



Mais Serviços Ltda.

Belo Horizonte

2016

**BRUNO SILVÉRIO DO CARMO  
EDILENE TERRA GONZAGA DO SACRAMENTO**

**PLANO DE NEGÓCIO: Mais Serviços LTDA.**

Trabalho apresentado à disciplina de Empreendedorismo e Elaboração de Projetos 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

Co-orientadores: Mariana Pessoa Mascarenhas, Mardem Cezar Fernandes Alencar, Rômulo Manini, Elaine Cecília de Lima Oliveira, Priscila Luana de Souza Silva

Belo Horizonte

2016

## SUMÁRIO

<b>1 - SUMÁRIO EXECUTIVO.....</b>	<b>5</b>
1.1 – Principais pontos do Negócio .....	5
1.2 – Investimento: investimento inicial .....	6
1.3 - Lucratividade esperada .....	7
1.4- Prazo de retorno do investimento .....	7
1.5 - Ponto de equilíbrio .....	8
1.6– Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições .....	8
1.7 – Dados do empreendimento.....	9
1.8 – Missão.....	9
1.9– Visão .....	10
1.10 – Forma jurídica.....	10
1.11 – Capital Social.....	11
1.12– Fonte de recursos .....	11
<b>2 – ANÁLISE DE MERCADO .....</b>	<b>12</b>
2.1 – Clientes .....	12
2.2- Motivação de compra .....	12
2.3 - Mercado .....	13
2.4 - Análise de Concorrentes.....	14
2.5 – Fornecedores.....	14
<b>3 – PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>15</b>
3.1 – Produtos e serviços.....	15
3.2 – Preço.....	15
3.3 – Divulgação e promoção .....	15
3.4 – Distribuição e vendas.....	16
3.5 – Localização.....	16
<b>4 – PLANO ESTRATÉGICO .....</b>	<b>17</b>
4.1 – Análise de SWOT.....	17
4.2 – BSC.....	18
<b>5 – PLANO OPERACIONAL.....</b>	<b>19</b>
5.1 – Layout .....	19
5.2– Capacidade produtiva.....	19
5.3– Processos operacionais .....	20
<b>6 – PLANO DE PESSOAL.....</b>	<b>21</b>
6.1 - Salários .....	21
<b>7– PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>22</b>
7.1 – Investimento inicial .....	22

7.1.1 – Investimentos fixos.....	22
7.1.2 – Investimentos pré-operacionais .....	23
7.1.3 – Estoques iniciais.....	23
7.1.4 – Investimento total e fontes de recursos.....	24
7.1.5 – Gastos com pessoal .....	24
7.1.6 – Remuneração dos sócios .....	25
7.1.7 – Projeção de despesas .....	25
7.1.8– Previsão de vendas .....	26
<b>8 – IMPOSTOS SOBRE O FATURAMENTO.....</b>	<b>27</b>
8.1 – Projeções financeiras.....	27
<b>9 – FLUXO DE CAIXA .....</b>	<b>27</b>
9.1 – Projeção de resultados .....	28
<b>10– ANÁLISES DE INVESTIMENTO.....</b>	<b>29</b>
10.1-Viabilidade do projeto.....	30
<b>11- CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>31</b>
<b>ANEXO .....</b>	<b>33</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>35</b>

## **1 - SUMÁRIO EXECUTIVO**

Com o advento da globalização, os trabalhadores de diversas áreas devem adaptar-se para manter-se sempre no mercado de trabalho, mas, ainda existem determinados serviços em que há dificuldade em encontrar profissionais, como serviços de pequenas reformas, reparos e pequenas construções, e por outro lado há profissionais que não têm oferta de trabalho, a ideia da MAIS SERVIÇOS é fazer essa ligação entre profissionais e clientes de forma simples e rápida!

### **1.1 – Principais pontos do Negócio**

Somos uma empresa de prestação de serviços na área da construção civil com foco em reparos e pequenas reformas, atendendo o público doméstico e empresarial. A Mais Serviços desenvolveu um app, em que tanto clientes quanto os profissionais podem acessá-lo e se cadastrarem de forma simples e rápida.

Como funciona?

Os profissionais se cadastram através do site ou pelo aplicativo de acordo suas características profissionais e região de atuação, ao se cadastrar o profissional também cadastrará em uma conta do sistema de pagamento on line Pague Seguro para que possa receber através de cartão de débitos créditos e boletos bancários, o cliente iram entrar no site ou aplicativo e contratar os serviços desejados mais ou menos como funciona os aplicativos de fast food, ifood, o pagamento será efetuado para o profissional através de uma conta do Pague Seguro, o profissional terá que pagar uma taxa de 20% a Mais Serviços por cada serviço negociado através do aplicativo, o cliente terá um prazo para repasse desse valor de até 5 dias úteis no caso de cartão de débito ou boleto bancário e até o 7º dia útil do mês. A forma de controle da empresa sobre serviços prestado será da seguinte forma, para efetuar o pagamento para o profissional o cliente terá que clicar em um link que estará na página do profissional no app, este link levará o cliente diretamente a área de pagamento da conta Pague Seguro do profissional, ao clicar neste link o sistema automaticamente gera informações para a área financeira da Mais Serviços informando que o cliente efetuou o pagamento.

Os principais serviços encontrados na Mais Serviços são serviços ligados a pequenas reformas domésticas como pedreiros, carpinteiros, eletricitas, encanadores etc. Estes profissionais iram efetuar serviços de reformas, manutenções e instalações elétricas, hidráulica, pequenas construções e instalações de aparelhos domésticos como ventiladores, interfones, luminárias etc.

A Mais Serviços é um produto inovador que visa a interação entre profissionais da construção civil e seus consumidores final, proporcionando lhes acesso a mais oportunidades de trabalho e serviços com mais agilidade em suas buscas, o que dificilmente teriam se buscassem de forma tradicional.

Os principais clientes da Mais Serviços são pessoas que não tem conhecimento em serviços de reformas domésticas ou mesmo pessoas que não tem tempo para fazelos e também mulheres que geralmente não têm conhecimento nos mesmos.

A Mais Serviços criou o aplicativo justamente para dá oportunidades a profissionais, principalmente os autônomos de adquirirem novos clientes, ofertando lhes uma oferta maior de trabalho, isso devido a facilidade e comodidade de busca por novas oportunidades, uma vez que o profissional ou cliente não precisa deslocar-se em busca dessas oportunidades.

## 1.2 – Investimento: investimento inicial

<b>INVESTIMENTO</b>	<b>VALOR</b>
Investimento Fixo	R\$ 58.620,00
Investimento pré-operacional	R\$ 61.380,00
Capital de giro	R\$20.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 140.000,00</b>

Tabela 1- investimentos

Fonte: autores

### 1.3 - Lucratividade esperada

Inicialmente a empresa pretende atender em média de 60 clientes por dia, os atendimentos serão cobrados da seguinte forma:

Será cobrado o valor de R\$180,00 por dia de serviço (8 horas trabalhadas), e o valor de R\$90,00 proporcional a (4 horas trabalhadas), computando 40 horas semanais, ficando os clientes isentos de qualquer custos no caso de orçamentos. A empresa pretende crescer em média 2,5% ao mês no primeiro ano. Nos demais anos o crescimento esperado para é a empresa e de 10% ao ano, como mostra na tabela 2.

	ano1	ano 2	ano 3	ano 4	ano 5
venda bruta	R\$ 609.804,00	R\$ 670.784,40	R\$ 737.862,84	R\$ 811.649,12	R\$ 892.814,04
serviços tempo integral	11857	1343	14347	15782	17360
serviço tempo parcial	10163	11180	12298	13528	14881

**Tabela 2- projeção de vendas**

Fonte: autores

### 1.4-Prazo de retorno do investimento

O prazo retorno do investimento será em torno 2anos e 2 meses, como demonstrado a seguir na tabela 3.

Período	fluxo de caixa	saldo	fluxo de caixa descontado	saldo descontado
0	-R\$ 140.000,00	-R\$ 140.000,00	-R\$ 140.000,00	-R\$ 140.000,00
1	R\$ 63.474,80	-R\$ 76.525,20	R\$ 55.557,81	-R\$ 84.442,19
2	R\$ 106.228,94	R\$ 29.703,74	R\$ 81.382,39	-R\$ 3.059,80
3	R\$ 126.716,76	R\$ 156.420,51	R\$ 84.969,96	R\$ 81.910,17
5	R\$ 240.021,28	R\$ 396.441,78	R\$ 123.301,60	R\$ 205.211,77
<b>Tabel</b>				
taxa de desconte	14,25%			
Vpl	R\$ 222.782,24			
Tir	64%			
pay back simples	2,21			
payback descontado	2,52			

**Tabela 3- tabela demonstrativa de vpl, tir e payback**

Fonte: autores

## 1.5 - Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio se Dará quando for prestado 747 serviços de tempo integral com um valor de R\$ 26.895,26 e mais 504 serviços de tempo parcial no valor de R\$ 9.074,24 totalizando 1.251 atendimentos e um valor total de R\$ 35.969,50 como demonstrado na tabela a baixo abaixo.

serviço periodo integral			serviços periodo parcial (ate 4h)		
preço de venda	custo variavel	custo fixo	preço de venda	custo variavel	custo fixo
R\$ 36,00	23,53	R\$ 9.316,22	R\$ 18,00	10,08	R\$ 3.992,67
MC unitaria			MC unitária		
12,47	35%		R\$ 7,92	44%	
pec			PEC		
quantidade	R\$		quantidade	R\$	
747	R\$ 26.895,26		504	R\$ 9.074,24	

Tabela 4- ponto de equilibrio

Fonte: autores

## 1.6– Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Nome: Edilene Terra Gonzaga do Sacramento

Endereço: Rua Macaé, nº 636 B. Graça- BH/MG.

Telefone: (31) 9852-91525

Perfil: Brasileira, casada, 41 anos. Gerente de Marketing

Função: Viabilizar novos projetos para investimento, implantação de novas tecnologias e expansão da empresa, relacionamento com os clientes, ações de marketing e publicidade.

Nome: Bruno Silveio do Carmo

Endereço: Rua Zinia, 235 – Havai Belo Horizonte /MG

Telefone: (31) 3378125

Perfil: Brasileiro, solteiro, 28 anos, Gerente Financeiro

Função: Responsável por toda parte de custeio, sendo elas: finanças, compras e investimentos.

### **1.7 – Dados do empreendimento**

A empresa Mais Serviços, irá adotar a forma jurídica de Sociedade Simples Ltda. Pois, possui benefícios como impostos reduzidos e pagamento simplificado.

Enquadramento Tributário

A Mais Serviços irá se enquadrar no Simples Nacional, que é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar.

Abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios.

Razão Social: Mais Serviço Prestação de Serviço Ltda.

Nome Fantasia: Mais Serviços

Ramo da Atividade: Prestação de Serviços

Endereço: Av. Nossa Senhora do Carmo nº 221- loja 231

Cidade: Belo Horizonte– MG

CEP: 32281036

### **1.8 – Missão**

Garantir a prestação de serviço de reformas com qualidade, ética e responsabilidade, atendendo aos requisitos contratuais, buscando alcançar a satisfação e expectativas de seus clientes.

### **1.9– Visão**

Tornar se uma empresa reconhecida no mercado de trabalho, em busca de assumir novos desafios de forma inovadora e alcançar excelência no ramo da prestação de serviços.

### **1.10 – Forma jurídica**

A empresa Mais Serviços , irá adotar a forma jurídica de Sociedade Simples Ltda.

Pois, possui benefícios como impostos reduzidos e pagamento simplificado.

Enquadramento Tributário

A Mais Serviços irá se enquadrar no Simples Nacional, que é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar  
Abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios.

### 1.11 – Capital Social

O Capital Social a ser integralizado será de R\$140.000,00 (trezentos mil reais), divididos R\$140.000,00 em cotas de valor nominal R\$ 1,00 (Um real), integralizadas, neste ato em moeda corrente do país, distribuídos da seguinte forma entre os sócios:

<b>SÓCIO</b>	<b>COTAS</b>	<b>%</b>
Edilene Terra Gonzaga do Sacramento	R\$70.000,00	50
Bruno de Oliveira Matos	R\$70.000,00	50
<b>TOTAL</b>	<b>R\$140.000,00</b>	<b>100</b>

**Tabela 5- capital social**

**Fonte: autores**

### 1.12– Fonte de recursos

Os recursos serão providos dos sócios como demonstrado acima, cada sócio irá integralizar o valor de R\$70.000,00 totalizando R\$ 140.000,00 de investimento.

## 2 – ANÁLISE DE MERCADO

### 2.1 – Clientes

A Mais Serviços, pretende atingir vários públicos, desde residenciais à empresas, mas, seu principal objetivo são pessoas das classes A e B devido a seu maior potencial econômico, podendo ampliar seus atendimentos as empresas, principalmente as do ramo imobiliário.

A maior motivação pela busca por nossos serviços é a comodidade que o aplicativo oferece para o cliente. Trazendo de forma inovadora ofertas de trabalho e serviços com comodidade, agilidade, fácil acesso e preços compatíveis com o mercado.

Perfil do cliente Mais Serviços:

- Faixa etária apartir dos 25 anos
- Ambos os sexos
- Renda com renda acima de 3 salários mínimos
- Moradores de bairros da região metropolitana de Belo Horizonte
- Há uma procura por esse tipo de serviço o ano todo, com um aumento significativo por essa procura nos meses de Novembro e Dezembro.
- Os preços pagos pelos serviços são em média de R\$180,00 a R\$220,00 ao dia de serviços.

### 2.2- Motivação de compra

Preços compatíveis com mercado; Forma e prazo de pagamento:

O cliente poderá optar pela forma de pagamento que melhor o atende.

Prazo de entrega do serviço Execução do serviço com maior rapidez, pois o profissional tem interesse em acabar o serviço para começar outro.

Qualidade: A qualidade do serviço será garantida pela empresa através da supervisão de um técnico em obras que irá visitar o cliente a fim de detectar possíveis falhas. Em caso de falhas, essas serão encaminhadas a empresa que imediatamente disponibilizará outro profissional para efetuar suas correções, sem nenhum custo para o cliente. Toda e qualquer despesas relativas aos serviços de correções ficará sob responsabilidade do profissional que executou anteriormente o serviço.

Atendimento: O atendimento feito através do aplicativo facilita muito a vida do cliente. No canto direito da página do aplicativo haverá um campo onde os clientes e profissionais poderão manifestar suas insatisfações, reclamações e até mesmo elogios, também terá uma pesquisa de satisfação onde o cliente poderá avaliar o serviço prestado através do aplicativo.

### **2.3 - Mercado**

O que nos motivou a criar a Mais Serviços foi a dificuldade os clientes têm ao buscar profissionais da área da construção civil. Atualmente existe uma quantidade enorme de profissionais qualificados em busca de novos clientes, e em contrapartida existe uma demanda latente de clientes que tem grande dificuldade em encontrar esses profissionais no mercado, por este motivo a Mais Serviços inovou desenvolvendo um aplicativo que levasse a esse público comodidade.

Segundo do site Hoje em Dia e dados coletados na empresa Leroy Merlim, a Homer Center atende em minas gerais cerca de 5.000 clientes por dia, a Mais Serviços pretende atender inicialmente apenas 2% desta demanda tendo em vista que a Leroy Merlin é a maior empresa do seguimento de vendas de materiais para construção civil no Brasil. A Mais Serviços tem uma expectativa de mercado pessimista, pois, está levando em conta apenas a demanda desta empresa e o mercado ainda é muito maior, o que ficaria difícil para mensurar, pois há muitos outros fornecedores de materiais de construção de grande médio e pequeno porte que também terão clientes que serão atendidos pelo aplicativo.

Além dos dados acima, em apenas um concorrente pesquisado o Habitissimo tem cadastrado em seu site mais de 2 milhões de clientes.

## 2.4 - Análise de Concorrentes

<b>INFORMAÇÕES</b>	<b>CONCORRENTE A: Habitissimo</b>	<b>CONCORRENTE B: Chame o Mestre</b>	<b>Mais Serviços</b>
<b>Atuação</b>	Todo país	Todo país	Grande BH/ região metropolitana
<b>Público alvo</b>	Residências	Residências	Residências
<b>Pontos fortes</b>	Atua em todo o país com diversos serviços	Empresa reconhecida no mercado	Facilidade de acesso aos serviços através de um aplicativo, e garantia do serviços prestados através de técnicos treinados
<b>Pontos Fracos</b>	Não presta dá garantia do serviço prestado	Não presta dá garantia do serviço prestado	Empresa nova no mercado
<b>Estratégias Utilizadas</b>	Aumentar a área de atuação através do site	Aumentar a área de atuação através do site, e pontua seus prestadores de serviços	Projeto para expansão da empresa, através de parceria com grandes homes center

Tabela 6- Análise de concorrentes

Fonte: autores

## 2.5 – Fornecedores

Os nossos fornecedores são os profissionais e empresas que se cadastram no app, tanto os profissionais quanto as empresas podem prestar diversos serviços, seja de pintura ou outro qualquer, desde que tenham qualificações para tal serviço, os valores a serem pagos será proporcional a 80% do valor total pago pelo cliente, o que dá uma media de R\$144,00 por dia caso o profissional preste um serviço de horário integral ao dia ou dois parcial.

## **3 – PLANO DE MARKETING**

### **3.1 – Produtos e serviços**

Prestações de serviços residenciais como:

- Bombeiro hidráulico: Reparos em toda parte hidráulica predial e esgoto.
- Eletricista predial: Reparos elétricos, novas instalações elétricas, instalações de equipamentos elétricos.
- Pintor: Pintura de áreas internas e externas de casas, prédios, galpões e demais serviços ligados a pintura e reparos.
- Pedreiro: Reformas e pequenas obras, desde alvenaria à acabamentos em reboco, pisos, pastilhas de vidro, assentamento de portas e janelas, entre outros.

### **3.2 – Preço**

Os valores a serem cobrados ficaram em torno de R\$ 180,00 por dia, compatível com os valores no mercado. Em relação ao tempo de entrega dos serviços, dependerá da complexidade de cada serviço, podendo perdurar por dias, semanas ou mais.

### **3.3 – Divulgação e promoção**

A Mais Serviços irá usar as redes sociais como facebook, twitter, instagram, whatsapp e links patrocinados por mecanismos de busca, como o google e fire fox, e também atuará com parcerias para divulgação em grandes redes de home center com Leroy Merlim, telhanorte, CNR, C&C entre outras, essas empresas tem um grande fluxo de pessoas que estão em compras de materiais de construção.

### **3.4 – Distribuição e vendas**

Os clientes da Mais Serviços contarão com o aplicativo para acessar os serviços da empresa de forma rápida e fácil, como a empresa trabalhará com o aplicativo atenderá toda a cidade de Belo Horizonte e sua região metropolitana, podendo ser expandir para todo o país. Os clientes terão acesso ao aplicativo através das lojas de aplicativos de todas as plataformas disponíveis no mercado assim sendo de fácil acesso a todos que possuem um aparelho SmartFone, além disso o aplicativo será amplamente divulgado nas redes sociais e lojas especializadas em materiais de construção e reformas.

### **3.5 – Localização**

A mais serviços ficará localizada na Avenida Nossa Senhora do Carmo no Bairro Savassi, em frente ao shopping Pátio Savassi, a escolha do local foi feita pela sua facilidade de acesso e pôr na região conter diversas empresas de tecnologia e a sinal de internet no local é de excelente qualidade

## 4 – PLANO ESTRATÉGICO

### 4.1 – Análise de SWOT

Analise os pontos fortes e os pontos fracos do seu negócio bem como as oportunidades e ameaças mais importantes do seu ambiente competitivo. Utilize o modelo da tabela 7 para registrar as informações.

#### Análise de SWOT

<b>Força</b> Empresa inovadora ( uso do aplicativo).	<b>Fraquezas</b> Empresa nova no mercado de grande concorrência
<b>Oportunidade</b> Carência de um aplicativo que ajude o cliente a encontrar profissionais da construção civil com facilidade e agilidade.	<b>Ameaças</b> A cultura dos profissionais da construção civil, a resistência a novas tecnologias.

Tabela 7- Analise SWOT

Fonte: autores

A Mais Serviços tem como sua força e diferencial a comunicação com o cliente do novo século, um cliente que procura rapidez e agilidade com fácil acesso. A empresa enxergou nisso uma grande oportunidade, como as pessoas estão cada vez mais conectadas as redes sociais e aplicativos, a empresa inovou trazendo para o mercado um jeito novo e virtual dos clientes e profissionais se comunicarem. Mas apesar de ser uma invasão que irá ajudar muitas pessoas, a empresa ainda é nova no mercado por isso iremos trabalhar muito na divulgação da marca para que mais e mais pessoas se cadastrem no nosso aplicativo.

Uma grande preocupação da Mais Serviços é a dificuldade dos profissionais da construção civil se adaptarem a novas tecnologias, pensando nisso a Mais Serviços fará parcerias com empresas especializadas que fornecem formação profissional para área da construção civil como SENAI, para introduzir em seus cursos o passo a passo de como os profissionais podem usar o aplicativos, também estará disponível

na página da empresa na internet, vídeos aulas explicativa para novos cadastrados no aplicativo.

#### 4.2 – BSC

Perspectiva	Objetivos Estratégicos	Indicadores	Metas	Plano de Ação
Financeira	Atingir um crescimento anual de 30%	Aumento no faturamento mensal	Crescimento de 2,5% ao mês	Captação de novos clientes e profissionais
Cliente	Ser reconhecido pelos clientes como empresa referência de prestação de serviços de reformas	Aumento de clientes cadastrados	Cadastrar 60 mil clientes ao ano	Trabalhar muito o marketing da empresa
Processos Internos	Melhora na interface do app	Retorno positivo dos clientes	Ter retorno positivo de clientes	Mapear as inconformidades do app através de pesquisa com clientes
Inovação e Aprendizado	Trazer para empresa novos serviços	Demanda de clientes por novos serviços	Acrescentar no mínimo um novo serviço por ano	Pesquisa de demandas e capacidade de produção

**Tabela 8- BSC**  
**Fonte: autores**

## 5 – PLANO OPERACIONAL

### 5.1 – Layout



Figura 1- Layout  
Fonte: autores

A empresa terá apenas um escritório, pois não necessita de grande espaço, onde funcionará a logística dos profissionais e a parte de T.I a parte financeira da empresa.

### 5.2– Capacidade produtiva

A capacidade produtiva da empresa dependerá da quantidade de profissionais cadastrados, a demanda inicial será de 60 atendimentos dia, sendo assim serão necessários 60 profissionais inicialmente.

### **5.3– Processos operacionais**

Os processos operacionais da Mais Serviços serão feitos em grande parte através do aplicativo. Inicialmente o cliente irá baixar o aplicativo em uma loja de aplicativo como a Google play, depois de baixado e instalado o cliente escolherá na interface do aplicativo o tipo de serviço desejado, após esta etapa o aplicativo mostrará uma lista de profissionais e suas características, o cliente escolherá o profissional e solicitará um orçamento, o profissional será acionado através do aplicativo, e marcará um horário para fazer um orçamento ao cliente, se o orçamento for aprovado o profissional efetuará o serviço e o cliente fará o pagamento através do aplicativo.

## 6 – PLANO DE PESSOAL

No quadro a baixo esta descritos os cargos e funções de cada funcionário da empresa.

Quantidade	Cargo	Função	Área
1	Analista de T.I	Gerenciamento do sistema de app	T.I
1	Assistente financeiro	Responsável por auxiliar o gerente financeiro em toda a rotina financeira da empresa	Financeiro
2	Estagiários	Auxiliar nas rotinas da empresa	T.I, marketing, financeiro
1	Técnico em obras	Fiscalizar e auxiliar profissionais	Operacional
1	Gerente financeiro	Responsável pelo setor financeiro da empresa	Gerencial
1	Gerente operacional	Responsável por todo operacional da empresa	Gerencial

**Tabela 9- plano de pessoal**

Fonte: autores

### 6.1 - Salários

No quadro abaixo está listado os valores dos salários de cada funcionário, os valores foram estabelecidos com base em pesquisa de mercado realizado pelos autores.

Função	No.de Empregados	Salário
Programador de T.I	1	R\$3.000,00
Estagiários	2	R\$ 1.000,00
Técnico em Obras	1	R\$2.500,00
Assistente financeira	1	R\$1.500,00
<b>total</b>	<b>5</b>	<b>R\$8.000,00</b>

**Tabela 10- salários**

Fonte: autores

## 7- PLANO FINANCEIRO

### 7.1 – Investimento inicial

Na tabela abaixo está listado os valores dos investimentos iniciais.

#### Quadro-5 investimentos iniciais

INVESTIMENTO	VALOR
Investimento Fixo	R\$ 58.620,00
Investimento pré-operacional	R\$ 61.380,00
Capital de giro	R\$20.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 140.000,00</b>

Tabela 11- investimentos  
Fonte: autores

#### 7.1.1 – Investimentos fixos

Apuração dos investimentos necessários para infra-estrutura, espaço físico, máquinas e equipamentos, veículos, móveis, utensílios, etc. como demonstrado na tabela abaixo.

investimento	Quantidade	Valor unitário	Valor total
Compra do app	1	R\$ 40.000,00	R\$40.000,00
motocicleta	1	R\$6.000,00	R\$6.000,00
computadores	6	R\$1.000,00	R\$6.000,00
mesas	6	R\$200,00	R\$1.200,00
Cadeiras giratórias	6	R\$150,00	R\$900,00
Cadeiras	6	R\$70,00	R\$420,00
armários	3	R\$300,00	R\$900,00
Ar condicionado	1	R\$1.000,00	R\$1.000,00

Impressora	1	R\$500,00	R\$500,00
telefones	2	R\$100,00	R\$200,00
geladeira	1	R\$800,00	R\$800,00
Micro ondas	1	R\$300,00	R\$300,00
cafeteira	1	R\$100,00	R\$100,00
Mesa cozinha	1	R\$300,00	R\$300,00
total			R\$58.620,00

**Tabela 12- investimento infra-estrutura**

Fonte: autores

### **7.1.2 – Investimentos pré-operacionais**

Na tabela 13 abaixo esta apurado os gastos realizados antes do início das atividades do negócio. Os gastos pré-operacionais englobam despesas com a legalização da empresa, reforma do imóvel, treinamento de pessoal, publicidade, etc..

Item	Descrição	Valor
1	Despesas como documentação da empresa	R\$1.000,00
2	Despesas extras	R\$ 380,00
3	Divulgação da empresa	R\$50.000,00
	Total	R\$61.380,00

**Tabela 13- investimentos pré- operacional**

Fonte: autores

### **7.1.3 – Estoques iniciais**

A empresa não possui estoque, pois trabalha apenas com prestação de serviços através de indicação.

### 7.1.4 – Investimento total e fontes de recursos

Resumo totalizando os investimentos iniciais e informando as fontes de recursos conforme as tabelas 14 e 15 a seguir.

INVESTIMENTO	VALOR
Investimento Fixo	R\$ 58.620,00
Investimento pré-operacional	R\$ 61.380,00
Capital de giro	R\$20.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 140.000,00</b>

Tabela 14- investimentos totais

Fonte: autores

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	R\$70.000,00	50
2	Recursos de terceiros	R\$70.000,00	50
	<b>Total</b>	<b>R\$140.000,00</b>	<b>100</b>

Tabela 15- fonte de recursos

Fonte: autores

### 7.1.5 – Gastos com pessoal

Os gastos com pessoal considerando os seguintes itens: salários, encargos trabalhistas, provisão de 13º salário, provisão de férias, gastos com benefícios e transporte. Estão listados nas tabelas 16 e 17 a seguir.

Função	No.de Empregados	Salário
Programador de T.I	1	R\$3.000,00
Estagiários	2	R\$ 1.000,00
Técnico em Obras	1	R\$2.500,00
Assistente financeira	1	R\$1.500,00
<b>total</b>	<b>5</b>	<b>R\$8.000,00</b>

Tabela 16- salarios

Fonte: autores

## Encargos, provisões e despesas com pessoal

Descrição	Valor mensal	Valor anual
Salários	R\$8.000,00	R\$96.000,00
Encargos sociais	R\$2.068,89	R\$24.826,68
Prov. Férias	R\$1.000,00	R\$12.000,00
Prov. 13°	R\$750,00	R\$9.000,00
transporte	R\$900,00	R\$10.800,00
alimentação	R\$1.950,00	R\$23.400,00
<b>total</b>	<b>R\$14.668,89</b>	<b>R\$176.026,68</b>

Tabela 17- Encargos, provisões e despesas com pessoal

Fonte: autores

### 7.1.6 – Remuneração dos sócios

Defina a remuneração da mão de obra dos sócios (pró-labore ou distribuição de lucro) preenchendo a tabela 18. Considere a situação menos onerosa para a empresa.

Item	Sócio	Valor
1	Bruno Silverio	R\$4.000,00
2	Edilaine	R\$4.000,00
<b>Total</b>		<b>R\$8.000,00</b>

Tabela 18- remuneração dos sócios

Fonte: autores

### 7.1.7 – Projeção de despesas

Os gastos da empresa considerando: custos fixos, custos variáveis, despesas fixas, despesas variáveis, custos indiretos e serviços terceirizados. Calcule os gastos mensais e faça a projeção anual contendo, no mínimo, cinco períodos estão listados na tabela 19 a seguir.

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Custo direto do serviço	R\$159.706,68	R\$164.706,68	R\$169.706,68	R\$174.706,68	R\$179.706,68
Despesas ADM	R\$208.359,96	R\$213.359,96	R\$218.359,96	R\$223.359,96	R\$228.359,96
Impostos	R\$99.006,66	R\$114.252,46	R\$125.677,71	R\$144.982,59	R\$170.597,08
Prol abole	R\$96.000,00	R\$96.000,00	R\$120.000,00	R\$120.000,00	R\$120.000,00
Total anual	R\$563.073,30	R\$588.319,10	R\$633.744,35	R\$663.049,23	R\$698.663,72

**Tabela 19- projeção de despesas**

**Fonte: autores**

### **7.1.8- Previsão de vendas**

No quadro abaixo esta a previsão de vendas de cada ano os serviços parciais se trata de serviços prestados que tem duração máxima de ate 4 horas os serviços integrais são os serviços que necessita de um dia inteiro para serem prestado.

	ano1	ano 2	ano 3	ano 4	ano 5
venda bruta	R\$ 609.804,00	R\$ 670.784,40	R\$ 737.862,84	R\$ 811.649,12	R\$ 892.814,04
serviços tempo integral	11857	1343	14347	15782	17360
serviço tempo parcial	10163	11180	12298	13528	14881

**Tabela 20 – projeção de vendas**

**Fonte: autores**

## 8 – IMPOSTOS SOBRE O FATURAMENTO

O valor dos tributos a serem recolhidos e faça uma projeção de gastos no período de cinco anos utilizando a tabela 21 a baixo. Considerando que a empresa e optante do Simples Nacional para recolhimento de impostos.

periodo	Valor	porcentagem
ano1	R\$ 51.772,56	8,49%
ano2	R\$ 56.949,60	8,49%
ano3	R\$ 66.186,30	8,97%
ano4	R\$ 72.804,93	8,97%
ano5	R\$ 80.085,42	8,97%

**Tabela 21 – impostos**

Fonte: autores

### 8.1 – Projeções financeiras

Na tabela 22 abaixo esta a projeção de crescimento da empresa no período de cinco anos

ano	Valor	crescimento em %	imposto a pagar
ano 1	R\$ 609.804,00	10%	R\$ 51.772,56
ano2	R\$ 670.784,40	10%	R\$ 56.949,60
ano3	R\$ 737.862,84	10%	R\$ 66.186,30
ano4	R\$ 811.649,12	10%	R\$ 72.804,93
ano5	R\$ 892.814,04	10%	R\$ 80.085,42

**Tabela 22- projeção de crescimento**

Fonte: autores

## 9 – FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa da empresa de acordo com as despesas e receitas previstas. A projeção se refere aos 5 primeiros anos da empresa considerando que a provisão de caixa inicial e de R\$ 20.000,00. Como demonstra na tabela 23 abaixo.

fluxo de caixa					
	Ano1	Ano2	Ano3	Ano4	Ano5
(-)saldo inicial	R\$ 20.000,00	R\$ 83.474,60	R\$ 189.703,54	R\$ 316.420,30	R\$ 496.615,39
(-)Entradas de caixa	R\$ 609.804,00	R\$ 670.784,40	R\$ 737.862,84	R\$ 811.649,12	R\$ 892.814,04
(-) Mão de obradireta	R\$ 159.706,68	R\$ 164.706,68	R\$ 169.706,68	R\$ 174.706,68	R\$ 179.706,68
(-)Custo indireto do serviço	R\$ 96.000,00	R\$ 96.000,00	R\$ 120.000,00	R\$ 120.000,00	R\$ 120.000,00
(-) taxas bancarias	R\$ 30.490,20	R\$ 33.539,22	R\$ 36.893,14	R\$ 40.582,46	R\$ 44.640,70
despesas Adm	R\$ 208.359,96	R\$ 213.359,96	R\$ 218.359,96	R\$ 223.359,96	R\$ 228.359,96
impostos	R\$ 51.772,56	R\$ 56.949,60	R\$ 66.186,30	R\$ 72.804,93	R\$ 80.085,42
(=) Saldo Final de Caixa	R\$ 83.474,60	R\$ 189.703,54	R\$ 316.420,30	R\$ 496.615,39	R\$ 736.636,67

**Tabela 23- fluxo de caixa**

**Fonte: autores**

### 9.1 – Projeção de resultados

O demonstrativo de resultado e calculo da lucratividade e a rentabilidade do negócio conforme a tabela 24.

DRE					
	ano1	ano 2	ano 3	ano 4	ano 5
venda bruta	R\$ 609.804,00	R\$ 670.784,40	R\$ 737.862,84	R\$ 811.649,12	R\$ 892.814,04
custo direto do serviço	R\$ 159.706,68	R\$ 164.706,68	R\$ 169.706,68	R\$ 174.706,68	R\$ 179.706,68
lucro bruto	R\$ 450.097,32	R\$ 506.077,72	R\$ 568.156,16	R\$ 636.942,44	R\$ 713.107,36
(-)despesas ADM	R\$ 208.359,96	R\$ 213.359,96	R\$ 218.359,96	R\$ 223.359,96	R\$ 228.359,96
taxas bancarias	R\$ 30.490,20	R\$ 33.539,22	R\$ 36.893,14	R\$ 40.582,46	R\$ 44.640,70
(-)impostos	R\$ 51.772,56	R\$ 56.949,60	R\$ 66.186,30	R\$ 72.804,93	R\$ 80.085,42
(-)prolabole	R\$ 96.000,00	R\$ 96.000,00	R\$ 120.000,00	R\$ 120.000,00	R\$ 120.000,00
lucro liquido	R\$ 93.964,80	R\$ 139.768,16	R\$ 163.609,90	R\$ 220.777,55	R\$ 284.661,98

**Tabela 24 - DRE**

**Fonte: autores**

## 10– ANALISES DE INVESTIMENTO

Determinado o custo de oportunidade e calcule o Valor Presente Líquido (VPL), o Prazo de Retorno do Investimento (Payback), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Ponto de Equilíbrio (PE), nas tabelas 25 e 26. A taxa de desconto utilizada de 14,25% ao ano esse e o valor que a CELIQ se encontrava na data do calculo.

periodo	fluxo de caixa	saldo	fluxo de caixa descontado	saldo descontado
0	-R\$ 140.000,00	-R\$ 140.000,00	-R\$ 140.000,00	-R\$ 140.000,00
1	R\$ 63.474,80	-R\$ 76.525,20	R\$ 55.557,81	-R\$ 84.442,19
2	R\$ 106.228,94	R\$ 29.703,74	R\$ 81.382,39	-R\$ 3.059,80
3	R\$ 126.716,76	R\$ 156.420,51	R\$ 84.969,96	R\$ 81.910,17
5	R\$ 240.021,28	R\$ 396.441,78	R\$ 123.301,60	R\$ 205.211,77

**Tabela 26- Pay Back**

Fonte: autores

taxa de desconto	14,25%
vpl	R\$ 222.782,24
tir	64%
pay back simples	2,21
payback descontado	2,52

**Tabela 26- VPL, TIR e Pay Back**

Fonte: autores

### QUADRO 21 – Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio se Dará quando for prestado 747 serviços de tempo integral com um valor de R\$ 26.895,26 e mais 504 serviços de tempo parcial no valor de R\$ 9.074,24 totalizando 1.251 atendimentos e um valor total de R\$ 35.969,50 como demonstrado na tabela a baixo abaixo.

serviço periodo integral		
preço de venda	custo variavel	custo fixo
R\$ 36,00	23,53	R\$ 9.316,22
MC unitaria		
12,47	35%	
pec		
quantidade	R\$	
747	R\$ 26.895,26	

**Tabela 27- ponto de equilibrio**

**Fonte: autores**

serviços periodo parcial (ate 4h)		
preço de venda	custo variavel	custo fixo
R\$ 18,00	10,08	R\$ 3.992,67
MC unitária		
R\$ 7,92	44%	
PEC		
quantidade	R\$	
504	R\$ 9.074,24	

### 10.1-Viabilidade do projeto

O projeto é viável, pois todos os indicadores se mostram favoráveis tanto a TIR quanto o VPL estão demonstrando que o projeto tem um grande potencial, o Pay back do projeto mostra que o retorno se fará no 3º mês de funcionamento da empresa.

## 11- CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho em questão está relacionado a elaboração de um plano de negócio para a abertura de uma empresa, cuja atividade econômica é a prestação de serviços de reformas na área da construção civil em Belo Horizonte. Fez-se necessário a criação desse trabalho uma vez que qualquer empreendimento seja qual for o segmento possui um risco intrínseco, principalmente nos primeiros anos de vida do negócio o que pode ser amenizado após a construção de um planejamento extenso, exatamente o que foi feito nesse plano de negócio.

No plano operacional foram analisadas a estrutura física, sistemas e características dos serviços, planejamento e controle da produção (atendimentos), foi apresentado o layout da empresa, quadro de funcionários, suas respectivas funções e ferramentas de TI aplicáveis ao processo de planejamento e controle da produção (atendimentos), foi analisado o processo de atendimento ao cliente e as ferramentas de atendimento, considerando o relacionamento, a prestação do serviço e o acompanhamento pós-serviços.

E nas projeções dos custos foram analisados os gastos, custos, despesas, investimento e perdas, o custo do serviço e ponto de equilíbrio.

O trabalho também teve como objetivo fazer os planos de pessoal, financeiro, marketing e o planejamento estratégico, que foram devidamente apresentados.

No plano de pessoal foi analisada a forma de recrutamento, seleção e também o cadastro através do uso de aplicativo, de como seria a avaliação dos serviços prestados, orientação de pessoas cadastradas a fim de analisar qual a melhor forma de processos para os itens acima. No plano financeiro consolidou todos os outros planos e os traduziu em números para que pudesse ser mensurada a viabilidade do negócio. Nessa parte, primeiramente levantou-se todos os custos de investimento inicial, custos fixos e variáveis da Mais Serviços. Então, baseado nas entrevistas com fornecedores de materiais para a construção civil, a Mais Serviços estimou uma demanda pela busca de seus serviços, para que pudessem calcular sua receita mensal. A partir daí foram elaborados os mais diversos cálculos e formas de aplicações financeiras que normalmente são usadas para tomadas de decisões de investimentos. Foram realizado fluxo de caixa, demonstrativo de resultados, ponto de equilíbrio, payback, valor presente líquido e taxa interna de retorno. E toda essa

análise foi feita para cinco anos. Já o plano estratégico apoiados aos mecanismos de marketing têm o objetivo de suprir o maior desafio da gestão estratégica que está relacionada com alcance dos objetivos organizacionais, isto é, na sua capacidade de alavancar a organização e no sentido de fazer-la crescer conforme a proposta feita pelo plano estratégico, com a adaptabilidade que esse processo exige. Como toda função de gestão, isso pressupõe uma dinâmica permanente de planejamento, execução, monitoramento, avaliação, ajustes e reajustes.

Por fim, após ter elaborado o Plano de negócio, pode-se dizer que existe um conhecimento significativo sobre o risco que seus investidores assumem ao dá vida a tal empreendimento, as barreiras e obstáculos a serem superados para que se torne um negócio financeiramente viável e lucrativo.

## ANEXO

### REPORTAGEM DO SITE HOJE EM DIA.

De acordo com pesquisa realizada pelo Gepe-ESP (Grupo de Ensino, Pesquisa e Extensão em Engenharia de Sistemas Prediais) da Escola Politécnica da USP (Universidade de São Paulo), coordenada pelo professor doutor Moacyr da Graça, hoje o mercado de facility, do qual faz parte a manutenção predial, movimentada cerca de R\$ 22 bilhões por ano no Brasil. "Estima-se que 60% desse montante seja destinado ao setor de manutenção", conta Rogério Santovito, pesquisador doutorando do Núcleo de Real Estate da Poli-USP

Essas cifras, no entanto, não são oficiais - e entidades como a Abrafac (Associação Brasileira de Facilities) e Abramam (Associação de Empresas Brasileiras de Manutenção) ainda não congregam dados de dimensionamento do mercado. Por outro lado, dados de empresas privadas reafirmam a grandeza desse mercado. Só no segmento corporativo paulistano, são mais de oito milhões de metros quadrados de edificações a serem mantidas, segundo a empresa Jones Lang LaSalle. Para se ter uma dimensão dos volumes de recursos financeiros envolvidos, apenas o Cenesp (Centro Empresarial de São Paulo), um condomínio empresarial com mais de 50 empresas (veja box), destina anualmente R\$ 10 milhões a obras de manutenção e reparos das suas instalações. "Fora os outros quase R\$ 8 milhões destinados a cerca de 400 obras anuais contratadas diretamente pelos próprios usuários dos imóveis para reformarem suas unidades", confirma Marcos Maran, gerente de manutenção, operação de utilidades e obras do condomínio.

Também devem ser consideradas as indústrias e as de redes de varejo espalhadas pelo País, como a gigante Wal Mart - atualmente com 500 lojas em território nacional que possuem demandas constantes de reformulações de layout e reparos de seus ativos. Na contramão segue o nicho residencial, ainda parado no que diz respeito à gestão de manutenção predial. Mas, justamente em virtude dessa estagnação, ainda tem um grande potencial a ser desenvolvido.

Alexandre Marcelo Fontes Lara, diretor da A&F Partners Consulting, empresa especializada em consultoria predial, completa: "A prestação desse tipo de serviço tem se tornado cada vez mais fundamental, tanto no que se refere à garantia de longevidade e confiabilidade das instalações e da qualidade do ambiente interno -

essencial para garantir a produtividade dos funcionários - como na estratégia de comercialização dos imóveis", completa Alexandre.

Fonte:<http://construcaomercado.pini.com.br/negocios-incorporacao-construcao/107/artigo281893-1.aspx> acesso 31/10/16

## REFERÊNCIAS

BULGACOV, S. **Manual de gestão empresarial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

CHÉR, R. **O meu próprio negócio**. 2. ed. São Paulo: Negócio, 2002.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DOLABELA, F. D. **O segredo de Luísa**. 14. ed. São Paulo: Cultura, 2006.

PWC. PricewaterhouseCoopers Brasil. **Como criar um plano de negócio**. Brasil, 2010. Disponível em: <https://endeavor.org.br/>. Acesso em: 11/07/2016.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília, 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>.

Acesso em: 11/07/2016