIDADE MINIMA A SER VENDIDA</b>						
32	Tipo de Produto		Venda Mínima		Preço Previsto		
33							
34							
35							
36							
37							
38							
39							
40							
41							
42							
43							
44							
45							
46							
47							
48							
49							
50							
51							
52							
53							
54							
55	Estes quadros apresentam o volume de vendas mínimo, em relação à quantidade						
56	e ao preço, necessário para que a empresa atinja seu ponto de equilíbrio.						

Próximo



Próximo

## Ponto de Equilíbrio



A área abaixo do ponto de equilíbrio representa área de prejuízo e a área acima do ponto de equilíbrio representa a área de lucro.



A		B	C	D	E	F	G	H	I							
Análise de Sensibilidade																
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10							
										INDICADORES ATUAIS	ALTERAÇÕES PROPOSTAS		NOVOS INDICADORES			
											Valores	%	Valores	%	Alterando Faturamento e Custos	Alterando o Lucro Líquido
Próximo																



VALDINEI NOVO SANCHES -  
CUSTOS DOS PRODUTOS.

carnes bovinas e suínas- preço médio, considerado perdas e aproveitamentos.

\* incluso: barbante, plástico, celofane.

unidade	Kg/R\$	Kg/R\$	Kg/R\$	M/R\$	Kg/R\$	Kg/R\$	Kg/R\$ *	custo
matéri-prima	carne porco	carne boi	cms	tripas	condimentos	proteína-soja	embalagens	total do kg
produto/preço	2,80	3,50	1,00	0,30	4,00	0,80	0,30	do prod.
Bacon	1,00				0,05		1,00	
custos parciais	2,80	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,30	3,30
Bacon manta	1,00				0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,30	3,30
Costelinha	1,00				0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,30	3,30
Lombo defumado	1,00				0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,30	3,30
Lombo canadense	1,00				0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,30	3,30
Copa defumada	1,00				0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,30	3,30
Pernil defumado	1,00				0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,30	3,30
Kit feijoada	1,00				0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,30	3,30
mortadela suína	1,00				0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,30	3,30
presunto	1,00				0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,30	3,30
Apresuntado	1,00				0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,30	3,30
salame cracóvia	0,80	0,20		1,00	0,05		1,00	
	2,24	0,70	0,00	0,30	0,20	0,00	0,30	3,74
Salame tipo Italiano	0,50	0,50		1,00	0,05		1,00	
	1,40	1,75	0,00	0,30	0,20	0,00	0,30	3,95
Salame colonial	1,00			1,00	0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,30	0,20	0,00	0,30	3,60
Linguiça Calabresa	0,70		0,20	1,00	0,05	0,10	1,00	
	1,96	0,00	0,20	0,30	0,20	0,08	0,30	3,04
Linguiça Calabresa colonial	1,00			1,00	0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,30	0,20	0,00	0,30	3,60
Linguiça Toscana	0,80		0,20	1,00	0,20		1,00	
	2,24	0,00	0,20	0,30	0,05	0,00	0,30	3,09
Linguiça pura frescal	1,00			1,00	0,05		1,00	
	2,80	0,00	0,00	0,30	0,20	0,00	0,30	3,60
Salsicha	0,7		0,2	1	0,05	0,1	1	
	1,96	0,00	0,20	0,30	0,20	0,08	0,30	3,04

8/1/2006



## PARECER

O que é ?

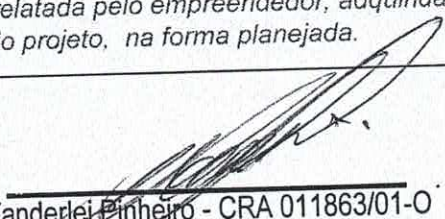
É a conclusão decorrente do presente estudo considerando o dados do plano de negócios.

Investimentos fixos: A empresa já possui parte dos equipamentos e utensílios informados no quadro "Investimento Fixo" cujo valor é avaliado pelos empresário em R\$ 100.000,00, incluso o terreno; portanto, segundo os mesmos os recursos a serem alocados para a instalação contemplarão principalmente os investimentos no Barracão no valor orçado de R\$ 113.000,00, algumas máquinas e equipamentos relacionados no item "investimentos fixos" e ainda não existentes e o veículo de carga no valor de R\$ 75.000,00. Calcula-se, que para a instalação na forma projetada a empresa necessitará de investimentos complementares da ordem de R\$ 220.000,00.

Das projeções de receitas e despesas

Para os objetivos propostos no presente trabalho, que é construir um cenário onde a empresa mostra o seu potencial após os investimentos projetados, as abordagens econômico-financeiras, tiveram como parâmetros dados e informações aferidos na fase pré-instalação, que, em seguida, foram projetadas para uma realidade em escala prevista para fase pós-instalação/investimentos.

Conclusão: Em função de todo o exposto, dos indicadores econômico-financeiros aferidos e ainda a experiência e conhecimento operacional e de mercado relatada pelo empreendedor, adquirida na fase pré-formalização da empresa, concluímos pela Viabilidade do projeto, na forma planejada.

  
Vanderlei Pinheiro - CRA 011863/01-O  
Consultor Terceirizado-SEBRAE/PR



## Descrição do processo de produção

### \* Produtos defumados;

(Bacon, costela, lombo, papada, orelha, focinho, copa)

São cortadas e separadas todas as peças, em seguida são pesadas para calcular as quantidades de condimentos, depois são distribuídas sobre a mesa para adicionar os condimentos, depois de adicionado os condimentos, e todas as peças são colocadas em travessas de fibra ou caixas plásticas monobloco e levado para câmara fria onde ficara de 8:00 a 12:00hs para descansar, seguido todas peças são lavadas em água corrente potável para remoção do excesso de sal, depois a copa, o lombo e a costela são envolvidos no papel celofane e todas as peças são devidamente amaradas e colocados no estaleiro para defumação que leva 01:00h, a 60°C chaminé aberta, 01:00hs a 65°C com chaminé fechada 02:00hs a 70°C ate atingir uma temperatura de 68°C internamente, depois da defumação as peças ficarão na sala de descanso de 08:00hs a 12:00hs a 30°C e por final são levadas para sala de estoque onde serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega..

### \* Produtos defumados;

(Pernil)

São cortadas e separadas todas as peças, em seguida são pesadas para calcular as quantidades de condimentos, depois são levados aos tanques de salga e adicionados os temperos, permanecendo por 5 dias na salga depois são levados para defumar, com o tempo estimulado em +- 12:00hs a 70°C a 80°C depois da defumação as peças ficarão na sala de descanso de 08:00hs a 12:00hs e por final são levadas para sala de manipulação onde serão fatiada e levada para sala de estoque que serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega.

### \* Produtos embutidos

(lingüiças)

É cortados e separados o toucinho e a carne de acordo com o produto a ser fabricado; então são levadas ao picador para a eventual moagem em seguida são pesadas para calcular as quantidades de condimentos e colocados no misturador por 00:15 mts depois colocadas em travessas de fibra e levado para câmara fria onde ficara de 8:00 a 12:00hs para descansar, seguido são embutidos na sala de manipulação por final são fatiados ou feitos os acabamentos e levada para sala de estoque que serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega.



### **\*Produtos embutidos**

(salames)

São cortadas e separadas a carnes e os toucinhos, de acordo com cada produto a ser produzido em seguida são pesados para calcular as quantidades de condimentos, em seguida moer a carne, depois o toucinho, levar tudo ao misturador e adicionar os condimentos, deixar no misturador por 00:15 em seguida embutir em tripa bovina e levar para sala de descanso onde ficará num processo de cura de 23 a 25 dias para obter um produto de qualidade de pois levado para sala de estoque que serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega..

### **\* Produtos cozidos**

(calabresa, Mortadela, presunto e apresuntado)

São cortadas e separadas a carnes e os toucinhos, de acordo com cada produto a ser produzido em seguida são pesados para calcular as quantidades de condimentos, a carne para **calabresa** e moída e colocada no refinador de carne por 00:08 mts, cozida por 00:20 a 80 graus e depois defumado de 01:00 a 02:00 hs a 60°C depois da defumação as peças ficarão na sala de descanso por +- 2:00hs, depois é levado para sala de manipulação para choque térmico na água fria e posteriores acabamentos e por final são levadas para sala de estoque onde serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega; **presunto e apresuntado** depois de separada a carne é moída e temperada, são cozidos nas formas por 1:00 hs a 80°C por kg do produto depois levado para sala de estoque serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega. **mortadelas** São cortadas e separadas a carnes e os toucinhos, depois de moída a carne e colocada na cutter com os demais ingredientes por +- 00:08 minutos em seguida a massa e colocada no misturador juntamente com o toucinho e segue para embutideira em seguida e levado para o defumador 02:00hs a 60°C com chaminé aberta, 02:00 a 75°C com chaminé fechada e conservar a chaminé fechada a 80°C ate atingir a temperatura de 74°C internamente. Levados para sala de descanso por +- 02:00hs. depois levado para sala de estoque serão embaladas e armazenadas até a posterior entrega.

### **\* Kit feijoada**

Depois de retirado a papada, os pés, orelha e focinhos de defumador são levados para sala de desossa onde será cortado em pequenos pedaços na serra fita, e depois levado para sala de estoque onde será embalado e armazenado até a posterior entrega.



## **Memorial econômico- sanitário para fábrica**

**Nome da firma, proprietário ou arrendatário.**

Industria de derivados de carne Sanches Ltda.

**Nome comercial**

Produtos Sanches

**Classificação do estabelecimento**

Industria de derivados de carne, (cozidos, defumados, embutidos, etc.)

**Endereço:**

Rua mato grosso, saída secundaria de Ivaiporã s. numero

Cep. 86870-000 cx postal 558 Ivaiporã PR

Fone: (43) 3471.10 47 Cel.(43) 99692699

**Produtos a serem fabricados:**

Bacon, costelinha defumada, lombo defumado, lombo canadense, copa defumada, pernil defumado, kit feijoada, mortadela de carne suína, presunto, apresuntado, salame cracóvia, salame tipo italiano, salame colonial, lingüiça calabresa industrial defumada (para fatiar), lingüiça calabresa colonial, lingüiça toscana, Lingüicinha pura de carne suína frescal, salsicha, etc.

**Capacidade diária a serem produzidas, por produto:**

- Bacon.....07 kg
- Bacon manta.....08kg
- Costelinha defumada.....10 kg
- Lombo defumado.....10kg
- Lombo canadense.....10kg
- Capa defumada.....05kg
- Pernil defumado.....05kg
- Kit feijoada.....10kg
- Mortadela de carne suína.....05kg
- Presunto.....05kg
- Apresuntado.....05kg
- Salame cracóvia.....10kg
- Salame tipo italiano.....10kg
- Salame colonial.....10kg
- Lingüiça calabresa cozida e defumada.....40kg
- Lingüiça calabresa colonial coz. e def. ....10kg
- Lingüiça toscana cozida e defumada.....30kg
- Lingüicinha pura de carne suína (fininha).....30kg
- Salsicha.....20kg



### **Procedência da matéria prima.**

- Granjas de produtores locais (carne suína);
- Pecuaristas da região (carne bovina);
- C.M.S.(carnes mecanicamente separadas), fornecedores: O Granjeiro, distribuidor de produtos na região.
- P.T.S. (Proteína de soja), fornecedores: distribuidor de produtos na região.

### **Numero de funcionários:**

05 sendo;

03 homens e 02 mulheres.

### **Maquinas e equipamentos utilizadas:**

- 01 - Maquina de moer carne (localizada na sala de desossa capacidade para 400Kg/h);
- 01 - Misturador de carne (localizada na sala de manipulação capacidade para 400Kg/h);
- 01 - Serra-fita (localizada na sala de desossa);
- 06 - Mesas em inox (02 - localizado na sala de manipulação; 02 na sala de desossa e 01 na sala de estoque de produtos acabados e 01 localizado na cozinha);
- 04 - Balcões lavatórios de água corrente (01 localizada na sala de manipulação; 01 na sala de desossa; 01 na sala de apresentação de produtos e vendas e 01 na cozinha);
- 01 - balcão alongado sem lavatório (localizado na sala de estoque de produtos acabados);
- 01 - armário (localizado na cozinha);
- 04 - Prateleiras (02- localizadas na sala de estoque de condimentos e embalagem e 02 na sala de apresentação de produtos e vendas);
- 01 - Fogão industrial (localizada na cozinha);
- 04- Balanças digitais (01-localizada na sala de estoque de produtos acabados 15kg, 01 na sala de manipulação 03kg, 01 na sala de manipulação 100kg e 01 na sala de apresentação e vendas);
- 08 - Tanques de descanso (localizado na sala de descanso);
- 01 - Cooter "refinador de carne" (localizado na sala de manipulação);
- 03 - Freezer (01 localizada na sala de desossa, para matéria prima congelada; 01 na sala de apresentação e vendas de produto e 01 na sala de estoque de produtos acabados com capacidade);
- 02 - canhões com funil, para embutidos (localizado na sala de manipulação);
- 02 -Embaladoras a vácuo (localizados na sala de estoque de produtos acabados);
- 01 - Câmara fria desmontável (localizada na sala de desossa);
- 02 - Câmara de resfriamento (localizados na sala de estoque de produtos acabados);



**\*Utensílios**

- 100 ganchos pequenos;
- 100 ganchos grandes;
- 04 facas de desossa;
- 04 facas de cortes em geral;
- 04 facas grandes;
- 02 chairas;
- 04 estaleiros para defumação;
- 04 baldes;
- 10 bandejas pequenas em fibra pequenas;
- 08 bandejas grandes em fibra pequenas;
- 01 panela pequena em inox;
- 01 panela grande em inox;
- 01 caldeirão pequeno em inox;
- 01 caldeirão pequeno em inox;
- 05 formas em inox, para apresuntado;
- 05 formas em inox para presunto.

**\* Água potável para abastecimento:**

- Procedência: Sanepar
- Consumo diário: 800L
- Processo de captação: Sanepar
- Depósito: Caixa em fibra localizada ao lado da fábrica com capacidade para 5.000L
- Distribuição: Encanamentos e tubos de PVC

**\* Destino das águas servidas**

- Fossas assépticas

**\* Sistema de coleta de resíduos:**

- Coleta será feita diariamente, através de um caminhão que transportará até uma fábrica de ossos no período das 14:00 às 15:00 Horas.

**\* Local para higienização dos equipamentos e utensílios:**

As máquinas e equipamentos serão higienizadas na sala de desossa e na sala de manipulação e os utensílios na cozinha

**\* Ventilação e Iluminação:**

- Banheiros – Janelas e luzes;
- Sala de descanso – Luzes;
- Cozinha – Janelas e luzes;
- Sala de estoque de embalagens e condimentos – Luzes;
- Sala de estoque de produtos acabados – Janelas e luzes;
- Defumador – luzes;
- Sala de manipulação – Janelas e luzes
- Sala de desossa - Janelas, luzes e ar-condicionado.















**\* Aberturas:**

Janelas, portas, proteção com telas de fibra de plástico com armações metálicas removíveis.

**\* Sistema de proteção contra insetos:**

Serão feitos através do isolamento de todas as aberturas com as telas de proteção, a intensa higienização e a conservação do fechamento das portas de entrada e saída de funcionários e materiais.

**\* Natureza do piso e material de revestimento:**

Os pisos serão de concreto revestido com cerâmicas

**\*Natureza das paredes e materiais de revestimento:**

As paredes serão de alvenaria revestida de azulejos lizos de cor clara a 2,00 metros de altura e as paredes não revestidas de azulejos serão revestidas com impermeabilizantes;

O teto será revestido de forro PVC liso de cor clara;

A altura do pé direito é de 3,00 metros

**\*Mesas e bancadas:**

serão feitas de tubos galvanizados revestidos com chapas de inox

**\* Vestuários:**

Estarão localizados fora da fábrica juntamente com os banheiros (femininos e masculino)

**\* Informações sobre banheiros e sanitários:**

Existe um banheiro masculino e um banheiro feminino (1,30 x 2,00 x 2,00Mts) ambos com vestuários (2,00 x 2,00 x 2,00 Mts), revestidos com azulejos lizos, equipados com sanitários, ducha, ropeiros, pias.

**\* Estabelecimentos próximos:**

- Casa de eventos culturais

**\* Instalações frigoríficas;**

- 01 – Câmara fria fixa, para matéria prima resfriada (3,00 x 2,00 x 2,50 Mts) com trilhagens fixadas ao teto;
- 02 - Câmara de resfriamento (com prateleiras para armazenar produtos acabados);
- 03 – Freezer (01 para matéria prima congelada na sala de desossa, 01 para produtos acabados e congelados na sala de estoque final e 01 para produtos acabados e congelados ou resfriados na sala de apresentação e vendas).

**\* Veículo utilizado:**

- Caminhão tipo furgão frigorífico.



## Utensílios

Quantidade	Descrição	Marca	Valor unitário	Valor total
100	Gancho de inox nº0		R\$ 9,50	R\$ 950,00
100	Gancho de inox nº4		R\$ 16,00	R\$ 1.600,00
4	Faca de desossa	Mundial 6"	R\$ 16,00	R\$ 64,00
4	Faca para corte em geral	Mundial 12"	R\$ 32,00	R\$ 128,00
4	Faca grande	Mundial 14"	R\$ 48,00	R\$ 192,00
2	Chaira	Mundial 12"	R\$ 18,00	R\$ 36,00
4	Estaleiro para defumação		R\$ 150,00	R\$ 600,00
4	Balde		R\$ 4,80	R\$ 19,20
10	Bandeja em fibra (pequena)		R\$ 4,10	R\$ 41,00
8	Bandeja em fibra (grande)		R\$ 25,50	R\$ 206,00
1	Panela inox pequena 35L		R\$ 118,70	R\$ 118,70
1	Panela inox grande 85L		R\$ 296,00	R\$ 296,00
1	Caldeirão inox pequeno 35L		R\$ 110,00	R\$ 110,00
1	Caldeirão inox grande 85L		R\$ 259,00	R\$ 259,00
5	Forma inox para apresuntado		R\$ 206,00	R\$ 1.030,00
5	Forma inox para presunto		R\$ 180,00	R\$ 900,00
Soma total dos utensílios				R\$6.549,00

Orçamento para construção da estrutura fabril = R\$ 113.000,00 (Construtora Consvale)  
 Veículo Caminhão F4000 ano 2001 Furgão com câmara fria = R\$ 75.000,00



## **MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS**

### **Sala de apresentação e vendas de produtos:**

- 01-Balcão alongado com lavatório (tamanho 2,00x0,60x1,00 de altura);
- 02-Prateleiras (3,00x0,60x2,00 de altura);
- 01-Balança digital (capacidade 15kg);
- 01 freezer;

### **Sala de desossa:**

- 01-Câmara fria fixa (tamanho 3,00x2,00x2,50 de altura)
- 01-Serra-fita (média);
- 01-Máquina de moer (capacidade 400kg/h);
- 01-Balcão alongado com lavatório (tamanho, 5,00x0,60x1,00 de altura)
- 02-Mesas (tamanho, 3,00x1,5x1,00 de altura)
- 01-Freezer (600litros);

### **Estoque de produtos acabados:**

- 02-Prateleiras (3,00x0,60x2,00 de altura)
- 01-Mesa (tamanho, 3,00x1,5x1,00 de altura)
- 01-Balcão alongado sem lavatório (4,00x0,60x1,00 de altura);
- 02-Embaladoras à vácuo (capacidade 15kg);
- 01-Balança digital (capacidade 15kg)
- 01-Freezer (600litros);
- 02 câmaras resfriada desmontáveis;

### **Estoque de condimentos e embalagens:**

- 02-Prateleiras (3,00x0,60x2,00 de altura);

### **Cozinha**

- 01-Balcão com lavatório (2,00x0,60x1,00 de altura);
- 01-Fogão industrial (4 saídas);
- 01-Armário (2,00x0,50x2,00 de altura);
- 01 mesa;

### **Sala de manipulação:**

- 01-Balcão alongado com lavatório (5,00x0,60x1,00 de altura);
- 01-Misturador (capacidade 200kg/h)
- 02-Mesas (3,00x1,5x1,00 de altura);
- 01-Balança digital (capacidade 100kg);
- 01-Balança digital (capacidade 03kg);
- 01-Refinador de carne industrial;
- 02-Canhões com funil (capacidade 10kg);



**Sala de tanques de descanso:**

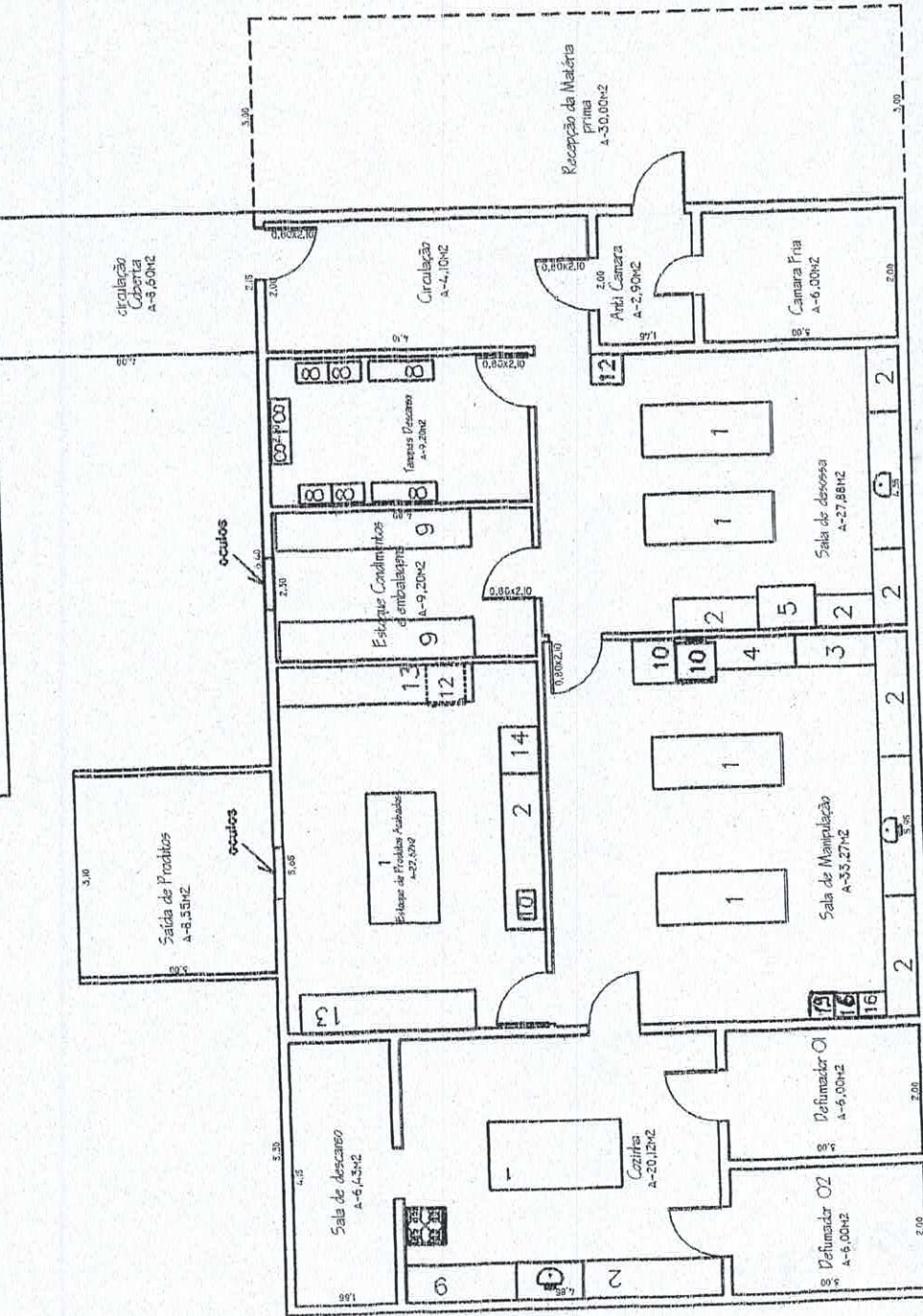
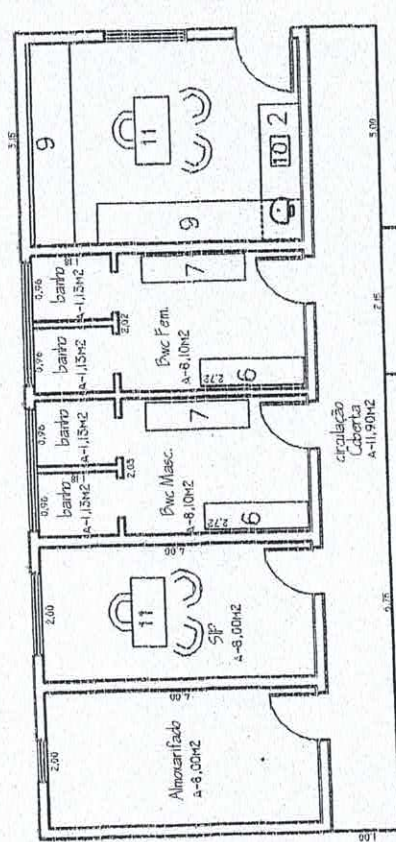
- 08-Tanques de descanso em inox (capacidade 150 litros);

**\*Utensílios**

- 100 ganchos pequenos;
- 100 ganchos grandes;
- 04 facas de desossa;
- 04 facas de cortes em geral;
- 04 facas grandes;
- 02 chairas;
- 04 estaleiros para defumação;
- 04 baldes;
- 10 bandeja pequenas em fibra pequenas;
- 08 bandeja grandes em fibra pequenas;
- 01 panela pequena em inox;
- 01 panela grande em inox;
- 01calderão pequeno em inox;
- 01calderão grande em inox;
- 05 formas em inox, para apresuntado;
- 05 formas em inox para presunto



# Croqui Planta baixa com layout



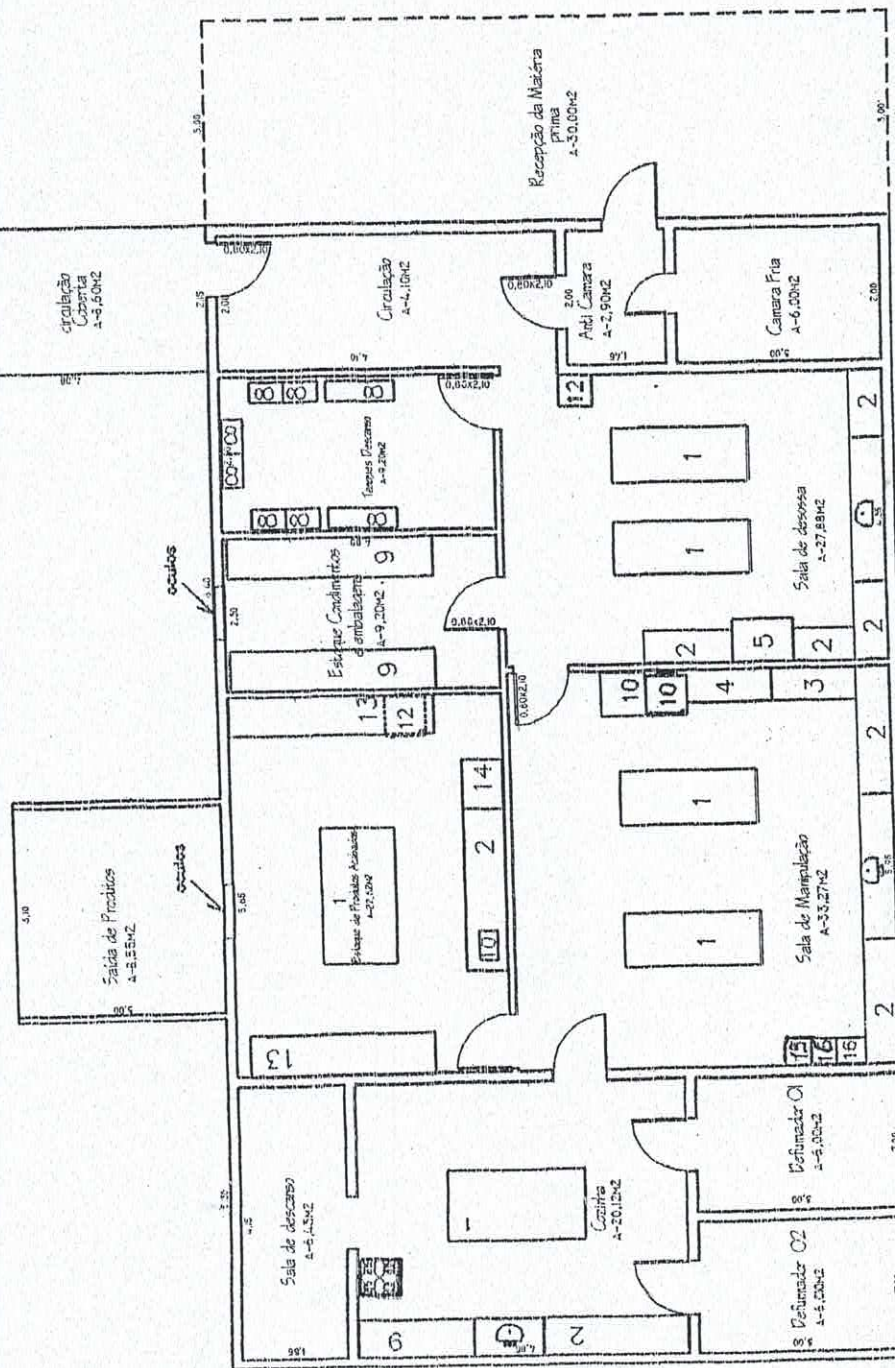
## Legenda:

- 01- mesa
- 02- balcão
- 03- misturador de carne
- 04- moedor de carne
- 05- serra fita
- 06- ropeiro
- 07- acento
- 08- tanques
- 09- prateleiras
- 10- balança digital
- 11- mesa para atendimento
- 12- Freezer
- 13- Câmara de resfriamento
- 14- Embalador a vacuo
- 15- Cutter
- 16- Canhão com funil



Planta baixa do apartamento 11, mostrando a distribuição dos cômodos e banheiros. O apartamento possui uma sala de estar com sofá e televisão, uma cozinha com armário e geladeira, dois banheiros (banho e wc), e dois quartos (quarto e quarto). A planta também indica a localização da porta de entrada e a circulação entre os cômodos.

- 01- mesa.
- 02- balcão
- 03- misturador de carne
- 04- moedor de carne
- 05- serra fita
- 06- ropeiro
- 07- acento
- 08- tanques
- 09- prateleiras
- 10- balança digital
- 11- mesa para atendimento
- 12- Freezer
- 13- Câmara de resfriamento
- 14- Embalador a vacuo
- 15- Cutter
- 16- Canhão com funil





## PESQUISA DE MERCADO

**Empresa.:** Industria de derivados de carnes Sanches Ltda

### **Produtos:**

\*Bacon , costelinha defumada , lombo defumado , lombo canadense, copa defumada , pernil defumado, kit feijoada, mortadela de carne suína, presunto, apresuntado , salame cracóvia, salame tipo italiano. Salame colonial, lingüiça calabresa industrial defumada para fatiar, lingüiça toscana , lingüiçinha pura de carne suína frescal,salsicha, etc .

- 1- Você tem o hábito de consumir produtos derivados de carne e, ou defumados?  
☐ sim                      ☐ não
- 2- Que tipo de derivados de carnes você prefere?  
☐ produtos defumados              ☐ produtos naturais      ☐ produtos embutidos  
☐ todas as opções
- 3- Qual o seu consumo médio mensal?  
☐ menos de 1 kg                      ☐ mais de 1 kg                      ☐ mais de 2 kg  
☐ mais de 5 kg                      ☐ mais de 10 kg
- 4- Na decisão de comprar o que você considera?  
☐ qualidade              ☐ marca                      ☐ preço  
☐ marca e qualidade                      ☐ qualidade e preço  
☐ tamanho do produto ou da embalagem ou quantidade.  
☐ apresentação do produto
- 5- Na implantação de uma industria de derivados de carne nesta cidade, com preço compatível com os demais concorrentes, poderá influenciar o consumo para você e sua família?  
☐ sim                      ☐ não
- 6- No caso de estabelecimento comercial você revenderia nosso produto em seu estabelecimento?  
☐ sim                      ☐ não
- 7- Qual nome lhe parece mais agradável?  
☐ Produtos Sanches              ☐ Mister Porco              ☐ Mister Suíno      ☐ Mister Pig

*Agradecemos sua colaboração, que será importante para eventual instalação de uma fábrica nesta cidade.*



IVAIPORÃ  
ESTADO DO PARANÁ  
LOTE: 2A  
ÁREA: 328,87m<sup>2</sup>



01

IVAIPORÃ

ACESSO SECUNDÁRIO

JARDIM ALEGRE



15b  
SUBESTAÇÃO DA COPEL  
MOTEL

15a  
STYLUS  
MOTEL





# CÂMARA DE VEREADORES DE IVAIPORÃ

ESTADO DO PARANÁ

COMISSÃO DE LEGISLAÇÃO, JUSTIÇA E REDAÇÃO  
COMISSÃO DE FINANÇAS E ORÇAMENTO

## PROJETO DE LEI Nº. 14/2007.

**Ementa:** Autoriza a concessão de Direito Real de Uso do Imóvel que especifica e dá outras providências.

### PARECER :

As Comissões acima referidas examinando em conjunto o Projeto de Lei em pauta, que foi redigido dentro das normas e regras gramaticais, não cabendo neste aspecto nenhum reparo a fazer, emitem parecer opinando pela sua aprovação.

Plenário Vereador Pedro Goedert, aos três dias do mês de abril do ano de dois mil e sete.

Edison José de Brito

Mário Hort

Roberto Balbino da Silva

Edivaldo A. Montanheri

Geovane Pedroso

Antônio Alves