



PLANO DE NEGÓCIO: Ateliê da Reforma

BELO HORIZONTE

2017

FERNANDA OLIVEIRA DA SILVA
RENATA SILVA LEBRÃO DE OLIVEIRA

PLANO DE NEGÓCIO: Ateliê da Reforma

Trabalho apresentado à disciplina de
Elaboração de Projetos – TCC do Curso de
Administração da FAMIG – Faculdade Minas
Gerais como requisito parcial para obtenção de
nota e conclusão do curso de Administração.

Orientador(a): Maximiliano Francisco de
Oliveira

BELO HORIZONTE

2017

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1 – Público-alvo do Ateliê da Reforma.....	14
Quadro 2 – Fornecedores do Ateliê da Reforma.....	17
Quadro 3 – Serviços prestados pelo Ateliê da Reforma.....	18
Quadro 4 – Valores de panfletagem do Ateliê da Reforma.....	21
Quadro 5 – Pesquisas de pós-atendimento com os clientes.....	23
Quadro 6 – Análise do Ambiente Interno e Externo do Ateliê da Reforma.....	26
Quadro 7 – As perspectivas do BSC do Ateliê da Reforma.....	27
Quadro 8 – Descrição dos cargos e suas funções.....	31

ÍNDICE FIGURAS

Figura 1 – Mapa com região alvo para a distribuição dos panfletos.....	22
Figura 2 – Layout da loja física do Ateliê da Reforma.....	28
Figura 3 – Fluxograma de atendimento ao cliente do Ateliê da Reforma.....	30

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 – Distribuição do Capital dos Sócios.....	13
Tabela 2 – Investimentos fixos.....	34
Tabela 3 – Investimentos pré-operacionais.....	34
Tabela 4 – Estoques iniciais.....	35
Tabela 5 – Resumo total de investimentos.....	35
Tabela 6 – Recurso Próprio.....	35
Tabela 7 – Remuneração dos sócios.....	36
Tabela 8 – Projeção de despesas.....	36
Tabela 9 – Custo dos serviços.....	37
Tabela 10 – Impostos sobre faturamento.....	38
Tabela 11 – Fluxo de Caixa.....	38
Tabela 12 – Projeção de resultados.....	39
Tabela 13 – VPL e Payback.....	40
Tabela 14 – TIR.....	40
Tabela 15 – Ponto de Equilíbrio.....	41

SUMÁRIO

1 – SUMÁRIO EXECUTIVO.....	8
1.1 Principais pontos do Negócio.....	8
1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	9
1.3 Dados do empreendimento.....	10
1.4 Missão.....	10
1.5 Visão.....	11
1.6 Forma jurídica.....	12
1.7 Enquadramento tributário.....	12
1.8 Capital social.....	13
1.9 Fonte de recursos.....	13
2 – ANÁLISE DE MERCADO.....	14
2.1 Clientes.....	14
2.2 Concorrentes.....	15
2.3 Fornecedores.....	16
3 – PLANO DE MARKETING.....	18
3.1 Produtos e serviços.....	18
3.2 Preço.....	19
3.3 Divulgação e promoção.....	20
3.4 Distribuição e vendas.....	22
3.5 Localização.....	24
4 – PLANO ESTRATÉGICO.....	25
4.1 Análise de SWOT.....	25
4.2 BSC.....	26
5 – PLANO OPERACIONAL.....	28
5.1 Layout.....	28
5.2 Capacidade produtiva.....	29
5.3 Processos operacionais.....	29
5.4 Plano de pessoal.....	31
6 – PLANO FINANCEIRO.....	33
6.1 – Investimento inicial.....	33
6.1.1 – Investimentos fixos.....	33
6.1.2 – Investimentos pré-operacionais.....	34
6.1.3 – Estoques iniciais.....	35
6.1.4 – Investimento total e fontes de recursos.....	35
6.2 – Gastos com pessoal.....	36
6.3 – Remuneração dos sócios.....	36
6.4 – Projeção de despesas.....	36
6.5 – Custos do produto ou serviço.....	37
6.6 – Previsões de vendas.....	37
6.7 – Impostos sobre faturamento.....	37
6.8 – Projeções financeiras.....	38
6.8.1 – Fluxo de caixa.....	38
6.8.2 – Projeção de resultados.....	39

6.9 – Análise de Investimento.....	39
CONCLUSÃO.....	42
BIBLIOGRAFIA.....	43
APÊNDICES.....	44

1 – SUMÁRIO EXECUTIVO

As empresas de serviços e reparos residenciais têm conquistado cada vez mais o mercado devido a crescente falta de tempo dos consumidores e também por poder oferecer uma maior segurança quanto aos serviços prestados. Esta vida atribulada faz com que muitas pessoas na hora de fazer reparos em suas residências optem por contratar uma empresa especializada, que possa evitar eventuais contratemplos na contratação de trabalhadores informais (SEBRAE, 2017).

Verificando a oportunidade deste tipo de serviço, o Ateliê da Reforma surgiu para proporcionar aos seus clientes serviços com novos conceitos de qualidade, agilidade, atenção aos detalhes, segurança e garantia. Por ser uma empresa que tem no seu DNA o fornecimento de serviços, seu compromisso é com a satisfação do cliente, pois ele é seu maior patrimônio e para quem realmente a empresa existe.

Por isto, o Ateliê atuará com uma equipe altamente capacitada e qualificada, para atender a todas as necessidades dos clientes, prestando serviços de alvenaria, elétrica, hidráulica, pintura, manutenção de jardim, paisagismo, pequenos reparos, serviços gerais.

A instalação da empresa será privilegiada por contar com uma grande concentração de residências e os bairros próximos terem a predominância de condomínios, muitos prédios e casas, além de faculdades que contam com consumidores de vida agitada e que na maioria das vezes buscam serviços com agilidade e qualidade.

1.1 Principais pontos do Negócio

A empresa Ateliê da Reforma nasceu da percepção de seus fundadores que vislumbraram um mercado com enorme potencial. Estudos de mercado realizados pelo SEBRAE (2017) apontaram que no Brasil, existem cerca de 70 milhões de residências das quais se estima que 80% necessitem de manutenção pelo menos uma vez por ano.

Uma empresa de reparos residenciais atua em um dos mercados que mais crescem em todo o mundo, “a falta de tempo das pessoas”. Apesar da demanda numerosa, serviços formais de reparos residenciais são

relativamente difíceis de serem encontrados. Para atender um público mais exigente e residências cada vez mais sofisticadas, poucas são as ofertas de serviços regulares e especializados, com estrutura profissional ou empresarial para oferecer soluções confiáveis, responder pela eficácia duradoura do reparo ou ainda assumir os riscos, típicos desses trabalhos, como acidentes, danos a terceiros, dívidas fiscais ou trabalhistas, etc. Por esta razão uma empresa de serviços residenciais organizada pode ser uma boa opção para quem busca estabelecer um negócio de baixo investimento num nicho de mercado carente por soluções desta natureza.(CHAMOUN, 2014, p. 03).

Conforme dados do SEBRAE (2017), as empresas de serviços de reparos residenciais têm conquistado cada vez mais mercado, devido à crescente falta de tempo dos consumidores e por poder oferecer maior segurança nos serviços prestados. A atribulada vida dos consumidores na cidade grande faz com que muitas pessoas na hora de realizar um reparo ou uma reforma em sua residência, optem por uma empresa especializada, conseguindo assim, evitar problemas com contratação de trabalhadores informais e ter mais qualidade, agilidade e segurança, isto faz com que aumente a procura nos serviços oferecidos pelo Ateliê.

Outro ponto relevante é a desaceleração das vendas de imóveis novos, o que impulsiona o reparo em residências já existentes, além do alto nível de imóveis próprios em relação aos alugados, tendo em vista que pessoas que moram de aluguel têm uma resistência em investir em serviços reparos de algo que não é seu e a intenção da classe A e B em contratar empresas de mão de obra especializada. Todos esses pontos podem ser considerados como oportunidades para a criação e expansão futura do Ateliê da Reforma.

Com base nos estudos realizados ao longo deste trabalho, para que seja feita a abertura da empresa, com todas as suas instalações, será necessário um investimento inicial no valor de R\$80.000,00 (oitenta mil reais) que terá um retorno estimado em 10 meses e 14 dias e optará por trabalhar com uma margem de 10,25% (Taxa Selic) de aumento nas vendas, já que estará se inserindo no mercado.

1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

O Ateliê da Reforma é composto por duas sócias, que também serão colaboradoras internas da empresa, sendo responsáveis pela administração, parte comercial,

vendas, financeiro, compras, marketing, gestão de colaboradores e na seleção e recrutamento de colaboradores.

Descrição dos Sócios:

Sócio 1: Renata Silva Lebrão de Oliveira, 24 anos, brasileira, natural de Belo Horizonte, cursando Administração. Suas atribuições estarão voltadas para gestão e funções administrativas: ficará responsável pelo atendimento dos chamados, esclarecimento de dúvidas e prospecção de clientes, assim como pela parte administrativa do negócio incluindo administração de pessoal, compra de materiais de consumo e de expediente, gestão das contas a pagar e receber, etc.

Sócio 2: Fernanda Oliveira da Silva, 27 anos, brasileira, natural de Belo Horizonte, cursando Administração. Suas atribuições estarão voltadas para supervisão operacional: ficará responsável pela coordenação, visita as instalações dos clientes e estratégia operacional dos trabalhos realizados pelos profissionais de campo, pós-venda e prospecção de novos clientes.

1.3 Dados do empreendimento

A empresa Ateliê da Reforma, com – Razão Social ATELIÊ SERVIÇOS DE REPAROS RESIDENCIAS LTDA – terá sua loja física localizada na região Oeste da cidade de Belo Horizonte. Atenderá os bairros Buritis, Estoril, Salgado Filho, Nova Suíça, Betânia, Palmeiras, Gutierrez, Grajaú, Prado, Jardim América e Havaí.

1.4 Missão

A missão do Ateliê da Reforma é contribuir com o sonho dos nossos clientes de tornar seus lares cada vez mais confortáveis, seguros e práticos criando soluções em reformas e reparos residenciais sob medida através de uma equipe competente, ética e apaixonada pelo que faz.

Assim o sonho dos clientes do Ateliê da Reforma passa a ser do sonho da empresa onde cada atendimento é feito de forma única, direcionada e sob medida para cada necessidade.

Para conseguir esse objetivo a empresa busca colaboradores com valores condizentes com os seus, os dons de cada funcionário são estimulados para que coloquem a serviço do bem mais precioso da organização: O cliente.

1.5 Visão

O Ateliê da Reforma possui uma definição muito clara de onde quer chegar. Essa definição se trata de um olhar para um futuro promissor e faz cada colaborador entender e idealizar como pode contribuir para o alcance desse objetivo e é claro o quanto cada um pode crescer junto a organização.

Por isso, a visão do Ateliê é ser na cidade de Belo Horizonte uma empresa de referência na prestação de serviços em pequenos reparos e reformas residências reconhecida por encantar cada cliente e contribuir com o crescimento de cada colaborador.

O Ateliê considera os seus valores como virtuosos, pois eles são como uma bússola moral, com isto, os valores foram definidos em integridade, responsabilidade, atenção e fé, que estão descritos a seguir:

Integridade: O ateliê da Reforma se considera uma empresa inteira, ou seja, agir conforme seu pensamento e suas palavras. Na empresa, todos tem em mente a seguinte pergunta: “Quem é você quando ninguém está olhando”.

Responsabilidade: Em geral todos tem autonomia para deliberar sobre suas atividades, sempre orientado pela missão, visão e valores, porém toda autonomia traz consigo responsabilidades. Essa responsabilidade também engloba a atenção da empresa como um todo com o meio ambiente, pois todos são responsáveis pelo ambiente em que se vive e é uma obrigação deixá-lo cada vez melhor para as futuras gerações.

Atenção: É essencial ter atenção a cada detalhe para que todas as atividades sejam desenvolvidas com excelência. Atenção ao cliente e suas necessidades também faz parte da cultura da empresa, pois cada súplica, desejo ou expectativa deve ser entendida e atendida.

Fé: Esta é a palavra que faz parte do dia da empresa. Cada colaborador é estimulado a pensar que mesmo nos momentos complicados existe uma saída criativa e ela já habita do interior de cada um, bastando somente ser achada.

1.6 Forma jurídica

A atividade do Ateliê da Reforma será empresarial, exercida pela empresa conforme os termos do (Art. 966) do Código Civil, que considera uma atividade empresarial “quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou de serviços [...]”.

Composta por três sócios, a empresa será devidamente registrada na Junta Comercial para adquirir sua personalidade jurídica e cadastrada na Receita Federal para a criação do seu CNPJ, com forma jurídica de sociedade empresária onde os sócios terão responsabilidade limitada, que segundo Fazzio Junior (2008, p.54) “limitada é a responsabilidade do sócio, não da sociedade”.

Para a legalização da empresa, será necessário que se faça também o registro em algumas legislações específicas como a Secretaria Estadual da Fazenda, Prefeitura do Município para a obtenção do alvará de funcionamento, Enquadramento na Entidade Sindical Patronal onde a empresa ficará obrigada a recolher a Contribuição Sindical Patronal anualmente, além do Corpo de Bombeiros Militar.

1.7 Enquadramento tributário

O segmento de serviços de reparos residenciais, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4330-4/02, 4330-4/03, 4330-4/04, como a atividade de exploração de serviços de instalação, reparos e de manutenção em geral, serviços de carpinteiro, instalador, gesseiro, azulejista, pintor de parede, colocador de revestimentos, pastilheiro, sintequero, vidraceiro e pedreiro, desde que não tenha por finalidade a prestação de serviços decorrentes do exercício de atividade intelectual, de natureza técnica, científica, que constitua profissão regulamentada ou não, optando pelo enquadramento tributário SIMPLES Nacional.

Os tributos aplicados ao Ateliê em âmbitos federais são: IRPJ, CSLL, PIS e COFINS. Já em âmbitos estaduais são: ICMS em regime simplificado e ICMS com sistema de debito e credito. E por último em âmbito municipal é o ISSQN. A sociedade empresaria, terá necessariamente um fim econômico e lucrativo, por isso, necessita de um Contrato Social (conforme Apêndice 1).

1.8 Capital social

Cada sócio ira contribuir na medida de quotas que possua, sendo este em bens ou dinheiro, constituindo assim o Capital Social, que ainda para Almeida (2012), é toda soma do fundo investido inicialmente ou parcialmente e que não se confunde com o patrimônio dos sócios e sim compreende a soma dos bens da sociedade constituída.

Estima-se que o Capital Social do Ateliê deverá ser R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais), onde cada um dos sócios contribuirá com 50% do capital total necessário.

Tabela 1 – Distribuição do Capital dos Sócios

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	Renata Silva L Oliveira	R\$40.000,00	50%
Sócio 2	Fernanda Oliveira da Silva	R\$40.000,00	50%
Total		R\$80.000,00	100%

Fonte: Elaborado pelos autores.

1.9 Fonte de recursos

Os recursos utilizados para abertura da empresa serão compostos pelo Capital Próprio, que está composto pelo valor total de R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais), pagos em 50% por cada sócio.

2 – ANÁLISE DE MERCADO

2.1 Clientes

Identificar a segmentação de mercado é fundamental para que uma empresa alcance seus objetivos, uma vez que, com o perfil dos seus clientes em potencial traçados, é possível identificar as ações a serem tomadas para atrair e manter este público. E também é possível para o Ateliê adaptar os seus produtos e serviços de acordo com as suas necessidades e desejos. Para o Ateliê, optou-se pela segmentação que reúnam os fatores geográficos, demográficos e comportamentais.

Para Churchill (2005) a segmentação geográfica é aquela que analisa a divisão do mercado com base na sua localização e por critérios demográficos, como densidade da população ou o clima. Já para Cobra (2011), é o critério que divide o mercado por regiões, estados, municípios, bairros, quarteirões e até mesmos domicílios.

A segmentação demográfica segundo Cobra (2011) define o mercado de acordo com o sexo, idade, raça ou etnia, renda familiar e ciclo de vida familiar, onde pelas características de similaridade é possível definir quais produtos oferecer, os meios de comunicação a serem utilizados e a forma de distribuição que melhor se encaixe neste grupo. E por fim a segmentação comportamental, que para Churchill (2005), é determinada pela frequência de uso de um produto ou serviço, pelo status que ele causa no consumidor que o adquire, pela qualidade e confiabilidade.

Quadro 1 – Público-alvo do Ateliê da Reforma

GÊNERO	FAIXA ETÁRIA	CLASSE	RESIDÊNCIA	PERFIL
Homens	25 – 50	A, B e C	Região Oeste de BH: bairros Buritis, Estoril, Betânia, Gutierrez, Grajaú, Palmeiras, Prado, Salgado filho, Jardim América, etc.	Homens solteiros e casados que vivem uma vida corrida de estudos e trabalho / homens que migram cidade e moram sozinhos ou em alojamentos para estudar

Mulheres	20 – 50	A, B e C	Região Oeste de BH: bairros Buritis, Estoril, Betânia, Gutierrez, Grajaú, Palmeiras, Prado, Salgado filho, Jardim América, etc.	Mulheres solteiras e casadas que vivem uma vida corrida de estudo e trabalho / mulheres que migram de cidade para estudar e trabalhar morando sozinhas ou em alojamentos
----------	---------	----------	--	--

Fonte: elaborado pelos autores.

Conforme os critérios de segmentações já informados, foi possível descrever com o quadro acima o público-alvo do Ateliê da Reforma, que são moradores da região oeste de Belo Horizonte MG, que estão na faixa etária de 25 a 50 anos, com classe social A, B e também a C que está em uma crescente de consumo e que tenham uma vida corrida.

2.2 Concorrentes

O segmento de serviços de reparos residenciais está em constante crescimento e apesar de já contar com algumas empresas já consolidadas no mercado, ainda existe bastante espaço para novos empreendedores. Conforme pesquisas do SEBRAE (2017), é possível perceber que este mercado tem uma demanda muito alta e as empresas não estão dando conta de absorver tantas solicitações.

Sendo assim, nossos concorrentes são empresas privadas e autônomas, atuantes na área de construção civil, tal como pequenos reparos em residências. Alguns dos concorrentes localizados na capital (Belo Horizonte) são:

MARIDO DE ALUGUEL

Rua Edith Mello Silva, 75 – Vista Alegre.

Belo Horizonte/MG

CEP: 30516-050

Contato: (031) 9917-9631/ 3023-8278

E-mail: josemarscruz@gmail.com

Site: www.maridodealuguelembh.com.br

Condições de Pagamento: uma entrada e outra em 30 dias, boleto bancário ou a vista.

DR. RESOLVE

Avenida: Prof. Mário Werneck, 2193, Buritis

Belo Horizonte/MG

Contato: (031) 3377-1753

Site: <http://www.doutorresolve.com.br>

Condições de Pagamento: parcelamento no cartão de crédito, boleto bancário ou pagamento a vista.

POLVO FAZ TUDO.

Rua Herculano Mourão Salazar, 80/102 – Vista Alegre;

Belo Horizonte/MG

CEP: 30514-430

Contato: (31) 3023 1159 e (31) 9135 7065

Site: www.polvo.com.br

Condições de Pagamento: parcelamento de 2 vezes, boleto bancário ou pagamento a vista.

Quanto à garantia do serviço, o concorrente Dr. Resolve, foi o único que garantiu o serviço depois de executado, porém não foi possível avaliar o tempo, pois variam de acordo com o tipo de serviço prestado.

2.3 Fornecedores

Os fornecedores do Ateliê da Reforma devem ser legalmente registrados, onde possam emitir nota fiscal para controle contábil e financeiro, além de passarem por uma avaliação interna, onde serão avaliados os prazos de entrega, as condições de pagamento e a qualidade dos produtos e materiais fornecidos.

Será feito o estoque apenas de produtos de limpeza e materiais de escritório. O responsável pelas compras fará uma comparação entre os fornecedores, para que seja possível conseguir as melhores condições de pagamento e o melhor custo

benefício entre qualidade e preço, seja de materiais de escritório e limpeza ou ferramentas de trabalho e afins.

Os fornecedores do Ateliê encontram-se na região metropolitana de Belo Horizonte ou possuem representantes na cidade. Para a escolha, foram levados em conta os critérios de atendimento, logística, prazo de entrega, condições de pagamento e qualidade de produto.

Quadro 2 – Fornecedores do Ateliê da Reforma

FORNECEDORES	PRODUTO
Port Informática	Materiais de escritório
Ideal Global	Materiais de limpeza
Neorion Internet	Responsável pela criação do site, registro e manutenção
Sempre Editora	Impressão dos panfletos de propaganda
Gráfica Expansiva	Cartões de visitas
Leroy Merlyn	Ferramentas de atendimento
Telha Norte	
Casa e Tinta	
Depósito Gávea	

Fonte: elaborado pelos autores.

3 – PLANO DE MARKETING

3.1 Produtos e serviços

Segundo Cobra (2005), os produtos são combinações de partes físicas tangíveis e intangíveis, que geram benefícios para quem compra e para quem vende. Já para Kotler (2012, p.113) “Um produto é algo que pode ser oferecido a um mercado para criar atenção, ser adquirido, usado ou consumido, satisfazendo um desejo ou uma necessidade.”

O Ateliê oferecerá os seis principais serviços demandados na modalidade de reparos e reformas residenciais, onde o cliente pode contar com a confiança de receber profissionais altamente qualificados para sanar qualquer que seja o problema em sua residência, a comodidade de contar com a organização e limpeza, além da segurança na execução de serviços que por mais simples que aparentam ser, necessitam de cuidados para desempenhá-los. Após o fechamento do contrato e pagamento da entrada, o serviço será inicializado com prazo de 2 dias úteis para compra de materiais ou conforme a necessidade do cliente.

A empresa quer sempre garantir a qualidade do serviço e a satisfação do cliente. Para isso, é feito um rigoroso controle de qualidade em todos serviços executados pelos prestadores vinculados ao Ateliê. Será oferecida uma garantia de 90 dias, a partir da finalização de sua execução, onde o consumidor poderá exigir a qualquer momento uma correção de um serviço mau executado, danificado ou solicitar o dinheiro de volta.

Quadro 3 – Serviços prestados pelo Ateliê da Reforma

SERVIÇOS	DESCRIÇÃO
ALVENARIA	Aplicação de contrapiso / assentamento e revestimento de parede / bancada/ chapisco para reboco / construção de paredes / demolição / limpeza de calhas/ instalação pia/ instalação de vaso sanitário/ assentamento de pisos no geral / telhado

ELÉTRICA	Cabeamento para TV/ fiação elétrica para chuveiro/ fiação elétrica para ar-condicionado/ fiação elétrica geral/ instalação de interruptores/ instalação de canaletas/ instalação de disjuntores/ instalação de lâmpadas e luminárias/ reatores/ sensores de presença/ tomadas/
HIDRÁULICA	Caixa de gordura/ ducha higiênica/ descarga de vaso sanitário/ encanamentos/ limpeza de caixa d'água/ válvula de pia/ sifão de pias/ vazamentos em pias e em sanitários/ vazamentos em geral/ instalação de eletrodomésticos
PINTURA	Pintura de telhado / pintura de garagem / pintura de janelas e persianas/ pintura de calçada/ masseamento / pintura / texturização
JARDINAGEM	Administração e manutenção de jardins/ formação de jardins/ limpeza e conservação/ podas/ controle de pragas/ urbanização e paisagismo
REPAROS	Instalação de acessórios de cozinha/ caixa de correio/ chuveiro elétrico e ducha/ cortinas/ assentos de vaso sanitário/ limpeza de ar-condicionado e chuveiro/ instalação de torneiras e filtros/ maçanetas e painéis/ ralo/ ventilador/ entre outros.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Os serviços que demandam a necessidade de insumos, são ofertados uma lista com alguns fornecedores credenciados e fica a gosto do cliente escolher o produto que o melhor atenda em questão de marca/valor e preço. A empresa busca parcerias com arquitetos, paisagistas e uma rede credenciada de fornecedores, para que sejam obtidas melhores condições de mercado, produtos diferenciados e com preços competitivos para ser repassados ao cliente final, garantindo uma estratégia de qualidade em serviço prestado em apenas um único local, gerando assim a fidelização dos clientes.

3.2 Preço

O preço de um produto ou serviço deve ser muito bem analisado, uma vez que o mesmo está ligado diretamente aos desejos e necessidades dos consumidores, porém os recursos em sua grande maioria são limitados e o que leva o comprador a

dispor deste recurso é se o preço justificar a sua satisfação com a aquisição do mesmo.

Com o estudo e a determinação correta dos preços, uma empresa pode se desenvolver lucrativamente e chegar ao sucesso almejado, e é assim que o Ateliê seguirá, os serviços são calculados conforme a análise do mercado concorrente com a estratégia de preço Mark Down, que segundo CHURCHILL (2005) leva em conta o preço da concorrência e deve ser capaz de igualar os seus preços ou ficar abaixo deles, e isto fará com que a empresa seja mais atrativa e se diferencie diante dos seus concorrentes, não só em preço, mais em qualidade, agilidade e segurança.

Os valores dos catálogos de serviços online serão os mesmos da loja, variando conforme a taxa de deslocamento para a localidade do cliente, os pagamentos poderão ser realizados, à vista, a prazo com uma entrada e o restante dividido (a quantidade de vezes varia, conforme o valor total do orçamento) ou boleto bancário.

3.3 Divulgação e promoção

A comunicação e a promoção, são os elementos que divulgam e comunicam o produto ou serviço ao mercado-alvo, é onde o consumidor toma conhecimento das qualidades e benefícios com a aquisição do mesmo. Para Churchill, promoção é:

A pressão de marketing feita dentro e fora da mídia e aplicada durante um período predeterminado e limitado ao âmbito do consumidor, do varejista ou do atacadista, a fim de estimular a experiência com um produto e aumentar a demanda ou a disponibilidade. (CHURCHILL, 2005, p.453)

Existem diversas formas para divulgação de um produto ou serviço, sendo elas determinadas de composto promocional que segundo COBRA (2009), são os componentes básicos para a comunicação da empresa com o mercado, determinadas de propaganda, publicidade, merchandising e relações públicas.

Para o Ateliê, o método de comunicação é muito importante, uma vez que ele está diretamente ligado aos objetivos da empresa, buscando cada vez mais aumentar os lucros e fortalecer o nome e a marca da empresa, fazendo que cada vez mais clientes procurem pelos serviços ofertados.

O método utilizado para atingir o seu público-alvo é a propaganda feita por panfletos, que tem um custo menor em consideração as demais, porém atingirá as pessoas de uma forma mais completa e mais satisfatória, terá sua distribuição semanalmente em horários de picos por pessoas devidamente preparadas e qualificadas para tal, e que é onde o público-alvo está localizado, nas faculdades da região, áreas de grande fluxo de empresas e próximo a condomínios residenciais, com intuito de explicar e demonstrar a importância de contratar os serviços.

A empresa contará também com divulgação via redes sociais (Facebook, Fan Page, site e loja virtual) onde serão postadas informações, dicas, vídeos, fotos e informações de como contratar os serviços, lembrando que será disponibilizado nas redes sociais um link que facilitará o acesso do cliente a loja virtual. Visando a redução de custos, inicialmente, este processo será acompanhado pelos gestores da empresa, que ficarão responsáveis por postar as atualizações de serviços, vídeos, dicas e ideias criativas.

Segue os valores coletados para gastos com a panfletagem:

Quadro 4 – Valores de panfletagem do Ateliê da Reforma

Medidas	Quantidade	Valor
15 x 20 cm	1.000	R\$ 120,00
15 x 20 cm	5.000	R\$ 260,00
15 x 20 cm	10.000	R\$ 425,00
15 x 20 cm	25.000	R\$ 665,00
15 x 20 cm	100.000	R\$ 2.100,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

A organização utilizará de duas estratégias para atrair seus clientes e fidelizá-los a cada novo serviço executado. Nas redes sociais da empresa, será divulgado o Plano de Indicações: a cada cliente Y indicado por um cliente X já cadastrado na base de dados da empresa, será concedido um vale desconto com o percentual que varia de (2% a 5%) sobre o valor total de um próximo serviço a ser executado, que servirá como incentivo e a busca do “boca a boca” que é um dos mais eficientes meios de

As setas em vermelhos destacados no mapa descrevem onde é possível localizar as Faculdades Newton Paiva e UNI-BH, a BHTRANS e também a Avenida Professor Mario Werneck que é uma região que possui grande quantidade de comércio, fluxo de veículos e pessoas, onde a panfletagem será concentrada para atingir a maior quantidade de possíveis clientes para o Ateliê.

O acompanhamento dos serviços prestados pela organização será executado pelo Gerente Operacional, que realizará o pós-venda com o cliente a cada finalização de um contrato, com o intuito de mensurar a satisfação com os serviços prestados e o desempenho dos funcionários, receber e avaliar as críticas para detectar os pontos de melhorias, criar soluções para os gargalos, informar sobre as garantias e ofertar descontos com a indicação de novos clientes, também é efetuada a atualização de um banco de dados, tentando assim a fidelização dos mesmos. A seguir, estão descritos as principais pesquisas feitas com os clientes:

Quadro 5 – Pesquisas de pós-atendimento com os clientes

PESQUISAS	PERIODICIDADE	PESSOA/ MEIO	MOTIVO	AÇÃO ESPERADA
Análise de aceitação	Mensalmente ou a cada finalização de contrato	Pós-venda / Redes Sociais	Medir a aceitação do cliente quanto aos serviços e marca	Saber se os serviços prestados estão sendo aceitos pelo mercado e verificar pontos de melhorias para aumentar a aceitação da marca e dos serviços
Pesquisa de satisfação	Mensalmente ou a cada finalização de contrato	Pós-venda / Redes Sociais	Medir o índice de satisfação do cliente com relação à empresa	Conseguir identificar os pontos fortes que devem ser explorados e traçar planos para minimizar a insatisfação do cliente.
Pesquisa de qualidade	Semanalmente ou a cada finalização de contrato	Pós-venda / Redes Sociais	Controlar a qualidade do serviço prestado pelos funcionários e saber se estão cumprindo com os	Medir como os clientes avaliam o desempenho dos funcionários com relação à limpeza, organização e qualidade no serviço.

			valores da empresa	
--	--	--	-----------------------	--

Fonte: Elaborado pelos autores.

3.5 Localização

A loja física estará localizada na região Oeste de Belo Horizonte, no bairro Estoril. E esta localização será privilegiada, por contar com uma grande concentração de residências e os bairros próximos terem a predominância de condomínios, muitos prédios e casas, além de faculdades, que contam com consumidores de vida agitada e que na maioria das vezes buscam serviços com agilidade e qualidade.

4 – PLANO ESTRATÉGICO

4.1 Análise de SWOT

Para selecionar as estratégias adequadas nas tomadas de decisões de uma empresa, é necessário avaliar o ambiente interno e externo. Uma maneira de fazer isto é utilizando a análise SWOT, que segundo Cobra, significa:

Análise PFOA, vem ser a avaliação sistemática das forças e deficiências internas de uma organização e de oportunidades e ameaças externas. PFOA – ou SWOT, em inglês significa potencialidades (pontos fortes), fragilidades (pontos fracos), oportunidades e ameaças. (COBRA, 2011, p.91)

No ambiente interno do Ateliê, as forças são descritas como: os serviços prestados com qualidade e agilidade, profissionais licenciados e devidamente treinados, materiais e ferramentas inovadoras e sustentáveis, atenção aos clientes e cuidado com a organização e limpeza. Já as fraquezas, são relacionadas como: alto custo de serviços, gastos com o deslocamento de funcionários até o cliente, desconhecimento do mercado, desconhecimento dos clientes.

No ambiente externo, as oportunidades são descritas como: a falta de tempo das pessoas para executarem pequenos reparos residenciais, isto faz com que aumente a procura nos serviços oferecidos pelo Ateliê. Além disso, existe certo receio na hora de buscar profissionais para executarem essas tarefas, gerando uma desconfiança em relação aos profissionais autônomos, a desaceleração das vendas de imóveis novos, o que impulsiona o reparo em residências já existentes e alto nível de imóveis próprios em relação aos alugados. Como ameaças, o Ateliê identificou: falta de mão de obra feminina qualificada, a concorrência com os profissionais autônomos, entrada de novos concorrentes, desaceleração da economia e alta da inflação, que são descritas a seguir:

Quadro 6 – Análise do Ambiente Interno e Externo do Ateliê da Reforma

AMBIENTE INTERNO	
FORÇAS	FRAQUEZAS
Qualidade e agilidade Garantia dos serviços prestados Ferramentas inovadoras e sustentáveis Materiais inovadores e sustentáveis Atenção às necessidades dos clientes Cuidado com a limpeza e organização	Desconhecimento do mercado Alto custo de serviços Desconhecimento dos clientes Preço alto Falta de comprometimento dos prestadores de serviços Gastos com deslocamento até o cliente
AMBIENTE EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Falta de tempo das pessoas Busca por profissionais qualificados Busca por procedência e qualidade Desaceleração de vendas de imóveis Mais imóveis próprios que alugados	Falta de mão de obra qualificada Desaceleração da economia Concorrência com profissionais autônomos Alta da inflação Novos concorrentes em potencial Mercado imaturo

Fonte: Elaborado pelos autores.

A análise SWOT é essencial para qualquer planejamento estratégico de sucesso, com esta análise é possível identificar os pontos fortes da empresa e combiná-los com as oportunidades do ambiente, para assim conseguir aumentar o tempo de mercado da empresa.

4.2 BSC

O BSC – *Balanced Scorecard* é utilizado para controlar a estratégia no nível operacional e se baseia de quatro perspectivas descritas como: Perspectiva financeira, perspectiva do cliente/mercado, perspectiva de processos internos e perspectiva de aprendizados/ crescimento. Ele permite conforme Marras (2010, p.89) “[...] o BSC permite a medição do desempenho das equipes por meio de indicadores que ajudam as gerentes visualizarem a empresa sob várias perspectivas de forma integrada”.

Devido ao cenário atual de crise, o Ateliê da Reforma necessita que os gerentes tenham condições de visualizar este desempenho da organização e possam controlar as estratégias operacionais necessárias, para fazer a organização crescer cada vez mais e criar valor ao mercado. Tais estratégias do Ateliê são descritas como:

Quadro 7 – As perspectivas do BSC do Ateliê da Reforma

PERSPECTIVAS	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES	METAS
FINANCEIRO	Aumento da lucratividade	Lucro	Aumento de 5% da lucratividade por mês
MERCADO (CLIENTE)	Manter a satisfação do cliente	Quantidade de reclamações	10% das reclamações mensalmente
PROCESSOS INTERNOS	Controle de qualidade	Vistoriar o serviço executado	Vistoriar 100% dos serviços executados semanalmente
APRENDIZADOS E CRESCIMENTO	Satisfação dos prestadores e terceirizados	Rotatividade de pessoal	Ter no máximo 15% de rotatividade de prestadores ao ano

Fonte: Elaborado pelos autores.

O BSC para o Ateliê é uma importante ferramenta de gestão, que é utilizada na determinação de metas individuais e metas de equipe, aplicação de recursos, controle de crescimento de mercado e planejamento estratégico para soluções dos problemas operacionais.

5 – PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout

O layout é utilizado para demonstrar basicamente o espaço físico de uma organização, a forma em que são divididos e organizados os cômodos, os equipamentos e os materiais da empresa. Segundo Rocha (2015) layout também pode ser visto para:

O layout se estrutura associado a fatores, tais como: motivacionais e de ambiente, de integração entre unidades e facilidade na fluidez das atividades, s relacionados à comunicação, os de padronização na apresentação de um ambiente e uniformidade ao direito de uso. (ROCHA, 2015, pg.77)

Segue o layout do Ateliê, que foi distribuído pensando no conforto e necessidade dos clientes, dos prestadores de serviço e dos sócios, assim contará com uma sala principal onde seja alocado as sócias e um espaço para recepção dos clientes, uma sala de reunião para fechamento de negócios e novas parcerias, um banheiro, uma cozinha conjugada com uma copa para a realização de almoços, lanches e descansos, uma saída para passagem de materiais e ferramentas, entrada e saída dos prestadores de serviços e sócios.

Figura 2 – Layout da loja física do Ateliê da Reforma



Fonte: Elaborado pelos autores

5.2 Capacidade produtiva

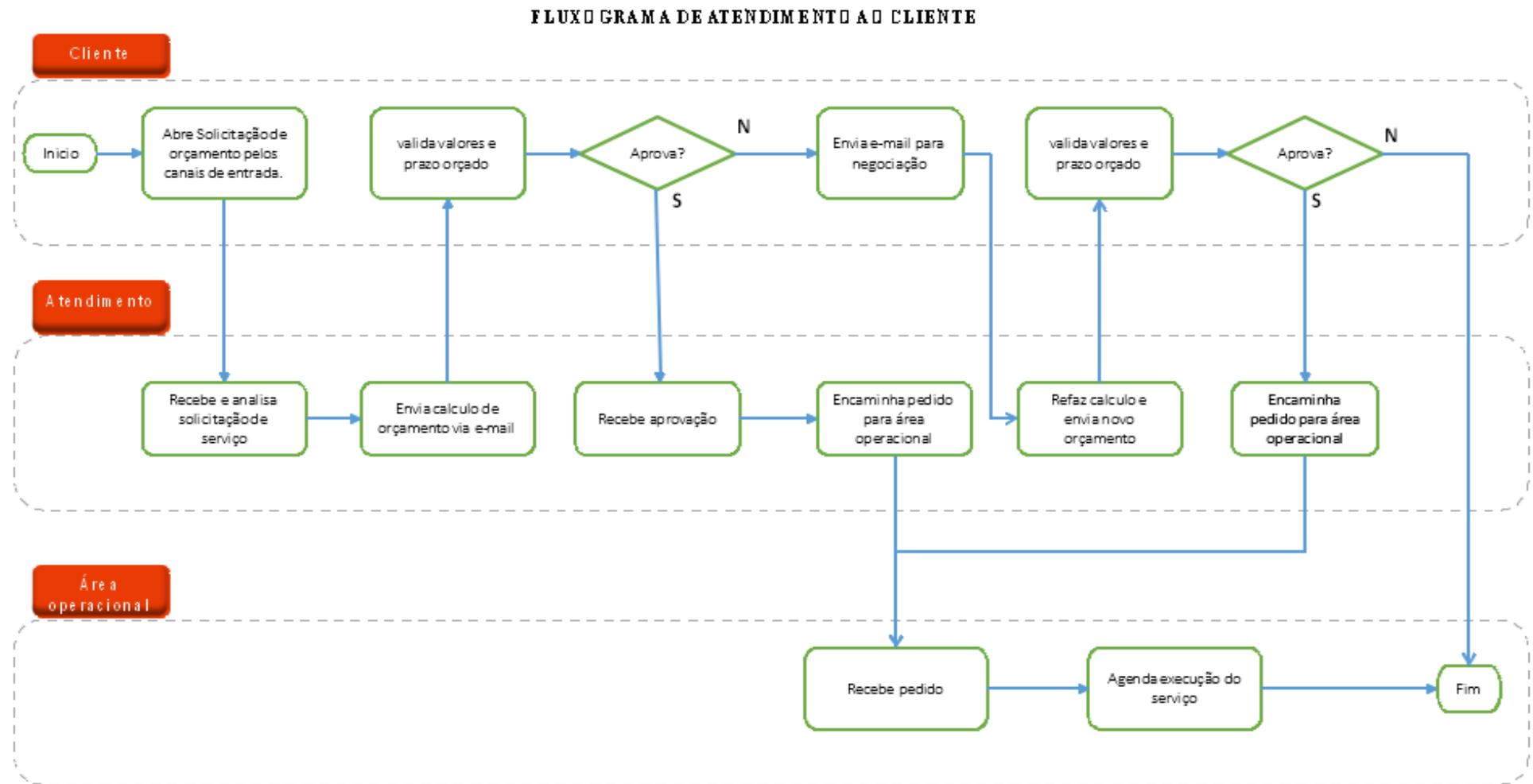
Inicialmente a capacidade média de atendimento do Ateliê é de quatro clientes por dia, sendo que esta estimativa pode aumentar ou diminuir de acordo com a demanda de serviços e agendamentos. A empresa estimou esta média, para que seja possível visualizar o andamento de cada atendimento e para que possa ser feito o teste de qualidade em cada cliente. Porém, por contarmos com uma ampla cartela de prestadores de serviços já pré-selecionados, o Ateliê poderá aumentar seus atendimentos, conforme houver demanda e expandir cada vez mais.

5.3 Processos operacionais

Para tornar o entendimento de um processo mais claro, utiliza-se o fluxograma, que segundo Cury (2000, p. 300) “[...] Para trabalhos de análise administrativa, o fluxograma é um gráfico universal, que representa o fluxo ou a sequência normal de qualquer trabalho, produto ou documento.”

Baseando-se nesse conceito, verifica-se que o fluxograma permite verificar como realmente funcionam todos os componentes de um processo, facilitando a análise de eficácia e de falhas no fluxo, podendo melhorar as distribuições das tarefas entre os setores. O fluxograma do Ateliê da Reforma está representando o processo de atendimento ao cliente, descritos nos serviços prestados pelo atendimento, pela área operacional e pelo parecer do cliente quanto a solicitação de serviços, que pode ser observada no processo descrito a seguir:

Figura 3 – Fluxograma de atendimento ao cliente do Ateliê da Reforma



Fonte : elaborado pelo s autores

5.4 Plano de pessoal

O objetivo do plano de pessoal é definir e delimitar as relações entre os cargos, estabelecendo as divisões entre as atividades e tarefas que compõe cada função. Para o Ateliê, as funções serão distribuídas inicialmente entre as duas sócias e os trabalhos de reformas e reparos serão prestados por terceirizados ou prestadores de serviços. A empresa trabalhará com MEI – micro empreendedor individual, pois assim será possível reduzir os custos trabalhistas e cercar os vínculos empregatícios.

Quadro 8 – Descrição dos cargos e suas funções

CARGOS	FUNÇÃO
SÓCIO 1	<p>Responsável pelas decisões estratégicas e pela gestão das áreas, preocupando sempre com a orientação e motivação dos demais.</p> <p>Pagamentos de salários, compras de ferramentas, materiais e busca de fornecedores. Atuará na contratação, responsável pelo treinamento dos funcionários, pela área de RH e pela captação de parcerias.</p>
SÓCIO 2	<p>Responsável pelas solicitações de compras de materiais, orçamentos, execução dos serviços e supervisão dos funcionários. Responsável pelo atendimento ao cliente, esclarecimento de dúvidas, solicitação de orçamentos, contato para agendamento de serviços.</p>
MEI	<p>Responsável pela execução de todo tipo de serviço de reparos e reformas.</p> <p>Atuará na execução dos serviços solicitados de reformas ou reparos de acordo com sua especialização.</p> <p>Selecionados por meio de entrevistas e cadastrados em uma base de dados, os prestadores serão avaliados pela boa execução dos serviços contratados e assim quem for mais bem avaliado, será mais vezes solicitado para as demandas de reformas e reparos.</p>

Fonte: Elaborado pelos autores.

Descritos os cargos e suas funções, respeitando a correta divisão do trabalho para cada setor, o Ateliê da Reforma tem o objetivo de fazer que a empresa seja cada vez mais eficiente e tenha mais controle sobre as execuções de cada serviço.

6 – PLANO FINANCEIRO

6.1 – Investimento inicial

Para iniciar as atividades do Ateliê da Reforma será necessário um investimento de R\$80.000,00, para a contratação de aluguel, móveis e equipamentos, estoque e capital de giro.

6.1.1 – Investimentos fixos

Para investimento inicial do Ateliê da Reforma foi realizado todo o levantamento de todos os recursos físicos para a implantação deste projeto. Foram considerados: a necessidade de investimento fixo inicial, incluindo equipamentos, móveis e utensílios. As despesas pré-operacionais, referente a outros gastos necessários para a abertura da empresa, o capital de giro inicial, que corresponde aos gastos operacionais necessários para o início das atividades, incluindo o custo fixo mensal, uma reserva para de margem de segurança para despesas não previstas e uma reserva referente ao estoque inicial, já que não teremos estoque para prestação de serviços em nossa empresa. Conforme a tabela abaixo:

Tabela 2 – Investimentos fixos

Investimento Fixo			
Equipamentos			
Item	Descrição	Qtº	Vl. Unit.
1	COMPUTADOR DESKTOP ITAUTEC 4GB 500HD	2	R\$ 1.299,00
2	IMPRESSORA HP OFFICEJET 7110 WIDE FORMAT E PRINTED	1	R\$ 1.147,00
3	AR CONDICIONADO SPLIT CONSUL18.000 BTUS	1	R\$ 2.099,00
4	GELADEIRA /REFRIGERADOR CONSUL 1PORTA342 LITROS	1	R\$ 1.399,00
5	MICRO-ONDAS BRASTEMPCLEAN 20 LITROS	1	R\$ 329,00
6	GARRAFA DE CAFÉ IDEAL 1L	1	R\$ 27,37
7	CAFETEIRA (Elétrica Black & Decker Magnific CM100)	1	R\$ 89,90
8	MOTO HONDA CG 150 FAN ESDI	1	R\$ 9.816,00
9	FIAT STRADA WORKING 1,4 FLEX ANO (2016)	1	R\$ 36.900,00
Subtotal			R\$ 53.106,27
Móveis e Utencílios			
Item	Descrição	Qtº	Vl. Unit.
1	ESTAÇÃO DE TRABALHO - BRV BHO 0891	2	R\$ 239,90
2	CADEIRA HOME OFFICE ONE	8	R\$ 149,99
3	CADEIRA RECEPÇÃO	4	R\$ 161,66
4	ARMARIO MULTIUSO SANTOS ANDIRA STAR	2	R\$ 245,90
5	TELEFONE SEM FIO FOX 500 -MOTOROLA	2	R\$ 69,90
6	MESA REUNIÃO	1	R\$ 398,99
7	MESA DE COZINHA COM CADEIRA	1	R\$ 299,90
8	ARMARIO DE COZINHA 3 PORTAS PAREDE	1	R\$ 192,56
Subtotal			R\$ 1.758,80
Diversos			
Item	Descrição	Qtº	Vl. Unit.
1	SOFTWARE SISTEMA	1	R\$ 300,00
Subtotal			R\$ 300,00
Total dos investimentos fixos			R\$ 55.165,07

Fonte: Elaborado pelos autores.

6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

Os Investimentos pré-operacionais foram os gastos obtidos antes do início das atividades da empresa eles englobam despesas com a legalização da empresa, reforma do imóvel e marketing. Conforme tabela abaixo:

Tabela 3 – Investimentos pré-operacionais

Investimento Pré-Operacionais			
Item	Descrição	Qtº	Vl. Unit.
1	DESPESAS DE LEGISLAÇÃO	1	R\$ 1.825,14
2	MARKETING (Criação de Site + Registro/Cartão de Visita/Planfletagem)	1	R\$ 1.171,80
3	REPAROS NAS PAREDES E PINTURA	1	R\$ 800,00
Total			R\$ 3.796,94

Fonte: Elaborado pelos autores.

6.1.3 – Estoques iniciais

O Ateliê da Reforma não tem um estoque para prestação de serviços, mas possui uma reserva referente ao estoque para margem de segurança. O Ateliê da Reforma tem um estoque para de Materiais de escritório e limpeza. Conforme tabela abaixo:

Tabela 4 – Estoques iniciais

Estoque Inicial			
Material de escritório + Limpeza			
Item	Descrição	Qtº	Vl. Unit.
1	VASSOURA NOVIÇA BETTANIN	1	R\$ 13,90
2	RODO BALELLA BETTANIN	1	R\$ 17,80
3	BALDE SANRENO 5LITROS	1	R\$ 9,80
4	PANO DE CHÃO LIMPPANO PACOTE C/2	1	R\$ 4,90
5	PAPEL HIGIENICO ROLÃO INOVATTA ECO 300M CX C/10	2	R\$ 38,00
6	DETERGENTE LIQUIDO LIMPOL 5L	2	R\$ 16,90
7	DESINFETANTE ZUPPI 5L	2	R\$ 12,90
8	ESPONJA DUPLA SCOTCH BRITE 3M PACOTE C/3	2	R\$ 4,39
9	PACOTE DE PAPEL A4 500 FOLHAS -CHAMEX	5	R\$ 10,90
10	AGENDA EXECUTIVA BÁSICA	2	R\$ 9,90
11	GRAMPO C/500	3	R\$ 2,40
12	GRAMPEADOR DE PALSTICO MEDIO	2	R\$ 8,90
13	COLA BASTAO PRITT 10G	2	R\$ 4,00
14	CANETA FLUORECENTE GEL AMARELO -FABER CASTEL	2	R\$ 5,50
15	CANETA BIC FINE PLUS C/3	3	R\$ 3,70
16	LAPIS PRETO BIC Nº2 C/4 UND	3	R\$ 3,50
17	CLIPS GALVANIZADOS C/100 UND	2	R\$ 2,20
Total			R\$ 169,59

Fonte: Elaborado pelos autores.

6.1.4 – Investimento total e fontes de recursos

Conforme as duas tabelas abaixo é apresentado o resumo total de investimento e recursos disponibilizados para a implantação do Ateliê da Reforma.

Tabela 5 – Resumo total de investimentos

Item	Descrição	Valor	
1	INVESTIMENTO FIXOS	R\$	55.165,07
2	INVESTIMENTO PRÉ - OPERACIONAIS	R\$	3.796,94
3	ESTOQUE INICIAIS	R\$	169,59
Total		R\$	59.131,60

Fonte: Elaborado pelos autores.

Tabela 6 – Recurso Próprio

Item	Fontes e Recursos	Valor	%
1	RECURSOS PRÓPRIO	R\$ 80.000,00	100%
Total		R\$	80.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

6.2 – Gastos com pessoal

A empresa não terá funcionários contratados, pois ela irá terceirizar a prestação de serviços para reformas e reparos.

6.3 – Remuneração dos sócios

No final de cada exercício baseado no lucro líquido o valor será dividido igualmente entre ambos sócios. Baseado nisso a remuneração dos sócios será pró-labore. Conforme tabela abaixo:

Tabela 7 – Remuneração dos sócios

Item	Pró-Labore	Valor
1	SÓCIO - 1	R\$ 1.874,00
2	SÓCIO - 2	R\$ 1.874,00
Total		R\$ 3.748,00

Fonte: Elaborado pelos autores.

6.4 – Projeção de despesas

As projeções foram feitas com base em uma taxa de inflação de 8% ao ano. Essas despesas relacionadas são todos os custos fixos para manter a empresa. Conforme tabela abaixo:

Tabela 8 – Projeção de despesas

Projeções de Despesa - Mensal						
Item	Descrição da Despesa	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
1	ALUGUEL	R\$ 19.800,00	R\$ 21.384,00	R\$ 23.094,72	R\$ 24.942,24	R\$ 26.937,60
2	IPITU	R\$ 1.908,00	R\$ 2.060,64	R\$ 2.225,52	R\$ 2.403,60	R\$ 2.595,84
3	CONDOMINIO	R\$ 1.536,00	R\$ 1.658,88	R\$ 1.791,48	R\$ 1.934,76	R\$ 2.089,56
4	AGUA	R\$ 960,00	R\$ 1.036,80	R\$ 1.119,72	R\$ 1.248,12	R\$ 1.347,96
5	ENERGIA ELETRICA	R\$ 1.320,00	R\$ 1.425,60	R\$ 1.539,60	R\$ 1.662,72	R\$ 1.795,68
6	TELEFONE	R\$ 1.080,00	R\$ 1.166,40	R\$ 1.259,64	R\$ 1.360,44	R\$ 1.469,28
7	TELEFONE CORPORATIVO	R\$ 1.800,00	R\$ 1.944,00	R\$ 2.099,52	R\$ 2.267,52	R\$ 2.448,96
8	INTERNET	R\$ 1.200,00	R\$ 1.296,00	R\$ 1.399,68	R\$ 1.511,64	R\$ 1.632,60
9	CONTADOR	R\$ 11.244,00	R\$ 12.143,52	R\$ 13.115,04	R\$ 14.164,20	R\$ 15.297,36
10	PRÓ-LABORE	R\$ 44.976,00	R\$ 48.573,60	R\$ 52.459,44	R\$ 56.656,20	R\$ 61.188,72
11	MATERIAL DE ESCRITORIO	R\$ 612,00	R\$ 660,96	R\$ 713,88	R\$ 771,00	R\$ 832,68
12	MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 1.423,08	R\$ 1.536,96	R\$ 1.659,96	R\$ 1.792,80	R\$ 1.936,20
13	DESPESA DIVERSAS	R\$ 1.080,00	R\$ 1.166,40	R\$ 1.259,64	R\$ 1.360,44	R\$ 1.469,28
14	FORNECEDORES	R\$ 1.200,00	R\$ 1.296,00	R\$ 1.400,04	R\$ 1.511,64	R\$ 1.632,00
15	GASTO COM COMBUSTIVEIS	R\$ 1.499,04	R\$ 1.620,48	R\$ 1.751,76	157,80*12	R\$ 2.046,96
16	MARKETING	R\$ 2.001,60	R\$ 2.161,68	R\$ 2.334,60	R\$ 2.521,32	R\$ 2.723,04
Total		R\$ 93.639,72	R\$ 98.970,24	R\$ 106.889,64	R\$ 113.587,32	R\$ 124.720,68

Fonte: Elaborado pelos autores

6.5 – Custos do produto ou serviço

O custo do serviço do Ateliê da Reforma deve ser suficiente para cobrir todos os custos e despesas para prestação do serviço e obter seu lucro. Conforme a tabela abaixo segue a Custo dos serviços do Ateliê da Reforma:

Tabela 9 – Custo dos serviços

Item	Descrição dos Custos	Valor Unit.	Média de Valor Unit.	Quant. de Hora/Dia Trabalhada	Quant. Serviços Prestados	Valor Total de Venda	Total
1	PINTURA	R\$ 120,00	R\$ 98,33	8	120	115.200,00	115.200,00
2	JARDINAGEM	R\$ 70,00		8	70	39.200,00	39.200,00
3	ALVENARIA	R\$ 150,00		8	70	84.000,00	84.000,00
4	HIDRÁULICA	R\$ 100,00		8	110	88.000,00	88.000,00
5	ELÉTRICA	R\$ 100,00		8	90	72.000,00	72.000,00
6	REPAROS EM GERAL	R\$ 50,00		8	200	80.000,00	80.000,00
7	GASTO COM COMBUSTIVEIS	R\$ 3,47	R\$ 112,43	-	-	-	112,43
8	MARKETING	R\$ 1.171,80	R\$ 97,65	-	-	-	97,65
9	TRIBUTOS	R\$ 4.090,32	R\$ 4.090,32	-	-	-	4.090,32
Total		R\$ 5.855,59	R\$ 4.398,73	48	660	478.400,00	482.700,40

Fonte: Elaborado pelos autores

6.6 – Previsões de vendas

No cenário atual é possível perceber que a compra de imóveis está com uma demanda menor e com isso vem aumento a procura por reforma e reparos, aquecendo este setor. As previsões de crescimento são favoráveis, segundo(JUNIOR 2016) da Casa do Construtor, nos últimos três anos o setor de serviços de reformas e reparos cresceu entre 30% e 40%. O Ateliê da reforma optara por trabalhar com uma margem de 10,25% (Taxa Selic) de aumento nas vendas, já que estará se inserindo no mercado.

6.7 – Impostos sobre faturamento

O Ateliê da Reforma se enquadra no simples nacional. Seu faturamento anual é de em média R\$ 587.050,12. Para projeções de prestação de serviços, a empresa optou por trabalhar com um crescimento de 10,25% em seu faturamento. Conforme a tabela abaixo:

Tabela 10 – Impostos sobre faturamento

Imposto Sobre Faturamento			
Período	Faturamento	Alíquota	Imposto a Pagar
ANO I	R\$ 478.400,00	10,26%	R\$ 49.083,84
ANO II	R\$ 527.436,00	10,26%	R\$ 54.114,93
ANO III	R\$ 581.498,19	11,31%	R\$ 65.767,45
ANO IV	R\$ 641.101,75	11,31%	R\$ 72.508,61
ANO V	R\$ 706.814,67	11,31%	R\$ 79.940,74
Total	R\$ 2.935.250,61	54,45%	R\$ 321.415,57

Fonte: Elaborado pelos autores

6.8 – Projeções financeiras

A projeção financeira é uma previsão das receitas e das despesas futuras. Segue abaixo a projeção do Ateliê da Reforma:

6.8.1 – Fluxo de caixa

Tabela 11 – Fluxo de Caixa

Descrição	ANO 0	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
Saldo Inicial		R\$ 105.448,39	R\$ 441.124,83	R\$ 813.313,50	R\$ 1.219.820,00	R\$ 1.670.410,90
Entradas	-	-	-	-	-	-
Vendas	-	R\$ 478.400,00	R\$ 527.436,00	R\$ 581.498,19	R\$ 641.101,75	R\$ 706.814,67
Total de Entradas		R\$ 478.400,00	R\$ 527.436,00	R\$ 581.498,19	R\$ 641.101,75	R\$ 706.814,67
Investimento Inicial	R\$ 80.000,00	-	-	-	-	-
Investimento Pre - Operacional	R\$ 3.966,53	-	-	-	-	-
Investimentos de Equipamentos	R\$ 55.165,07	-	-	-	-	-
Material de Escritório	-	R\$ 612,00	R\$ 660,96	R\$ 713,88	R\$ 771,00	R\$ 832,68
Material de Limpeza	-	R\$ 1.423,08	R\$ 1.536,96	R\$ 1.659,96	R\$ 1.792,80	R\$ 1.936,20
Marketing	-	R\$ 2.001,60	R\$ 2.161,68	R\$ 2.334,60	R\$ 2.521,32	R\$ 2.723,04
Aluguel	-	R\$ 19.800,00	R\$ 21.384,00	R\$ 23.094,72	R\$ 24.942,24	R\$ 26.937,60
Condomínio	-	R\$ 1.536,00	R\$ 1.658,88	R\$ 1.791,48	R\$ 1.934,76	R\$ 2.089,56
IPTU	-	R\$ 1.908,00	R\$ 2.060,64	R\$ 2.225,52	R\$ 2.403,60	R\$ 2.595,84
Combustíveis	-	R\$ 1.499,04	R\$ 1.620,48	R\$ 1.751,76	R\$ 1.893,60	R\$ 2.046,96
Fornecedores	-	R\$ 1.200,00	R\$ 1.296,00	R\$ 1.400,04	R\$ 1.511,64	R\$ 1.632,00
Despesas Diversas	-	R\$ 1.080,00	R\$ 1.166,40	R\$ 1.259,64	R\$ 1.360,44	R\$ 1.469,28
Energia Elétrica	-	R\$ 1.320,00	R\$ 1.425,60	R\$ 1.539,60	R\$ 1.662,72	R\$ 1.795,68
Água	-	R\$ 960,00	R\$ 1.036,80	R\$ 1.119,72	R\$ 1.248,12	R\$ 1.347,96
Contabilidade	-	R\$ 11.244,00	R\$ 12.143,52	R\$ 13.115,04	R\$ 14.164,20	R\$ 15.297,36
Pró-Labore	-	R\$ 44.976,00	R\$ 48.574,08	R\$ 52.459,44	R\$ 56.656,20	R\$ 61.188,72
Telefone Fixo	-	R\$ 1.080,00	R\$ 1.166,40	R\$ 1.259,64	R\$ 1.360,44	R\$ 1.469,28
Telefone Corporativo	-	R\$ 1.800,00	R\$ 1.944,00	R\$ 2.099,52	R\$ 2.267,52	R\$ 2.448,96
Internet	-	R\$ 1.200,00	R\$ 1.296,00	R\$ 1.399,68	R\$ 1.511,64	R\$ 1.632,60
Capital de Giro	R\$ 105.448,39	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Impostos	-	R\$ 49.083,84	R\$ 54.114,93	R\$ 65.767,45	R\$ 72.508,61	R\$ 79.940,74
Total de Sidas	-R\$ 244.579,99	R\$ 142.723,56	R\$ 155.247,33	R\$ 174.991,69	R\$ 190.510,85	R\$ 207.384,46
Lucro	-	R\$ 335.676,44	R\$ 372.188,67	R\$ 406.506,50	R\$ 450.590,90	R\$ 499.430,21
Saldo Acumulado	-R\$ 244.579,99	R\$ 91.096,45	R\$ 463.285,12	R\$ 869.791,62	R\$ 1.320.382,52	R\$ 1.819.812,73

Fonte: Elaborado pelos autores

6.8.2 – Projeção de resultados

A demonstração do resultado do exercício (DRE) é uma demonstração contábil que se destina a evidenciar a formação do resultado líquido em um exercício, através do confronto das receitas, custos e despesas, apuradas segundo o princípio contábil do regime de competência. Demonstração do resultado do exercício oferece uma síntese financeira dos resultados operacionais e não operacionais de uma empresa em certo período. Conforme a tabela a seguir segue o DRE do Ateliê da Reforma referente ao período de 05 (cinco) anos.

Tabela 12 – Projeção de resultados

Descrição	R\$ 139.131,60	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
Vendas brutas		R\$ 478.400,00	R\$ 527.436,00	R\$ 581.498,19	R\$ 641.101,75	R\$ 706.814,67
(-) deduções e abatimentos		0	0	0	0	0
(=) Vendas líquidas		R\$ 478.400,00	R\$ 527.436,00	R\$ 581.498,19	R\$ 641.101,75	R\$ 706.814,67
(-) Custo de mercadorias vendidas		R\$ 2.035,08	R\$ 2.197,92	R\$ 2.373,84	R\$ 2.563,80	R\$ 2.768,88
(=) Lucro bruto operacional		R\$ 476.364,92	R\$ 525.238,08	R\$ 579.124,35	R\$ 638.537,95	R\$ 704.045,79
(-) despesas administrativas		R\$ 140.688,48	R\$ 153.049,41	R\$ 172.617,85	R\$ 187.947,05	R\$ 204.615,58
(=) Lucro líquido operacional		R\$ 335.676,44	R\$ 372.188,67	R\$ 406.506,50	R\$ 450.590,90	R\$ 499.430,21
Lucratividade (%)		70%	71%	70%	70%	71%
Rentabilidade (%)		241%	268%	292%	324%	359%

Fonte: Elaborado pelos autores

6.9 – Análise de Investimento

O Valor Presente Líquido (VPL) é uma fórmula matemática financeira utilizada para calcular o valor presente de uma série de pagamentos futuros descontando uma taxa de custo de capital estipulada. Ele existe, pois, naturalmente, o dinheiro que vamos receber no futuro não vale a mesma coisa que o dinheiro no tempo presente. Isso acontece pela mesma maneira que existem os próprios juros, a incerteza do amanhã. Portanto, esse cálculo justamente faz esse ajuste, descontando as devidas taxas do fluxo de caixa futuro.

O valor da VPL do Ateliê da Reforma é de R\$1.281.014,87.

Payback que em português significa “retorno” é uma técnica muito utilizada nas empresas para análise do prazo de retorno do investimento em um projeto. Podemos completar que o PayBack é o tempo de retorno do investimento inicial até

o momento no qual o ganho acumulado se iguala ao valor deste investimento. O valor do Payback Simples do Ateliê da Reforma é 10 meses e 14 dias.

Payback Descontado é o período de tempo necessário para recuperar o investimento, avaliando-se os fluxos de caixa descontados, ou seja, considerando-se o valor do dinheiro no tempo. O valor do Payback Descontado do Ateliê da Reforma é de 11 meses e 04 dias.

Custo de Oportunidade está diretamente relacionado ao conceito de escassez em economia. Em termos de microeconomia, ele se refere à estimativa do maior benefício razoavelmente seguro que se deixa de obter após uma decisão de alocação dos recursos disponíveis. Conforme tabela abaixo:

Tabela 13 – VPL e Payback

Custo de Oportunidade	10,25%					
	Ano	Entrada de Caixa	Saldo Acumulado	Constante	Valor Presente	Valor Presente Acumulado
	0	-R\$ 244.579,99	-R\$ 244.579,99	-R\$ 244.579,99	-R\$ 244.579,99	-R\$ 244.579,99
	1	R\$ 335.676,44	R\$ 91.096,45	R\$ 304.468,43	R\$ 304.468,43	R\$ 59.888,44
	2	R\$ 372.188,67	R\$ 463.285,12	R\$ 337.586,09	R\$ 306.200,54	R\$ 366.088,97
	3	R\$ 406.506,50	R\$ 869.791,62	R\$ 368.713,38	R\$ 303.341,41	R\$ 669.430,39
	4	R\$ 450.590,90	R\$ 1.320.382,52	R\$ 408.699,23	R\$ 304.977,66	R\$ 974.408,04
	5	R\$ 499.430,21	R\$ 1.819.812,73	R\$ 452.997,92	R\$ 306.606,83	R\$ 1.281.014,87

Fonte: Elaborado pelos autores

A Taxa Interna de Retorno (TIR) vem do inglês Internal Return Rate (IRR), e é uma fórmula matemática-financeira utilizada para calcular a taxa de desconto que teria um determinado fluxo de caixa para igualar a zero seu Valor Presente Líquido. Conforme a tabela abaixo segue a TIR do Ateliê da Reforma:

Tabela 14 – TIR

TIR	145,14%					
	Ano	Entrada de Caixa	Saldo Acumulado	Constante	Valor Presente	Valor Presente Acumulado
	0	-R\$ 244.579,99	-R\$ 244.579,99	1,00	-R\$ 244.579,99	-R\$ 244.579,99
	1	R\$ 335.676,44	R\$ 91.096,45	0,41	R\$ 136.932,19	-R\$ 107.647,80
	2	R\$ 372.188,67	R\$ 463.285,12	0,17	R\$ 61.934,49	-R\$ 45.713,31
	3	R\$ 406.506,50	R\$ 869.791,62	0,07	R\$ 27.594,44	-R\$ 18.118,87
	4	R\$ 450.590,90	R\$ 1.320.382,52	0,03	R\$ 12.477,32	-R\$ 5.641,55
	5	R\$ 499.430,21	R\$ 1.819.812,73	0,01	R\$ 5.641,55	R\$ 0,00

Fonte: Elaborado pelos autores

O Ponto de Equilíbrio (também conhecido como Break Even Point) é o indicador que te diz o quanto você precisa faturar em um mês para empatar as contas da empresa no zero a zero. De forma simples, calcular o ponto de equilíbrio te permite saber o número de unidades que devem ser vendidas para se alcançar o “empate financeiro”. Teoricamente, se a sua empresa vender esse número determinado de unidades, ela terá lucro/prejuízo R\$0,00 no período em questão. Conforme a tabela abaixo segue a Ponto de Equilíbrio do Ateliê da Reforma:

Tabela 15 – Ponto de Equilíbrio

Descrição	Valor
CUSTO FIXO TOTAL	R\$ 93.639,72
PREÇO DE VENDA DO PRODUTO/SERVIÇO	R\$ 93,47
CUSTO VARIÁVEL DO PRODUTO/SERVIÇO	R\$ 74,30
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	19,1730303
PE quantitativo	4.884
PE financeiro	4.765

Fonte: Elaborado pelos autores

CONCLUSÃO

O presente Plano de Negócios apresenta a viabilidade de implantação de uma empresa com o nome fantasia Ateliê da Reforma. Será uma empresa de prestação de serviços no ramo de pequenos reparos e reformas residenciais. O diferencial relacionado ao macro ambiente é que apesar do ramo de Construção Civil estar desaquecendo devido a desvalorização do real que faz com que as famílias deixem de usar o seu dinheiro para investir em novos imóveis, o Ateliê encontrou a oportunidade de entrar no mercado para atender as necessidades de pequenos reparos em residências já existentes.

Um dos objetivos da empresa será consolidar seu nome no mercado, isso será alcançado através do fornecimento de serviços prestados com qualidade e agilidade, buscando sempre a satisfação dos clientes com soluções de forma flexível e criativa, buscando um planejamento sustentável que fará com o crescimento da empresa respeite o meio ambiente e a sociedade, além de proporcionar um ambiente agradável aos prestadores de serviços.

A empresa é financeiramente rentável e representa uma grande oportunidade para quem quer ter um retorno rápido, com o Ateliê da Reforma, o investidor terá o retorno de seu investimento estimado em 10 meses e 14 dias. O Ateliê entrará no mercado não somente para vender serviços, mas para resolver problemas. Portanto, para isto será necessário ter ética, honestidade e profissionalismo, que terá como resultado a credibilidade e confiabilidade do cliente.

BIBLIOGRAFIA

BRASIL, P. (18 de Agosto de 2014). **Entenda como será a tributação do Simples Nacional**. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2014/08/entenda-como-sera-a-tributacao-do-simples-nacional>> Acesso em 18 de Maio de 2017.

CARLOS, B. (2015). **Construção civil tabela de preços 2015**. Disponível em: <<http://construcaoociviltoniu.blogspot.com.br/2015/06/construcao-civil-tabela-de-precos-2015.html>> Acesso em 13 de Maio de 2017.

CHOUCAIR, G. **Tarefas do lar viram negócio de empresas**. Disponível em: <http://www.em.com.br/app/noticia/economia/2012/08/27/internas_economia,313977/tarefas-do-lar-viram-negocio-de-empresas.shtml> Acesso em 13 de Maio de 2017.

CHURCHILL, Gilbert. **Criando valor para os clientes**. 2. Ed. São Paulo, Ed. Saraiva, 2005.

COBRA, Marcos. **Administração de Marketing**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2011.

DR FAZ TUDO. **Pequenos reparos em casa movimentam o mercado**. Disponível em: <<http://drfaztudo.com.br/blog/2016/03/31/pequenos-reparos-em-casa-movimentam-o-mercado/>> Acesso em 13 de Maio de 2017.

TUDO CONSTRUÇÃO. **CUSTO DE MÃO DE OBRA EM 2017** Disponível em: <<http://www.tudoconstrucao.com/custo-de-mao-de-obra-em-2015-precos/>> Acesso em 13 de Maio de 2017.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Como montar um serviço de reparos residenciais**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-servico-de-reparos-residenciais,3f687a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>> Acesso em 28 de Maio de 2017.

ADMINISTRADORES. **Custos e formação de preços**. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/tecnologia/custos-na-formacao-de-precos/21888/>> Acesso em: 28 de Maio de 2017.

APÊNDICES

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA ATELIÊ SERVIÇOS DE REPADOS RESIDENCIAIS LTDA

Renata Silva Lebrão de Oliveira, brasileira, solteira, CPF/MF 119.707.416-35, RG MG16.959.037 SSPMG, Rua Alexandre Siqueira, nº 60, Salgado Filho, CEP 30550.570, Belo Horizonte/MG.

Fernanda Oliveira da Silva, brasileira, solteira, CPF/MF 078.960.376-45, RG MG13.859-191 SSPMG, Rua Pio XII, nº 33, Vila Oeste, CEP 30532-110, Belo Horizonte/ MG, constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

Cláusula Primeira - A sociedade adota o nome empresarial ATELIÊ SERVIÇOS DE REPAROS RESIDENCIAS LTDA e tem sede e domicílio na (endereço completo: tipo e nome do logradouro, número, complemento, bairro/distrito, município, Unidade Federativa e CEP).

Cláusula Segunda - A sociedade tem por objeto prestação de serviços de reformas e reparos residenciais.

Cláusula Terceira – A sociedade iniciará suas atividades em 08/01/2018 e seu prazo de duração é indeterminado.

Cláusula Quarta – O capital social é R\$80.000,00 (Oitenta mil reais) integralizadas, neste ato, em moeda corrente do País, pelos sócios:

Nome do Sócio	Números de Quotas	Valor
Renata Silva Lebrão de Oliveira	50.000	R\$ 40.000,00
Fernanda Oliveira da Silva	50.000	R\$ 40.000,00

Cláusula Quinta - As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do(s) outro(s) sócio(s), a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda.

Cláusula Sexta - A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

Cláusula Sétima - A administração da sociedade caberá a Renata Silva Lebrão de Oliveira com todos os poderes e atribuições necessários à administração e representação da sociedade, autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, fazê-lo em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do(s) outro(s) sócio(s).

Cláusula Oitava - Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o(s) administrador(es) prestará(rão) contas justificadas de sua(s) administração(ões), procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

Cláusula Nona - Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador(es) quando for o caso.

Cláusula Décima - A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

Cláusula Décima Primeira - Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pro labore” para o(s) sócio(s) administrador(es), observadas as disposições regulamentares pertinentes.

Cláusula Décima Segunda - A sociedade não se dissolverá com o falecimento de qualquer dos sócios, mas prosseguirá como os remanescentes, pagando a sociedade ou os sócios remanescentes, aos herdeiros do falecido, sua quota de capital e sua parte nos lucros líquidos apurados até a data do falecimento, pela seguinte forma: 20% (vinte por cento) no prazo de três meses, 30% (trinta por cento) no prazo de seis meses e 50% (cinquenta por cento) no prazo de doze meses, tudo a contar da data do falecimento.

Parágrafo Primeiro: - No caso do falecimento ou interdição de um dos sócios, seu(s) herdeiro(s) ou representante(s) legal(is) não poderá(ão) participar da sociedade sem a anuência expressa de todos os sócios.

Parágrafo Segundo: - O pagamento dos valores estabelecidos no caput do presente artigo entende-se como sendo o patrimonial real, ou seja, decorre da avaliação dos ativos e preço de mercado, sempre deduzidas as dívidas da sociedade.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

Cláusula Décima Terceira – Fica expressamente prevista a hipótese de exclusão extrajudicial de sócio(s) minoritário(s), na forma do artigo 1085 do Código Civil, quando a maioria simples do capital social entender que o(s) citado(s) sócio(s) está(ao) pondo em risco a continuidade da empresa, em virtude de atos de inegável gravidade.

Parágrafo primeiro: - Sem prejuízo de outras condutas, será considerado ato de inegável gravidade:

- a) Conduta incompatível.
- b) Faltas sucessivas (acima de 3 – três) às reuniões de sócios e/ou Conselho Fiscal.

- c) Disputas judiciais e/ou extrajudiciais com terceiros, capazes de afetar, ainda que futuramente, o normal desenvolvimento das atividades da empresa.
- d) Manifesto desinteresse pelas atividades da empresa.

Parágrafo segundo: - A exclusão somente será válida se determinada em reunião de sócios especialmente convocada para este objetivo, comunicando-se o sócio (cuja exclusão se pretende) via notificação extrajudicial, com antecedência mínima de 10 (dez) dias, sendo-lhe permitido comparecer e apresentar defesas e impugnações que entender cabíveis.

Cláusula Décima Quarta – Na hipótese de exclusão extrajudicial de sócio, eventuais haveres serão calculados mediante Balanço de Determinação, que será iniciado em até 30 (trinta) da data em que ocorrer a exclusão (podendo o sócio excluído acompanhá-lo) e deverá encerrar em no máximo 90 (noventa) dias, contados do início da elaboração do Balanço.

Parágrafo único – Eventuais haveres do sócio excluído serão pagos em 12 (doze) parcelas, mensais e sucessivas, corrigidas pelos índices da caderneta de poupança vigente à época do vencimento, a contar da data do encerramento do balanço, vencendo a primeira prestação em 30 (trinta) dias, a contar da data do encerramento do balanço. Poderão os sócios remanescentes, todavia, optar pelo pagamento em bens, conforme melhor aprouver à continuidade da empresa. Neste caso, serão contratadas, à custa da sociedade, 3 (três) empresas idôneas e com “expertise” em avaliações de ativos, para fazer avaliação dos bens, ficando desde já ajustado que valerá o preço médio de avaliação.”

Cláusula Décima Quinta - O(s) Administrador (es) declara(m), sob as penas da lei, que não está(ão) impedido(s) de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra

normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

Cláusula Décima Quarta - Fica eleito o foro de Belo Horizonte para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E, por estarem assim justos e contratados, assinam este instrumento em 3 via(s).

Belo Horizonte, 2017.

Renata Silva Lebrão de Oliveira

Fernanda Oliveira da Silva

Logo da empresa:



Cartão de visita da empresa com os serviços oferecidos.

