



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
SÃO PAULO

Campus Presidente Epitácio

Elizangela Pereira

Fernando da Costa Fernandes

Jussara Rodrigues Cardoso

Majorí Maziero Garcia Machado

PLANO DE NEGÓCIO



Conserta Pra Mim
Prestadora de Serviços

Presidente Epitácio

2015

Elizangela Pereira
Fernando da Costa Fernandes
Jussara Rodrigues Cardoso
Majorí Maziero Garcia Machado

PLANO DE NEGÓCIO



Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à banca examinadora do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo, Campus Presidente Epitácio, como requisito à obtenção do título de Técnicos em Administração.

Orientadores: Prof. Antonio Marcos Tomé
Prof. Bruno Teremussi Neto
Prof. Douglas F. S. Godoy

Elizangela Pereira
Fernando da Costa Fernandes
Jussara Rodrigues Cardoso
Majorí Maziero Garcia Machado

PLANO DE NEGÓCIO



Conserta Pra Mim
Prestadora de Serviços

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à banca examinadora do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo, Campus Presidente Epitácio, como requisito à obtenção do título de Técnicos em Administração.

BANCA EXAMINADORA

Professor Bruno Teremussi Neto

Professor Douglas Fernando dos Santos Godoy

Convidado Cristiano Cervantes de O Domingos

Professor Marcelo Roberto Zorzan

Presidente Epitácio, 20 de julho de 2015.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos primeiramente a Deus pela vida e pela sabedoria dada a cada um de nós. Depois agradecemos uns aos outros, pois se não houvesse o trabalho em equipe, o companheirismo, a amizade e o empenho de cada um não existiria esse Plano de Negócio que aqui está.

Agradecemos aos nossos familiares, cônjuges e filhos, pelo apoio que nos foi dado em todos os momentos, nos dando motivação para chegar até o final, tendo paciência e nos acalmando em dias de estresse por conta das aulas mais difíceis.

Gostaríamos de agradecer também a todos os professores que conosco estiveram desde o primeiro dia de aula no primeiro módulo de nossos estudos, agradecemos por todo ensino dado, por todas as experiências de vida como administradores passados a nós em sala de aula, pela compreensão nos dias difíceis e cansativos que passamos para chegar onde estamos hoje. Destacamos aqui o agradecimento aos nossos professores orientadores que nos deram todo apoio e ensinamento para que conseguíssemos concluir essa etapa do curso que nos leva a uma nova etapa em nossas vidas profissionais, obrigada pela paciência Prof. Antônio Marcos Tomé, Prof. Bruno Teremussi Neto e Prof. Douglas Fernando dos Santos Godoy.

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	7
1.1. RESUMO.....	7
1.2. DADOS DOS EMPREENDEDORES.....	8
1.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	10
1.4. MISSÃO DA EMPRESA.....	10
1.5. VISÃO DA EMPREA.....	10
1.6. VALORES DA EMPRESA.....	10
1.7. SETOR DE ATIVIDADE.....	10
1.8. FORMA JURÍDICA.....	10
1.9. ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO.....	10
1.10. CAPITAL SOCIAL.....	10
1.11. FONTE DE RECURSOS.....	11
2. ANÁLISE DE MERCADO.....	12
2.1. ESTUDO DOS CLIENTES.....	12
2.2. ESTUDO DOS CONCORRENTES.....	19
2.3. ESTUDO DOS FORNECEDORES.....	19
3. PLANO DE MARKETING.....	23
3.1. DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇO.....	23
3.2. PREÇO.....	23
3.3. ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....	24
3.4. ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO.....	24
3.5. LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	24
4. PLANO OPERACIONAL.....	25
4.1. LAYOUT DO ARRANJO.....	25
4.2. CAPACIDADE PRODUTIVA /COMERCIAL / SERVIÇOS.....	26
4.3. PROCESSO OPERACIONAL.....	26
4.4. NECESSIDADE DE PESSOAL.....	27
5. PLANO FINANCEIRO.....	28
5.1. ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS.....	28
5.2. CAPITAL DE GIRO.....	29
5.3. INVESTIMENTOS PRÉ OPERACIONAIS.....	32
5.4. INVESTIMENTO TOTAL.....	32

5.5. ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL.....	33
5.6. ESTIMATIVA DE CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO.....	34
5.7. APURAÇÃO DO CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS.....	35
5.8. CUSTO COM MÃO DE OBRA MENSAL.....	37
5.9. ESTIMATIVA DO CUSTO DE DEPRECIAÇÃO.....	37
5.10. ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS.....	37
5.11. DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO.....	38
5.12. INDICADORES DE VIABILIDADE.....	39
5.12.1. Ponto de Equilíbrio.....	39
5.12.2. Lucratividade.....	39
5.12.3. Rentabilidade.....	40
5.12.4. Prazo de Retorno de Investimento.....	40
6. CONSTRUÇÃO DO CENÁRIO.....	41
7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	42
7.1. ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.....	42
8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.....	44
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	45
ANEXOS.....	46
ANEXO i.....	46

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O sumário executivo está organizado da seguinte maneira: primeiramente está sendo apresentado, resumidamente, o que é o empreendimento. Em seguida são apresentados os dados dos empreendedores e do empreendimento, qual a missão, a visão e os valores da empresa, seu setor de atividade e a forma jurídica, assim como o enquadramento tributário. Ainda no sumário executivo é apresentado o capital social e a fonte de recursos desse capital.

1.1. RESUMO

De acordo com o SEBRAE (2014), calcula-se que o Brasil possui cerca de 70 milhões de residências e 18 milhões de prédios comerciais e industriais. Deste total, estima-se que 80% necessitem de manutenção pelo menos uma vez ao ano. Com as obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), a realização da Copa do Mundo de 2014 e das Olimpíadas de 2016 no país, a construção civil teve um aumento significativo nos últimos 05 (cinco) anos e o setor imobiliário cresceu 28,8%.

De certo modo, o aquecimento do setor imobiliário tem se expressado também na cidade de Presidente Epitácio, localizada no Oeste do Estado de São Paulo. De acordo com o IBGE, em 2012, a cidade possuía aproximadamente 41 mil habitantes. Hoje, a cidade possui aproximadamente 43 mil habitantes. Este crescimento, em certa medida, reflete o aquecimento imobiliário. A cidade, de 05 (cinco) anos até hoje, lançou cerca de 3 (três) loteamentos. Estima-se que nos próximos anos, com estes loteamentos, a cidade conte com mais 400 residências.

Ao mesmo tempo em que se aumenta o número de residências e consequentemente de manutenção de residências, não se verifica, na cidade de Presidente Epitácio, empresas formalizadas capazes de concentrar e oferecer serviços de reparos domésticos a estes consumidores. Por isso, muitas vezes, os consumidores precisam recorrer a prestadores de serviço autônomos ou não legalizados, o que pode comprometer a qualidade do serviço prestado.

Todos estes dados apresentados até aqui reforçam a necessidade de uma empresa de prestação de serviços residenciais com mão de obra especializada. A “Conserta Pra Mim” vem ao mercado de Presidente Epitácio, com mão de obra qualificada para fazer pequenos reparos domésticos, tais como: Instalação, manutenção e/ou reparos de pintura, hidráulica, elétrica e construção, com dois

diferenciais: um automóvel personalizado para melhor atender os clientes com mais agilidade e qualificação, e a forma de pagamento com cartão. O principal objetivo é de oferecer ao cliente um serviço qualificado e garantido com a mais rápida eficiência, confiança e transparência do serviço prestado.

Indicadores de viabilidade	Valor
Lucratividade	6,94 %
Rentabilidade	32,60 % ao ano
Prazo de retorno do investimento	03 anos
Ponto de Equilíbrio (PE)	R\$ 16,149,40

1.2. DADOS DOS EMPREENDEDORES

Sócio 01

Dados Pessoais

Nome: Fernando da Costa Fernandes

Endereço: Rua Rio Branco nº25-36

Cidade/Estado: Presidente Epitácio – São Paulo

Telefone 01: (18) 3281-5102

Telefone 02: (18) 98100-2015 / (18) 98800-2015

Casado, 32 anos, natural de Londrina-Paraná.

Experiências Profissionais

Sua última atuação profissional foi como assistente administrativo na empresa Energisa - Distribuidora de energia, no período de 2012 a 2015. Anteriormente trabalhou como vendedor na empresa Esquadria Lenar, no período de 2006 a 2012, como auxiliar de construção civil, no período de 2003 a 2006, e como auxiliar de Calheiro, no período de 2001 a 2003.

Formação Acadêmica

Formado como eletricitista residencial pelo SENAI e técnico em Administração com aperfeiçoamento em Pesquisa de Marketing e Excel avançado no IFSP Campus Presidente Epitácio.

Atribuição do Sócio 01

Pela grande experiência em construção civil realizará os reparos, instalações e/ou manutenções e também orçará o serviço que será executado.

Sócio 02

Dados Pessoais

Nome: Majorí Maziero Garcia Machado

Endereço: Av Tibiriçá nº15-54

Cidade/Estado: Presidente Epitácio - São Paulo

Telefone 01: (18) 3281-2000

Telefone 02: (18) 98196-5984

Casada, 25 anos, natural de Jacarezinho-Paraná.

Experiências profissionais

Sua última atuação profissional foi como auxiliar Administrativa na empresa Imobiliária Castelo no período de 2013 a 2015, anteriormente atuou como analista Júnior na empresa Yoki Alimentos, no período de 2011 a 2013, e como vendedora na empresa Belas Artes Presente e Papelaria, no período de 2009 a 2010.

Formação Acadêmica

Formada pela escola de aperfeiçoamentos SIGMA em Montagem e Manutenção de Computadores e pelo IFSP, campus Presidente Epitácio, em Técnico em Administração com aperfeiçoamento em Pesquisa de Marketing e Excel Avançado.

Atribuição do Sócio 02

Pela experiência com atendimento e informática, ficará responsável pelo atendimento e o agendamento das ordens de serviço, requisições para compra de materiais e cuidará do financeiro da empresa.

1.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome	Conserta Pra Mim
Razão Social	<i>Fernandes Machado LTDA ME</i>
CNPJ	<i>88.907.782/0001-15</i>

1.4. MISSÃO DA EMPRESA

Oferecer soluções em reparos, manutenções e/ou instalações com segurança e responsabilidade para a sociedade epítaciana, sempre valorizando nossos colaboradores e clientes.

1.5. VISÃO DA EMPRESA

Alcançar a excelência na prestação de serviços, com o propósito de se tornar a maior empresa do ramo no Brasil.

1.6. VALORES DA EMPRESA

Honestidade, qualidade, transparência e responsabilidade social.

1.7. SETOR DE ATIVIDADE

Prestação de Serviços.

1.8. FORMA JURÍDICA

Sociedade Limitada.

1.9. ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Optante pelo Simples Nacional.

1.10. CAPITAL SOCIAL

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de Participação
Sócio 1	Fernando da Costa Fernandes	R\$ 50.000,00	50%
Sócio 2	Majorí Maziero G. Machado	R\$ 50.000,00	50%
Total		R\$ 100.000,00	100 %

1.11. FONTE DE RECURSOS

- ✓ *Sócio 01:* Venda de um carro próprio, Gol G6 Ano 2013, no valor de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) e empréstimo de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) na Caixa Econômica Federal, a ser pago em 24 parcelas.
- ✓ *Sócio 02:* Venda de um terreno próprio, localizado no bairro Village Lagoinha com 800 m², no valor de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais).

2. ANÁLISE DE MERCADO

Para que o negócio proposto possua um maior nível de confiança no êxito e sucesso, foi preparado um questionário que objetiva analisar com maior precisão o mercado no qual este será inserido e o quanto a Conserta Pra Mim possui de aceite e necessidade na cidade de Presidente Epitácio.

Desta maneira, é possível identificar o que o público alvo quer e qual a real intenção de utilizar os serviços propostos pelo negócio, o que traria um maior número de clientes e conseqüente sucesso para a empresa.

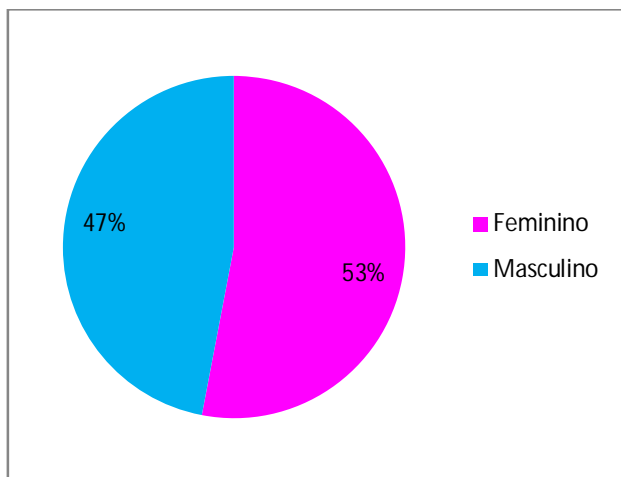
2.1. ESTUDO DOS CLIENTES

Para realização da análise de mercado foram realizadas 100 (cem) entrevistas para levantamento da amostragem dos dados (ANEXO i). Segundo dados coletados pelo IBGE (2014), a cidade de presidente Epitácio possui uma população estimada de 43.348 habitantes esta maneira a pesquisa compreende 0,23% da população total da cidade para a qual o negócio é proposto.

A pesquisa foi aplicada de maneira aleatória, com um questionário composto de 10 (dez) questões (ANEXO i), das quais oito são de múltipla escolha e duas são questão abertas, sendo que foi necessário desconsiderar uma destas por apresentar dificuldade no entendimento e preenchimento pelos entrevistados.

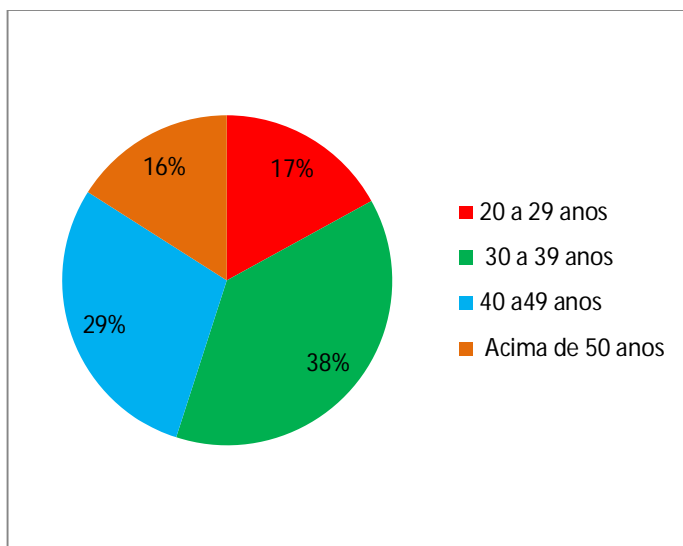
O questionário possui as primeiras cinco questões com o intuito de caracterização do entrevistado e definição mais qualificada do público alvo, já as cinco últimas questões possuem enfoque direto na pesquisa, o que possibilitou: a) definir quais os serviços que serão mais requisitados para atender as necessidades do público; b) qual o foco para a prestação de serviço (especialidade desejada, ex. Eletricista, pedreiro); c) melhor e mais eficiente maneira de lidar com o financeiro da empresa, no que se refere ao recebimento dos serviços. Com esta análise foi possível identificar qual a carência presente na cidade e direcionar o negócio para obtenção do sucesso.

Desta maneira, após realizar a tabulação e análise dos dados coletados, foi possível elaborar os gráficos apresentados a seguir.

Gráfico 1 - Gênero

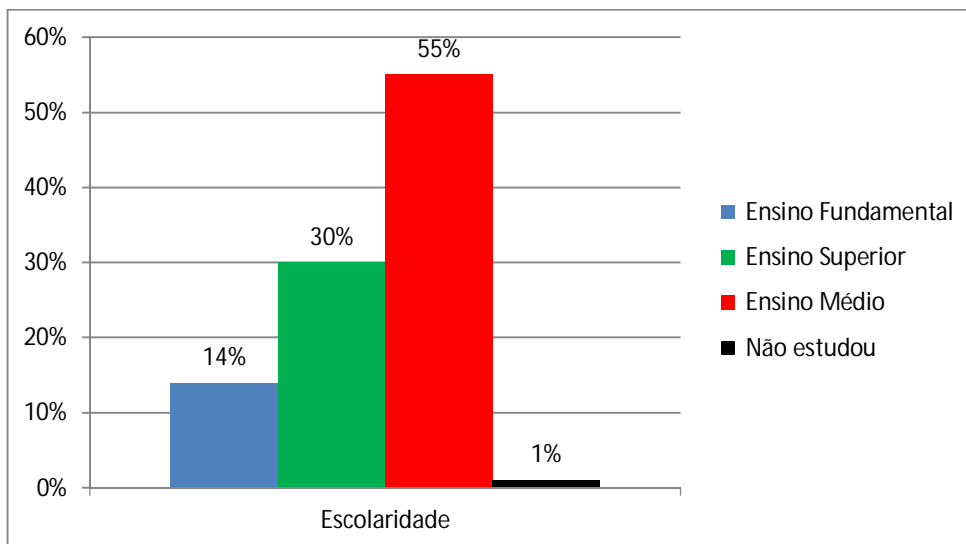
Fonte: o próprio autor

O Gráfico 1 mostra o Gênero dos entrevistados, onde 53% são mulheres e 47% são homens. Aqui podemos verificar que nosso público-alvo não terá uma distinção entre o sexo feminino e masculino.

Gráfico 2 - Faixa Etária

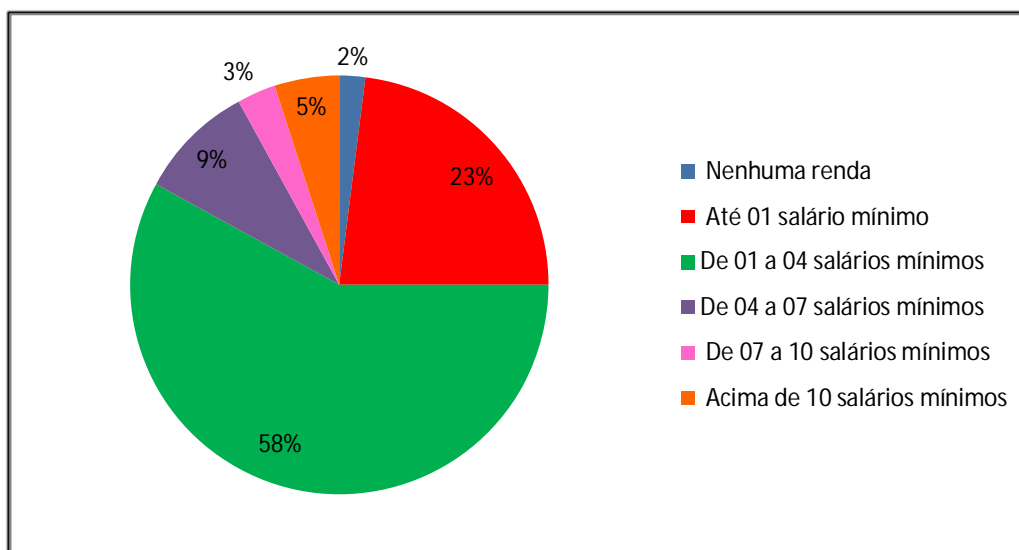
Fonte: o próprio autor

O Gráfico 2 mostra a faixa etária dos entrevistados, onde 17% estão entre 20 e 29 anos, 38% entre 30 e 39 anos, 29% entre 40 e 49 anos e 16% acima dos 50 anos. Em virtude da aprovação da contratação de nossos serviços, a pesquisa nos mostra que a maioria dos nossos clientes está na faixa etária entre 30 e 49 anos, somando um total de 67%.

Gráfico 3 - Escolaridade

Fonte: o próprio autor

O Gráfico 3 representa a escolaridade dos entrevistados visando apenas uma maior caracterização do entrevistado, sendo que 1% não é alfabetizado, 14% cursaram até o Ensino Fundamental, 55% o Ensino Médio e 30% o Ensino Superior.

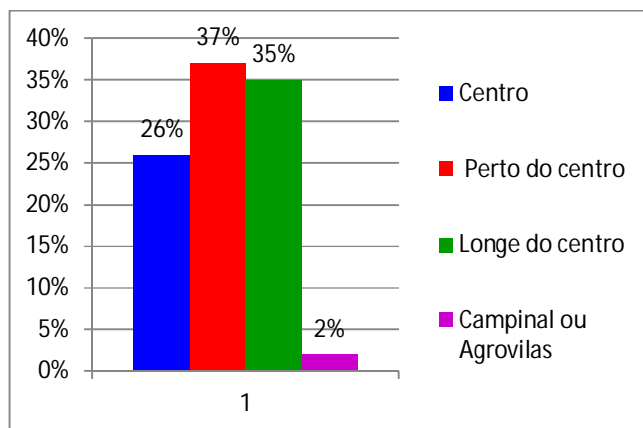
Gráfico 4 - Renda Familiar

Fonte: o próprio autor

O Gráfico 4 representa a renda familiar dos entrevistados, onde 2% não possuem nenhuma renda, 23% possuem até 1 salário mínimo, 58% entre 1 e 4 salários, 9% entre 4 e 7 salários, 3% entre 7 e 10 salários e 5% acima de 10 salários

mínimos. Visto que nossa empresa objetiva realizar reparos de pequena monta, podemos dizer que nossos clientes possuem uma renda de no mínimo 1 (um) salário mínimo e chegando a no máximo 4 (quatro) salários mínimos, que somam 81% dos entrevistados.

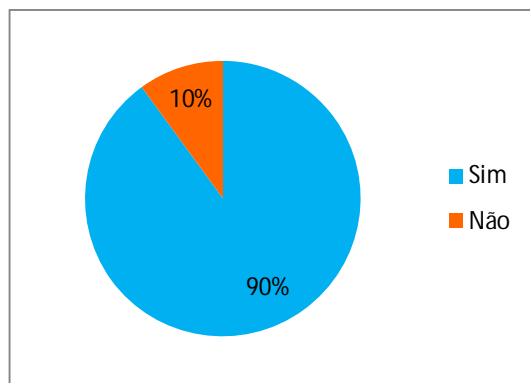
Gráfico 5 - Residência



Fonte: o próprio autor

O Gráfico 5 representa onde residem os entrevistados, onde 26% residem no centro, 37% perto do centro, 35% longe do centro e 2% residem no Campinal ou Agrovilas, observando assim que a localização do nosso empreendimento estará bem próximo de nossos clientes, pois 63% residem no centro, ou perto do centro.

Gráfico 6 - Contrataria um técnico?

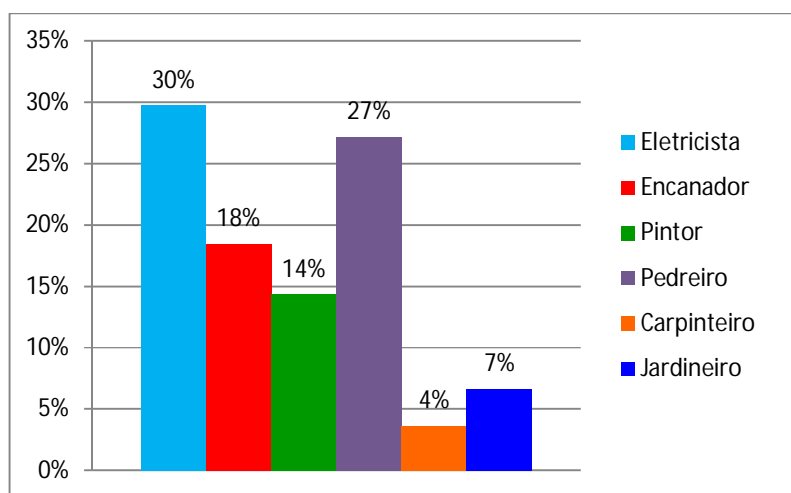


Fonte: o próprio autor

O Gráfico 6 representa o interesse em contratar um técnico para realizar reparos, instalações e/ou manutenções em residências, onde foi possível observar o expressivo aceite para a abertura do empreendimento em Presidente Epitácio, visto

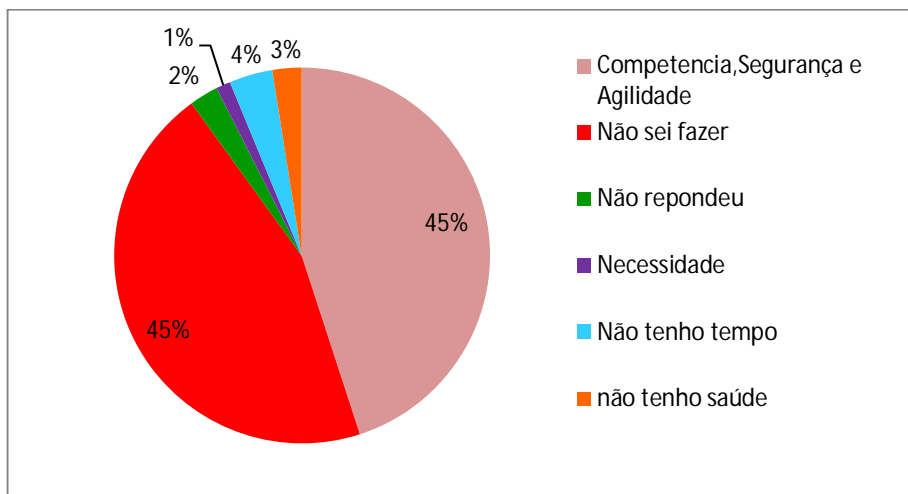
que 90% contratariam os nossos serviços e somente 10% não contratariam. Estes tiveram as respostas seguintes desconsideradas, visto que as questões seguintes fazem parte do público com aceite. Podemos dizer que os motivos pelo qual essas pessoas não contratariam a empresa para a realização dos serviços, sejam por ter conhecimento técnico e realizar os próprios reparos, instalações e/ou manutenções residenciais, por não possuir renda suficiente para pagar um técnico, ou então por ter um de nossos concorrentes indireto como seu prestador de serviços de confiança.

Gráfico 7 - Profissionais mais requisitados



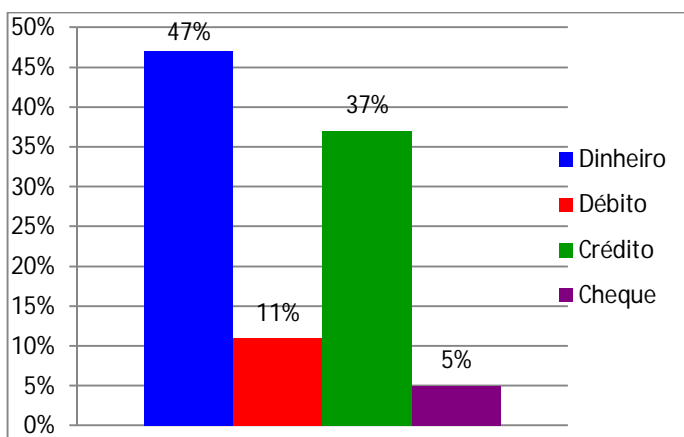
Fonte: o próprio autor

O Gráfico 7 objetivou analisar quais os profissionais mais requisitados para realizar reparos, instalações e/ou manutenções em residências, sendo que foi possível observar que os serviços de eletricista, com 29,6%, e pedreiro, com 27%, serão os mais requisitados em nosso empreendimento, seguido de encanador, com 18,4% das solicitações e pintor, com 14,8%. O que observamos também é que os serviços de jardineiro e carpinteiro não são muito requisitados. Desta maneira, ficou decidido que a empresa não oferecerá estes serviços, para que os demais possam ser realizados com uma maior qualificação.

Gráfico 8 – Por que contrataria um técnico?

Fonte: o próprio autor

O Gráfico 8 apresenta os motivos pelos quais os entrevistados contratariam um técnico para realizar reparos, instalações e/ou manutenções em suas residências e observamos que a maioria contrataria pelo fato de não saber fazer, com 45%, ou pela competência, segurança e agilidade do serviço realizado pelo profissional especializado, também com 45%. Houve também 1% que contrataria pela necessidade, 4% porque não têm tempo e 3% porque não possui saúde pra realizar os serviços.

Gráfico 9 - Forma de pagamento

Fonte: o próprio autor

No Gráfico 9, a pesquisa nos mostra que mesmo havendo outras formas de

pagamento para a facilidade dos clientes, a maioria dos entrevistados optariam por pagar o serviço realizado à vista, com dinheiro, sendo 47%. Em seguida, com 37%, são os que preferem pagar à prazo com cartão de crédito, e existem aqueles que optaram em pagar à vista com cartão de débito, sendo 11% dos entrevistados. Analisando as respostas dessa questão, chegamos a conclusão que não será inserido em nossa forma de pagamento o cheque, pois apenas 5% dos entrevistados foram optantes deste. Assim, podemos observar que o nosso diferencial na forma de pagamento teve um grande aceite, pois a maioria dos entrevistados, 48%, optou por pagar com cartão, tanto no débito quanto no crédito.

Depois de analisar os resultados podemos dizer que a maioria dos epitacianos entrevistados contratariam os serviços oferecidos pela Conserta Pra Mim. Observamos também que os três tipos de mão de obra mais requisitados foram pedreiro, encanador e eletricista, o que nos ajudou a reconhecer o que devemos realmente oferecer para os clientes. Na grande maioria contratariam a empresa porque não sabem realizar o serviço ou porque confiam que um técnico realizará o serviço com mais segurança e qualidade.

2.2. ESTUDO DOS CONCORRENTES

Após análise de mercado, foi possível verificar uma carência no setor de prestação de serviço, identificando que não existem em Presidente Epitácio concorrentes formalizados no molde desta organização . Porém foram identificados trabalhadores autônomos que atuam especificamente em cada uma das áreas em que atenderemos, como pedreiro, eletricista, pintor e encanador, caracterizando-se como nossa concorrência indireta.

Esses concorrentes se diferem da “Conserta Pra Mim” na realização dos serviços, na forma de pagamento e também no preço cobrado. Eles realizam todo tipo de serviço, desde os pequenos reparos até as grandes construções que a organização proposta não atenderá. A forma de pagamento é um dos mais fortes diferenciais do nosso empreendimento, pois os autônomos cobram de acordo com o grau de conhecimento que o profissional tem com o cliente em que está atendendo, se é um cliente conhecido de longa data, a forma de pagamento pode ser a prazo, sem a necessidade de cheque, cartão ou qualquer tipo de nota promissória que garanta o pagamento. Mas na maioria das vezes o pagamento é à vista, em dinheiro, após o término do serviço solicitado.

Outro ponto a ser destacado é o preço cobrado por um técnico autônomo, pois segue as mesmas regras da forma de pagamento, eles cobram através da afinidade com o cliente e não possui nenhum critério de padronização de preço.

2.3. ESTUDO DOS FORNECEDORES

Foi feita uma análise entre as empresas que existem na cidade juntamente com as empresas que atendem através de *web sites*, para que fosse possível verificar qual seria a mais favorável para o nosso negócio. Foram realizados orçamentos através de contato telefônico, pessoalmente e/ou através do site da empresa apresentando uma pequena diferença entre os concorrentes. Após essa análise, concluímos que os fornecedores apresentados a seguir foram escolhidos por oferecerem formas de pagamento variadas, rapidez e agilidade na entrega dos produtos e sendo assim os recursos estarão circulando em nossa própria cidade.

Fornecedor 1

Estância Madeiras e Construção

Av. Tibiriçá, 19-41 - Centro

Presidente Epitácio - SP

CEP 19470-000

Telefone (18) 3281-7052

E-mail: estancia.epitacio@uol.com.br

Fornecedor de ferramentas em geral

Forma de pagamento: à vista ou em até 12 (doze) vezes sem juros

Pronta Entrega.

Fornecedor 2

GC Parafusos e Ferramentas

Rua Emídio de Lima Paes, 01-69 - Centro

Presidente Epitácio – SP

CEP 19470-000

Telefone (18) 3281-2072

E-mail: grupo.cavalcante@ig.com.br

Fornecedor de ferramentas em geral

Forma de pagamento: à vista ou à prazo para 30 (trinta) dias

Pronta entrega.

Fornecedor 3

Eletroeste Materiais Elétricos

Av. Presidente Vargas, 21-20 - Centro

Presidente Epitácio – SP

CEP 19470-000

Telefone (18) 3281-1103

E-mail eletroestepitacio@hotmail.com

Fornecedor de materiais elétricos em geral

Forma de pagamento: à vista ou em até 06 (seis) vezes sem juros

Pronta entrega.

Fornecedor 4

Magazine Luiza

Av. Presidente Vargas, 11-61 - Centro

Presidente Epitácio – SP

CEP 19470-000

Telefone (18) 3281-3613

Site: www.magazineluiza.com.br

Fornecedor de equipamentos eletrônicos

Forma de pagamento: à vista ou em até 12 (doze) vezes sem juros

Pronta entrega ou sob encomenda com até 15 (quinze) dias uteis para entrega.

Fornecedor 5

Epimaq

Av. Presidente Vargas, 9-37 - Centro

Presidente Epitácio – SP

CEP 19470-000

Telefone (18) 3281-5145

E-mail: epi-maq_@hotmail.com

Fornecedor de móveis para escritório

Forma de pagamento: à vista ou em até 06 (seis) vezes sem juros

Pronta entrega.

Fornecedor 6

Caiado Veículos – Concessionária FIAT

Av. Tiradentes, 726 – Centro

Presidente Venceslau – SP

CEP 19400-970

Telefone (18) 3272-9300

E-mail: fernandogomes@viviane.com.br

Fornecedor de um automóvel

Forma de pagamento: à vista ou financiado (36 (trinta e seis) vezes)

Pronta entrega ou sob encomenda com até 30 (trinta) dias uteis para entrega.

Fornecedor 7

EcoX

Av. Duque de Caxias, 445 - Calmon Viana

São Paulo – SP

CEP 08561-130

Telefone (11) 4634-8585

E-mail: elton.freitas@ecox.com.br

Fornecedor da personalização do automóvel

Forma de pagamento: à vista ou em até 03 (três) vezes sem juros

Entrega em até 30 (trinta) dias uteis.

Fornecedor 8

DE MEO

Rua Largo São Bento, 48 – Centro

São Paulo – SP

CEP: 01029-010

Telefone: (11) 3311-9520

E-mail: cotacao@demeo.com.br

Fornecedor de máquinas e ferramentas

Forma de pagamento: à vista ou em até 06 (seis) vezes sem juros

3. PLANO DE MARKETING

A empresa Conserta Pra Mim vem ao mercado de Presidente Epitácio trazendo inovações no que se refere à mão de obra especializada em pequenos reparos domésticos. De acordo com a pesquisa realizada, podemos constatar uma escassez considerável desses profissionais em nossa cidade. Para melhor atender os nossos clientes a empresa terá como diferencial um carro personalizado e equipado para atender o cliente em sua residência com uma maior agilidade e qualidade nos serviços prestados e ofereceremos como uma forma de pagamento a máquina de cartão tanto de débito quanto de crédito.

3.1. DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

De acordo com a análise da pesquisa realizada, concluímos que realizaremos os serviços de encanador (torneiras, chuveiros, válvulas, vazamentos, boias, entre outros), pedreiro (telhas, portas, janelas, calçadas, paredes, entre outros), eletricitista (lâmpadas, disjuntores, tomadas, fiação, etc.) e pintor (pequenos reparos de pinturas em geral), pois são os serviços mais requisitados em Presidente Epitácio.

3.2. PREÇO

A empresa Conserta Pra Mim pretende adotar uma estratégia de preço competitivo, mantendo seus preços em níveis mais baixos do que seus concorrentes. Espera-se que esta estratégia possa se apresentar como um diferencial de nossa empresa e que venha, por consequência, agradar nossos consumidores.

O preço que será cobrado de mão de obra foi estipulado com base nos preços praticados por nossos principais concorrentes. Da perspectiva operacional, o técnico se deslocará até a residência para realizar o diagnóstico e identificar o problema. Após o problema ser detectado o orçamento do serviço será informado ao cliente na hora.

Citamos aqui o preço cobrado em alguns serviços:

<i>Descrição do serviço</i>	<i>Preço</i>
Troca de chuveiro	R\$ 50,00
Troca de lâmpada	R\$ 27,00
Desentupimento de pia	R\$ 27,00

Limpeza de caixa d'água	R\$ 155,00
Reparo de calçada (m ² /m linear)	R\$ 155,00
Troca de boia de caixa d'água	R\$27,00

3.3. ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Como a tecnologia está mais acessível a todos, podemos afirmar que nossa estratégia de divulgação alcançará com êxito nosso público alvo que são pessoas com faixa etária de 30 a 49 anos. Esses clientes tem uma renda de 01(um) a 04 (quatro) salários mínimos, adequando assim em seu orçamento o nosso preço padronizado e nossas formas de pagamento.

O objetivo da empresa é fidelizar o cliente, por isso a Conserta Pra Mim fará anúncios em jornais de circulação local, em rádio, com a criação de uma página no Facebook e com a distribuição de brindes com o logo da empresa para cada cliente que fechar um serviço conosco.

3.4. ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

O contato com o cliente será feito por telefone, e-mail, redes sociais ou pessoalmente em nosso ponto físico. Neste local ficarão duas funcionárias para atender aos clientes e agendar a visita, ou esclarecer qualquer tipo de dúvida.

Usaremos um carro equipado com as principais ferramentas para a resolução dos problemas mais comuns nas residências, com um técnico especializado em todas as áreas em que atuaremos, orçando e já realizando o reparo, instalação/ manutenção.

3.5. LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

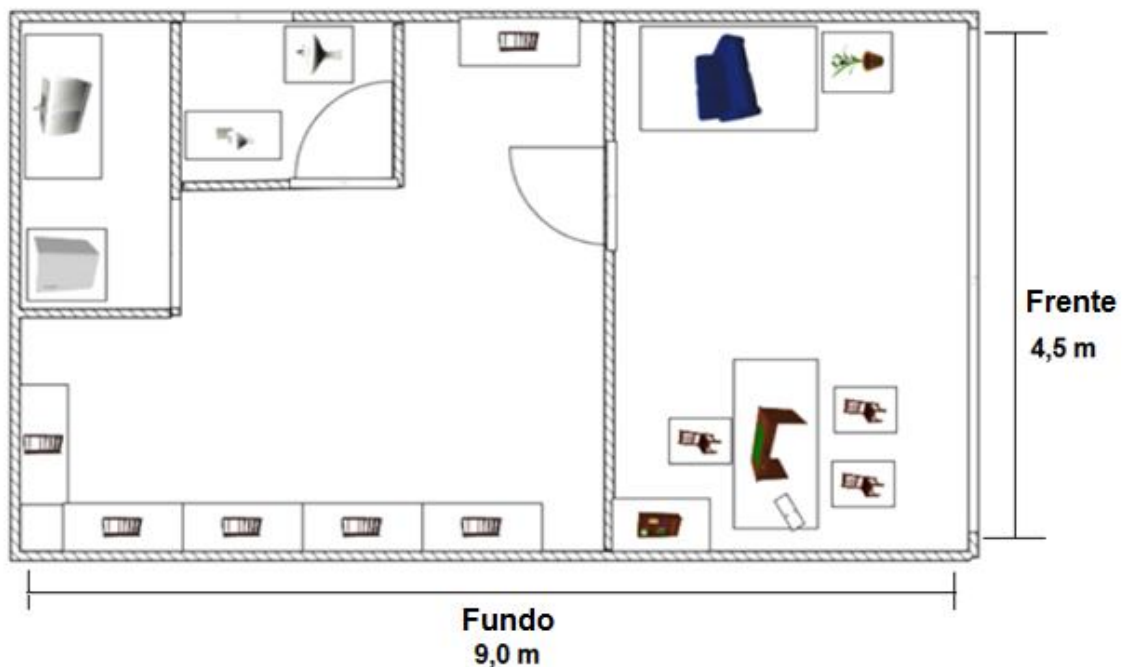
Será localizado à Avenida Presidente Vargas, nº 16-17, no centro de Presidente Epitácio, no estado de São Paulo.

É um ótimo local pelo fato de estar no centro da cidade, próximo de onde a maioria de nossos clientes reside. Foi levado em consideração também o fato de estar na avenida principal da cidade e por ter muitos comércios ao redor com um grande fluxo de pessoas circulando. Ficará ao lado de uma conveniência 24 horas, próximo a uma casa lotérica, em frente a uma casa de materiais de construção e à 100m, aproximadamente, de um supermercado.

4. PLANO OPERACIONAL

O plano operacional está apresentado da seguinte maneira: no primeiro momento é apresentado o layout do empreendimento, seguido da capacidade produtiva, dos processos operacionais e da necessidade de pessoal.

4.1. LAYOUT DO ARRANJO



4.2. CAPACIDADE PRODUTIVA / COMERCIAL / SERVIÇOS

A estimativa de atendimento se iniciará com uma média de 10 (dez), prevendo um crescimento para até 20 (vinte) atendimentos por dia. Essa capacidade será flexível, pois esses serviços terão níveis variados de complexidade de tempo de execução, classificados como alto, médio e baixo.

Nível de complexidade	Serviços	Média de tempo
<i>Alta complexidade</i>	Troca de válvula hidra	2h
<i>Alta complexidade</i>	Troca de janela de aço	2h
<i>Média complexidade</i>	Instalação de varal	1h
<i>Média complexidade</i>	Instalação de cortina	1h
<i>Baixa complexidade</i>	Troca de lâmpada	30 min
<i>Baixa complexidade</i>	Troca de torneira	30 min

4.3. PROCESSOS OPERACIONAIS

Se iniciará com o contato do cliente, após isso o técnico irá até o local e identificar o problema, fará o orçamento do serviço e logo após o realizará, concluindo com o pós-venda recebendo o feedback do cliente.



4.4. NECESSIDADE DE PESSOAL

A Conserta Pra Mim iniciará suas atividades com 04 (quatro) funcionários, sendo eles:

Cargo / Função	Qualificações Necessárias
<i>Gerente e Atendente</i>	É necessário ter noções básicas em informática e administração e ter uma boa comunicação. Esse cargo será ocupado por um dos sócios, Majorí M. G. Machado.
<i>Técnico Operacional</i>	É necessário ter conhecimentos técnicos em construção civil, hidráulica e elétrica. Esse cargo será ocupado por um dos sócios, Fernando da C. Fernandes.
<i>Estagiário</i>	É necessário estar cursando técnico administrativo, ter boa comunicação, noções básicas em atendimento e informática.
<i>Estagiário</i>	É necessário estar cursando técnico em edificações ou eletrotécnica.

6. PLANO FINANCEIRO

No plano financeiro são apresentados todos os cálculos feitos para verificar a viabilidade do empreendimento. Estão nele contidos todos os bens e ativos, assim como as contas a pagar e a receber.

5.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

A- Máquinas e Equipamentos

	<i>Descrição</i>	<i>Quantidade</i>	<i>Valor Unitário</i>	<i>Total</i>
1	Furadeira elétrica	01	R\$ 93,76	R\$ 93,76
2	Serra Makita	01	R\$ 270,40	R\$ 270,40
3	Parafusadeira a bateria	01	R\$ 161,06	R\$ 161,06
4	Esmerilhadora	01	R\$ 281,33	R\$ 281,33
5	Multímetro digital	01	R\$ 24,40	R\$ 24,40
6	Escada 7 degraus	01	R\$ 171,00	R\$ 171,00
7	Lanterna	01	R\$ 18,40	R\$ 18,40
8	Tablet Multilaser	01	R\$ 245,65	R\$ 245,65
9	Telefone sem fio Motorola	01	R\$ 89,00	R\$ 89,00
10	Maquina de solda elétrica	01	R\$ 279,90	R\$ 279,90
11	Impressora Multifuncional HP	01	R\$ 749,00	R\$ 749,00
12	Aspirador Hidropó	01	R\$ 1.326,00	R\$ 1.326,00
SUBTOTAL (A)				R\$ 3.709,90

B- Móveis e Utensílios

	<i>Descrição</i>	<i>Quantidade</i>	<i>Valor Unitário</i>	<i>Total</i>
1	Mesa	1	R\$ 450,00	R\$ 450,00
2	Sofá 2 lugares	1	R\$ 305,15	R\$ 305,15
3	Cadeira Giratória	1	R\$ 135,00	R\$ 135,00
4	Cadeira Fixa	2	R\$ 65,00	R\$ 130,00
5	Estante	1	R\$ 360,00	R\$ 360,00
6	Prateleira em aço	6	R\$ 140,00	R\$ 840,00
7	Geladeira Consul	1	R\$ 1.025,00	R\$ 1.025,00
8	Caixa de ferramentas	1	R\$ 410,00	R\$ 410,00
9	Notebook Asus	1	R\$ 1.349,10	R\$ 1.349,10
10	Materiais de escritório	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
11	Materiais de limpeza	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
SUBTOTAL (B)				R\$ 5.314,25

C- Veículos				
	<i>Descrição</i>	<i>Quantidade</i>	<i>Valor Unitário</i>	<i>Total</i>
1	Fiat Fiorino Furgão 2012	01	R\$ 25.195,00	R\$ 25.195,00
SUBTOTAL (C)				R\$ 25.195,00

Total de Investimentos Fixos

	<i>Descrição</i>	<i>Valor</i>
1	Máquinas e Equipamentos	R\$ 3.709,90
2	Móveis e utensílios	R\$ 5.314,25
3	Veículos	R\$ 25.195,00
4	Investimentos Pré operacional	R\$ 4.257,00
TOTAL		R\$ 38.476,15

5.2. CAPITAL DE GIRO

Estoque Inicial ou Receita Total de Vendas

	<i>Descrição</i>	<i>Quantidade</i>	<i>Unidade de medida</i>	<i>Valor Unitário</i>	<i>Total</i>
1	Bucha plástica comum	100	un.	R\$ 0,04	R\$ 4,00
2	Parafuso soberba fenda	50	un.	R\$ 0,07	R\$ 3,50
3	Prego 15x15	1	Kg	R\$ 7,47	R\$ 7,47
4	Prego 10x10	1	Kg	R\$ 9,27	R\$ 9,27
5	Prego 8x8 S/ cabeça	1	Kg	R\$ 33,00	R\$ 33,00
6	Prego 17x21	1	Kg	R\$ 7,47	R\$ 7,47
7	Prego 19x36	1	Kg	R\$ 6,80	R\$ 6,80
8	Prego 22x48	1	Kg	R\$ 6,80	R\$ 6,80
9	Rebite (tamanho variado)	100	un.	R\$ 0,05	R\$ 5,00
10	Fio solido 1,5 mm	100	M	R\$ 0,67	R\$ 67,00
11	Fio solido 10 mm	25	M	R\$ 4,69	R\$ 117,25
12	Fio solido 2,5 mm	100	M	R\$ 1,08	R\$ 108,00
13	Fio solido 4 mm	100	M	R\$ 1,75	R\$ 175,00
14	Fio solido 6 mm	50	M	R\$ 2,68	R\$ 134,00
15	Cabo flexível 1,5 mm	100	M	R\$ 0,62	R\$ 62,00
16	Cabo flexível 10 mm	50	M	R\$ 4,53	R\$ 226,50
17	Cabo flexível 16 mm	25	M	R\$ 7,06	R\$ 176,50
18	Cabo flexível 2,5 mm	100	M	R\$ 1,03	R\$ 103,00
19	Cabo flexível 25 mm	15	M	R\$ 10,82	R\$ 162,30
20	Cabo flexível 4 mm	50	M	R\$ 1,85	R\$ 92,50

21	Cabo flexível 6 mm	50	M	R\$ 2,58	R\$ 129,00
22	Conduite corrugado amarelo ¾	25	M	R\$ 1,03	R\$ 25,75
23	Disjuntor unipolar 40 amp	10	un.	R\$ 15,80	R\$ 158,00
24	Disjuntor unipolar 30 amp	5	un.	R\$ 9,40	R\$ 47,00
25	Disjuntor unipolar 50 amp	4	un.	R\$ 15,80	R\$ 63,20
26	Cano (tubo soldável) 25 mm	4	un.	R\$ 10,90	R\$ 43,60
27	Cano (tubo de esgoto) 100 mm	2	un.	R\$ 36,00	R\$ 72,00
28	Cano (tubo de esgoto) 50 mm	2	un.	R\$ 25,24	R\$ 50,48
29	Joelho soldável 25 mm	15	un.	R\$ 0,74	R\$ 11,10
30	Luva soldável 25 mm	15	un.	R\$ 0,74	R\$ 11,10
31	Sifão sanfonado universal	10	un.	R\$ 7,21	R\$ 72,10
32	Telha romana vermelha	10	un.	R\$ 1,28	R\$ 12,80
33	Tinta látex cor branca 18 Litros	1	un.	R\$ 82,00	R\$ 82,00
34	Massa corrida PVA 25 Kg	1	un.	R\$ 23,69	R\$ 23,69
35	Cola PVC 75 g	5	un.	R\$ 4,96	R\$ 24,80
36	Lixa massa 100	10	un.	R\$ 1,05	R\$ 10,50
37	Lixa madeira 120	10	un.	R\$ 1,03	R\$ 10,30
38	Lixa madeira 150	10	un.	R\$ 1,03	R\$ 10,30
39	Lixa madeira 180	10	un.	R\$ 1,03	R\$ 10,30
40	Lixa madeira 220	10	un.	R\$ 1,03	R\$ 10,30
41	Veda rosca 18x50 m	5	un.	R\$ 9,30	R\$ 46,50
42	Tomada externa	15	un.	R\$ 5,00	R\$ 75,00
43	Interruptor	15	un.	R\$ 11,50	R\$ 172,50
44	Tijolo 8 furos	15	un.	R\$ 0,45	R\$ 6,75
45	Tijolo 6 furos	15	un.	R\$ 0,65	R\$ 9,75
46	Cimento	1	un.	R\$ 26,00	R\$ 26,00
47	Rejunte cinza ártico 5 Kg	1	un.	R\$ 6,90	R\$ 6,90
48	Parafuso Philips 3,5x4	25	un.	R\$ 0,08	R\$ 2,00
49	Parafuso Philips 4,0x30	25	un.	R\$ 0,12	R\$ 3,00
50	Parafuso Philips 4,0x45	25	un.	R\$ 0,15	R\$ 3,75
51	Parafuso Philips 4,5x45	25	un.	R\$ 0,27	R\$ 6,75
52	Silicone 50 g	3	un.	R\$ 3,15	R\$ 9,45
53	Fita isolante 3m	10	un.	R\$ 2,00	R\$ 20,00
54	Resistencia de chuveiro	3	un.	R\$ 18,48	R\$ 55,44
55	Araudite 16 g	3	un.	R\$ 17,04	R\$ 51,12
56	Plug macho	10	un.	R\$ 2,40	R\$ 24,00
57	Plug fêmea	10	un.	R\$ 3,46	R\$ 34,60
58	Canaleta com dupla face branca	5	un.	R\$ 5,84	R\$ 29,20
59	Tomada de telefone americano	5	un.	R\$ 5,12	R\$ 25,60
60	Fio de telefone	50	m	R\$ 0,60	R\$ 30,00
61	Fechadura externa	5	un.	R\$ 28,00	R\$ 140,00
62	Fechadura interna	5	un.	R\$ 16,00	R\$ 80,00
63	Fechadura WC	5	un.	R\$ 16,00	R\$ 80,00
64	Kit reparo registro universal	7	un.	R\$ 22,00	R\$ 154,00
65	Kit reparo válvula descarga	5	un.	R\$ 28,50	R\$ 142,50

66	Verniz marítimo 3600 ml	1	un.	R\$ 55,00	R\$ 55,00
67	Reparo para torneira	20	un.	R\$ 2,90	R\$ 58,00

TOTAL R\$ 3.733,49

Caixa Mínimo

Contas a Receber

<i>Prazo Médio de Vendas</i>	<i>%</i>	<i>Número de Dias</i>	<i>Média Ponderada em Dias</i>
À VISTA	60%	0	0
À PRAZO (1)	20%	30	6
À PRAZO (2)	20%	60	12

Prazo Médio Total 18 Dias

Contas a Pagar

<i>Prazo Médio de Vendas</i>	<i>%</i>	<i>Número de Dias</i>	<i>Média Ponderada em Dias</i>
À VISTA	50%	0	0
À PRAZO (1)	50%	30	15

Prazo Médio Total 15 Dias

Necessidade Média de Estoques

Número de Dias

15 Dias

Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Necessidade Média de Estoques

Número de Dias

15 Dias

<i>Recursos da Empresa Fora de seu caixa</i>	<i>Número de dias</i>
Contas a Receber - prazo média de vendas	18
Estoques - necessidade média de estoques	15
Subtotal 1	33

<i>Recursos de Terceiros no Caixa da Empresa</i>	<i>Número de dias</i>
Fornecedores - prazo médio de compras	15
Subtotal 2	15
Necessidade Líquida de capital - giro em dias	18

Caixa Mínimo	
Custo Fixo Mensal	R\$ 8.496,46
Custo Variável Mensal	R\$ 10.756,69
Custo Total da Empresa	R\$ 19.253,15
Custo Total Diário	R\$ 641,77
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	18
Caixa Mínimo	R\$ 11.551,89

Capital de Giro (Resumo)	
Investimentos Financeiros	
Estoque Inicial	R\$ 3.733,49
Caixa mínimo	R\$ 11.551,89
Total do capital de giro	R\$ 15.285,38

5.3. INVESTIMENTOS PRÉ OPERACIONAIS

Investimentos Pré Operacionais		<i>Valor</i>
Despesas de legalização	Abertura de Firma	R\$ 600,00
	Bombeiro	R\$ 81,00
	Vigilância Sanitária	R\$ 36,00
	Alvará de Funcionamento	R\$ 170,00
Outras Despesas	Obras civis e reformas	R\$ 850,00
	Divulgação	R\$ 520,00
	Personalização Veículo	R\$ 2.000,00
Total		R\$ 4.257,00

5.4 INVESTIMENTO TOTAL (RESUMO)

Investimento Total			
<i>Item</i>	<i>Descrição do Investimento</i>	<i>Valor</i>	<i>%</i>
5.1	Investimentos fixos	R\$ 38.476,15	66%
5.2	Capital de Giro	R\$ 15.285,38	26%
5.3	Investimentos Pré Operacionais	R\$ 4.257,00	7%
Total de investimento		R\$ 58.018,53	100%

Fonte de Recursos			
	<i>Nome do Sócio</i>	<i>Valor (R\$)</i>	<i>% de Participação</i>
Sócio 1	Fernando da Costa Fernandes	R\$ 50.000,00	50%
Sócio 2	Majorí Maziero G. Machado	R\$ 50.000,00	50%
Total		R\$ 100.000,00	100%

5.5 ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL

Estimativa do Faturamento Mensal				
	<i>Serviço</i>	<i>Estimativa de Vendas</i>	<i>Preço de Venda Unitário (R\$)</i>	<i>Faturamento Total (R\$)</i>
1	Calafetação de box	8	R\$ 50,00	R\$ 400,00
2	Conversão de voltagem de tomadas	8	R\$ 50,00	R\$ 400,00
3	Desentupimento de pia	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
4	Desobstrução de esgoto completo	5	R\$ 155,00	R\$ 775,00
5	Desobstrução de esgoto simples	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
6	Extensão elétrica	7	R\$ 27,00	R\$ 189,00
7	Instalação de acessórios de cozinha/banheiro	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
8	Instalação de antena	6	R\$ 50,00	R\$ 300,00
9	Instalação de caixa acoplada	3	R\$ 27,00	R\$ 81,00
10	Instalação de cortina	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
11	Instalação de dimer	3	R\$ 27,00	R\$ 81,00
12	Instalação de ducha higiênica	7	R\$ 27,00	R\$ 189,00
13	Instalação de extensão elétrica	7	R\$ 50,00	R\$ 350,00
14	Instalação de extensão telefônica/internet	8	R\$ 50,00	R\$ 400,00
15	Instalação de filtro de água	3	R\$ 27,00	R\$ 81,00
16	Instalação de lustre	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
17	Instalação de olho mágico	3	R\$ 27,00	R\$ 81,00
18	Reparo de piso	7	R\$ 155,00	R\$ 1.085,00
19	Instalação de porta de madeira	5	R\$ 50,00	R\$ 250,00

20	Instalação de porta de aço	7	R\$ 155,00	R\$ 1.085,00
21	Instalação de porta copo/papel toalha	5	R\$ 27,00	R\$ 135,00
22	Instalação de prateleiras	3	R\$ 50,00	R\$ 150,00
23	Instalação de quadros/espelhos	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
24	Instalação de suporte de TV	3	R\$ 27,00	R\$ 81,00
25	Instalação de suporte para plantas	5	R\$ 27,00	R\$ 135,00
26	Instalação de suporte para rede	5	R\$ 27,00	R\$ 135,00
27	Instalação de tomada telefônica	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
28	Instalação de varal	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
29	Instalação de ventilador de teto	7	R\$ 155,00	R\$ 1.085,00
30	Limpeza de bebedouro	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
31	Limpeza de caixa d'água	8	R\$ 155,00	R\$ 1.240,00
32	Reparo com reboco	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
33	Reparo de calçada (m ² /m linear)	7	R\$ 155,00	R\$ 1.085,00
34	Reparo de fechadura	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
35	Reparo de interruptor	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
36	Reparo de registro de banheiro	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
37	Reparo de tomada	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
38	Reparo de torneira	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
39	Reparo de válvula hidra	7	R\$ 50,00	R\$ 350,00
40	Reparo hidráulico complexo	5	R\$ 250,00	R\$ 1.250,00
41	Reparo hidráulico simples	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
42	Reparos de pintura	8	R\$ 50,00	R\$ 400,00
43	Troca de boia	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
44	Troca de chuveiro	8	R\$ 50,00	R\$ 400,00
45	Troca de descarga sanitária	7	R\$ 50,00	R\$ 350,00
46	Troca de disjuntor	5	R\$ 27,00	R\$ 135,00
47	Troca de fechadura	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
48	Troca de lâmpada	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
49	Troca de mangueira de fogão	5	R\$ 27,00	R\$ 135,00
50	Troca de reatores de luminárias	5	R\$ 27,00	R\$ 135,00
51	Troca de registro	7	R\$ 155,00	R\$ 1.085,00
52	Troca de sifão	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
53	Troca de soquete de lâmpada	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
54	Troca de telha	8	R\$ 27,00	R\$ 216,00
55	Troca de torneira	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
56	Vedação de calha	7	R\$ 50,00	R\$ 350,00
57	Vedação de forro com silicone	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
58	Vedação de Rodapé de portas de madeira	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
			Total do Faturamento	R\$ 22.699,00

5.6 ESTIMATIVA DE CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

Impostos				
	<i>Descrição</i>	<i>%</i>	<i>Faturamento Estimado</i>	<i>Custo Total (R\$)</i>
1	Imposto Simples	4,50%	R\$ 22.699,00	R\$ 1.021,46
Total				R\$ 1.021,46
Gastos com Vendas				
1	Propaganda	2,00%	R\$ 22.699,00	R\$ 453,98
Total				R\$ 453,98
Total dos Custos de Comercialização				R\$ 1.475,44

5.7 APURAÇÃO DO CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS

	<i>Produto</i>	<i>Estimativa de Vendas em unidade</i>	<i>Custo Unitário (R\$)</i>	<i>Custo de Mercadoria Vendida (R\$)</i>
1	Calafetação de box	8	R\$ 25,26	R\$ 202,08
2	Conversão de voltagem de tomadas	8	R\$ 25,26	R\$ 202,08
3	Desentupimento de pia	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
4	Desobstrução de esgoto complexo	5	R\$ 50,50	R\$ 252,50
5	Desobstrução de esgoto simples	10	R\$ 25,26	R\$ 252,60
6	Extensão elétrica	7	R\$ 17,68	R\$ 123,76
7	Instalação de acessórios de cozinha/banheiro	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
8	Instalação de antena	6	R\$ 25,26	R\$ 151,56
9	Instalação de caixa acoplada	3	R\$ 17,68	R\$ 53,04
10	Instalação de cortina	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
11	Instalação de dimer	3	R\$ 17,68	R\$ 53,04
12	Instalação de ducha higiênica	7	R\$ 17,68	R\$ 123,76
13	Instalação de extensão elétrica	7	R\$ 25,26	R\$ 176,82
14	Instalação de extensão telefônica/internet	8	R\$ 25,26	R\$ 202,08
15	Instalação de filtro de água	3	R\$ 17,68	R\$ 53,04
16	Instalação de lustre	1	R\$ 25,26	R\$ 25,26
17	Instalação de olho mágico	3	R\$ 17,68	R\$ 53,04
18	Reparo de piso	7	R\$ 50,50	R\$ 353,50
19	Instalação de porta de	5	R\$ 25,26	R\$ 126,30

	madeira			
20	Instalação de porta de aço	7	R\$ 50,50	R\$ 353,50
21	Instalação de porta copo/papel toalha	5	R\$ 17,68	R\$ 88,40
22	Instalação de prateleiras	3	R\$ 25,26	R\$ 75,78
23	Instalação de quadros/espelhos	10	R\$ 25,26	R\$ 252,60
24	Instalação de suporte de TV	3	R\$ 17,68	R\$ 53,04
25	Instalação de suporte para plantas	5	R\$ 17,68	R\$ 88,40
26	Instalação de suporte para rede	5	R\$ 17,68	R\$ 88,40
27	Instalação de tomada telefônica	10	R\$ 25,26	R\$ 252,60
28	Instalação de varal	10	R\$ 25,26	R\$ 252,60
29	Instalação de ventilador de teto	7	R\$ 50,50	R\$ 353,50
30	Limpeza de bebedouro	10	R\$ 25,26	R\$ 252,60
31	Limpeza de caixa d'água	8	R\$ 50,50	R\$ 404,00
32	Reparo com reboco	10	R\$ 25,26	R\$ 252,60
33	Reparo de calçada (m ² /m linear)	7	R\$ 50,50	R\$ 353,50
34	Reparo de fechadura	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
35	Reparo de interruptor	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
36	Reparo de registro de banheiro	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
37	Reparo de tomada	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
38	Reparo de torneira	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
39	Reparo de válvula hidra	7	R\$ 25,26	R\$ 176,82
40	Reparo hidráulico complexo	5	R\$ 75,75	R\$ 378,75
41	Reparo hidráulico simples	10	R\$ 25,26	R\$ 252,60
42	Reparos de pintura	8	R\$ 25,26	R\$ 202,08
43	Troca de boia	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
44	Troca de chuveiro	8	R\$ 25,26	R\$ 202,08
45	Troca de descarga sanitária	7	R\$ 25,26	R\$ 176,82
46	Troca de disjuntor	5	R\$ 17,68	R\$ 88,40
47	Troca de fechadura	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
48	Troca de lâmpada	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
49	Troca de mangueira de fogão	5	R\$ 17,68	R\$ 88,40
50	Troca de reatores de luminárias	5	R\$ 17,68	R\$ 88,40
51	Troca de registro	7	R\$ 50,50	R\$ 353,50
52	Troca de sifão	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
53	Troca de soquete de lâmpada	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
54	Troca de telha	8	R\$ 17,68	R\$ 141,44
55	Troca de torneira	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
56	Vedação de calha	7	R\$ 25,26	R\$ 176,82

57	Vedação de forro com silicone	10	R\$ 25,26	R\$ 252,60
58	Vedação de Rodapé de portas de madeira	10	R\$ 17,68	R\$ 176,80
			TOTAL	R\$ 10.756,69

5.8 - CUSTO COM MÃO DE OBRA MENSAL

Custos de Mão de Obra Mensal

<i>Cargo do Funcionário</i>	<i>Salário</i>	<i>Cesta Básica</i>	<i>Encargos</i>	<i>Soma (salário+ cesta básica+encargos)</i>
Gerente e Atendente	R\$ 1.200,00	R\$ 100,00	R\$ 436,80	R\$ 1.736,80
Técnico Operacional	R\$ 1.200,00	R\$ 100,00	R\$ 436,80	R\$ 1.736,80
Estagiário (administração)	R\$ 700,00	R\$ 0,00	R\$ 150,00	R\$ 850,00
Estagiário (edfic./eletrot.)	R\$ 700,00	R\$ 0,00	R\$ 150,00	R\$ 850,00
Total	R\$ 3.800,00	R\$ 200,00	R\$ 1.173,60	R\$ 5.173,60

Total do Custo de Mão de Obra Mensal

R\$ 5.173,60

5.9 ESTIMATIVA DO CUSTO DE DEPRECIÇÃO

Depreciação do Maquinário

<i>Descrição do Ativo</i>	<i>Valor do Bem</i>	<i>Vida Útil em Anos</i>	<i>Depreciação Anual</i>	<i>Depreciação Mensal</i>
Máquinas e Equipamentos	R\$ 3.709,90	10	R\$ 370,99	R\$ 30,92
Móveis e Utensílios	R\$ 3.965,15	10	R\$ 396,52	R\$ 33,04
Veículo	R\$ 25.195,00	5	R\$ 5.039,00	R\$ 419,92
Computador	R\$ 1.349,10	3	R\$ 449,70	R\$ 37,48
Total de Depreciação			R\$ 6.256,21	R\$ 521,35

5.10 ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Custos Fixos Operacionais	
<i>Conta</i>	<i>Valor</i>
Aluguel	R\$ 1.200,00
IPTU	R\$ 21,80
Água	R\$ 64,73
Energia Elétrica	R\$ 130,00
Telefone + Internet	R\$ 152,00
Honorários do Contador	R\$ 240,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 120,00
Salários + encargos	R\$ 5.173,60
Combustível	R\$ 230,00
Material de Limpeza	R\$ 50,00
Material de Escritório	R\$ 50,00
Propaganda	R\$ 453,98
Depreciação	R\$ 521,35
Máquina de Cartão	R\$ 89,00
Total	R\$ 8.496,46

5.11 DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO

Demonstrativo do Resultado de Exercício	
<i>Descrição da Conta</i>	<i>Valor</i>
Receita Total	R\$ 22.699,00
Imposto sobre Vendas (-)	R\$ 1.021,46
Gastos com Vendas (-)	R\$ 453,98
Imposto e gastos de Vendas - SUBTOTAL	(R\$ 1.475,44)
Custos Variáveis totais	
Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	(R\$ 10.756,69)
Margem de Contribuição	R\$ 10.466,88
Custos Fixos Totais	(R\$ 8.496,46)
Resultado Operacional	R\$ 1.970,41
Participações (-)	(R\$ 394,08)
Resultado do Exercício (lucro / prejuízo)	R\$ 1.576,33

Observação: os sócios são registrados como funcionários e não retiram pró labore, porém se o lucro da empresa estiver acima de R\$1.200,00, cada sócio faz uma retirada de participação de lucros de 10%.

5.12 - INDICADORES DE VIABILIDADE

Os indicadores de viabilidade estão apresentados da seguinte forma: apresenta o ponto de equilíbrio, a lucratividade e a rentabilidade do negócio e o prazo de retorno do investimento.

5.12.1 - Ponto de Equilíbrio

Receita Total	R\$ 22.699,00
Custo Fixo	R\$ 8.496,46
Custo Variável	R\$ 10.756,69
Índice de Margem de Contribuição	R\$ 0,53
Total do Ponto de Equilíbrio	R\$ 16.149,40

$$\text{Índice de Margem de Contribuição} = \frac{(\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total})}{\text{Receita Total}} = \text{IMC}$$

$$\text{IMC} = \frac{(22.699,00 - 10.756,69)}{22.699,00} = 0,53$$

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{IMC}} = \text{PE}$$

$$\text{PE} = \frac{8.496,46}{0,53} = 16.149,40$$

Quando a Conserta Pra Mim chegar à receita de R\$16.149,40 atingirá o PE (Ponto de Equilíbrio) e estará cobrindo seus custos totais.

5.12.2 – Lucratividade

Lucro Líquido (anual)	R\$ 18.915,98
Receita Total (anual)	R\$ 272.388,00
Total	6,94 %

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100 = (\%)$$

$$\text{Lucratividade} = \frac{18.915,98}{272.388,00} \times 100 = 6,94\% \text{ ao ano.}$$

A Conserta Pra Mim terá lucro de 6,94% ao ano depois de pagar todos os impostos e despesas devidas.

5.12.3 – Rentabilidade

Lucro Líquido	R\$ 18.915,98
Investimento total	R\$ 58.018,53
Total	R\$ 32,60 % ao ano

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100 = (\%)$$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{18.915,98}{58.018,53} \times 100 = 32,60\% \text{ ao ano.}$$

Em um ano os sócios conseguirão recuperar 32,60% do valor investido através do lucro obtido pela empresa.

5.12.4 - Prazo de Retorno de investimento

Investimento total	R\$ 58.018,53
Lucro Líquido	R\$ 18.915,98
Total	03 anos

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} = (\text{anos})$$

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{58.018,53}{18.915,98} = 03 \text{ anos}$$

O prazo de retorno do investimento significa que após 03 (três) anos da empresa aberta os sócios conseguirão recuperar todo o valor que foi gasto para abertura da empresa, isso sob forma de lucro da empresa.

6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

<i>Descrição</i>	CENÁRIO PESSIMISTA - 30%	CENÁRIO PROVÁVEL	CENÁRIO OTIMISTA + 30%
	<i>Valor</i>	<i>Valor</i>	<i>Valor</i>
1. Receita Total	R\$ 15.889,30	R\$ 22.699,00	R\$ 29.508,70
2. Custos Variáveis Totais			
(-) Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$ 7.529,68	R\$ 10,756,69	R\$ 13.983,69
(-) Imposto Sobre Vendas	R\$ 715,02	R\$ 1.021,46	R\$ 1.327,89
(-) Gastos com Vendas	R\$ 317,78	R\$ 453,98	R\$ 590,17
Subtotal 2	R\$ 8.562,48	R\$ 12.232,13	R\$ 15.901,75
3. Margem de Contribuição	R\$ 7.326,81	R\$ 10.466,88	R\$ 13.606,94
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 8.496,46	R\$ 8.496,46	R\$ 8.496,46
(-) Participações	R\$ 275,85	R\$ 394,08	R\$ 512,30
5. Lucro/Prejuízo Operacional	R\$ 1.103,43	R\$ 1.576,33	R\$ 2.049,22

A construção do cenário está organizada da seguinte maneira: hipoteticamente falando, se a demanda de prestações de serviços cair em certo mês, teremos o cenário pessimista, onde o faturamento da empresa diminuirá em 30%. Assim também acontece se essa demanda aumentar, onde teremos o cenário otimista, que aumentará seu faturamento em 30%. Esse cálculo, tanto do cenário otimista, quanto do pessimista, será feito a partir do cenário provável, ou seja, a partir do provável faturamento mensal da empresa.

7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A avaliação estratégica está organizada da seguinte maneira: pontos fortes, com as forças e oportunidades, e pontos fracos, com as fraquezas e ameaças da organização.

7.1. ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	F ORÇAS * Equipe especializada * Veículo Personalizado e Equipado * Localização Privilegiada * Orçamento imediato * Forma de pagamento com cartão	O PORTUNIDADES * Falta de concorrentes diretos * Loteamentos em expansão * Clientes sem conhecimento técnico
	F RAQUEZAS * Concorrência indireta (autônomos) * Pouco conhecimento da empresa na cidade * Não ter especialização em todas as áreas	A MEAÇAS * Entrada de novas empresas concorrentes
Pontos Fracos		

Forças:

- *Equipe especializada*: técnico qualificado em todas as áreas que atuaremos.
- *Veículo Personalizado e Equipado*: maior agilidade no atendimento ao cliente.
- *Localização Privilegiada*: local com um grande fluxo de pessoas no centro da cidade.
- *Orçamento imediato*: o técnico irá dar ao cliente o orçamento na hora para que ele possa analisar e já dar a resposta ao técnico se poderá ou não realizar o serviço.
- *Forma de pagamento com cartão*: um diferencial muito forte em relação aos nossos concorrentes (indiretos) que só trabalham com pagamento à vista, com dinheiro.

Oportunidades:

- *Falta de concorrentes diretos:* a falta de empresas legalizadas nos mesmos moldes que a nossa, nos mostra a falta de concorrentes diretos e isso se caracteriza como uma grande oportunidade de crescimento.
- *Loteamentos em expansão:* com o lançamento de novos loteamentos vem o aumento de residências em Presidente Epitácio, gerando maior demanda nas solicitações de nossos serviços.
- *Clientes sem conhecimento técnico:* a falta de conhecimento da população epitaciana faz com que a empresa lucre mais, pois irá atender as necessidades dos clientes.

Fraquezas:

- *Concorrência indireta (autônomos):* por não existir em Presidente Epitácio empresas formalizadas no ramo de prestação de serviços, faz com que os nossos maiores concorrentes sejam os trabalhadores autônomos com uma maior qualificação e experiência no ramo em que atuam, isso faz com que essa concorrência, de certa maneira desleal, se torne uma forte fraqueza para nossa empresa.
- *Pouco conhecimento da empresa na cidade:* o empreendimento é um novo ramo na cidade, e muitas pessoas não tem conhecimento dessa organização, isso pode fazer com que as pessoas tenham receio de contratar nossos serviços no início.
- *Não ter especialização em todas as áreas:* não atuaremos em todas as áreas de prestação de serviços, como por exemplo, serviços de jardineiro e carpinteiro, isso pode ser uma fraqueza por saber que existem concorrentes indiretos que atuam especificamente em cada uma dessas áreas.

Ameaças:

- *Entrada de novas empresas concorrentes:* o surgimento de novos concorrentes no mercado legalizado com o uso de tecnologia avançada se torna uma ameaça ao nosso negócio.

8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Depois de trabalhar em várias etapas e analisarmos nosso plano de negócio com base nas informações levantadas, podemos afirmar que em Presidente Epitácio existe uma escassez de mão de obra qualificada em serviços de instalações, manutenções e/ou reparos residenciais. Estaremos focados na realização de serviços simples e reparos de pequena monta, atividades essas que muitas vezes não são atendidas rapidamente pelos profissionais autônomos, por serem de baixo custo.

Atenderemos com um automóvel personalizado, em nosso ponto físico e/ou por telefone, para dar melhor conforto e agilidade para com o cliente.

E assim, após todas as análises, concluímos que a empresa é viável para Presidente Epitácio, pois com um investimento inicial de R\$ 58.018,53, estimamos ter uma receita mensal de vendas de R\$ 22.699,00 e o lucro mensal esperado é de R\$ 1.576,33 depois de pagar todas as despesas e impostos devidos. Sendo assim, teremos uma rentabilidade de 32,60% ao ano e a estimativa de retorno do investimento inicial é de 03 (três) anos, sob a forma de lucro, para que os sócios recuperem o valor investido no negócio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

IBGE <<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=354130>>. Acessado em 01 de maio de 2015.

SEBRAE - Mercado Consumidor
<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mg/artigos/Tend%C3%AAncias-de-neg%C3%B3cios-para-2015>>. Acessado em 01 de maio de 2015.

Magazine Luiza <<http://www.magazineluiza.com.br>>. Acessado em 10 de maio de 2015.

ECOX – Adaptações e Transformações de Veículos
<<http://ecoxunidadeimovel.com.br/>>. Acessado em 11 de maio de 2015.

Investe São Paulo <<http://www.investe.sp.gov.br/>>. Acessado em 02 de maio de 2015.

iFronteira <<http://www.ifronteira.com/>>. Acessado em 02 de maio de 2015.

FIPE <<http://www2.fipe.org.br/pt-br/indices/veiculos/>>. Acessado em 02 de maio de 2015.

ANEXOS

ANEXO i



Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo
 Curso Técnico em Administração – Modalidade Concomitante/Subsequente
 Professor Douglas Godoy, Marcos Tomé e Bruno Teremussi

Terceiro Módulo
 Pesquisa de Mercado

- 1- Gênero**
 Masculino Feminino
- 2- Faixa Etária**
 20 a 29 anos 30 a 39 anos
 40 a 49 anos Acima de 50 anos
- 3- Escolaridade**
 Ensino Fundamental Ensino Médio
 Ensino Superior Não estudou
- 4- Renda Familiar**
 Nenhuma renda
 Até 01 salário mínimo
 De 01 a 04 salários mínimos
 De 04 a 07 salários mínimos
 De 07 a 10 salários mínimos
 Acima de 10 salários mínimos
- 5- Residência**
 Centro
 Perto do centro
 Longe do centro
 Campinal ou Agrovilas
- 6- Você contrataria um técnico para realizar reparos, instalações e/ou manutenções em sua residência?**
 Sim Não
- Se a resposta da questão anterior for NÃO, seu questionário acaba aqui. Se a resposta for SIM, continue respondendo.*
- 7- Quais dos profissionais abaixo você mais necessita em sua residência?**
 Eletricista Encanador
 Pintor Pedreiro
 Carpinteiro Jardineiro
- 8- Quando você precisa de um técnico para realizar reparos em sua residência quem você costuma chamar? Para:**
 Eletricista: _____
 Encanador: _____
 Pedreiro: _____
 Pintor: _____
 Carpinteiro: _____
 Jardineiro: _____
- 9- Porque você contrataria um técnico para realizar reparos, instalações e/ou manutenções na sua residência?**

- 10- Qual a forma de pagamento que mais se encaixaria em seu orçamento?**
 Dinheiro
 Cartão Débito (à vista)
 Cartão Crédito (à prazo / parcelado)
 Cheque