



**PLANO DE NEGÓCIO:
ACME EVENTOS INTERATIVOS**

**Belo Horizonte
2016**

ANDERSON DIAS
LAIZA FERNANDA RAIMUNDO

PLANO DE NEGÓCIO:
ACME EVENTOS INTERATIVOS

Trabalho apresentado a banca examinadora do curso de Administração de Empresas para obtenção de nota referente ao trabalho de conclusão de curso.
Orientador: Maximiliano Oliveira

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	5
1.1. Principais pontos do negócio.....	5
1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	6
1.3. Dados do empreendimento.....	6
1.4. Missão.....	7
1.5. Visão.....	7
1.6. Forma jurídica.....	7
1.7. Enquadramento tributário.....	7
1.8. Capital social.....	8
1.9. Fonte de recursos.....	9
2. ANÁLISE DE MERCADO	10
2.1. Clientes.....	10
2.2. Concorrentes.....	10
2.3. Fornecedores.....	10
3. PLANO DE MARKETING	12
3.1. Produtos e serviços.....	12
3.2. Preço.....	14
3.3. Divulgação e Promoção.....	15
3.4. Distribuição e Vendas.....	15
3.5. Localização.....	16
4. PLANO ESTRATÉGICO	17
4.1. Análise <i>SWOT</i>	17
4.2. <i>BSC - Balanced Scorecard</i>	18
5. PLANO OPERACIONAL	20
5.1. <i>Layout</i>	20
5.2. Capacidade Produtiva.....	21
5.3. Processos Operacionais.....	21
5.4. Plano de Pessoal.....	22
6. PLANO FINANCEIRO	25
6.1. Investimento Inicial.....	25
6.1.1. Investimentos fixos.....	25
6.1.2. Investimentos pré-operacionais.....	26
6.1.3. Estoques Iniciais.....	27
6.1.4. Investimento total e fontes de recursos.....	27
6.2. Gastos com pessoal.....	27
6.3. Remuneração dos sócios.....	28

6.4. Projeção das despesas.....	28
6.5. Custo do produto ou serviços	29
6.6. Previsão de vendas	29
6.7. Impostos sobre o faturamento	30
6.8. Projeções financeiras	31
6.8.1. Fluxo de caixa.....	31
6.8.2. Projeção de resultados.....	32
6.9. Análise de Investimentos.....	32
CONCLUSÃO FINAL	34
APÊNDICE	35

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Este plano de negócio visa à criação da empresa ACME Eventos Interativos Ltda. Através de pesquisas realizadas no 2º período do curso de administração, e por experiência de um dos integrantes do grupo neste ramo de animação, surgiu à ideia da criação de uma empresa no ramo de animações.

Na pesquisa de concorrentes, foi observado que em Belo Horizonte existem apenas 2 concorrentes diretos, o que torna o mercado em ascensão, a ACME tem o objetivo de atender se possível 13% do mercado. Será contratado 1 (um) funcionário para escritório os 2 (dois) sócios também atuaram, e para a redução de custos serão contratados profissionais autônomos que atuam como freelancers. No mercado de animação de festas como; baile de debutantes, casamentos, bailes de formaturas, confraternização empresariais, existe a carência no entretenimento dos convidados de ambos os eventos.

A empresa oferta a prestação de serviços através de 13 tipos de performances, visando sempre o cliente e sempre a qualidade dos serviços prestado e não pela quantidade.

1.1. Principais pontos do negócio

O projeto ACME Eventos Interativos Ltda, é uma empresa baseada na ideia da animação de festas comemorativas diversas, com o objetivo de encantar pessoas por meio de ferramentas lúdicas, com performance nos eventos realizados, como: baile de debutantes, casamentos, bailes de formaturas e eventos para empresas em geral.

Por existir somente dois concorrentes, em toda Minas Gerais, observou-se a carência neste segmento, para atender todos os clientes com interesse em contratar festas, com interatividade.

Diante de algumas pesquisas de mercado, realizadas no 3º período, foi realizado uma análise de algumas empresas do setor de animação, como: Camarero Soluções

Criativas, Camaleão Eventos Interativos. As pesquisas ocorreram, através de orçamentos por telefone, e-mail, e eventos frequentados pelos integrantes do grupo. Também foi realizada uma entrevista com um gestor da área em uma roda de negócios promovida pela FAMIG.

Cada fato referente à pesquisa foi percebido um déficit na prestação de serviços provido por Buffet, que trazem aos convidados animações já conhecidas, como cantinho da caricatura, bar drinques, dentre outros, porém nenhum tipo de animação com o convidado trazendo-o para o evento.

Com base nesse mercado em ascensão, a ideia principal da ACME é por meio de ferramentas lúdicas, teatrais e circenses envolver os convidados e fazer com que o evento seja o melhor já frequentado por cada um.

O público alvo é formado por pessoas das classes B e C, além de empresas da região de Belo Horizonte e municípios nas proximidades, que possuem necessidade de promover festas e eventos para interação para seus colaboradores.

1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.

Os administradores com formação acadêmica superior do curso de Administração, possuem experiência no setor administrativo ;Laiza Fernanda Raimundo, 35 anos, endereço: Av: Do Contorno, 10185 – Prado – BH MG – famig@gmail.com; Experiência no setor logístico, estoque, financeiro, faturamento, contratos; Anderson Dias, 33 anos, endereço: Av: Do Contorno, 10185 – Prado – BH MG – famig@gmail.com; Experiência com vendas, animação em festas como freelancer e no setor logístico.

1.3. Dados do empreendimento

A empresa ACME Eventos Interativos Ltda estará localizada, região da Pampulha, onde encontra-se a maior concentração de Buffet e Cerimoniais de Belo Horizonte. Endereço: Rua Romualdo Lopes Cançado, número 155, Belo Horizonte - MG, CEP 30840-460. O nome fantasia se dará por ACME Eventos Interativos.

1.4. Missão

Promover animação de festas, com cenários modernos, personagens de animação e interação de pessoas durante o evento produzido, através da dança, teatro e *stand comedy*. A empresa visa promover, garantir a excelência e satisfação nos serviços prestados, em busca da qualidade e não da quantidade.

1.5. Visão

A ACME pretende ser referência, para o mercado de animação e entretenimento e reconhecida como a melhor opção por clientes.

1.6. Forma jurídica

O ramo de atividade escolhido pela empresa ACME no setor de prestação de serviços visa à criação de uma sociedade limitada, onde definiu-se que a atividade desenvolvida será uma atividade empresarial, terminante como aquela realizada pelo empresário nos termos do artigo 966 do Código Civil.

Diante do exposto a definição do regime jurídico foi a Sociedade Limitada, onde existem duas ou mais pessoas que se associam para a criação de uma pessoa jurídica, com existência e patrimônio distintos da pessoa física dos sócios. Quem exerce a atividade empresarial é a sociedade (representada pelos seus administradores) e quem responde pelas dívidas contraídas é o patrimônio da sociedade. Em síntese, a responsabilidade dos sócios é limitada.

1.7. Enquadramento tributário

Nesse regime são recolhidos tributos e contribuições, por meio um documento Fiscal- o DAS- (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), gerado no Portal do Simples Nacional.

Os tributos aplicáveis são de Âmbito Federal, Estadual e Municipal, diante disso a

empresa realizará o pagamento dos tributos relacionados a seguir:

- IRPJ (Imposto de renda da Pessoa Jurídica)
- CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido)
- PIS/PASEP (Contribuição para o Programa de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público, exceto a incidente na importação)
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social, exceto a incidente na importação)
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza)
- INSS (Contribuição para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica (patronal))
- ICMS (Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação)
- IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados, exceto o incidente na importação).

1.8. Capital social

A ACME Eventos Interativos Ltda, terá um investimento financeiro inicial de R\$ 69.278,97 (Sessenta e nove mil duzentos e setenta e oito reais e noventa e sete centavos) para compra de fantasias, terceirização da produção de fantasias, veículos, aluguel de espaço para o funcionamento da empresa. Desse valor R\$ 17.266,79 (Dezessete mil duzentos e sessenta e seis reais e setenta e nove centavos) é o capital de giro, isso para pagamentos de despesas do dia a dia e manter a empresa em funcionamento.

A seguir o quadro com a distribuição do capital social.

Quadro 1 - Capital Social

	Nome dos Sócios	Valor(R\$)	% de participação
Sócio1	Laiza Fernanda Raimundo	R\$ 13.855,79	20%
Sócio2	Anderson Dias	R\$ 55.423,18	80%
Total		R\$ 69.278,97	100%

Fonte: Elaborado pelo grupo.

1.9. Fonte de recursos

A origem dos recursos para abertura da ACME Eventos Interativos Ltda, foi capital próprio de ambos os administradores do negócio.

2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1. Clientes

A ACME visa dentro do mercado de animação e entretenimento ser parâmetro no segmento. Seja lembrada em qualquer comemoração, tais como: aniversários, casamento, bailes de formaturas, baile de debutantes e confraternizações empresariais.

O público alvo da empresa ACME são pessoas das classes B e C, além de empresas, da região de Belo Horizonte e municípios nas proximidades.

2.2. Concorrentes

Com base na pesquisa realizada no mercado de animação e eventos interativos com finalidade de um empreendimento de sucesso, analisamos o mercado e identificamos os seguintes concorrentes: Camarero Soluções Criativas localizada no bairro Serra, BH/MG e Camaleão Eventos Interativos encontra-se no bairro Ermelinda, BH/MG. Ambas concorrentes possui um escritório para atendimento de suas atividades, onde dispõe de 2 a 4 funcionários contratos.

Nossos concorrentes trabalham com parcelamento em cartões de crédito, débito e pagamento a vista, e tem um preço médio do mercado de eventos, com qualidade diferenciada no qual se sustenta no ramo de atividade. As mesmas oferecem no mercado performances de animação de festas adultas.

A empresa Camaleão e a Camarero utiliza como forma de divulgação e vendas os seguintes canais: Facebook, Instagram, Twiter, Whatsapp, Revistas de Eventos, Panfletagem.

2.3. Fornecedores

Nesse ramo de negócio, citamos como nossos principais fornecedores lojas

especializadas em artigos para festas, empresas especializadas no ramo têxtil e gráfica para elaboração de banner, cartões e portfólios.

A seguir, apresento o quadro com as informações dos fornecedores:

Quadro 2 - Fornecedores

Fornecedores			
Nome do estabelecimento	Condições de pagamento	Localização	Prazo de entrega
Esquina das fantasias	Cartão de crédito ou boleto bancário	Brás - SP	30 dias
Nova Tango	Cartão de crédito ou boleto bancário	Canindé – SP	30 dias
SP Fantasias	Cartão de crédito ou boleto bancário	Brás – SP	30 dias
1001 Festas	Cartão de crédito ou boleto bancário, á vista, cheque	Barro Preto - BH	Pronta entrega
PortInfo	Cartão de crédito ou boleto bancário, á vista, cheque	Lurdes – BH	Pronta entrega
Gráfica BH	Cartão de crédito ou boleto bancário, á vista, cheque	Barro Preto – BH	2 dias

Fonte: Elaborado pelo grupo

3. PLANO DE MARKETING

3.1. Produtos e serviços

Atualmente cada evento tem um tipo de performance especial, porém o cliente fica a vontade para escolher qualquer performance para seu evento, conforme lista abaixo.

Paparazzi: Fotógrafos fictícios surgem para interação do público. Fotografando os convidados, com entusiasmo para que os convidados se sintam realmente famosos naquele momento. Ocorrem geralmente na recepção do evento. Esta performance é indicada em todos os tipos de eventos.

Carteiro: Um homem vestido de carteiro, ou uma mulher vestida de anjo distribui cartão em branco e uma caneta para os convidados, que desejam se comunicar entre si de uma forma carinhosa ou até mesmo para uma possível paquera. Relembrando os momentos de correio elegante.

Momento Valsa: Momento para chamar a atenção dos convidados, um “Anjo” caracterizado, sobre a perna mecânica de aproximadamente 2 metros de altura, gerando impacto visual aos convidados, distribuindo rosas entre os convidados tornando o momento mágico e único.

Black Power: Pessoas caracterizadas com roupas e acessórios dos anos 70, fazendo interação através de passos de dança, assim todos acompanham, tornando o momento de total animação.

Drops: Rapazes com roupa colante, peruca e óculos coloridos entram no momento eletrônico e dance, para interação dos convidados.

Festa Ploc: Pessoas realizam a distribuição de balões, canudos coloridos fazendo com que os convidados voltem a sua infância, ou em uma comemoração de aniversário com a proposta de realizar um parabéns diferenciado e com animação.

Vaquinhas loucas: Rapazes vestidos de vaca, no momento sertanejo interagindo tanto na pista quanto nas mesas, fazendo aquele momento o diferencial do evento.

Momento Tequileiro: Um casal no evento entre os convidados caracterizado com roupa e chapéu mexicano fazendo interação e distribuição de tequila nos bailes de formatura, confraternizações empresariais e casamentos.

Hithek: Uma pessoa com uma perna de pau, com uma roupa preta com lanternas e luzes de led, fixado na roupa causando um impacto de visualização no evento, carrega nas costas um balão de oxigênio que solta fumaça entre os convidados, geralmente no momento em que ocorre música eletrônica.

Batalha dos Confetes: Distribuição de pacotes de confete e serpentina aos convidados, que no ritmo de marchinha de carnaval, seus convidados se divertem com as negas malucas e os malandros ou com as colombinas, Pierro, bobo da corte e o Alecrim.

MR. Sombra: Personagem mímico que percorre o salão, indo de mesa em mesa, e aborda os convidados de maneira cômica.

Baleiro: Garotas fantasiadas de fadas, ou de acordo com a recepção do evento, entram geralmente com uma saia cheia de guloseimas, balas, pirulitos e etc...; Realizando a distribuição para os convidados.

Magnólia: Ator cômico que se faz passar por parente do interior que não foi convidado para o evento. Ela chega de surpresa e faz seus convidados se divertirem bastante. Recomendado para casamentos, baile de formatura, e confraternizações empresariais.

Faz-se necessário observar hábitos, ouvir as pessoas e criar novos produtos e novos serviços. É preciso ficar atento às novidades que fazem sucesso como: Novos personagens, novos cantores, artistas etc, ou seja, sempre reciclando, ampliando os níveis de satisfação do cliente. Vislumbramos sempre novos contextos para ampliarmos a cartela de cliente e conseqüentemente conquistarem o mercado.

Trazendo novas sistemáticas com intuito de crescer a nível Brasil, não somente a nível Estadual.

3.2. Preço

Através de pesquisas de mercado realizada por meio dos concorrentes a ACME irá trabalhar com o preço abaixo da concorrência a princípio, os valores serão de acordo com as performances.

O preço da ACME baseia-se no valor do personagem e não no preço dos pacotes, os pacotes, porém são baseados nos números de personagem. O pacote bronze, por exemplo; são quatro personagens, o pacote prata são 7 personagens, e o pacote ouro é completo.

A forma de pagamento da ACME é cartão de crédito: 50% no fechamento do evento e 50% podendo ser parcelado em até 2 vezes ou dinheiro em espécie. A seguir os quadros com os valores dos personagens e valores dos pacotes, todos os valores expostos no trabalho, foi de acordo com pesquisa de concorrência e coerência referente a valores de custos das atrações.

Quadro 3 - Valores dos Personagens

Personagens	Qtd. de Pessoas nas Performances	Preço de Venda
Magnolia	1	R\$ 350,00
Baleiro	1	R\$ 350,00
Batalha dos Confetes	4	R\$ 900,00
HiThek	4	R\$ 900,00
Momento Tequileiro	2	R\$ 500,00
Vaquinhas Loucas	4	R\$ 900,00
Festa Ploc	4	R\$ 900,00
Drops	4	R\$ 900,00
Black Power	4	R\$ 900,00
Momento Valsa	1	R\$ 350,00
Carteiro	1	R\$ 350,00
Paparazzi	4	R\$ 900,00

Fonte: Elaborado pelo grupo

No quadro abaixo estão especificados os pacotes da ACME.

Bronze – 16 performistas em trabalho e o cliente pode escolher 4 performances de grupo.

Prata – 25 performistas em trabalho e o cliente pode escolher 5 performances de grupo e uma individual ou 4 individuais e 4 de grupo.

Ouro – 34 performistas em trabalho e esse pacote tem todas as atrações do início do evento até o final.

Quadro 4 - Valores dos pacotes

Pacotes	Valores dos Pacotes
Bronze	R\$ 2.800,00
Prata	R\$ 4.800,00
Ouro	R\$ 7.200,00

Fonte: Elaborado pelo grupo

3.3. Divulgação e Promoção

A ACME Eventos Interativos optará pelos canais de divulgação de seus serviços como o Jornal Estado de Minas, Revistas Noivas e Debutantes de Minas, além das redes sociais como Facebook, Twiter, Instagram, Whatsapp. A empresa também contará com panfletagem em faculdades, além da parceria com Buffet's e cerimoniais.

3.4. Distribuição e Vendas

A ACME Eventos Interativos inicialmente conseguirá realizar de 3 a 4 festas por noite ou por final de semana. Os Valores ficam definidos de acordo com a negociação realizada com o cliente, dependerá se escolherá o pacote prata, bronze, ouro, ou até mesmo performance individual. Como forma de viabilizar o negócio e conquistar novos clientes a empresa contará com a parceria de Buffet's e cerimoniais que indicarão os serviços da ACME e receberão em contrapartida uma comissão.

A empresa realizará seus orçamentos e fechamentos de vendas, por meio de visitas pessoais com um dos sócios, seja no escritório da empresa, ou local que o cliente apetecer.

3.5. Localização

A empresa ACME está localizada, no bairro Castelo, na região da Pampulha/BH, onde encontra-se os maiores parceiros de Buffet e Cerimoniais, como: Lupercius Buffet; Buffet Vila Real; Buffet Circus BH; Chalé Pampulha; Casa Pampuha.

4. PLANO ESTRATÉGICO

4.1. Análise *SWOT*

Dentro da análise *SWOT* identificou-se os pontos internos e externos da empresa ACME, em seus critérios fortes, fracos, oportunidades e ameaças.

Diretamente na visão empreendedora podem-se dizer que os pontos fortes da ACME encontrados, foram: a interação com o público, onde terá um foco maior para melhor atendimento ao cliente em festas, os pacotes diferenciados onde terá o retorno em números de festas na briga com as concorrentes, treinamentos frequentes com os consultores de vendas analisando o mercado externo para que possa atingir maior número de cliente. Tendo visão ampla do mercado e participação em feiras de noivas, feira de formandos e revista de 15 anos (Debutantes de Minas) para captação de novos clientes e parceiros.

Já na colocação das fraquezas, a contratação de freelance é algo explícito para o mercado de festas/eventos. Para trabalhar em finais de semana a disponibilidade de contratações é dificultoso, porém com uma estratégia bem estruturada, pode-se transformar em ponto forte. A remuneração dos freelances será de acordo com número de performance feito em cada evento, com demanda de agenda e com capacidade de fazer em média de 3 a 4 festas por finais de semana, a ACME fará várias equipes para adaptar ao mercado em segmento, outra fraqueza é o alinhamento de preço dos concorrentes, que nesse quesito entra no ponto forte de pacotes diferenciados que irá suprir tal necessidade.

Apesar da crise o mercado traz consigo várias oportunidades, diante de uma pesquisa realizada o crescimento em eventos e festas está sempre em alta. O quadro a seguir, demonstra a matriz *SWOT*, na ACME Eventos Interativos LTDA.

Quadro 5- Análise de Swot

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Fatores Internos	S: Crescimento de Mercado. Novas Demandas. Parcerias com Cerimoniais/ Drinks/Bandas. Parceria com Escolas de Teatro para contratação de freelancer.	W: Interação com Público. Contratação de Freelancer Inflação do mercado.
Fatores Externos	O: Agenda de Eventos Preço dos Concorrentes no Mercado.	T: Concorrência com novo produto no Mercado/Inovação. Não alcançar a qualidade desejada

Fonte: Elaborado pelo grupo.

4.2. BSC - *Balanced Scorecard*

O *BSC* está relacionado com a visão e estratégia de uma empresa, duas áreas fundamentais para que a empresa tenha sucesso. Na análise do *BSC*, se os quatro indicadores estiverem aplicados de acordo com os objetivos propostos pela entidade, ou seja, se estiverem equilibrados, significa que a empresa conseguirá ter um melhor desempenho, permitindo a concepção de novas estratégias.

A seguir demonstração do quadro do *BSC*.

Quadro 6 -Demonstração do BSC

Perspectiva	Objetivos Estratégicos	Indicadores	Metas	Plano de Ação
Financeira	Aumento progressivo de clientes.	Participação em feiras.	Aumento de 13% ao ano.	Melhor utilização dos ativos.
Cliente	Aumento da satisfação do cliente. Captação de novos clientes.	Medição semestral do índice de satisfação do cliente.	90% de clientes satisfeitos.	Realizar pesquisa de satisfação.
Processos Internos	Ser referência no mercado de eventos interativos.	Realizar os serviços/eventos com eficiência.	Lançar duas performances a cada ano.	Criar equipe com o melhor desempenho.
Inovação e Aprendizado	Motivação de equipe. Treinamentos/ Geração de novos conhecimentos. Motivação de equipe.	Ampliar nível de especialização dos colaboradores	Melhoria contínua do clima da empresa em 100%.	Implantar novos programas internos de capacitação intelectual.

Fonte: Elaborado pelo grupo.

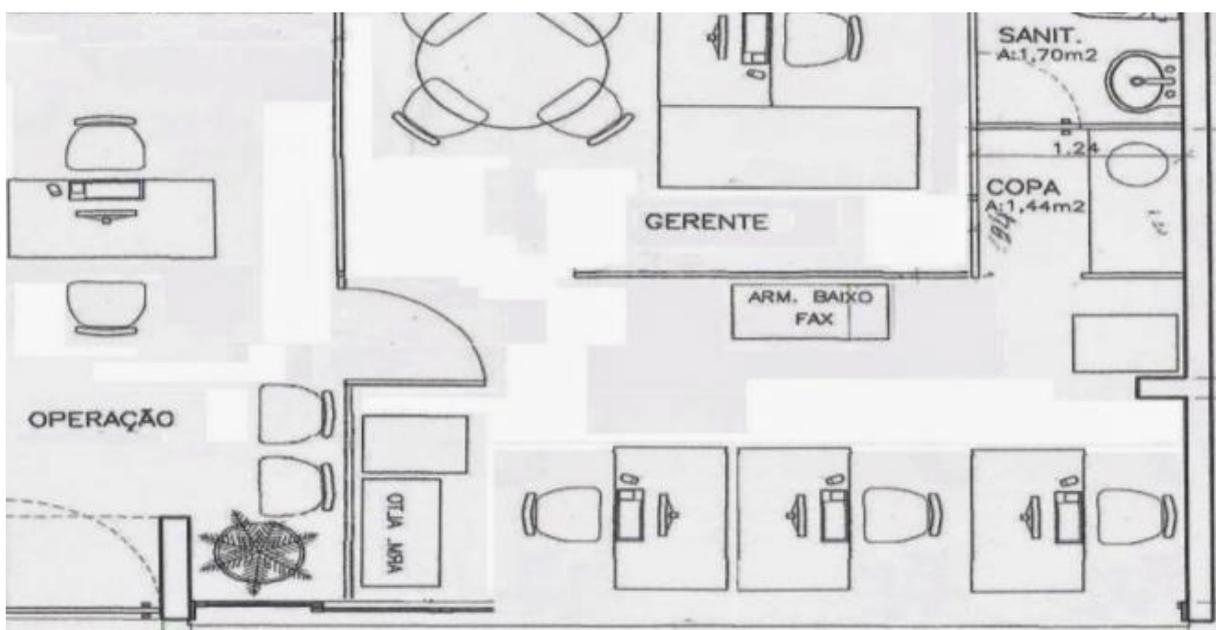
5. PLANO OPERACIONAL

5.1. Layout

O *layout* é de suma importância, pois dará visão de ambiente harmonioso, dando a melhor funcionalidade interna, garantindo maior conforto, para os funcionários e principalmente para atendimento dos clientes, que por alguma etapa do contrato comparecerá pessoalmente na empresa ACME. A instalação tem como objetivo, realizar os serviços administrativos internos da ACME, com isso o layout foi planejado com a maior utilização pelos funcionários, em razão do atendimento ao cliente o local geralmente é determinado pelo mesmo.

As instalações da empresa ACME terá sala de operação, onde é realizado os orçamentos, envio de contratos, atualização do site, materiais de escritório e as fantasias utilizadas nos eventos; sala da gerência agregado com a de reunião, onde ocorrerá os processos gerenciais, financeiros; sala de atendimento ao cliente; sanitário; copa; recepção.

Figura 1 - Demonstração do Layout



Fonte: Elaborado pelo grupo.

5.2. Capacidade Produtiva

Para a empresa ACME, o processo de produtividade dará por meio da quantidade de festas contratadas mensalmente. De acordo com as pesquisas realizadas no 3º período (estatística), a ACME realizará 130 festas no primeiro ano com aumento progressivo, atingindo 10% de crescimento do primeiro para o segundo ano, e 5% nos próximos dois anos, voltando a atingir 10% do quarto para o quinto ano.

A capacidade de produção da ACME dará a partir da quantidade de eventos contratados. Dando como exemplo, as contratações das performances de Drops e Tributos anos 70, para uma festa de debutante, será necessário em média de 4 Freelancers, alguns adereços (apitos, óculos, balões e flu-flu), para realização do evento.

5.3. Processos Operacionais

A empresa ACME é constituída por dois sócios e um assistente administrativo, abaixo segue descrições:

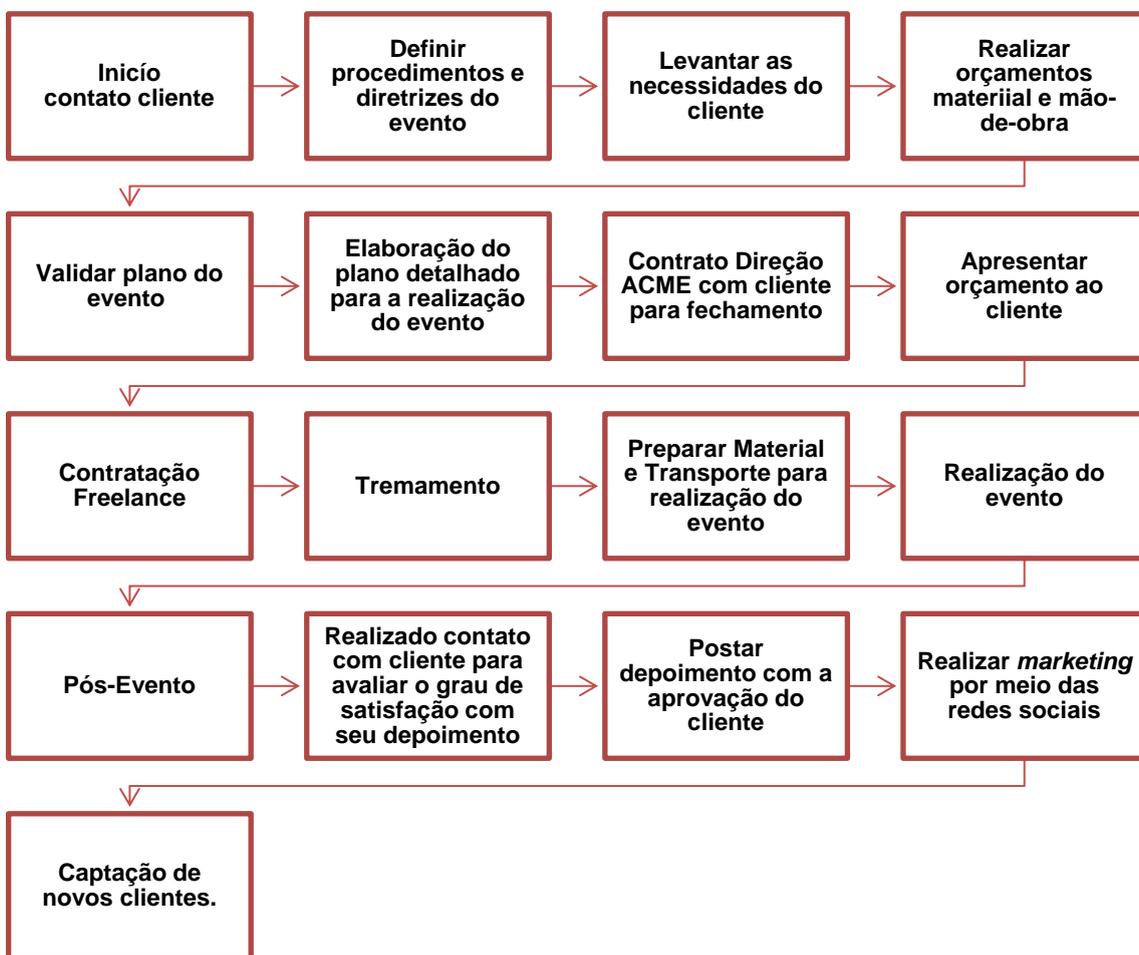
O Assistente Administrativo no escritório é responsável por atender os telefonemas, captar mensagens recebidas através das redes sociais, e-mail, whatsapp. É responsável também por repassar ao comercial orçamento inicial para uma reunião com o cliente, de acordo com pessoas convidadas, tipo de evento a ser realizado, na captação de clientes é realizada a divulgação da empresa por meio das redes sociais, como facebook, twiter, instagram, whatsapp, site da empresa, Cerimoniais, com o portfólio explicativo sobre prestação de serviços da empresa e personagem ofertados para cada evento específico, e realização de pesquisa de satisfação após o evento através de contato telefônico. Fica responsável por divulgar as fotos após eventos, e depoimentos relatados pelos contratantes da festa.

Os Sócios são responsáveis pela administração de todos os setores e também pela representação final ao cliente e estará a frente de todas as contas a pagar, contas a receber, cobranças, realização de boleto bancário e pagamento dos funcionários. O

pagamento dos Freelances será realizado também por um dos sócios um dia antes da realização do evento.

O fluxograma da empresa ACME tem por objetivo demonstrar uma das principais áreas da organização que é o setor comercial, onde o processo é iniciado pelo assistente Administrativo e destinado aos sócios.

Figura 2 - Fluxograma



Fonte: Elaborado pelo grupo.

5.4. Plano de Pessoal

A análise de um cargo é o detalhamento dos requisitos, em termos de conhecimentos, habilidades e atitudes em que o ocupante deve possuir para

desempenhar o cargo. Este serviço realizado evita o desgaste dos funcionários e otimiza o tempo e a realização das tarefas.

Para realização da análise de cargo, deve-se, primeiramente, listar os cargos que compõem a organização e dividi-los em relação ao grupo ocupacional e área de atuação.

A empresa ACME Eventos Interativos LDTA terá o seguinte cargo em sua estrutura:

Quadro 7- Cargo que compõem a ACME Eventos Interativos

Cargo	Código CBO	Grupo ocupacional	Área de atuação	Quant.
Assistente administrativo	4110-10	Administrativo	Recepção	1

Elaborado pelo grupo.

Para a redução de custos a empresa também trabalhará com a contratação de profissionais autônomos atuando como freelancer, por meio de um contrato de prestação de serviços e pagamento pelo RPA (Recibo de Pagamento de Autônomo) conforme segue no apêndice do trabalho.

A seguir seguem a ficha do cargo que compõem a ACME Eventos Interativos.

Tabela 1- Descrição do Assistente Administrativo

Tabela 1 - Código CBO: 4110-10

GRUPO OCUPACIONAL: Administrativo

ÁREA: Recepcionista

DESCRIÇÃO SUMÁRIA

Recepcionar e receber os clientes, auxiliar os gerentes em alguns processos, agendar a visita aos clientes, e organização e planejamento das atividades cotidianas.

DESCRIÇÃO DETALHADA

- Recepcionam e prestam serviços de apoio aos clientes, através do contato telefônico, captam mensagens recebidas por meio de e-mail, whatsapp, facebook, twiter. E as repassam para as determinadas áreas.
 - Responsável pelo agendamento de visitas internas ou externas aos clientes.
 - Responsável pelo primeiro contato com o cliente, para averiguar as informações necessárias para montagem da proposta inicial.
 - Auxilia os sócios nas rotinas administrativa.
-

ESPECIFICAÇÃO DO CARGO

- 1) Instrução: 2º grau completo
 - 2) Experiência: 1 ano, adquirida no exercício do próprio cargo
 - 3) Responsabilidade por dados confidenciais: O responsável pelo cargo tem acesso a informações confidenciais (movimentação e circulação de valores internos sobre negociação de valores, além da informação de salários) cuja divulgação inadvertida pode provocar embaraços internos.
 - 4) Relacionamento Interpessoal: Contatos para tratar de assuntos relacionados a problemas e ações diversas que envolvem, eventualmente, interesses comerciais. Requer interpretação e condução de dados e exige discernimento para persuadir e obter colaboração na proposta, podendo comprometer parcialmente o desenvolvimento dos planos, projetos e negociações.
-

Horário de Trabalho: 08:00 às 18:00 – Benefícios: Vale Transporte.

Salário: R\$ 1.505,00

DATA: __/__/__

RESPONSÁVEL: _____

Fonte: Elaborado pelo grupo.

6. PLANO FINANCEIRO

6.1. Investimento Inicial

O valor investido da empresa ACME eventos Ltda será no valor de R\$ 69.278,97 (Sessenta e nove mil duzentos e setenta e oito reais e noventa e sete centavos). O automóvel será de uso específico à locomoção do comercial para realização de visitas aos clientes, deslocamento nos finais de semana de festa em festa, entrega de fantasias para a manutenção, ou seja, exclusivo ao trabalho da empresa ACME eventos Ltda.

6.1.1. Investimentos fixos

A ACME Eventos Interativos Ltda, uma empresa do segmento de eventos terá um investimento financeiro inicial de R\$ 50.301,79 (Cinquenta mil trezentos e um reais e setenta e nove centavos). Sendo que deste valor R\$ 17.266,79 (Dezessete mil duzentos e sessenta e seis reais e setenta e nove centavos) será o capital de giro, para a realização dos eventos como: casamento, baile de debutante e formaturas. Esse investimento será destinado à abertura da empresa ACME. A seguir o quadro demonstrativo de investimentos fixos.

Quadro 8 - Investimentos fixos

Item	Descrição	Qt.	VI.Uni.	Total
	Cash (Capital de giro)		R\$ 17.266,79	R\$ 17.266,79
1	Computador Desktop CCE Intel 2GB DDRL 320GB	3	R\$ 1.000,00	R\$ 3.000,00
2	Impressora Multifuncional EpsonXP-411 Injekt	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
3	Televisão Led 40" Samsung 40H5100 Full HD	1	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
4	Carro Chevrolet Classic 1,0 MPFI LS 8V Flex 4P	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
5	Frigobar Consul 120 Litros (Crc12)	1	R\$ 899,00	R\$ 899,00
6	Mesa para reuniões Office 220 cm – Kappesberg	1	R\$ 799,00	R\$ 799,00
7	Mesa de Computador Importado Midnight Preto	3	R\$ 250,00	R\$ 750,00
8	Purificador de Água Masterfrio MF40	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
9	Cadeiras Escritório Executiva RainbowItaliano	13	R\$ 199,00	R\$ 2.587,00
10	Maquinas Fotográficas -Kodak Hobby 35mmMáquinas	15	R\$ 80,00	R\$ 1.200,00
11	Software		R\$ 900,00	R\$ 900,00
Total				R\$ 50.301,79

Fonte: Elaborado pelo grupo.

6.1.2. Investimentos pré-operacionais

A Acme terá uma despesa inicial de R\$ 18.977,18 todos os itens do quadro a seguir, que refere-se ao investimento pré-operacional. O gráfico logo abaixo do quadro trata-se de gastos iniciais.

Quadro 9 - Investimentos pré-operacionais

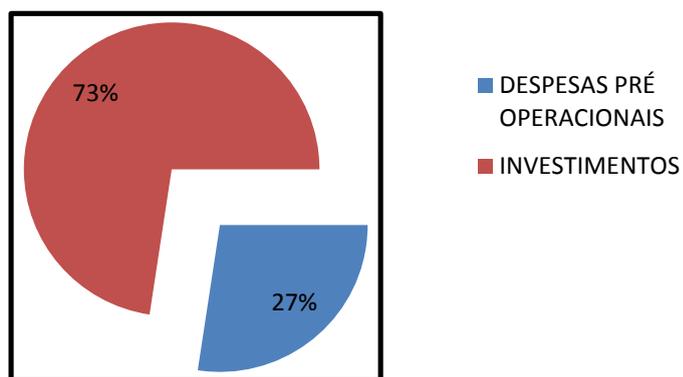
Item	Descrição	Valor
1	Telefone sem fio – Intelbras	R\$ 110,00
2	Fantasia em Geral	R\$ 15.920,00
3	Inflador Elétrico para Balões Bexigas 2 Bicos Compressor	R\$ 200,00
4	Pernas Mecânicas 60-100cm	R\$ 1000,00
5	Perucas Black Power	R\$ 500,00
6	Óculos Estilo Ray Ban	R\$ 105,00
7	Página na Internet	R\$ 500,00
8	Divulgação em Panfletos, cartões de visitas	R\$ 400,00
9	Registro da Empresa/Impostos e Tributos	R\$ 242,18
Total		R\$ 18.977,18

Elaborado pelo grupo.

Gráfico 1 - Gastos Iniciais

GASTOS INICIAIS

DESPESAS PRÉ	R\$ 18.977,18
INVESTIMENTOS	R\$50.301,79
TOTAL	R\$ 69.278,97



Fonte: Elaborado pelo grupo

6.1.3. Estoques Iniciais

A empresa ACME não apresenta estoque inicial.

6.1.4. Investimento total e fontes de recursos

Nos quadros demonstrados a seguir estão relacionados o resumo do investimento e fonte de recurso.

Quadro 10 - Resumo dos Investimentos

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	R\$ 18.977,18
2	Investimentos pré-operacionais	R\$ 50.301,79
Total		R\$ 69.278,97

Fonte: Elaborado pelo grupo.

A essência do investimento referente ao recurso próprio teve origem por meio de uma herança familiar do sócio Anderson Dias.

Quadro 11 - Fontes de Recursos

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	R\$ 69.278,97	100
Total			100

Fonte: Elaborado pelo grupo.

6.2. Gastos com pessoal

A seguir estão os quadros com demonstrativos financeiros de despesas com funcionários, provisões e encargos pagos durante 12 meses da empresa.

Quadro 12 - Gastos com pessoal

Item	Função	No.de Empregado	Salário	Total
1	Assistente Administrativo	1	R\$ 1.505,00	R\$ 1.505,00
Total				R\$ 1.505,00

Fonte: Elaborado pelo grupo.

Quadro 13 - Encargos, provisões e despesas com pessoal.

Descrição	Mês1	Mês2	Mês3	...	Mês12	Total
Salário	1.505,00	1.505,00	1.505,00	1.505,00	1.505,00	18.060,00
Encargos sociais	215,10	215,10	215,10	215,10	215,10	2.581,20
Provisão de 13º	120,40	120,40	120,40	120,40	120,40	1.444,80
Provisão de Férias	167,22	167,22	167,22	167,22	167,22	2.006,64
Despesas de Transporte	94,70	94,70	94,70	94,70	94,70	1.136,40
Total	2.102,42	2.102,42	2.102,42	2.102,42	2.102,42	2.102,42

Fonte: Elaborado pelo grupo.

6.3. Remuneração dos sócios

A remuneração dos sócios será feita com base no salário mínimo, e o restante será aplicado na participação de lucros.

Quadro 14 - Remuneração dos sócios

Item	Sócio	Valor
1	Anderson Dias	R\$ 880,00
2	Laiza Fernanda Raimundo	R\$ 880,00
Total		R\$ 1.760,00

Fonte: Elaborado pelo grupo.

6.4. Projeção das despesas

A empresa Acme, apresenta abaixo as projeções de despesas para os primeiros 5 anos de mercado, levando em consideração a variação monetária e a inflação anual.

Quadro 15 - Projeção de despesas

Item	Gastos	Ano1	Ano2	Ano3	Ano4	Ano5
1	Assistente Administrativo	27.309,55	27.309,55	27.309,55	27.309,55	27.309,55
2	Água	660,00	665,00	673,20	678,00	681,00
3	Energia Elétrica	1.440,00	1.452,00	1.452,00	1.437,00	1.430,00
4	Telefone/internet	2.136,00	2.143,00	2.136,00	2.142,00	2.148,00
5	Seguro Veículo	1.200,00	1.260,00	1.260,00	1.300,00	1.320,00
6	Manutenção Veículo	960,00	1.000,00	1.000,00	1.100,00	1.100,00
7	Combustível	5.025,60	5.040,00	5.070,00	5.080,00	6.020,00
8	Pró-Labore	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00
9	Aluquel	10.800,00	10.800,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00
10	Contabilidade	5.520,00	5.520,00	5.560,00	6.000,00	6.000,00
11	Manutenção Fantasias	5.000,00	5.050,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Total						R\$ 361.166,55

Fonte: Elaborado pelo grupo.

6.5. Custo do produto ou serviços

O quadro a seguir demonstra os custos dos pacotes que a ACME possui disponível no mercado.

Quadro 16 - Custos do produto ou serviço

Item	Descrição dos custos	Valor
1	Pacote Bronze	R\$ 880,00
2	Pacote Prata	R\$ 1.210,00
3	Pacote Ouro	R\$ 1.720,00
Total		R\$ 3.810,00

Fonte: Elaborado pelo grupo.

A estrutura dos custos dos serviços da empresa ACME dará a partir dos seguintes pacotes:

I) Pacote bronze 16 *performistas* no valor de R\$ 50,00 na primeira performance apresentada, as performances subsequentes no valor de R\$ 40,00 com transporte e adereços, tendo assim um custo de serviço para o pacote bronze em R\$ 880,00; II) Pacote prata 25 *performistas* no valor de R\$ 50,00 na primeira apresentação feita pelos freelances, as performances subsequentes no valor de R\$ 40,00 com transporte e adereços, tendo assim um custo de serviço para o pacote prata de R\$ 1.210,00; III) Pacote ouro 34 *performistas* no valor de R\$ 50,00 na primeira apresentação feita pelos freelances, as performances subsequentes no valor de R\$ 40,00, com transportes e adereços, tendo assim um custo de serviço para o pacote ouro no valor de R\$ 1.720,00

Será feito o pagamento dos freelances através de um contrato e um RPA (Recibo de Pagamento de Autônomo) conforme segue no apêndice do trabalho.

Assim a ACME obteve uma projeção de seus custos anuais com uma média simples no valor de R\$ 1.270,00.

6.6. Previsão de vendas

As previsões de vendas são de suma importância para superar o bom desenvolvimento da organização, pois para o sucesso da mesma a consolidação

das vendas é um ponto essencial.

O objetivo da previsão das vendas é ter uma estimativa sobre a informação antecipada da demanda nos cenários das vendas nas empresas, contendo variações podendo ter início no cliente ou ser gerada pela própria organização.

Para organização, a utilização da previsão de vendas é fator primordial para evitar os erros, perda de clientes e prejuízos financeiros.

A ACME eventos utiliza três métodos para a previsão das vendas, um deles fundamenta-se na projeção fundamentada em experiências passadas, mesmo a organização sendo nova no mercado, a mesma possui experiência de vendas, podendo assim, apoiar em experiências vividas com o objetivo de prever como será seu desempenho nos próximos meses.

Outro método muito importante é a projeção baseada no mercado, a empresa é afetada, em maior ou menor grau, pela sazonalidade. Para a utilização do método, uma forma eficiente é basear-se em negócios semelhantes ao seu, da mesma área de atuação, ou seja, nos seus concorrentes mais fortes.

Por fim utiliza-se projeção embasada na margem de contribuição, a mesma indica quanto do valor líquido após as vendas esta disponível para pagar as despesas fixas e, portanto ter lucro.

6.7. Impostos sobre o faturamento

A empresa é optante pelo simples nacional, a seguir a demonstração do imposto a pagar durante os cinco primeiros anos.

Quadro 17 - Impostos sobre faturamento

Período	Faturamento	Alíquota	Impostos pagar
Ano1	R\$ 299.000,00	10,26 %	R\$ 30.677,40
Ano2	R\$ 328.900,00	10,26 %	R\$ 33.745,14
Ano3	R\$ 351.900,00	10,26 %	R\$ 36.104,94
Ano4	R\$ 372.600,00	10,26 %	R\$ 38.228,76
Ano5	R\$ 381.800,00	11,31 %	R\$ 43.181,58
Total			R\$ 181.937,82

Fonte: Elaborado pelo grupo.

6.8. Projeções financeiras

A projeção financeira é de grande importância para o plano de negócio, pois demonstra a situação patrimonial e financeira que a organização possui a partir dessas informações fornecidas a empresa estará segura na tomada de decisão.

A ACME utiliza alguns métodos para realizar projeções financeiras, como: análise de ponto de equilíbrio, prazo do playback, TIR (taxa interna do retorno) por fim o VPL

(Valor presente líquido).

Assim possibilitando informações de suma importância, tais como, disponibilidade de recursos para o crescimento da empresa, e a lucratividade da mesma, com o objetivo de facilitar que organização faça de suas decisões a eficiência de um bom negócio, onde somente um bom planejamento alcança as maiores chances de sobreviver no mundo empreendedor.

6.8.1. Fluxo de caixa

A seguir o quadro com a demonstração do fluxo de caixa durante os cinco primeiros anos.

Quadro 18 - Fluxo de caixa

Descrição	Ano1	Ano2	Ano3	Ano4	Ano5
Saldo Inicial	17.266,79	205.559,73	419.554,69	651.724,15	901.231,93
Entradas					
Vendas	299.000,00	328.900,00	351.900,00	372.600,00	381.800,00
Total de entradas	299.000,00	328.900,00	351.900,00	372.600,00	381.800,00
Saídas	165.100,00	181.610,00	194.310,00	205.704,00	210.820,00
Freelancer	207.500,00	226.258,00	240.014,49	253.767,32	293.761,05
Retenção de cartão 60%	9.418,50	10.360,35	11.084,85	11.736,90	12.026,70
Água	660,00	665,00	673,20	678,00	681,00
Energia Elétrica	1.440,00	1.452,00	1.452,00	1.437,00	1.430,00
Telefone/Internet	2.136,00	2.143,00	2.136,00	2.142,00	2.148,00
Seguro Veículo	1.200,00	1.260,00	1.260,00	1.300,00	1.320,00
Manutenção Veículo	960,00	1.000,00	1.000,00	1.100,00	1.100,00

Combustível	5.025,60	5.040,00	5.070,00	5.080,00	6.020,00
Pró-labore	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00
Aluguel	10.800,00	10.800,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00
Contabilidade	5.520,00	5.520,00	5.560,00	6.000,00	6.000,00
Manutenção Fantasia	5.000,00	5.050,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Simples Nacional	39.172,68	42.712,38	45.308,16	47.903,94	61.130,55
Salário /Encargos	27.309,55	27.309,55	27.309,55	27.309,55	27.309,55
Totalde saídas	110.707,05	114.905,04	119.730,54	123.092,21	129.296,83
Saldo não acumulado	188.292,95	213.994,96	232.169,46	249.507,79	252.503,17

Fonte: Elaborado pelo grupo.

6.8.2. Projeção de resultados

A seguir o quadro com as projeções de resultados durante os cinco primeiros anos.

Quadro 19 - Projeção de resultados

Descrição	Ano1	Ano2	Ano3	Ano4	Ano5
Vendas brutas	299.000,00	328.900,0	351.900,0	372.600,0	381.800,00
(-) Custos dos serviços prestados	165.100,00	181.610,0	194.310,0	205.740,0	210.820,00
(=) Lucro bruto operacional	133.900,00	147.290,0	157.590,0	166.860,0	170.980,00
(-) Despesa administrativa	69.067,15	69.093,55	69.639,75	70.144,85	70.156,55
(-) Despesas com vendas (Impostos)	30.677,40	33.745,14	36.104,94	38.228,76	43.181,58
(-) Depreciação	4.719,90	4.719,90	4.719,90	4.719,90	4.719,90
(=) Lucro líquido operacional	29.435,55	39.731,41	47.125,41	53.766,49	52.921,97
Lucratividade %	10 %	12 %	13 %	14 %	14 %
Rentabilidade	22 %	29 %	34 %	39 %	39 %

Fonte: Elaborado pelo grupo.

6.9. Análise de Investimentos

Os quadros a seguir demonstram o VPL no valor de R\$ 49.101,92 o Payback simples de 1 ano 2 meses e 15 dias, já o Payback descontado de 1 ano 4 meses e 22 dias, a taxa de retorno (TIR) de 39,40 levando em consideração que foi utilizado a taxa de atratividade (TMA) de 14%. Com um estudo aprofundado e alguns cálculos pode-se afirmar que o projeto é viável e com grande oportunidade de ser um sucesso no mercado de animação e eventos.

Quadro 20 - VPL e Payback

Custo de oportunidade					
Período	Entrada de Caixa	Saldo Acumulado	Constante	Valor Presente	Valor Presente Acumulado
Ano0	(69.278,97)	(69.278,97)	1,00000	(69.278,97)	(69.278,97)
Ano1	23.192,95	(46.086,02)	0,53306	6.812,00	(62.466,97)
Ano2	32.384,96	(13.701,07)	0,28416	2.793,00	(59.673,26)
Ano3	37.859,46	24.158,39	0,15147	959,25	(58.714,01)
Ano4	43.767,79	67.926,18	0,08074	325,71	(58.388,30)
Ano5	41.683,17	109.609,34	0,04304	91,11	0,00

Fonte: Elaborado pelo grupo.

Quadro 21 - TIR

TIR					
Período	Entrada de Caixa	Saldo Acumulado	Constante	Valor Presente	Valor Presente Acumulado
Ano0	(69.278,97)	(69.278,97)	1,00000	(69.278,97)	(69.278,97)
Ano1	23.192,95	(46.086,02)	0,87719	20.344,69	(48.934,28)
Ano2	32.384,96	(13.701,07)	0,76947	24.919,17	(24.015,11)
Ano3	37.859,46	24.158,39	0,67497	25.554,05	1.538,95
Ano4	43.767,79	67.926,18	0,59208	25.914,04	27.452,99
Ano5	41.683,17	109.609,34	0,51937	21.684,93	49.101,92

Fonte: Elaborado pelo grupo.

Logo a seguir o ponto de equilíbrio, que fica visível em negrito o PE financeiro anual.

Quadro 22 - Ponto de Equilíbrio

Descrição	Valor
Custo fixo total	R\$ 69.067,15
Preço de venda do produto/serviço	R\$ 1.750,00
Custo variável do produto/serviço	R\$ 1.250,00
Margem de contribuição	0,29%
PE financeiro anual	R\$ 238.162,58

Fonte: Elaborado pelo grupo.

CONCLUSÃO FINAL

A realização deste estudo possibilitou ampliar a visão em relação aos múltiplos fatores que podem influenciar as ações de um projeto de realização de eventos.

Permitiu maior aproximação com o conteúdo abordado e a compreensão da melhor maneira de se portar diante de pequenos, médios e grandes eventos. Podendo assim, perceber as reais necessidades e carências no trabalho desenvolvido, buscando melhoria no desenvolvimento do projeto que é para todos objetivo e foco profissional.

Entende-se que uma organização é composta por uma força e agentes próximos á empresa em muitas vezes altera sua capacidade competitiva, como políticas internas da empresa, fornecedores, prestadores de serviço, clientes, concorrentes e outros.

Diante do exposto pode-se afirmar que o projeto da empresa ACME Eventos Interativos Ltda é um projeto inovador com grandes expectativas de crescimento e com um mercado extenso para explorar.

APÊNDICE

RPA – RECIBO DE PAGAMENTO A AUTÔNOMO			
DADOS DO EMITENTE			
Nome ou Razão Social:		1ª Via	
Matrícula (CNPJ/INSS):		Recibo Nº ou Mês/Ano:	
Endereço:			
DADOS DO PRESTADOR DE SERVIÇOS			
Nome:		Nº do RG:	
Nº do CPF:		Endereço:	
BASE DE CÁLCULO		CÁLCULO DO ISS	
Valor dos Serviços Prestados... R\$	-	Base de Cálculo..... R\$	-
Valor dos Serviços Prestados... R\$	-	Alíquota..... %	5,00
Valor dos Serviços Prestados... R\$	-	Valor a Recolher..... R\$	-
Soma.....R\$	-		
CÁLCULO DO INSS:		DESCONTOS	
Base de Cálculo..... R\$	-	Base de Cálculo..... R\$	-
Alíquota..... %	11,00	IRPF Retido..... R\$	-
Valor a Recolher..... R\$	-	ISS Retido..... R\$	-
		INSS Retido..... R\$	-
CÁLCULO DO IRPF		Valor Líquido a Receber R\$ -	
Base de Cálculo	R\$ -	SERVIÇO PRESTADO	
Alíquota	% 0,00%		
Dedução	R\$ -		
Valor a Recolher	-		
Recebi do ente acima identificado pela prestação dos serviços a importância R\$		0,00	
Local:		Data:	
Assinatura:			