

**unifeob**

PROJETO  
INTEGRADO

2019

ESCOLA DE  
NEGÓCIOS

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**  
**CCC SOFTWARE LTDA**  
(Contabilidade, consultoria e confiança).

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO 2019

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**  
**CCC SOFTWARE LTDA**  
(Contabilidade, consultoria e confiança).

Módulo de Empreendedorismo

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Max StreicherVallim

Direito Empresarial – Prof. Luiz F. A.S. Faria

Administração Estratégica – Prof. Antonio Carlos Lupeti Martins

Gestão Orçamentária – Prof. Antonio D. Fortes

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Alunos:

Bruna Gaspar, RA 13000260

Diogo de Abreu, RA 17000533

Karoline Pavan, RA 18001573

Maria Alice Freitas, RA 19001996

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO 2019

## SUMÁRIO

- 1- Sumário Executivo
  - 1.1 – Resumo (Resumo geral do projeto – tem relacionamento com todas as unidades)
  - 1.2 - Dados dos empreendedores (MARCELO)
  - 1.3 – Missão, Visão e Valores da empresa (LUPETI)
  - 1.4 - Setores de atividade (MARCELO)
  - 1.5 - Forma jurídica (MAX)
  - 1.6 - Enquadramento tributário (MAX)
    - Âmbito federal
    - Âmbito estadual
    - Âmbito municipal
  - 1.7 - Capital social (MARCELO)
  - 1.8 - Fonte de recursos (MARCELO)
  - 1.9 - Documentação exigida para abertura da empresa. (CHICO)
  - 1.10- Contrato Social; (CHICO)
  - 1.11 - Registro da Empresa – Junta Comercial; (CHICO)
  - 1.12 - Receita Federal – CNPJ; (CHICO)
  - 1.13 - Receita Estadual – IE; (CHICO)
  - 1.14 - Prefeitura Municipal; (CHICO)
  - 1.15 - Alvarás; (CHICO)
- 2 - Análise de mercado (LUPETI)
  - 2.1 – Modelo de Negócio
  - 2.2 - Estudo dos clientes
  - 2.3 - Estudo dos concorrentes
  - 2.4 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
  - 3.1 - Produtos e serviços (MARCELO)
  - 3.2 - Preço (MAX)
  - 3.3 - Estratégias promocionais (MARCELO)
  - 3.4 - Estrutura de comercialização (MARCELO)
  - 3.5 - Localização do negócio (MARCELO)
- 4 - Plano operacional (MARCELO)
  - 4.1 - Leiaute
  - 4.2 - Capacidade instalada
  - 4.3 - Processos operacionais
  - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro (FORTES)
  - 5.1 - Investimentos fixos

- 5.2 - Estoque inicial
- 5.3 - Caixa mínimo
- 5.4 - Investimentos pré-operacionais
- 5.5 - Investimento total
- 5.6 - Faturamento mensal
- 5.7 - Custo unitário
- 5.8 - Custos de comercialização
- 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
- 5.10 - Custos de mão-de-obra
- 5.11 - Custos com depreciação
- 5.12 - Custos fixos operacionais mensais
- 5.13 - Demonstrativo de resultados
- 5.14 - Indicadores de viabilidade

## 6 - Construção de cenário (MARCELO)

- 6.1 - Ações preventivas e corretivas

## 7 - Avaliação estratégica (LUPETI)

- 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 7.2 – Forças de Porter
- 7.3 – Fatores Críticos de Sucesso
- 7.4 – 5W2H

## 8 - Avaliação do plano (MARCELO)

- 8.1 - Análise do plano

CONTABILIDADE, CONSULTORIA E CONFIANÇA



**C.C.C**

SOFTWARE

# 1 - Sumário Executivo

## 1.1 – Resumo

Construir sistemas. Isso é o que a CCC faz de melhor, pois conseguiu unir o conhecimento de equipes de consultoria com a experiência de profissionais de cada setor em que atua, somando ao que há de mais moderno em tecnologia de Informática.

Desde 2010 no mercado de software, sempre com soluções próprias, a CCC já passou de 150.000 sistemas em operação com relativa facilidade, simplesmente porque acredita que ter bons produtos é fundamental, mas que o essencial é ter um ótimo atendimento.

A empresa sempre teve como filosofia fazer altos investimentos em tudo àquilo que está ligado ao melhor relacionamento com a sua equipe e com seus clientes, o que vem dando certo em todos estes anos de operação.

## 1.2 - Dados dos empreendedores

|           |                              |         |           |
|-----------|------------------------------|---------|-----------|
| Nome:     | Bruna Gaspar Ribeiro         |         |           |
| Endereço: | Rua Dr. Alipio Noronha nº 96 |         |           |
| Cidade:   | São João da Boa Vista        | Estado: | São Paulo |

|           |                                 |  |  |
|-----------|---------------------------------|--|--|
| Nome:     | Diogo de Abreu                  |  |  |
| Endereço: | Rua Patrocínio Rodrigues nº 316 |  |  |

|         |                      |         |           |
|---------|----------------------|---------|-----------|
| Cidade: | Vargem Grande do Sul | Estado: | São Paulo |
|---------|----------------------|---------|-----------|

|           |                                  |         |           |
|-----------|----------------------------------|---------|-----------|
| Nome:     | Karoline dos Santos Pavan        |         |           |
| Endereço: | Rua Joaquim Nunes Filho nº 37435 |         |           |
| Cidade:   | São João da Boa Vista            | Estado: | São Paulo |

|           |                             |         |           |
|-----------|-----------------------------|---------|-----------|
| Nome:     | Maria Alice Freitas Alves   |         |           |
| Endereço: | Rua Maurílio Alvarez nº 575 |         |           |
| Cidade:   | São João da Boa Vista       | Estado: | São Paulo |

### **1.3 – Missão, Visão e Valores da empresa.**

#### **1.3.1 – Visão**

Estar posicionada entre as maiores e melhores provedoras de soluções de gestão empresarial do Brasil.

#### **1.3.2 – Missão**

Desenvolver e fornecer soluções de gestão empresarial através de softwares e serviços para potencializar a rentabilidade dos nossos clientes.

#### **1.3.3 – Valores**

- Relacionamento
- Qualidade
- Integridade
- Responsabilidade
- Aprendizado e Crescimento
- Acessibilidade

#### **1.4 - Setores de atividade**

Agropecuária  Comércio

Indústria  Serviços

#### **1.5 - Forma jurídica**

Empresário

Sociedade Limitada  Outros:

#### **1.6 - Enquadramento tributário**

##### **1.6.1 - Âmbito federal**

Para decidirmos qual tributação a empresa optaria, calculamos todos os tributos, Lucro real, presumido e o Simples Nacional. Conseguimos analisar que seria mais vantajoso a empresa optar pelo simples nacional

|                | <b>Lucro Presumido</b> | <b>Lucro Real</b> | <b>Simples Nacional</b> |
|----------------|------------------------|-------------------|-------------------------|
| <b>TOTAL %</b> | 15,33                  | 24,51             | <b>12,63</b>            |

### 1.6.2 - Âmbito estadual

O Âmbito estadual é realizado sobre a mercadoria, dessa maneira não se encaixa no tipo de empresa, prestadora de serviço.

### 1.6.3 - Âmbito municipal

O Âmbito municipal é calculado juntamente com o tributo escolhido pela empresa.

## 1.7 Capital social

| <b>Nº</b>    | <b>Sócio</b>         | <b>Valor</b>         | <b>Participação (%)</b> |
|--------------|----------------------|----------------------|-------------------------|
| 1            | Bruna Gaspar Ribeiro | R\$ 20.000,00        | 25%                     |
| <b>Total</b> |                      | <b>R\$ 80.000,00</b> | <b>100,00</b>           |

| <b>Nº</b>    | <b>Sócio</b>   | <b>Valor</b>         | <b>Participação (%)</b> |
|--------------|----------------|----------------------|-------------------------|
| 2            | Diogo de Abreu | R\$ 20.000,00        | 25%                     |
| <b>Total</b> |                | <b>R\$ 80.000,00</b> | <b>100,00</b>           |

| <b>Nº</b> | <b>Sócio</b>        | <b>Valor</b>  | <b>Participação (%)</b> |
|-----------|---------------------|---------------|-------------------------|
| 3         | Karoline dos Santos | R\$ 20.000,00 | 25%                     |

|              |                      |               |
|--------------|----------------------|---------------|
| <b>Total</b> | <b>R\$ 80.000,00</b> | <b>100,00</b> |
|--------------|----------------------|---------------|

| <b>Nº</b>    | <b>Sócio</b>        | <b>Valor</b>         | <b>Participação (%)</b> |
|--------------|---------------------|----------------------|-------------------------|
| 4            | Maria Alice Freitas | R\$ 20.000,00        | 25%                     |
| <b>Total</b> |                     | <b>R\$ 80.000,00</b> | <b>100,00</b>           |

## 1.8 - Fonte de recursos

Os recursos para abrir a empresa de software foram de investimento pessoal de cada um dos sócios incluso.

## 1.9. Documentação exigida para abertura da empresa.

- Cópia CPF. Autenticada de todos os sócios
- Cópia do R.G. autenticada de todos os sócios
- Cópia autenticada da Certidão de emancipação no caso de menor de 18 e maior de 16.
- Cópia do IPTU do imóvel
- Cópia do comprovante de endereço da empresa e de todos os sócios.
- Vistoria Sanitária (se a empresa manipular produtos alimentícios)
- Laudo da CETESB (se a empresa for enquadrada como indústria)
- Laudo do Corpo de Bombeiros

## 1.10. Contrato social

O contrato social é um documento que estabelece normas de relacionamento

entre os sócios e a sociedade. Normalmente realizado pelo contador contratado, sendo o passo principal para dar entrada na abertura da empresa.

O mesmo deve ter especificações, como a qualificação dos sócios, as atividades e serviços exercidos, o tipo de empresa, considerando o regime LTDA, e o local onde vai operar, a participação de cada sócio e quem são os administradores, pró-labore e as regras para deliberações importantes.

### **1.11. Registro da empresa – Junta comercial**

Com a conclusão e autenticação do contrato social é realizado o registro na junta comercial do município, conhecido como NIRE (Número de Identificação de Registro de Empresa) atesta que a empresa existe de verdade, além de registrar o estado brasileiro no qual a empresa se localiza e atua, assim como seu tipo jurídico.

Para se fazer a inscrição da empresa na Junta comercial é preciso apresentar os seguintes documentos:

- Cópia autenticada dos documentos pessoais dos sócios;
- Ficha de cadastro nacional;
- Comprovante de pagamento das taxas (DARF é a sigla para Documento de Arrecadação de Receitas Federais, retirada no site da Receita Federal).
- Três vias do contrato social ou do requerimento de empresário.

### **1.12. Receita federal – CNPJ**

Após a liberação do NIRE é feito o cadastramento na receita federal que é um órgão vinculado ao Ministério da Fazenda, responsável pelo processamento do CPF e CNPJ, em relação à fiscalização de tributos, gestão e execução de atividades, cobranças administrativas, etc.

### **1.13. Receita estadual – IE**

A inscrição estadual (IE) nada mais é do que um cadastro feito na Secretaria da Fazenda do Estado. Esse número é usado para registrar formalmente as atividades realizadas pela empresa e serve para que a pessoa possa contribuir com o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS).

## **1.14. Prefeitura Municipal**

Com a liberação do CNPJ é feito o registro na prefeitura municipal, que se trata do número de identificação da empresa no cadastro municipal do município em que ela se localiza. Por meio dele, é possível à prefeitura acompanhar a regularidade fiscal da empresa e as atividades do contribuinte. Essa inscrição é obrigatória às empresas prestadoras de serviço, uma vez que ela tem relação direta com o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN).

## **1.15. Alvarás**

### **1.15.1. Alvará de funcionamento**

O alvará de funcionamento é um documento que funciona como uma autorização para que a empresa possa exercer suas atividades. Todos os tipos de empresas, como estabelecimentos comerciais, indústrias ou prestadores de serviços, necessitam de um alvará para atuar.

Após realizar o registro na prefeitura municipal é disponibilizado o alvará, lhe dando o direito de exercer certas atividades em determinados locais, afirmando que o ponto está de acordo com as normas em questão.

### **1.15.2. Alvará do bombeiro**

A licença do corpo de bombeiros tem como função fazer entender à Prefeitura, à órgãos de fiscalização e à seguradoras que um espaço que contenha ocupantes de todas as naturezas está apto a fazê-lo com segurança.

No caso da nossa empresa por ser uma prestadora de serviço que não atende o público no local, não há necessidade de esta licença.

## **2 - Análise de mercado**

### **2.1 - Estudo dos clientes**

#### **2.1.1 - Público-alvo (perfil dos clientes)**

Para todas as pessoas física e jurídica que precisa minimizar seu tempo gasto em atividades de escritórios e recursos humanos.

### **2.1.2 - Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)**

Quando uma pessoa física decide abrir um escritório de assessoria contábil ou uma empresa é necessário um programa para auxiliar em diversos departamentos, como no departamento pessoal, fiscal e contábil.

### **2.1.3 - Área de abrangência (onde estão os clientes?).**

O CCC SOFTWARE fica no Centro de São João da Boa Vista. Atenderá à toda população da cidade que necessite dos serviços e eventualmente, de cidades vizinhas.

## **2.2 - Estudo dos concorrentes**

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| <b>EMPRESA</b>                | ALTERDATA SOFTWARE                                    |
| <b>QUALIDADE</b>              | Muito Boa   |
| <b>PREÇO</b>                  | Mais Caro   |
| <b>CONDIÇÕES DE PAGAMENTO</b> | Pagamento mensal em dinheiro e cartão de debito       |
| <b>LOCALIZAÇÃO</b>            | Centro da cidade                                      |
| <b>ATENDIMENTO</b>            | Segunda a Sabado                                      |
| <b>SERVIÇOS AO CLIENTES</b>   | SOFTWARE contabil, assistência técnica e consultoria. |
| <b>GARANTIAS OFERECIDAS</b>   | Produto e atendimento de ótima qualidade              |

### **2.2.1 - Conclusões**

A alterdata oferece seu portfólio de 30 anos no mercado, garantindo e comprovando a sua experiência e autonomia neste setor, com um amplo quadro de

funcionarios que atua nos campos de consultoria, vendas, comercial e sistemas.

Conta com seu preço de mercado em demasia, pois garante toda sua eficácia com sua porcentagem de aprovação de seus clientes e consumidores.

Seu grande diferencial é que está localizada nos grandes centros do RJ, SP além das bases presentes nos interiores das principais capitais do Brasil.

Sendo a proposta central de eles atenderem a todos que necessita de minimizar o tempo gasto com atividades que o sistema oferece.

### **2.3 - Estudo dos fornecedores**

Por ser prestadora de serviço, nossa empresa não tem fornecedores.

## **3 - Plano de marketing**

### **3.1 - Produtos e serviços**

| <b>Nº</b> | <b>Produtos / Serviços</b> |
|-----------|----------------------------|
| 1         | Sistema                    |
| A         | DP                         |
| B         | Contábil                   |
| C         | Ponto                      |
| D         | Materiais e cursos         |
| 2         | Consultoria                |
| A         | Online                     |
| B         | Presencial                 |

### **3.2 - Preço**

Foi realizado uma pesquisa de mercado a fundo com os que seriam nossos principais concorrentes, analisamos os preços e percebemos as necessidades, elaboramos os preços embazando nas oportunidades que o campo de mercado nos oferecia com uma ótima porcentagem de lucro.

Levamos em conta além da pesquisa de mercado, o que o cliente deseja abordar em sua empresa, quantidade de maquinas com o sistema e quais os departamentos que será comprado.

### **3.3 - Estratégias promocionais**

A empresa aborda as pequenas e grandes empresas (negocios) por meios de telefonemas e visitas, onde o sistema e suas funcionalidades é apresentado.

A empresa conta tambem com propagandas divulgadas em varios meios de comunicação, juntamente com seu site onde mostra detalhadamente quem somos, o que fazemos e toda area que nossa empresa abrange na cidade.

Nosso sistema tem valor variavel dependendo da necessidade do cliente, de quantas maquinas ele utiliza e ate mesmo quais os departamentos que ele vai adquirir. Tendo uma vantage para os clientes que comprar o sitema por complete, ele acaba levabdo quarto pelo preco de tres.

### **3.4 - Estrutura de comercialização**

A empresa conta com consultorias e vendas online e presencial, contando com um quadro de vinte colaboradores sendo ele.

Dois para realizar as instalações, dois para dar os treinamentos aos clientes, dois para vendas internar e externas, dois para consultorias online e presencial e um estagiário. Tendo sua fincionalidade das 8hrs as 22hrs.

### 3.5 - Localização do negócio

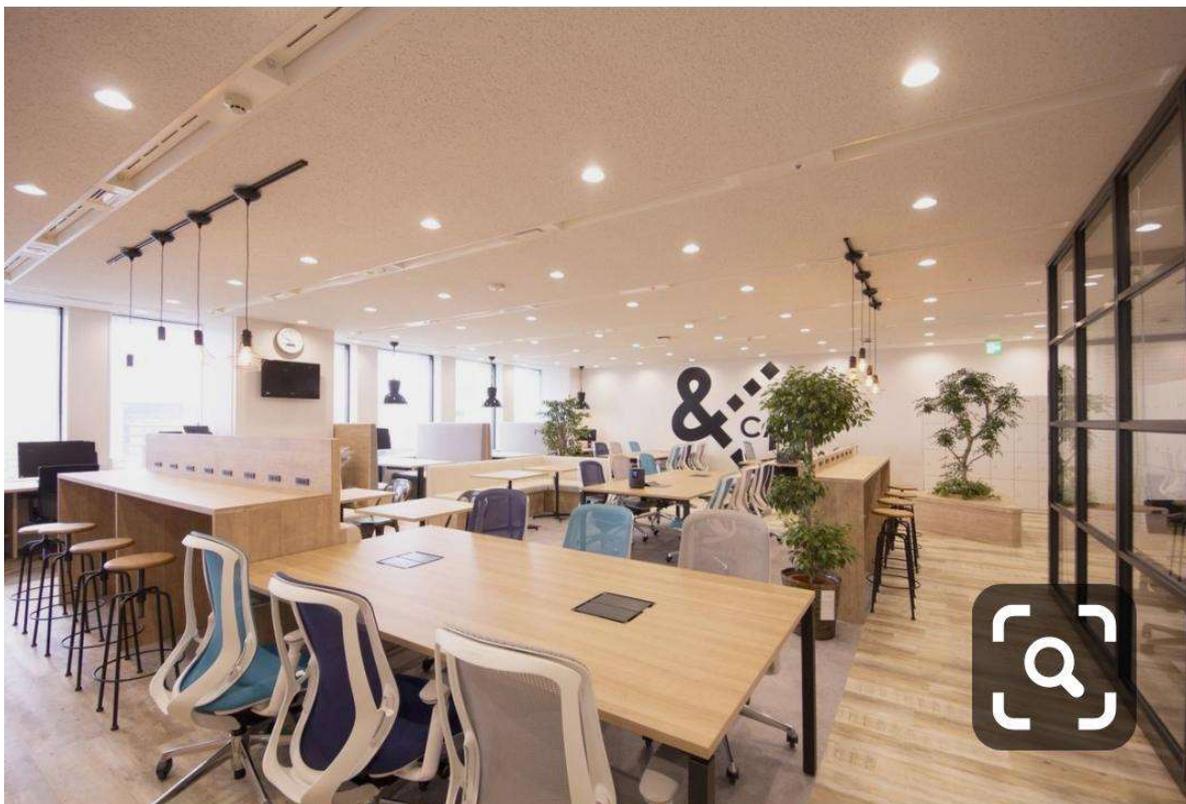
|           |                        |
|-----------|------------------------|
| Endereço: | Av. dos cravos, nº1020 |
| Bairro:   | Centro                 |
| Cidade:   | São João da Boa Vista  |
| Estado:   | São Paulo              |
| Fone 1:   | (19) 3681-6502         |
| Fone 1:   | (19) 99439-4519        |
| Fax:      | (19) 3681-5750         |

#### **Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:**

A empresa CCC SOFTWARE, esta localizada na Av. principal da Cidade de São João da Boa Vista, Proximo ao banco CAIXA FEDERAL, a região apresenta movimentações por isso um estacionamento para clientes esta disponível em frente a empresa.

## 4 - Plano operacional

## 4.1 - Leiaute



## 4.2 - Capacidade instalada

### 4.2.1 - Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

A capacidade produtiva da empresa CCC não é estimada, pois não tem limites de cliente, quanto mais clientes conquistar melhor, o único setor da empresa que tem estimativa e limite de atendimento é a consultoria que é liberado por colaborador no máximo 5 atendimentos online simultaneamente, não havendo media estimada para um dia.

#### 4.2.2 - Qual será o volume de produção (ou serviço) e comercialização iniciais?

A estimativa de vendas mensal é de 10 (sistema)

Manutenção que é o valor cobrado para manter o sistema 120 + as vendas mensais

Total= 67.000

#### 4.3 - Processos operacionais

Nossa empresa vende sistemas, então não temos a necessidade de ter fornecedores.

Nossa venda é realizado por dois colaboradores e um socio que foram treinados para abordar clientes e realizar a vende e apresentação do sistema CCC.

Quando os clients fecha a compra, toda a equipe recebe um treinamento que é apresentado por dois colaboradores e um socio devidamente treinados. Apois os treinamento a empresa tem disponivel um chat onde é dado todo o suporte online e de necessario prrsencial.

Como nossa empresa não possui fornecedores por se tartar de uma empresa que vende sistemas não temos a necessidade de comprar mercadorias.

Nossa

#### 4.4 - Necessidade de pessoal

| Nº | Cargo/ | Qualificações necessárias |
|----|--------|---------------------------|
|----|--------|---------------------------|

|   | <b>Função</b> |  |
|---|---------------|--|
| 2 | Técnicos      | Pessoas responsáveis para fazer a instalação e manutenção do sistema, nas máquinas dos clientes. Necessita apenas ser certificado nos treinamentos da CCC. |
| 2 | Consultores   | Pessoas responsáveis para fazer as consultorias online e presenciais. Necessita apenas ser certificado nos treinamentos da CCC.                            |
| 2 | Vendedores    | Pessoas responsáveis por vender o sistema online e presencial. Necessita apenas ser certificado nos treinamentos da CCC.                                   |
| 1 | Estagiários   | Pessoa responsável por auxiliar nos setores que tiver maior demanda. Necessita apenas ser certificado nos treinamentos da CCC.                             |
| 4 | Sócios        | Pessoas responsáveis por administrar a empresa CCC. Possuem ensino superior em administração, ciências contábeis, engenharia de telecomunicações.          |

## **5 - Plano financeiro**

### **5.1 - Investimentos fixos**

#### **A – Imóveis**

A empresa não possui Imóveis.

**B – Máquinas**

| Nº                 | DESCRIÇÃO  | QTDE | VALOR UNITARIO | TOTAL               |
|--------------------|------------|------|----------------|---------------------|
| 1                  | Impressora | 1    | R\$ 1.600,00   | R\$ 1.600,00        |
| <b>SUB - TOTAL</b> |            |      |                | <b>R\$ 1.600,00</b> |

**C – Equipamentos**

| Nº                 | DESCRIÇÃO  | QTDE | VALOR UNITARIO | TOTAL                |
|--------------------|------------|------|----------------|----------------------|
| 1                  | Computador | 12   | R\$ 1.500,00   | R\$ 18.000,00        |
| <b>SUB - TOTAL</b> |            |      |                | <b>R\$ 18.000,00</b> |

**D – Móveis e Utensílios**

| <b>MÓVEIS E UTENSÍLIOS</b> |                        |     |                      |                      |
|----------------------------|------------------------|-----|----------------------|----------------------|
| Item                       | Descrição              | Qtd | Valor unitário - R\$ | Total - R\$          |
| 1                          | Ar- condicionado Split | 1   | R\$ 2.000,00         | <b>R\$ 2.000,00</b>  |
| 2                          | Panela 1k.             | 3   | R\$ 124,00           | <b>R\$ 372,00</b>    |
| 3                          | Geladeira              | 1   | R\$ 900,00           | <b>R\$ 900,00</b>    |
| 4                          | Sistema de alarme      | 1   | R\$ 3.000,00         | <b>R\$ 3.000,00</b>  |
| 5                          | Televisão              | 1   | R\$ 3.000,00         | <b>R\$ 3.000,00</b>  |
| 6                          | Micro ondas            | 1   | R\$ 500,00           | <b>R\$ 500,00</b>    |
| 7                          | Fogão duas boca        | 1   | R\$ 350,00           | <b>R\$ 350,00</b>    |
| 8                          | Cafeteira              | 1   | R\$ 1.900,00         | <b>R\$ 1.900,00</b>  |
| 9                          | Poltrona               | 4   | R\$ 500,00           | <b>R\$ 2.000,00</b>  |
| 11                         | Mesa                   | 7   | R\$ 700,00           | <b>R\$ 4.900,00</b>  |
| 12                         | Cadeiras               | 7   | R\$ 150,00           | <b>R\$ 1.050,00</b>  |
| <b>Sub-total</b>           |                        |     |                      | <b>R\$ 19.972,00</b> |

**E – Veículos**

| Nº | DESCRIÇÃO | QTDE | VALOR UNITARIO | TOTAL |
|----|-----------|------|----------------|-------|
|----|-----------|------|----------------|-------|

|                    |      |   |               |                      |
|--------------------|------|---|---------------|----------------------|
| 1                  | Onix | 1 | R\$ 24.000,00 | R\$ 24.000,00        |
| <b>SUB - TOTAL</b> |      |   |               | <b>R\$ 24.000,00</b> |

|                                      |                      |
|--------------------------------------|----------------------|
| <b>Total dos investimentos fixos</b> | <b>R\$ 63.572,00</b> |
|--------------------------------------|----------------------|

## 5.2 - Estoque inicial

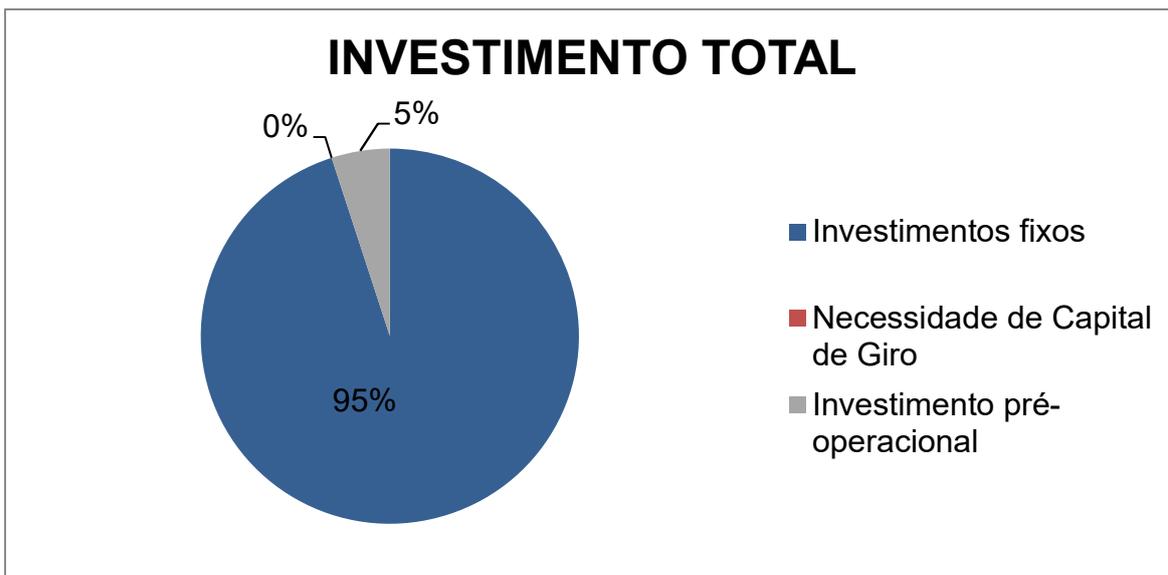
## 5.3 - Caixa mínimo

## 5.4 - Investimentos pré-operacionais

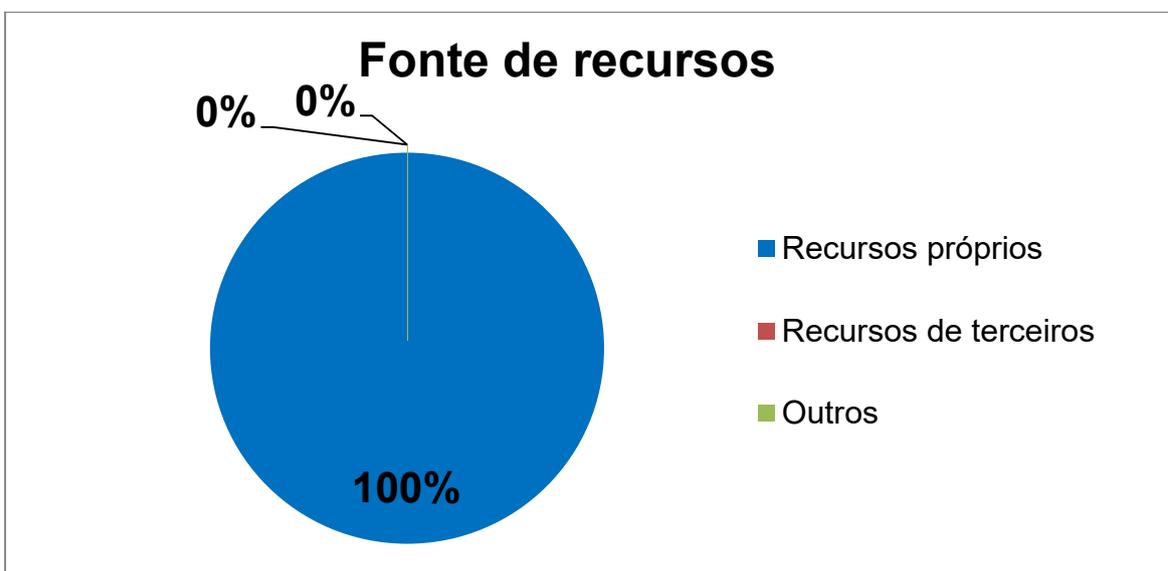
| <b>INVESTIMENTOS PRE - OPERACIONAIS</b> |                                     |                     |
|---|-------------------------------------|---------------------|
| <b>Item</b>                             | <b>Investimento Pré-Operacional</b> | <b>Total - R\$</b>  |
| 1                                       | Marketing                           | <b>R\$ 1.000,00</b> |
| 2                                       | Cursos e treinamentos               | <b>R\$ 2.500,00</b> |
| <b>Total</b>                            |                                     | <b>R\$ 3.500,00</b> |

## 5.5 - Investimento total

| <b>INVESTIMENTO TOTAL</b> |                                    |                      |                |
|---------------------------|------------------------------------|----------------------|----------------|
| <b>Item</b>               | <b>Descrição dos investimentos</b> | <b>Valor</b>         | <b>%</b>       |
| 1                         | Investimentos fixos                | R\$ 63.572,00        | 95,00%         |
| 2                         | Necessidade de Capital de Giro     | R\$ -                | 0,00%          |
| 3                         | Investimento pré-operacional       | R\$ 3.500,00         | 5,00%          |
| <b>Total</b>              |                                    | <b>R\$ 67.072,00</b> | <b>100,00%</b> |



| FONTE DE RECURSOS |                       |                      |                |
|-------------------|-----------------------|----------------------|----------------|
| Item              | Fonte dos recursos    | Valor                | %              |
| 1                 | Recursos próprios     | R\$ 80.000,00        | 100,00%        |
| 2                 | Recursos de terceiros | R\$ -                | 0,00%          |
| 3                 | Outros                |                      | 0,00%          |
| <b>Total</b>      |                       | <b>R\$ 80.000,00</b> | <b>100,00%</b> |

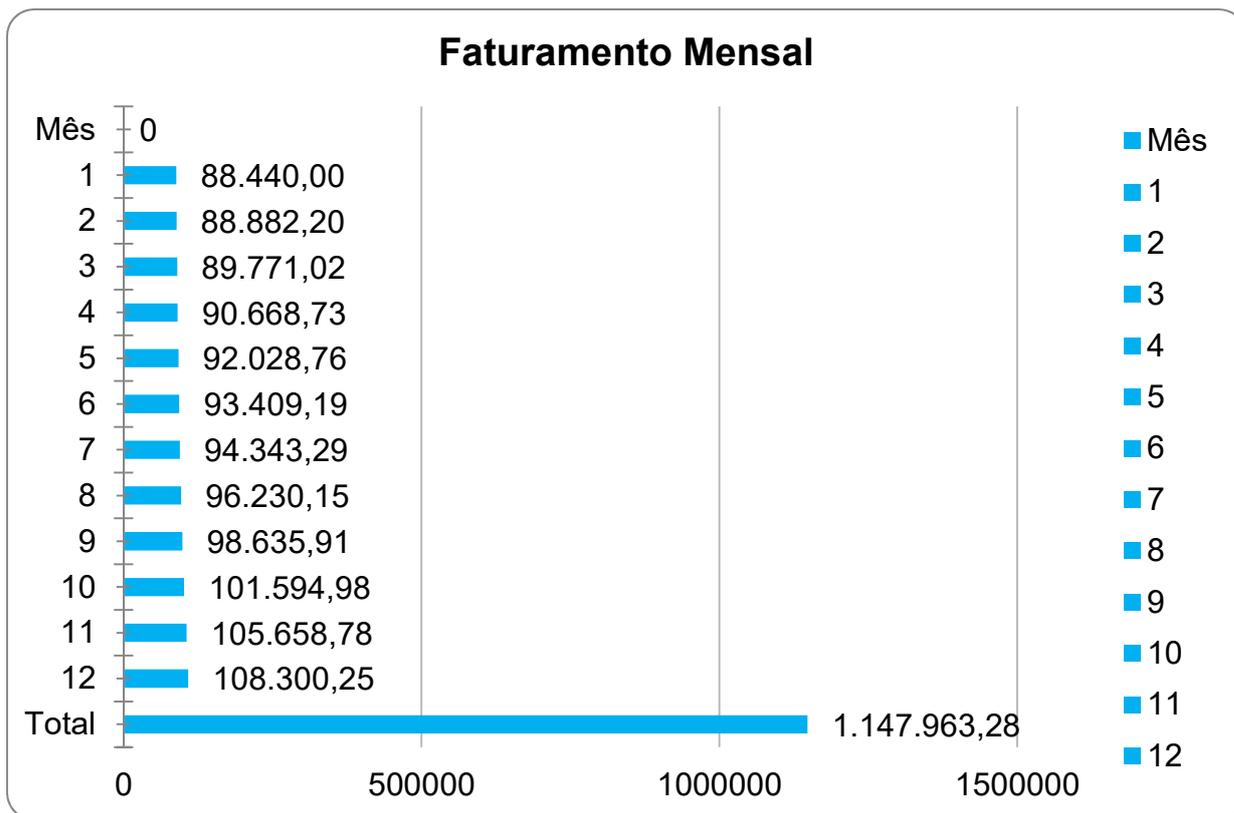


## 5.6 - Faturamento mensal

| FATURAMENTO MENSAL |                                    |            |                               |                      |
|--------------------|------------------------------------|------------|-------------------------------|----------------------|
| Item               | Descrição do Produto ou Serviço    | Qtd (dias) | Preço de venda unitário - R\$ | TOTAL                |
| 1                  | Serviço de venda de software       | 10         | R\$ 1.000,00                  | R\$ 10.000,00        |
| 2                  | Serviço com manutenção de software | 130        | R\$ 600,00                    | R\$ 78.000,00        |
| <b>Total</b>       |                                    |            |                               | <b>R\$ 88.000,00</b> |

### Projeção das Receitas:

| Expectativa de crescimento mensal do faturamento |                           |
|--|---------------------------|
| Mês  | Percentual de crescimento |
| 1  | 0,50%                     |
| 2  | 0,50%                     |
| 3  | 1,00%                     |
| 4  | 1,00%                     |
| 5  | 1,50%                     |
| 6  | 1,50%                     |
| 7  | 1,00%                     |
| 8  | 2,00%                     |
| 9  | 2,50%                     |
| 10   | 3,00%                     |
| 11   | 4,00%                     |
| 12   | 2,50%                     |



### 5.7 - Custo unitário

### 5.8 - Custos de comercialização

| GASTOS MENSAIS COM COMERCIALIZAÇÃO |                   |       |                            |                   |
|------------------------------------|-------------------|-------|----------------------------|-------------------|
| Item                               | Gastos com vendas | %     | Faturamento Estimado - R\$ | Gasto total - R\$ |
| 1                                  | Marketing         | 1,10% | R\$ 88.000,00              | <b>R\$ 968,00</b> |
| <b>Total</b>                       |                   |       |                            | <b>R\$ 968,00</b> |

### 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

### 5.10 - Custos de mão-de-obra

| CUSTO MENSAL DA MÃO DE OBRA |             |                |                      |                     |                       |                        |                     |
|-----------------------------|-------------|----------------|----------------------|---------------------|-----------------------|------------------------|---------------------|
| Item                        | Função      | N <sup>o</sup> | Salário mensal - R\$ | Sub-total R\$       | % de Encargos Sociais | Encargos Sociais - R\$ | Total em R\$        |
| 1                           | Técnicos    | 2              | R\$2.000,00          | R\$ 4.000,00        | 27,44%                | R\$1.097,60            | R\$ 5.097,60        |
| 2                           | Consultores | 2              | R\$1.500,00          | R\$ 3.000,00        | 27,44%                | R\$ 823,20             | R\$ 3.823,20        |
| 3                           | Vendedor    | 2              | R\$1.700,00          | R\$ 3.400,00        | 27,44%                | R\$ 932,96             | R\$ 4.332,96        |
| 4                           | Estagiário  | 1              | R\$ 700,00           | R\$ 700,00          | 27,44%                | R\$192,08              | R\$892,08           |
| 5                           | Sócio       | 4              | R\$3.992,00          | R\$15.968,00        |                       |                        | R\$15.968,00        |
| <b>TOTAL</b>                |             |                | -                    | <b>R\$29.168,00</b> | -                     | <b>R\$3.045,84</b>     | <b>R\$30.113,84</b> |

### 5.11 - Custos com depreciação

| 8.1 - CUSTS COM DEPRECIÇÃO – ANUAL |  |                     |                   |                      |                      |
|------------------------------------|--|---------------------|-------------------|----------------------|----------------------|
| Item                               | Descrição  | Valor - R\$         | Vida Útil em anos | Deprec. anual - R\$  | Deprec. mensal - R\$ |
| 1                                  | Imóveis  | -                   | 25                | -                    | -                    |
| 2                                  | Máquinas e equipamentos                              | R\$1.600,00         | 10                | <b>R\$ 160,00</b>    | R\$ 13,33            |
| 3                                  | Móveis e utensílios                                  | R\$19.972,00        | 10                | <b>R\$ 1.997,20</b>  | R\$166,43            |
| 4                                  | Equipamentos de processamento de dados (informática) | R\$18.000,00        | 5                 | <b>R\$ 3.600,00</b>  | R\$300,00            |
| 5                                  | Veículos   | R\$24.000,00        | 5                 | <b>R\$ 4.800,00</b>  | R\$400,00            |
| <b>Total</b>                       |  | <b>R\$63.572,00</b> | -                 | <b>R\$ 10.557,20</b> | <b>R\$879,76</b>     |

### 5.12 - Custos fixos operacionais mensais

| <b>9.1 - GASTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS</b> |                             |                        |
|--|-----------------------------|------------------------|
| <b>Item</b>                                    | <b>Descrição</b>            | <b>Valor Mensal \$</b> |
| 1  | Aluguel                     | R\$ -                  |
| 2  | Condomínio                  |                        |
| 3  | IPTU                        | R\$ 1.200,00           |
| 4  | Água                        | R\$ 600,00             |
| 5  | Energia elétrica            | R\$ 1.500,00           |
| 6  | Telefone                    | R\$ 200,00             |
| 7  | Honorários do contador      | -                      |
| 8  | Pró-labore                  | R\$ 15.968,00          |
| 9  | Manutenção dos equipamentos | R\$ 1.000,00           |
| 10   | Salários + encargos         | R\$ 30.113,84          |
| 11   | Material de limpeza         | R\$ 300,00             |
| 12   | Material de escritório      | R\$ 250,00             |
| 13   | Combustível                 | R\$ 2.500,00           |
| 14   | Taxas diversas              | R\$ -                  |
| 15   | Serviços de terceiros       | R\$ -                  |
| 16   | Depreciação                 | R\$ 879,76             |
| 17   | Outras despesas             | R\$ -                  |
| <b>Total</b>                                   |                             | <b>R\$ 54.511,60</b>   |

### Projeção dos Custos:

(x) Sem expectativa de crescimento

( ) Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12

primeiros meses 0,00 % ao

ano a partir do 2º ano

( ) Entradas diferenciadas por período

### 5.13 - Demonstrativo de resultados

| <b>10.2 - Demonstrativo Anual de Resultados</b> |                    |          |
|---|--------------------|----------|
| <b>Descrição</b>                                | <b>Valor Anual</b> | <b>%</b> |
| Receita total de vendas                         | 1.147.963,28       | 100,00%  |
| Simplex Nacional                                | 144.987,76         | 12,63%   |

|                                     |                     |               |
|-------------------------------------|---------------------|---------------|
| <b>( = ) Receita Líquida</b>        | <b>1.002.975,52</b> | <b>87%</b>    |
| ( - ) Gastos Variáveis              |                     |               |
| Gastos com comercialização          | 11.616,00           | 1,16%         |
| Total dos gastos variáveis          | 11.616,00           | 1,16%         |
| <b>( = ) Margem de Contribuição</b> | <b>991.359,52</b>   | <b>98,84%</b> |
| ( - ) Gastos Fixos                  |                     |               |
| Gastos fixos operacionais           | 654.139,20          | 65,22%        |
| <b>( = ) Resultado operacional</b>  | <b>337.220,32</b>   | <b>33,62%</b> |

## 5.14 Indicadores de viabilidade

| 12.6 - Resumo dos indicadores de viabilidade econômica |                                 |                  |
|--|---------------------------------|------------------|
| Item   | Descrição                       | Valor            |
| 1  | Ponto de equilíbrio - R\$       | R\$ 757.472,71   |
| 2  | Lucratividade - %               | 29,38%           |
| 3  | Rentabilidade - %               | 502,77%          |
| 4  | Prazo de retorno - anos         | 0,20             |
| 5  | Fluxo de Caixa Descontado - R\$ | R\$ 1.418.036,58 |

## 6 - Construção de cenário

### 6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 30,00 % Receita (otimista) 30,00 %

| Descrição                                     | Cenário provável    |              | Cenário pessimista |              | Cenário otimista     |              |
|---|---------------------|--------------|--------------------|--------------|----------------------|--------------|
|   | Valor               | (%)          | Valor              | (%)          | Valor                | (%)          |
| 1. Receita total com vendas                   | R\$ 63.325,00       | 100,00       | R\$ 44.327,50      | 100,00       | R\$ 82.322,50        | 100,00       |
| 2. Custos variáveis totais                    |                     |              |                    |              |                      |              |
| 2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV | R\$ 12.021,65       | 18,98        | R\$ 8.415,16       | 18,98        | R\$ 15.628,15        | 18,98        |
| 2.2 (-) Impostos sobre vendas                 | R\$ 7.162,06        | 11,31        | R\$ 5.013,44       | 11,31        | R\$ 9.310,68         | 11,31        |
| 2.3 (-) Gastos com vendas                     | R\$ 11.803,78       | 18,64        | R\$ 8.262,65       | 18,64        | R\$ 15.344,91        | 18,64        |
| Total de Custos Variáveis                     | R\$ 30.987,49       | 48,93        | R\$ 21.691,24      | 48,93        | R\$ 40.283,74        | 48,93        |
| 3. Margem de contribuição                     | R\$ 32.337,51       | 51,07        | R\$ 22.636,26      | 51,07        | R\$ 42.038,76        | 51,07        |
| 4. (-) Custos fixos totais                    | R\$ 23.268,58       | 36,74        | R\$ 23.268,58      | 52,49        | R\$ 23.268,58        | 28,27        |
| <b>Resultado Operacional</b>                  | <b>R\$ 9.068,93</b> | <b>14,32</b> | <b>R\$ -632,32</b> | <b>-1,43</b> | <b>R\$ 18.770,18</b> | <b>22,80</b> |

### Ações preventivas e corretivas

Nossa empresa busca satisfazer o cliente, da melhor forma a evitar reclamações na SAC tendo suas ações corretivas o treinamento dos colaboradores, e mantendo a qualidade do produto com a eficiência que nossa empresa possui.

Tendo que prevenir as demandas de instalação do nosso serviço e produto, não deixando cair a rapidez, sempre registrando e analisando a eficiência das ações executadas.

**SOLICITAÇÃO DE AÇÃO CORRETIVA/PREVENTIVA****De:**

Número:

Data : \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

**Para:****Descrição da Não Conformidade****Identificação de Causas/Avaliação de Risco**

| Real | Potencial | Descrição | Avaliação de Risco |       | Reavaliação do Risco |       |
|------|-----------|-----------|--------------------|-------|----------------------|-------|
|      |           |           | Alto               | Baixo | Alto                 | Baixo |
|      |           |           |                    |       |                      |       |
|      |           |           |                    |       |                      |       |
|      |           |           |                    |       |                      |       |
|      |           |           |                    |       |                      |       |
|      |           |           |                    |       |                      |       |
|      |           |           |                    |       |                      |       |
|      |           |           |                    |       |                      |       |
|      |           |           |                    |       |                      |       |
|      |           |           |                    |       |                      |       |

Causa potencial com risco alto – agir preventivamente

| Plano Ação | Responsável | Prazo |
|------------|-------------|-------|
|            |             |       |
|            |             |       |
|            |             |       |
|            |             |       |
|            |             |       |

Assinatura:

Data: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

**Verificação da Implementação**

Assinatura:

Data: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

**Verificação da Eficácia**

Assinatura:

Data: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

## 7 - Avaliação estratégica

### 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

|                      | FATORES INTERNOS  | FATORES EXTERNOS   |
|----------------------|---|--|
| <b>PONTOS FORTES</b> | <b>FORÇAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Experiência profissional</li> <li>. Serviços de qualidade.</li> <li>. Atendimento elogiado pelo cliente.</li> <li>. Boa localização.</li> </ul>        | <b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Empresa que estão sendo criada e que já existe no mercado precisa de sistema;</li> <li>. Desenvolvimento de novos serviços;</li> </ul> |
| <b>PONTOS FRACOS</b> | <b>FRAQUEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Equipe mal treinada ou desmotivada;</li> <li>. Falta de organização e documentação de processo;</li> <li>. Perda no processo do sistema;</li> </ul> | <b>AMEAÇAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Novos e maiores concorrentes;</li> <li>. Perda de colaboradores fundamentais;</li> </ul>   |

#### Ações:

Tendo uma grande ameaça de perde os colaboradores, com uma fraqueza de mal equipamento e treinamento tendo isso podemos corrigir, com equipamentos e treinamentos dos funcionários, tendo uma seleção de excelentes profissionais na área.

Tendo como ameaça novos e maiores concorrentes, tendo isto para uma fraqueza que seria a falta de organização e documentação de processo ou mesmo perdas no processo do sistema, podendo avaliar isto colocamos como ponto forte buscar atendimento elogiado pelo cliente, e uma boa localização da nossa empresa, com uma boa oportunidade para o desenvolvimento de novos serviços, trazendo novos clientes sendo empresas novas ou que já existe no mercado.

Podemos ver que nossas forças e oportunidades estão sobressaindo as

nossas ameaças e fraquezas.

## **7.2 - Forças de Porter**

Nossos concorrentes têm atuado no mercado a mais de 30 anos mais em RJ e SP, tendo uma pequena parte no interior de SP, sendo que a nossa empresa se destaca na cidade e região, tendo força para ampliar nosso horizonte e querendo alcançar o Brasil inteiro.

Ameaça de novos concorrentes, não temos que temer pois nossa empresa lida com esta ameaça trabalhando com nossos colaboradores e clientes em um ambiente estruturado com treinamentos e rapidez nos atendimentos.

Negociação com os clientes são fatores de responsabilidade na empresa, pois não focamos só mente em um grupo mais em vários clientes pois temos diversos serviços na empresa, queremos mostrar somos mais que um simples empresa de software, mais sim uma empresa que os clientes se sintam à-vontade para poder conversar com nossos atendedores e que possamos resolver rápido as dúvidas.

Poder de negociação de fornecedores não adquirido.

Ameaça de serviço substitutivo, será na parte de novação pois sempre poderá surgir software novos, mais nossa empresa está preparada para as melhorias necessárias que não deixará isso ser substituído por outro programa.

## **7.3- Fatores críticos de sucesso**

Nossa empresa tem com seu fator crítico de sucesso o grande desempenho de poder trabalhar com várias empresas de vários ramos que precisa do sistema nosso, sendo assim nós trabalhamos com o seguinte características, nosso sistema é planejado por etapas mais importante do processo, pois garante à perfeita aderência do software aos processos e necessidades das organizações.

O sistema é um elemento que tem de oferta que tem valor para nosso cliente, com vantagem de custo e benefícios.

Podendo citar alguns exemplos de fatores, de nossa empresa, atendimento rápido e elogiado dos nossos clientes, bons funcionários com experiência, excelência na gestão do projeto, trazer a melhor reputação e credibilidade junto aos stakeholders.

#### 7.4. 5W2H

Pegamos a fraqueza que poderá nos atrapalhar para ser analisada, seria equipe mal treinada e desmotivada.

|          |  |
|----------|--|
| what     | Buscamos os melhores profissionais para treinar a equipe, sempre apoiando e motivando a crescerem na empresa.                      |
| who      | Palestrantes, formados na área.  |
| where    | Uma vez a cada 2 meses os treinamentos serão realizados, colocamos os colaboradores em destaque do mês, e remuneramos com brindes. |
| where    | Na empresa com uma sala de reunião.  |
| how      | Tendo palestras motivacionais em horário de trabalho, e palestra de treinamentos.  |
| how much | Reservamos uma verba só para esta parte no valor R\$2.500,00.  |

## **8 - Avaliação do Plano**

### **8.1 - Análise do Plano**

Podemos concluir que nossa empresa é viável, está aberta desde 2010 e vendo em seu plano de negócio com as melhorias e pesquisas no mercado, estamos preparados para trazer conforto e qualidade em nosso atendimento e serviços, o local é bem estruturado para os funcionários, os equipamentos são todos novos e de qualidade, com uma equipe bem treinada e motivada, estamos no mercado, crescendo cada dia mais.

Na parte financeira podemos avaliar a empresa vendo que trabalha com a tributação do simples nacional, com um cenário otimista é reconhecido pelos seus sócios, podendo sim ser investido.

Vendo que o investimento de cada sócio dará um valor total R\$ 80.000,00, e o valor do negócio R\$ 63.572,00. Mesmo os sócios colocando seu dinheiro neste negócio eles saíram lucrando. Para concluir esta empresa tem total potencial para poder esta no setor competitivo, e podendo ter seu financeiro equilibrado no que entra e o que sai.