



Estruturação de Planos de Negócios para Empreendimentos de Economia Solidária

PROJETO REDES SOLIDÁRIAS : Passos para a Sustentabilidade II
Edital Chamada Pública 001/2017 Modalidade B
Departamento de Economia Solidária
Secretaria Nacional de Inclusão Produtiva
Ministério da Cidadania

Encontro II

Estruturação de Plano de Negócio

Aula 2

Lei dos Rendimentos Decrescentes

Lei dos Custos Crescentes

Elaboração de Cenários Econômicos para Tomada de Decisão



Parte I - Lei dos Rendimentos Decrescentes

- Todo e qualquer processo produtivo se esgota no tempo
- Todas as estruturas de custos de um produto ou serviços se deterioram no decorrer do processo produtivo tornando os custos mais elevados
- Todo e qualquer recurso de produção se esgota tornando seu custo maior
- Todos os recursos de produção são esgotáveis daí a necessidade de suas revisões e alocações constantes

Apresentação da Tarefa Módulo I

- Cada instituição deverá:
- Apresentar um Canvas Model de Negócios



Recursos de Produção

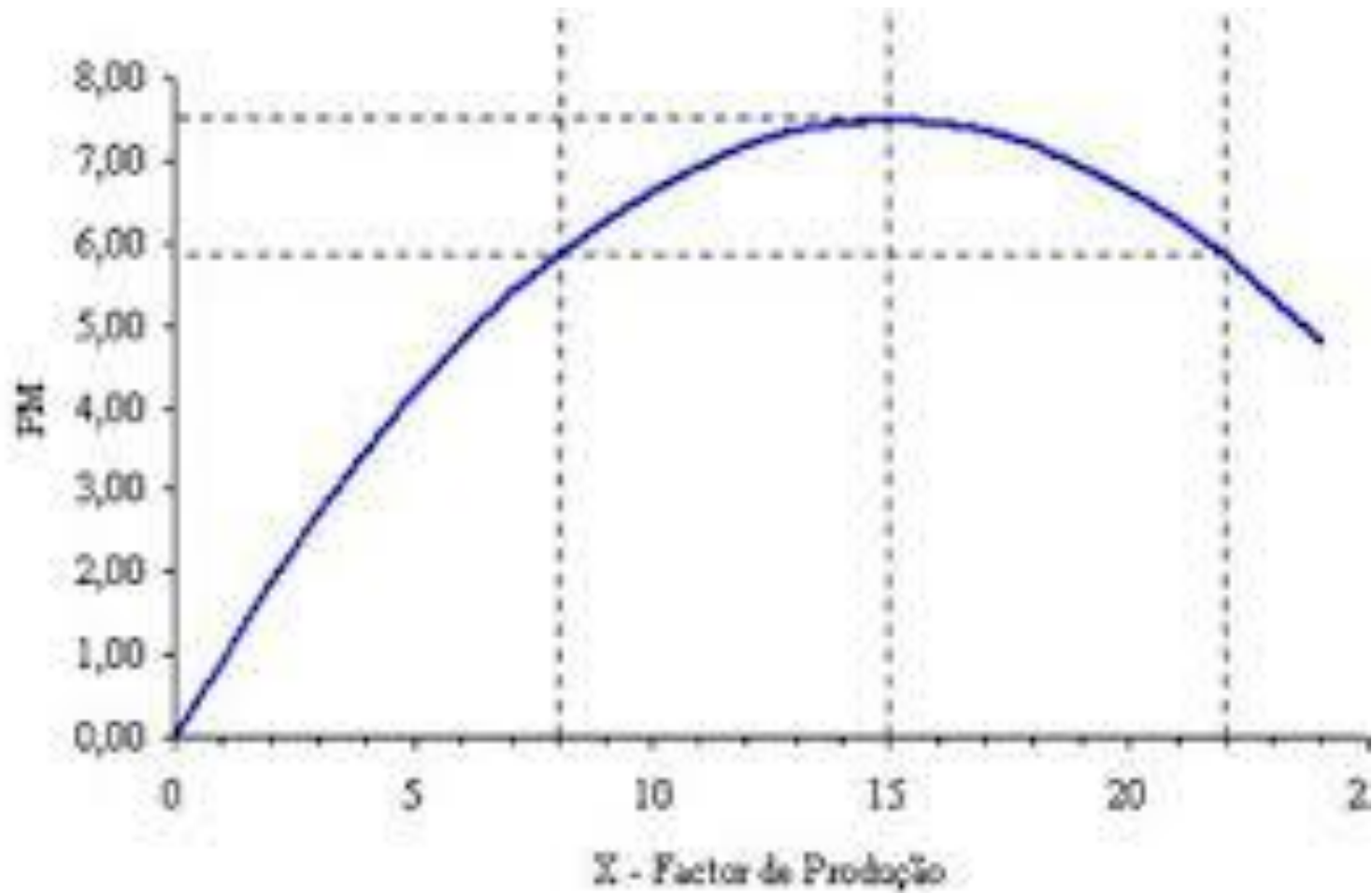
- Força de mão-de-obra (Recursos humanos);
- Máquinas e equipamentos
 - Tecnologia
 - Espaço
 - Energia
 - Logística
 - Capital
 - Insumos
 - Matérias primas



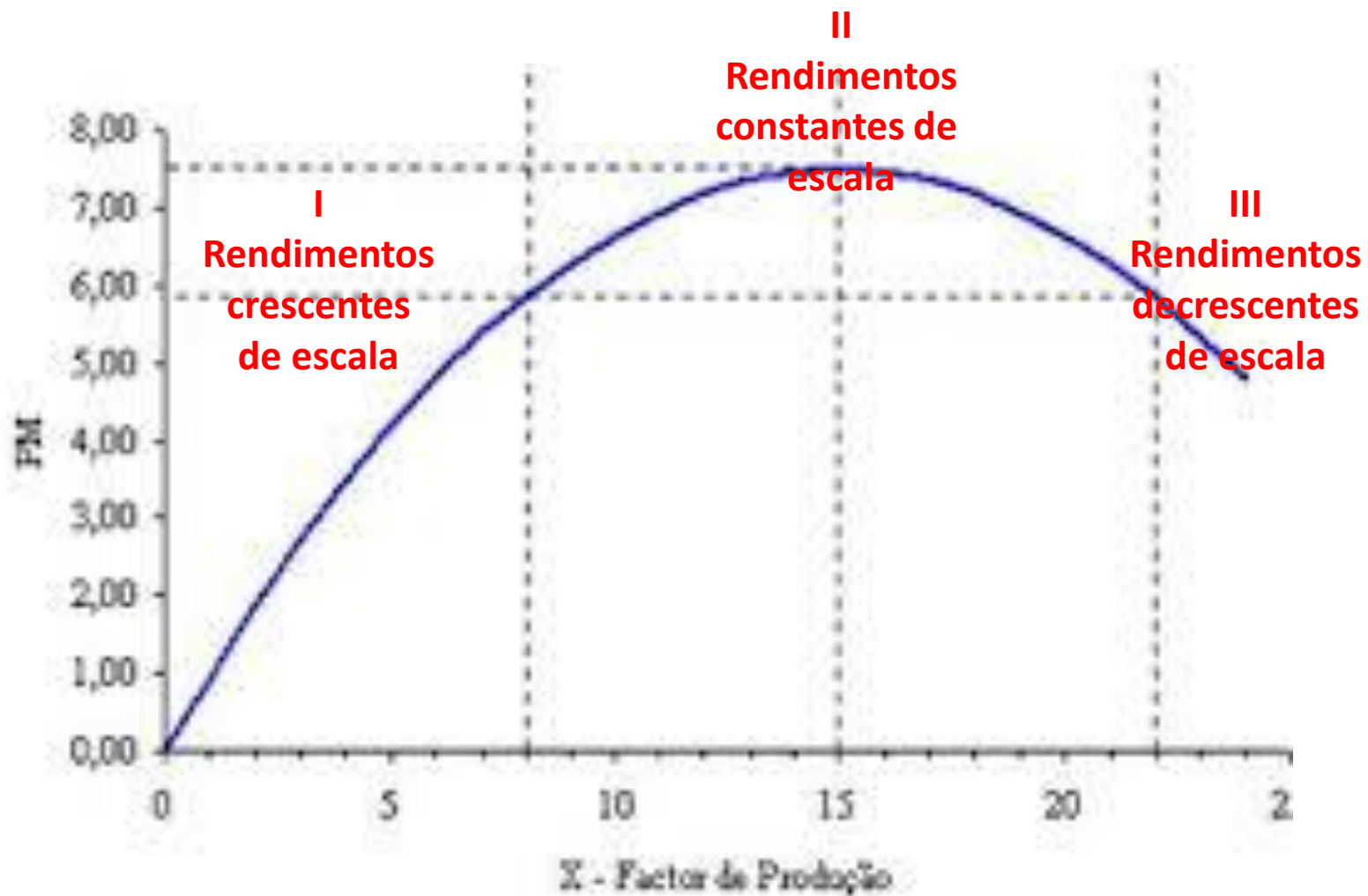
Recursos de Produção

- Força de mão-de-obra (Recursos humanos);
- Máquinas e equipamentos
 - Tecnologia
- Espaço
- Energia
- Logística
- Capital
- Insumos
- Matérias primas

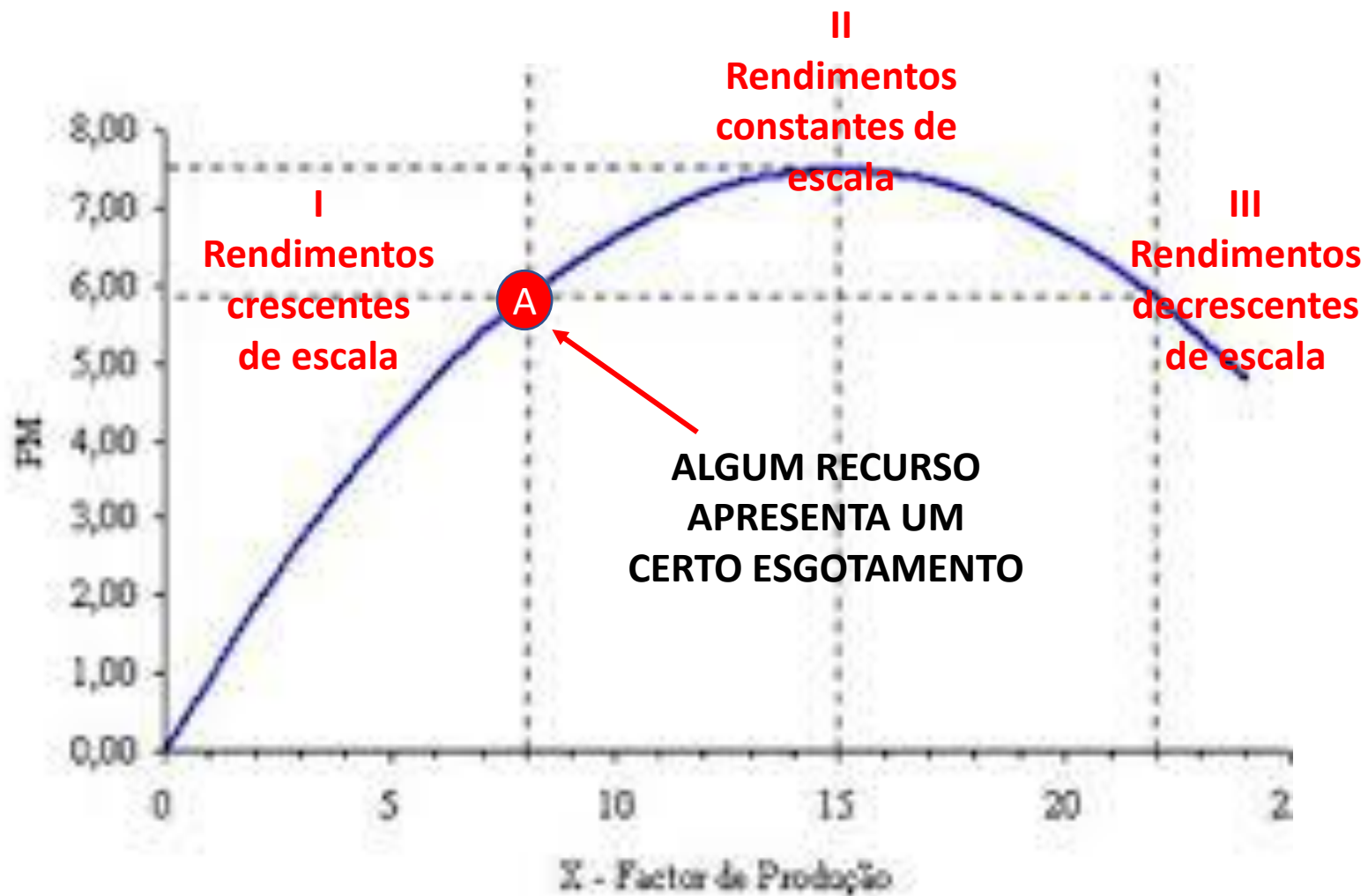
Esgotáveis



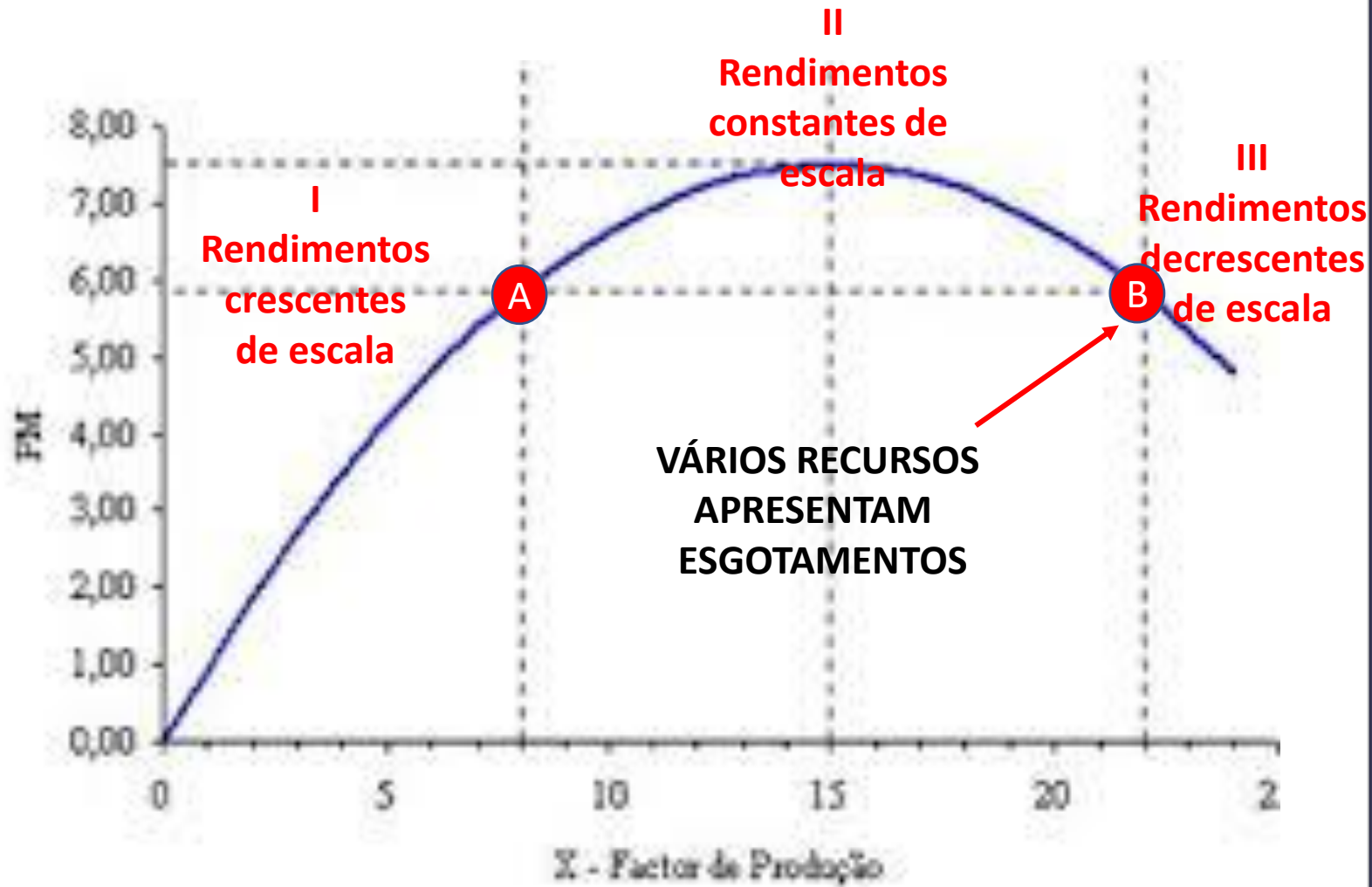
Lei dos
Rendimentos
Decrescentes



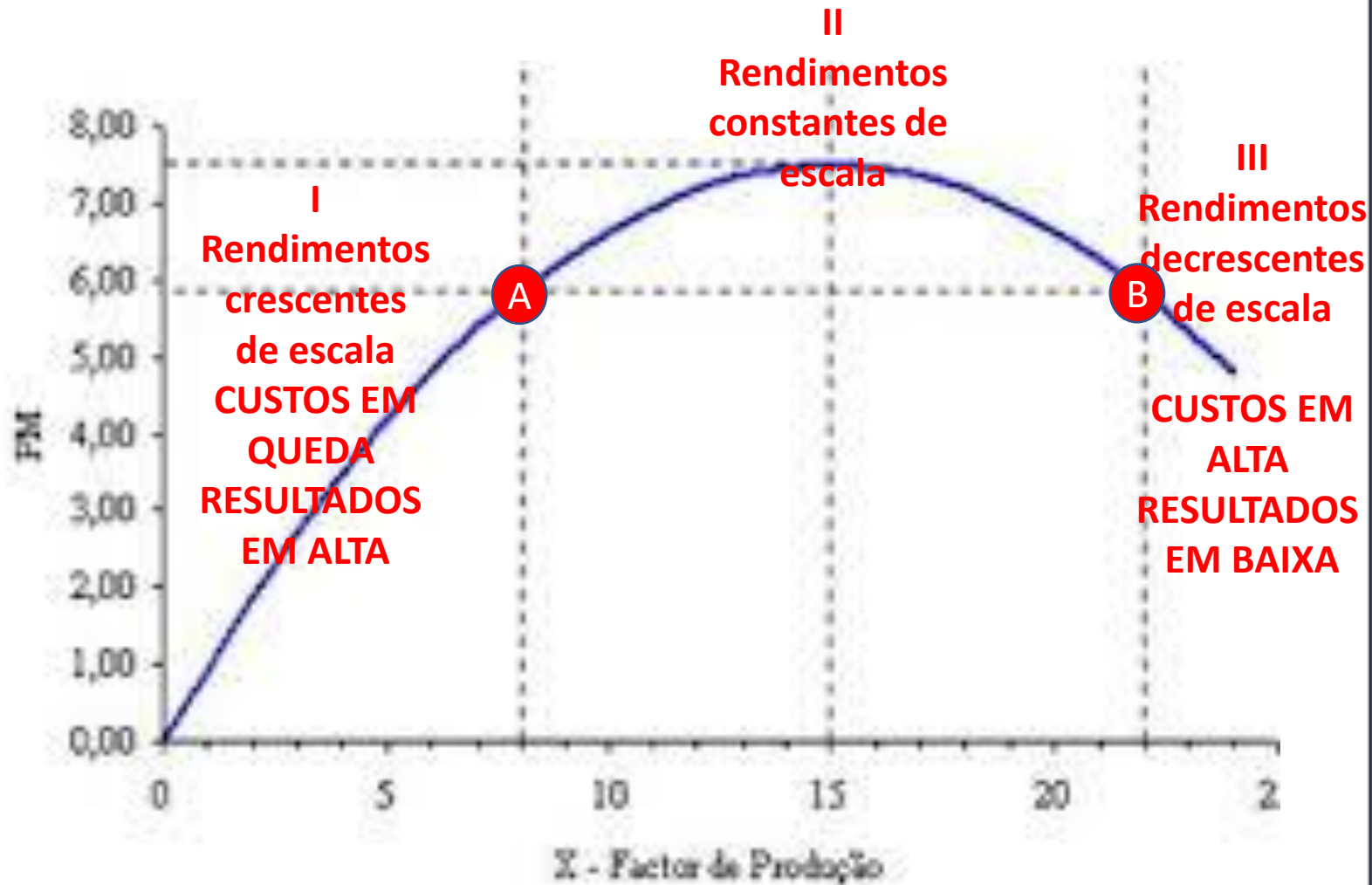
Lei dos
Rendimentos
Decrescentes



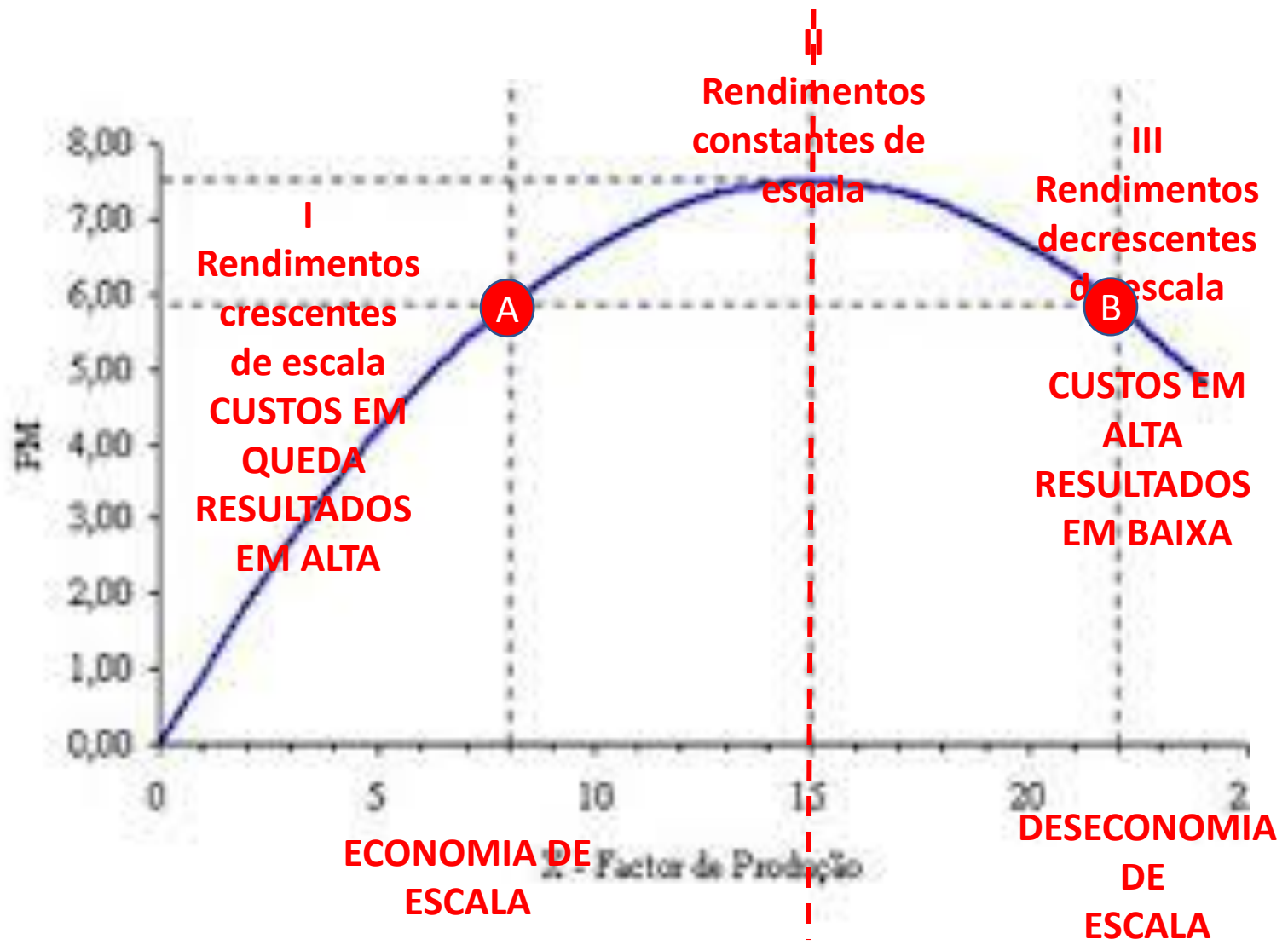
Lei dos Rendimentos Decrescentes



Lei dos Rendimentos Decrescentes



Lei dos Rendimentos Decrescentes



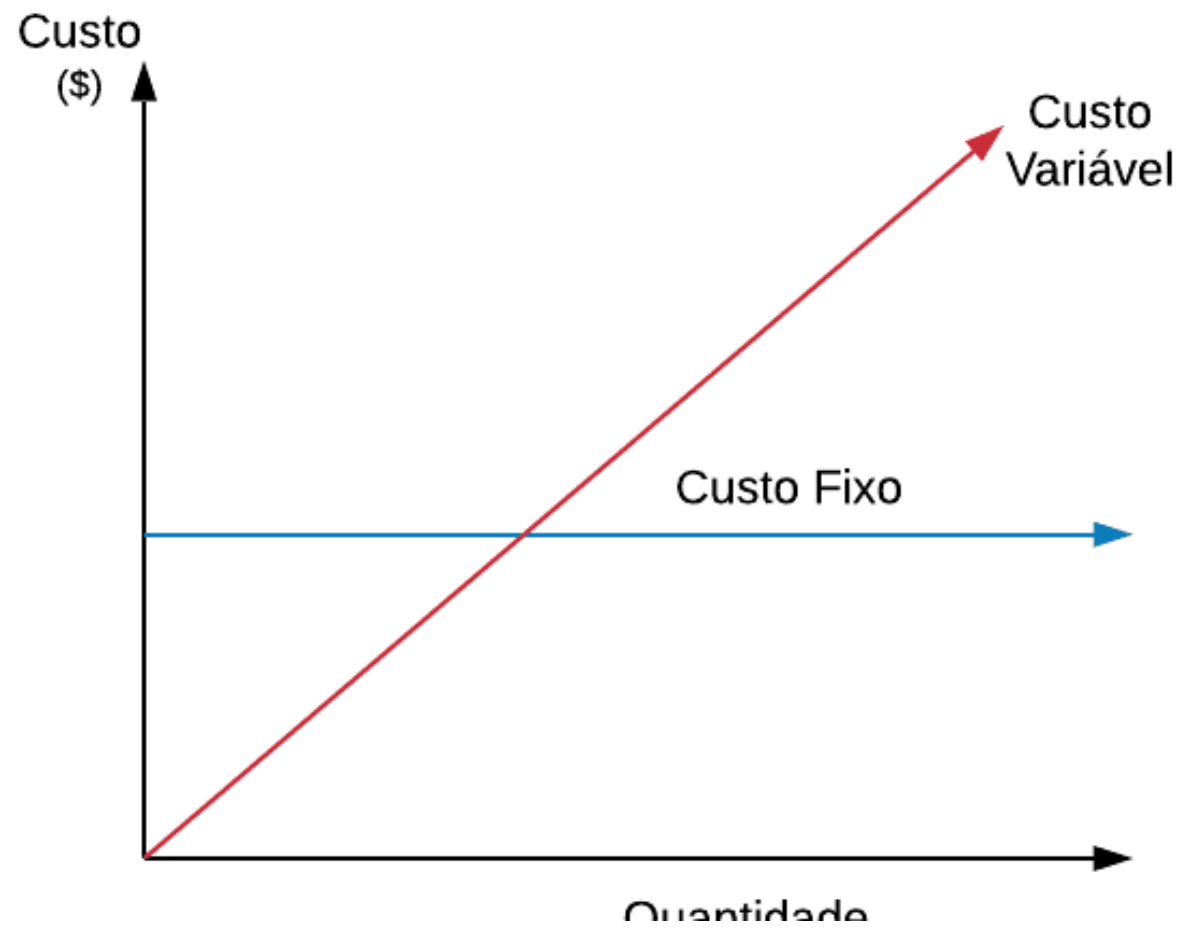
Lei dos Rendimentos Decrescentes

Parte II - Lei dos Custos Crescentes

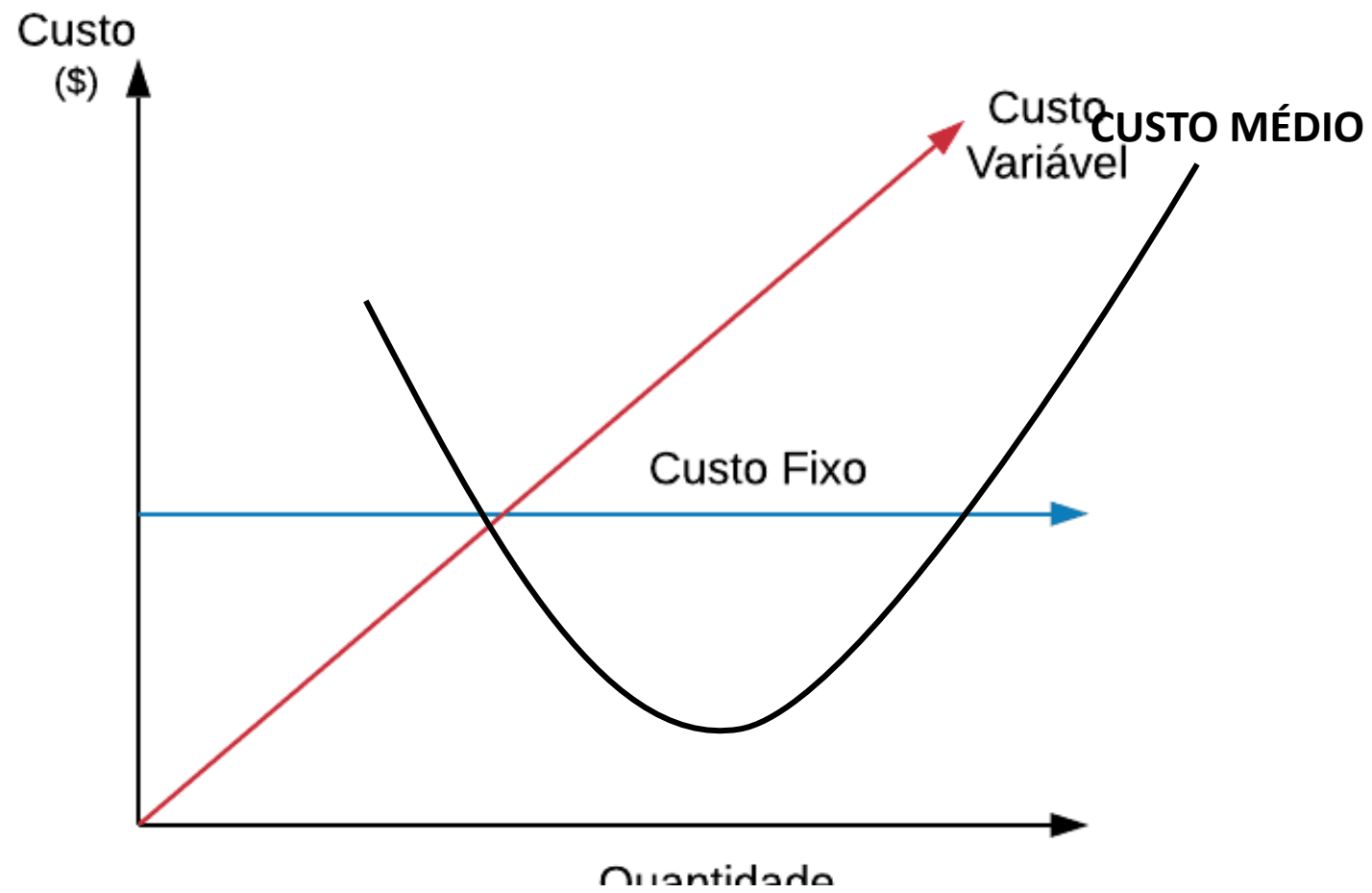
- Custo Fixo (indireto) = não variam no processo produtivo no curto prazo (Aluguel, Impostos, pessoal do administrativo, contador, advogado...)
- Custo Variável(direto) = variam no processo de produção
- (Matéria Prima, insumos, energia, FMO na produção, Água, tecnologia, equipamento, maquinas – depreciação, logística...)
- $CT = CF + CV$
- $CM = CT/PT$
- $CMg =$ variação do CT por unidade (lote) produzido à mais
- $RT = PT \times$ Preço médio
- $Resultado = RT - CT$
- $Preço = > CM$

Lei dos Custos Crescentes

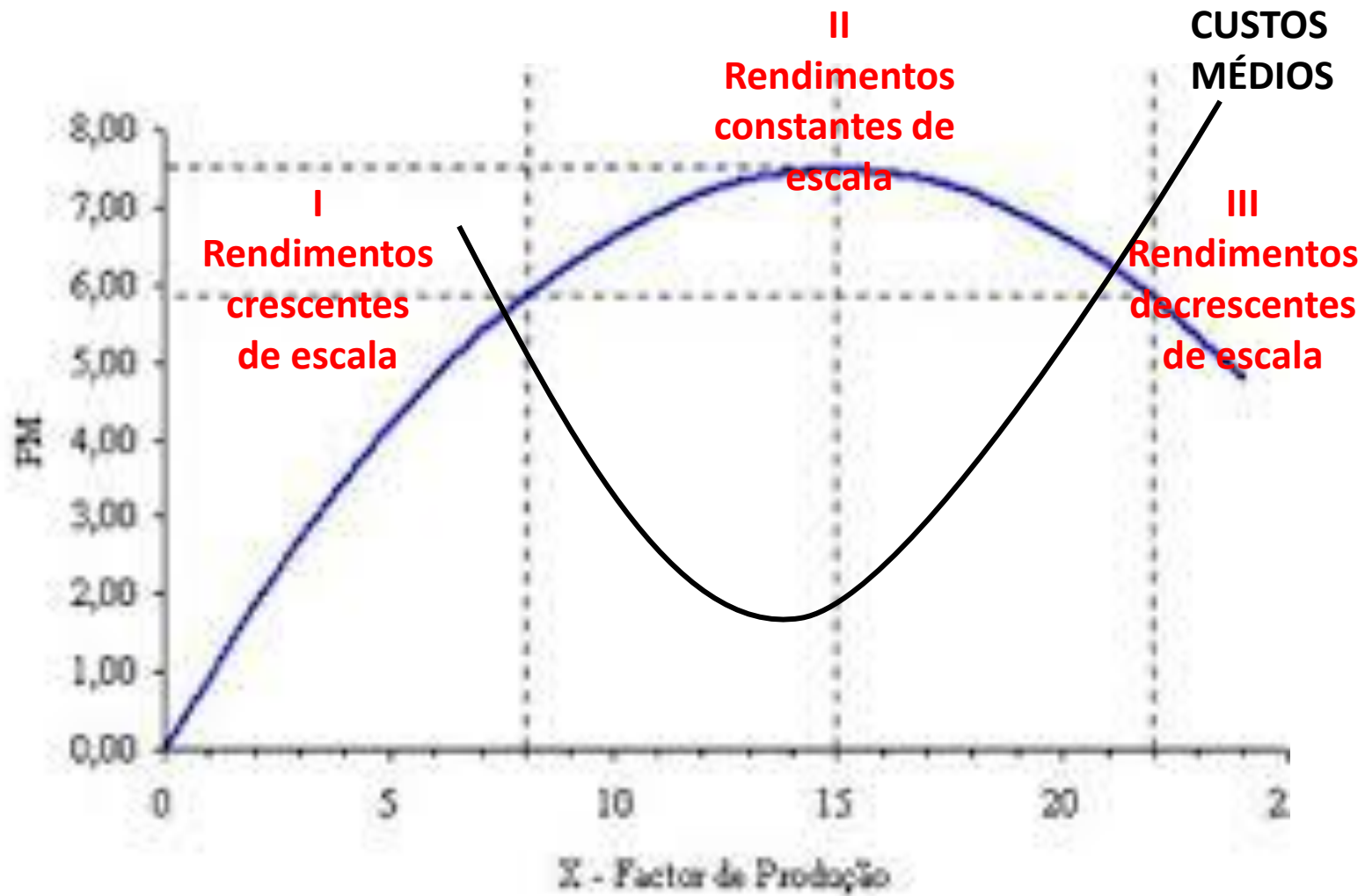
- Custo Fixo (indireto) = não variam no processo produtivo no curto prazo (Aluguel, Impostos, pessoal do administrativo, contador, advogado...)
- CUSTO VARIÁVEL(DIRETO) = VARIAM NO PROCESSO DE PRODUÇÃO
- (MATÉRIA PRIMA, INSUMOS, ENERGIA, FMO NA PRODUÇÃO, ÁGUA, TECNOLOGIA, EQUIPAMENTO, MAQUINAS – DEPRECIAÇÃO, LOGÍSTICA...)
- $CT = CF + CV$
- $CM = CT/PT$
- $CMg =$ variação do CT por unidade (lote) produzido à mais
- $RT = PT \times$ Preço médio
- $Resultado = RT - CT$
- $Preço = > CM$



Lei dos
Custos
Crescentes



Lei dos
Custos
Crescentes



Lei dos Rendimentos Decrescentes

Exercício para tomada de decisão em processos produtivos

Volume de Produção PT	Custos Fixos	Custos Variáveis	Custo Total CT = CF+CV	Custo Médio CT/PT	Receita Total Preço= 5,00	Resultados
0	10.500	0	10.500	0	0	(10.500)
1.000		1.500				
2.000		1.500				
3.000		2.700				
4.000		3.890				
5.000		5.700				
6.000		7.500				
7.000		10.000				
8.000		19.000				
9.000		25.000				
10.000		35.000				

Exercício para tomada de decisão em processos produtivos

1. Qual é o nível ótimo de produção e vendas?

Volume de Produção PT	Custos Fixos	Custos Variáveis	Custo Total CT = CF+CV	Custo Médio CT/PT	Receita Total Preço= 5,00	Resultados
0	10.500	0	10.500	0	0	(10.500)
1.000		1.500				
2.000		1.500				
3.000		2.700				
4.000		3.890				
5.000		5.700				
6.000		7.500				
7.000		10.000				
8.000		19.000				
9.000		25.000				
10.000		35.000				

Exercício para tomada de decisão em processos produtivos

2. Quais outras estratégias de custos para resultados mais positivos ?

Volume de Produção PT	Custos Fixos	Custos Variáveis	Custo Total CT = CF+CV	Custo Médio CT/PT	Receita Total Preço= 5,00	Resultados
0	10.500	0	10.500	0	0	(10.500)
1.000		1.500				
2.000		1.500				
3.000		2.700				
4.000		3.890				
5.000		5.700				
6.000		7.500				
7.000		10.000				
8.000		19.000				
9.000		25.000				
10.000		35.000				

Parte III – Elaboração de Cenários Econômicos

- Exercício de análise de cenários econômicos futuros. São elaborados para estruturação de Planos de Negócios.
 - Cenário Positivo = crescimento das vendas
 - Cenário Neutro = crescimento constante
 - Cenário Negativo = queda das vendas
 - Como apurar esses cenários?

Parte III – Elaboração de Cenários Econômicos

- Exercício de análise de cenários econômicos futuros. São elaborados para estruturação de Planos de Negócios.
 - Cenário Positivo = crescimento das vendas (%)
 - Cenário Neutro = crescimento constante
 - Cenário Negativo = queda das vendas (%)
 - Como apurar esses cenários?



- LEVANTAMENTO DE DADOS DA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO, DO CONSUMO LOCAL E/OU DO CONSUMIDOR ALVO, DINÂMICA DO CRESCIMENTO DA RENDA DO TERRITÓRIO E/OU DO CONSUMIDOR ALVO E DINÂMICA DOS HÁBITOS DE CONSUMO DO TERRITÓRIO E/OU DO CONSUMIDOR ALVO

FONTES DE INFORMAÇÕES:

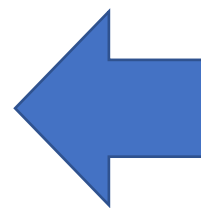
Fontes primárias: Performance do empreendimento
(ideal – últimos 3 anos)

Fontes secundárias: IBGE (municípios),
Organizações públicas de informações econômicas
do território, região metropolitana e/ou Estado



LEVANTAMENTO DE DADOS DA PRODUÇÃO E
COMERCIALIZAÇÃO, DO CONSUMO LOCAL E/OU DO
CONSUMIDOR ALVO, DINÂMICA DO CRESCIMENTO DA RENDA
DO TERRITÓRIO E/OU DO CONSUMIDOR ALVO E DINÂMICA DOS
HÁBITOS DE CONSUMO DO TERRITÓRIO E/OU DO
CONSUMIDOR ALVO

**Exercício: Levantamento
de informações e
elaboração do cenário
para seu
empreendimento que
será objeto do Plano de
Negócio**



LEVANTAMENTO DE DADOS DA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO, DO CONSUMO LOCAL E/OU DO CONSUMIDOR ALVO, DINÂMICA DO CRESCIMENTO DA RENDA DO TERRITÓRIO E/OU DO CONSUMIDOR ALVO E DINÂMICA DOS HÁBITOS DE CONSUMO DO TERRITÓRIO E/OU DO CONSUMIDOR ALVO

Próximo encontro

- Plano de Negócios
- Conceitos e estruturas

