

# UNifeob

## PROJETO INTEGRADO

### ESCOLA DE NEGÓCIOS

2020



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**

**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**

**SHARED WORK LTDA**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
JUNHO 2020

UNIFEOB  
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**  
**SHARED WORK LTDA**

Módulo de Empreendedorismo

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Administração Estratégica – Prof. José Márcio Carioca

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

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

Gestão Orçamentária – Prof. Antonio D. Fortes

Alunos:

João Victor Varani , RA 19000524

Brunno Henrique Varani, RA 19001045

Igor Zamproneo de Aguiar, RA 19000850

Lino Parreira Ricciardi, RA 19001956

Breno Faustino de Campos, RA 19000809

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
JUNHO 2020

1 Sumário Executivo	6
1.1 Resumo	6
1.2 Dados dos empreendedores	6
1.3 Missão, Visão e Valores da empresa	7
1.4 Setores de atividade	8
1.5 Forma jurídica	8
1.6 Enquadramento tributário	8
1.7 Capital social	8
1.8 Fonte de recursos	9
1.9 Documentação exigida para abertura da empresa	9
1.10 Contrato Social	9
1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial	10
1.12 Receita Federal – CNPJ	10
1.13 Receita Estadual – IE	10
1.14 Prefeitura Municipal	10
1.15 Alvarás	10
1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc)	11
2 Análise de mercado	11
2.1 Estudo dos clientes	11
2.2 Estudo dos concorrentes	12
2.3 Estudo dos fornecedores	12
3 Plano de marketing	13
3.1 Produtos e serviços	13
3.2 Preço	13
3.3 Estratégias promocionais	14
3.4 Estrutura de comercialização	14
3.5 Localização do negócio	15
4 Plano operacional	15
4.1 Leiaute	15
4.2 Capacidade instalada	19
4.3 Processos operacionais	19
4.4 Necessidade de pessoal	20
5 Plano financeiro	20
5.1 Investimentos fixos	20
5.2 Estoque inicial	21
5.3 Caixa mínimo	22
5.4 Investimentos pré-operacionais	22

5.5 Investimento total	23
5.6 Faturamento mensal	23
5.7 Custos de comercialização	24
5.8 Custos de mão-de-obra	25
5.9 Custos com depreciação	25
5.10 Custos fixos operacionais mensais	26
5.11 Demonstrativo de resultados	27
5.12 Indicadores de viabilidade	27
6 Construção de cenário	28
6.1 Ações preventivas e corretivas	28
7 Avaliação estratégica	29
7.1 Análise da matriz F.O.F.A	29
8 Avaliação do plano	30
8.1 Análise do plano	30

## 1 Sumário Executivo

### 1.1 Resumo

A empresa criada é um coworking (empresa que disponibiliza e aluga espaços e condições para atuação de outras instituições), tem como razão social Shared work Ltda, Na cidade de São João Da Boa Vista- SP, atuamos com suporte e disponibilidade de ambiente físico e estratégico para empresas externas, serviços de locação predial, suportes e sistemas, com foco em desenvolvimento de pequenas empresas, Youtubers e influencers digitais, que trabalham com divulgações externas.

O mercado que pretendemos atuar é de suporte e desenvolvimento de empreendimentos, stands de atuação e locações de espaço. Nosso público alvo são pequenas empresas e influencers, Queremos iniciar utilizando recursos de capital de investidor na região, e a lucratividade através de pacotes de serviços utilizados. com uma rentabilidade voltada a reinvestimentos e o prazo de retorno ao investidor.

### 1.2 Dados dos empreendedores

Nome:	João Victor Varani Petrozziello, Brunno Henrique Varani Petrozziello, Breno De Campos Faustino, Igor Zamproneo De Aguiar e Lino Parreira Ricciardi.		
Endereço:	Rua Alameda Brasilídeo José de Lima,43- Águas da Prata-SP, Rua Dirceu Graziane,s/n-Andradas-MG, Rua Alexandre Carlos de Mello,362- Tambaú-SP, Rua Beneventuro Zampolo,31-Tambaú-SP.		
Cidade:	Águas Da Prata, Andradas, Tambaú.	Estado:	SP, MG
Perfil: Estudantes			
João Varani, tenho 23 anos, natural de São Paulo Capital e residente em Águas da Prata -SP, Iniciei minha carreira profissional aos 14 anos, como Auxiliar de compras, desde então nunca parei de produzir e trabalhar. Sou apaixonado por desafios, estudos e leitura. Finalizei meu ensino médio em 2014 e já ingressei na graduação onde por motivos financeiros tive que interrompê-los, em 2017 iniciei o curso técnico em Administração no IFSP, formei e agora e voltei a graduação, Atualmente trabalho como Analista de Logística e estou sempre disposto a novos desafios.			
Breno de Campos, 20 anos, residente em Andradas, com seu esforço e dedicação foi conquistando sonhos. Terminou o ensino médio aos 17 anos, não satisfeito ingressou na universidade aos 19 anos a fim de adquirir e conquistar uma carreira executiva na área da administração. Sempre dando o melhor de si, buscando experiências e desafios novos independentemente de qualquer obstáculo.			

Lino Parreira Ricciardi, 20 anos, natural de Tambaú , sempre foi muito determinado a alcançar seus objetivos. Em 2019 iniciou curso de relações internacionais, após seis meses, optou pela transferência para Administração de empresas. Atualmente gosta do que faz e busca aplicar o conhecimento adquirido no curso na sua vida e na rotina de trabalho.

Igor Zamproneo de Aguiar, 19 anos, natural de Ribeirão Preto-SP, residente em Tambaú, focado e determinado em novos aprendizados e conhecimento para ele nunca é demais. Em 2019 iniciou a vida universitária após um vestibular que ganhou uma bolsa para o curso de logística Ead e também uma no curso presencial na Unifeob de Administração. Já trabalha na área , atualmente como Auxiliar de compras e sua meta é aplicar seu total conhecimento no trabalho e na vida como pessoa e ser melhor a cada dia.

Brunno Henrique Varani Petrozziello, 25 anos naturalidade Brasileiro, nascido em São Paulo- SP, Morador de Águas da Prata. Quando acabei o ensino médio minha meta era trabalhar com isso fui deixando os estudos de lado, focado em buscar um melhor cargo junto surgiu a necessidade dos estudos foi quando resolvi voltar às atividades acadêmicas, e foi uma das melhores decisões, fui pegando gosto por cada aprendizado novo que venho desenvolvendo, a meta agora é buscar cada vez mais conhecimento.

“Saber muito nunca é demais”

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

Temos como missão oferecer aos empreendedores e Influencers de mídia digital um local apropriado e estruturado para melhor realizarem seus negócios, ideias e projetos oferecendo desta forma um ambiente criativo e a oportunidade de conhecerem outros empreendedores, fortalecendo as redes de networking.

Temos como valores garantir aos colaboradores o desenvolvimento de soluções de seus respectivos problemas, tendo como prioridade o networking para desenvolvimento pessoal e profissional. E temos como visão de ser uma empresa consolidada e admirada pela forma de lidar com os clientes e desenvolver profissionais capacitados para resolução de problemas pelo networking ofertado.

## 1.4 Setores de atividade

A empresa visa atuar no setor locação de ambientes para pequenos empreendimentos e influencers digitais, desenvolverem suas atividades com disponibilização de local físico de atuação e tecnológico em prol do desenvolvimento dos mesmos.

A atividade de coworking facilita o funcionamento de negócios de rápida ação e de forte impacto como vendas e divulgações .

## 1.5 Forma jurídica

Escolhemos a forma jurídica limitada para a empresa como forma de proteger o patrimônio pessoal seguro, desta forma separando a pessoa física da Pessoa jurídica.

## 1.6 Enquadramento tributário

O enquadramento tributário da empresa está em Âmbito federal, Simples Nacional e os impostos enquadrados são:

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

## 1.7 Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Recurso de investidor-Santander	R\$130.000,00	0%
2	Recurso próprio-dinheiro	R\$25.000,00	100%

## **1.8 Fonte de recursos**

Os recursos para abrir o coworking serão provenientes de uma aplicação em conta no valor de R\$25.000,00 decorrente dos sócios. E o restante de um investidor externo aplicado em conta Santander no valor de R\$130.000,00.

## **1.9 Documentação exigida para abertura da empresa**

- CNPJ
- Cópia autenticada do Rg e CPF
- IPTU do imóvel
- Cópia do contrato de locação do imóvel
- Alvará de funcionamento

## **1.10 Contrato Social**

Entre os sócios: João Victor Varani Petrozziello, Brunno Henrique Varani Petrozziello, Breno De Campos Faustino, Lino Parreira Ricciardi e Igor Zamproneo de Aguiar. Fundadores da empresa Shared Work LTDA, irão abrir um coworking que terá seu faturamento somente por serviços de aluguel, haverá locação de diversas salas, os preços são pré-estabelecidos ou a negociar com o cliente. Esta empresa será sociedade limitada(LTDA), pertencerá ao regime de tributos Simples Nacional e sua localização em São João da Boa Vista.

O seu investimento será no valor de R\$:155.000,00, contará com recursos próprios no valor de R\$:25.000,00, sendo R\$:5.000,00 de cada sócio envolvido em conta e com recursos de terceiro no valor de R\$:130.000,00. O capital social da empresa será de R\$: 25.000,00. Cada

um dos cinco sócios terão cotas de 20% da empresa e suas responsabilidades serão iguais, assim como no pró-labore. Será contratado um administrador para gerenciar o local e receberá o salário de R\$:3.500,00, e a devolução do investimento de terceiro será feito através de um contrato registrado, com fator de correção do valor, e o não cumprimento dele o investidor fica com 40% do empreendimento.

### **1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial**

Será necessário os seguintes documentos:

- Contrato Social em três vias;
- Cópia autenticada do RG e CPF dos sócios;
- Requerimento Padrão (Capa da Junta Comercial), em uma via;
- FCN (Ficha de Cadastro Nacional) modelo 1 e 2, em uma via;
- Pagamento de taxas através de DARF.

### **1.12 Receita Federal – CNPJ**

O cadastro nacional da pessoa jurídica deve ser feito pela internet no site da Receita Federal, a documentação deverá ser enviado ou entregue pessoalmente na Secretaria da Receita Federal.

### **1.13 Receita Estadual – IE**

Não há, pois se trata de locação e não de venda de produtos.

### **1.14 Prefeitura Municipal**

Registrar na prefeitura de São João da Boa Vista onde será sediada a empresa.

### **1.15 Alvarás**

Alvará de Funcionamento e de localização solicitada junto à prefeitura.

## **1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc)**

- ANVISA :

VIGILÂNCIA SANITÁRIA MUNICIPAL

CEP: 13874000

Telefone: (19) 3634-8116

Fax: (19) 3634-8116

## **2 Análise de mercado**

### **2.1 Estudo dos clientes**

#### **Público-alvo:**

Empresários e Influencers digitais de idade superior a 18 anos, de classe baixa à classe alta da própria cidade que estão à procura de um local próprio e adequado para trabalhar, desenvolver projetos, ideias e que buscam aumentar suas redes de networking.

#### **Comportamento dos clientes:**

A procura por um local adequado, silencioso, sem incômodos, para ter condições de realizar com eficiência seus trabalhos. Pessoas que trabalham com gravações e divulgações e precisam de um lugar com boa iluminação.

Conhecer pessoas com a finalidade de fazer negócios, trocar experiências e provavelmente agregar o outro à equipe. Buscar o rendimento no trabalho antes realizado em casa com uma nova perspectiva, e com necessidade de interagir e expandir sua rede de networking.

#### **Área de abrangência:**

O nosso Coworking está localizado na cidade de São João da Boa Vista, e a área de abrangência é a microrregião. Atenderá aos empresários e cidadãos que buscam os serviços de locação de ambiente afim de desenvolver suas atividades, escolhemos um lugar estratégico para facilitar a captação de usuários.

## 2.2 Estudo dos concorrentes

<b>Empresa</b>	<b>Qualidade</b>	<b>Preço</b>	<b>Condições de Pagamento</b>	<b>Localização</b>	<b>Atendimento</b>	<b>Serviços aos clientes</b>	<b>Garantias oferecidas</b>
Agência de Desenvolvimento Regional - Leste Paulista e Sul de Minas .	Boa.	informado	Planos Mensais	São João Da Boa Vista-SP	De segunda à sexta das 09:00 até as 18:00 hrs.	Implantação de negócios nas áreas de Agricultura, Comércio, Serviço Turismo.	O foco é o fomento da área de emprego e renda por meio de projetos estratégicos e envolvendo instituições e poder público e através da integração de suas forças, obtêm seus resultados.

Analisando nosso concorrente na região e pode vir a trazer incômodos ao negócio se ele tender a desenvolver um projeto de desenvolvimento a mídias digitais, com isso analisamos que em questões tecnológica, temos que sempre estar atualizados e captação de clientes, trazendo a solidez de nosso empreendimento voltada a desenvolvimento dos clientes.

### **3 Plano de marketing**

#### **3.1 Produtos e serviços**

A Shared Work, vai trabalhar com 2 tipos de produto/serviço, os dois têm a mesma finalidade estratégica, de agrupar empresas e influenciadores e até mesmo profissionais liberais em busca de um local propício para a realização das suas atividades de trabalho e conexões profissionais, o primeiro produto se faz em 8 salas direcionadas a pequenos empreendimento ou micro empresários de qualquer atividade, onde podem ser locadas em contrato mensal, tendo o contrato mínimo de 90 dias para realizações das atividades e a estrutura fica disponível para adaptações neste período por conta do cliente.

O segundo produto vem em dois formatos diferentes, a sala 9 tem capacidade para 12 usuários mediadores digitais ou profissionais liberais onde exercem as suas atividades de forma compartilhada ou conjunta em um mesmo ambiente e o serviço é vendido de forma mensal para os clientes. E por a sala 10 com o mesmo atributo do produto da sala 9, mas de forma a ser cobrada por hora de uso aos clientes, trazendo um ótimo custo benefício a quem está em busca de visibilidade e compartilhar experiências e exercerem suas atividades.

#### **3.2 Preço**

A formação do preço foi baseada em vários fatores, como por exemplo a nossa capacidade e o valor de estabelecimentos de atividade similar e sua forma de atuar, procuramos trabalhar com os custos o mais curtos possíveis para uma entrada no mercado, como forma estratégica para uma futura ampliação ou melhoria no atendimento. A taxa de lucro variou entre 40 a 50 %, uma boa projeção para um empreendimento que tem uma grande chance de se solidificar, por conta da facilidades que trás aos usuários.

Analizamos os preços de concorrentes próximos e concorrentes estaduais, para não fugir ou cometer equívocos na precificação ideal de porta de entrada. Acreditamos que a

demanda pelos serviços vai ser rápida, se o modelo de trabalho regional se adaptar dentro de 1 ano de atuação no mercado.

### **3.3 Estratégias promocionais**

A principal estratégia promocional está em desenvolvimento com custo mais acessível, como temos 8 salas disponíveis a pequenos empreendedores, negócios interligados podem acontecer juntos no mesmo ambiente, tornando cada vez o custo mais acessível aos usuários. Por exemplo a sala 1 foi locada por 4 empreendedores o custo mensal da locação pode ser dividido entre as 4 empresas.

E a segunda principal estratégia vem da aproximação entre os influencers e empreendedores, uma conexão de networking e desenvolvimento de marketing e ideias, com um potencial enorme, e o ambiente compartilhado facilita a implementação das mesmas.

### **3.4 Estrutura de comercialização**

A estrutura da empresa conta com 10 salas de serviços, onde se dividem em serviços de uso mensal e por hora. Temos um ambiente bem localizado e dividido na melhor condição possível para o usuário, a recepção é compartilhada, onde no seu ponto máximo de usuários, a facilitação na identificação dos negócios circulantes dentro da empresa ficará de fácil controle.

Temos na sala 10 estrutura para os usuários da empresa trabalhar em rotina de horas, facilitando o trabalho de influenciadores e profissionais liberais que precisam de ambiente para reuniões e etc. As demais contam com um ambiente de paramentação intermediário, para facilitar o usuário adaptar o ambiente para seu negócio.

Visamos expandir futuramente a sala 9 a serviços por hora também dependendo da demanda inicial de usuários na sala 10, a empresa vai trabalhar em horário comercial das 08:00hrs às 18:00hrs nos dias de segunda a sextas-feiras e aos sábados das 08:00 hrs á 12:00hrs.

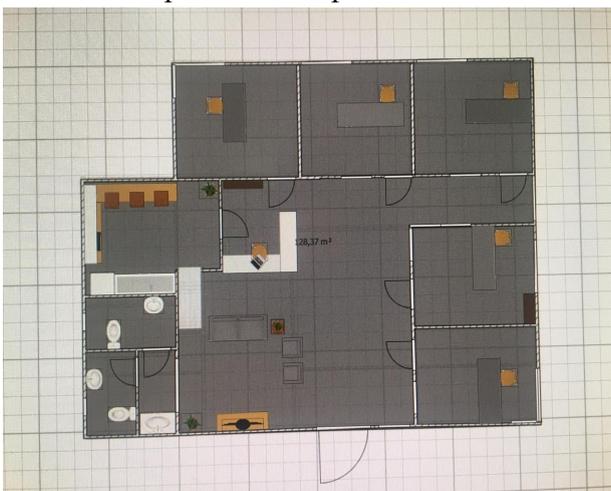
### 3.5 Localização do negócio

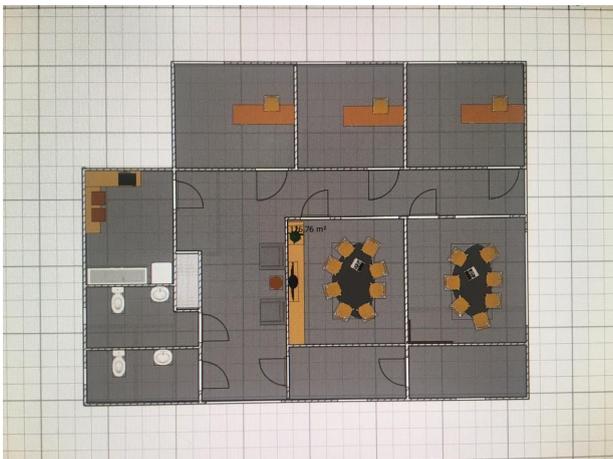
A empresa ficará situada na Cidade de São João da Boa vista -SP, no bairro Jardim Amélia,63, rua João Marcondes neto. Escolhemos esta região para implementar nosso Coworking devido ao grande número de Pequenos empresários nesta região de comércio movimentada, escolhemos esta localização também por ser um ponto de grande movimento diário, facilitando a imagem da empresa e dos clientes.

## 4 Plano operacional

### 4.1 Leiaute

Planta piso térreo e piso 1.





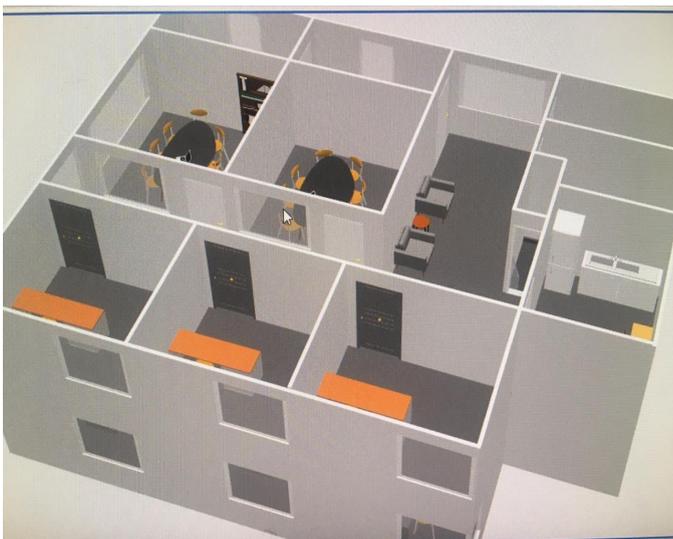
Piso térreo visão superior e lateral.

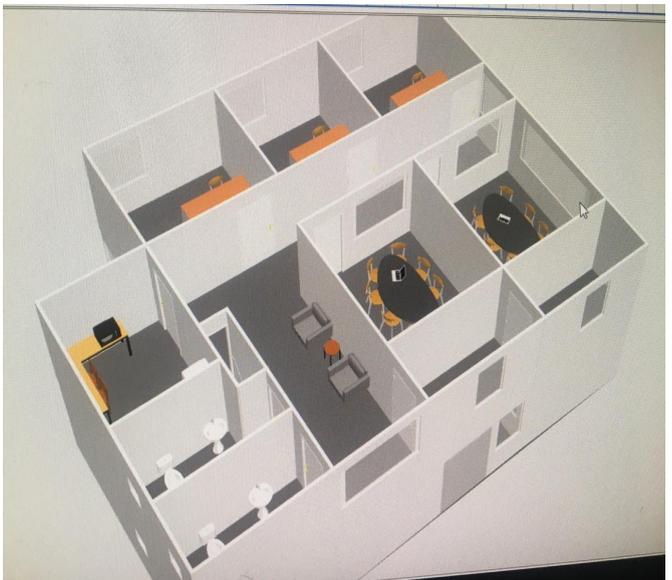
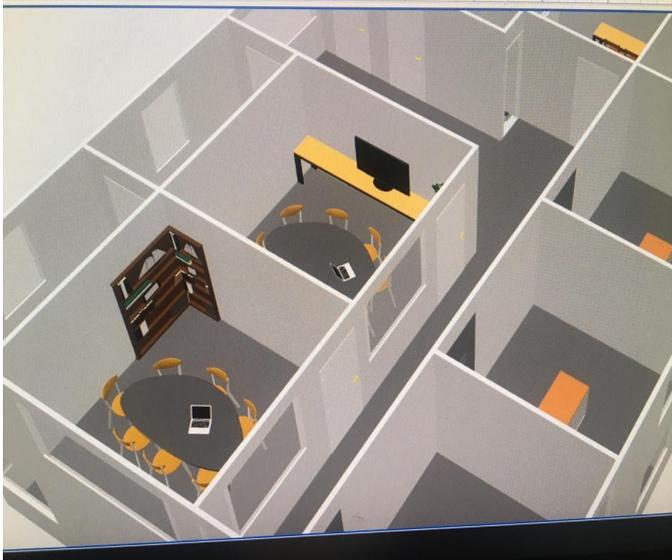
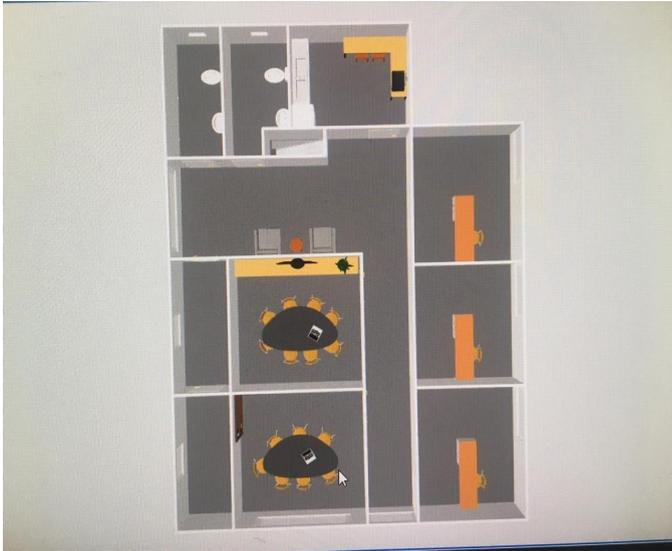






Piso 1 visão lateral e superior.







## 4.2 Capacidade instalada

Temos capacidade inicial de serviços disponível em todas as salas, pretendemos comercializar as salas mensais antes da inauguração ao público, para facilitar o deslocamento de pequenas empresas ou negócios para dentro das nossas instalações.

A capacidade máxima de usuários nas salas compartilhadas é de 12 pessoas na sala 9 e 10 pessoas na sala 10 onde se encontra o serviço por hora de uso, nas demais salas a variação fica de acordo com a empresa ou usuário que a ocupar, as salas acomodam perfeitamente até 8 pessoas mais as instalações.

## 4.3 Processos operacionais

As compras serão feitas pelos sócios conforme as necessidades, de móveis e utensílios, assim como compras de produtos novos e de novidades para melhorar e desenvolver o espaço e trazer mais funcionalidade e conforto aos usuários.

#### 4.4 Necessidade de pessoal

Nº	Descrição	Qtde	Descrição	Total
01	Secretaria	01	Agend. e informações	06 Funcionários.
02	Aux. Limpeza	01	Limpeza Geral	
03	Aux. de T.I	01	Sistemas e Rede	
04	Administrador	01	Gerenciar atividades	
05	Aux. Administrativo	01	Suporte das atividades	
06	Desen. Marketing	01	Marca e desenvolvimento	

### 5 Plano financeiro

#### 5.1 Investimentos fixos

##### A – Máquinas e Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
01	AR CONDICIONADO	10	R\$1.100,00	R\$11.000,00
02	VENTILADOR	06	R\$216,67	R\$1.300,00
03	TELEVISÃO RECP.	01	R\$1.800,00	R\$1.800,00
04	MICRO-ONDAS	02	R\$350,00	R\$700,00
05	BEBEDOURO	02	R\$300,00	R\$600,00
06	CAFETEIRA	02	R\$175,00	R\$350,00
SUB-TOTAL :R\$15.750,00				R\$ 15.750,00

**B – Móveis e Utensílios**

<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
01	MESA RECP.	01	R\$600,00	R\$600,00
02	CADEIRA ESCRITÓRIO	02	R\$175,00	R\$350,00
03	SOFÁ RECEP.	02	R\$500,00	R\$1.000,00
04	ARMÁRIO COPA	02	R\$250,00	R\$500,00
05	MESA CONJUGADA	02	R\$1.250,00	R\$2.500,00
06	CADEIRAS	25	R\$110,00	R\$2.750,00
07	MESA IND. SALA	05	R\$200,00	R\$1.000,00
				R\$ 8.700,00
SUB-TOTAL :R\$8.700,00				

**C – Computadores**

<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
01	COMPUTADOR	03	R\$2.333,33	R\$7.000,00
02	NOTEBOOK	05	R\$1.600,00	R\$8.000,00
SUB-TOTAL: R\$15.000,00				R\$ 15.000,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C):R\$ 39.450,00

**5.2 Estoque inicial**

Não teremos estoque, pois nosso produto será o espaço para os clientes trabalharem.

### 5.3 Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
<b>Prazo médio total</b>		30	30

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$42.489,23
2. Custo variável mensal	R\$348,75
3. Custo total da empresa	R\$42.837,98
4. Custo total diário	R\$1.427,93
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	-

### 5.4 Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$500,00
Obras civis e/ou reformas	
Divulgação	R\$500,00
Cursos e Treinamentos	
Outras despesas	

<b>TOTAL</b>	R\$1.000,00
--------------	-------------

### 5.5 Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 39.450,00	98,00
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 0,00	0,00
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$1.000,00	2,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 40.450,00</b>	<b>100,00</b>

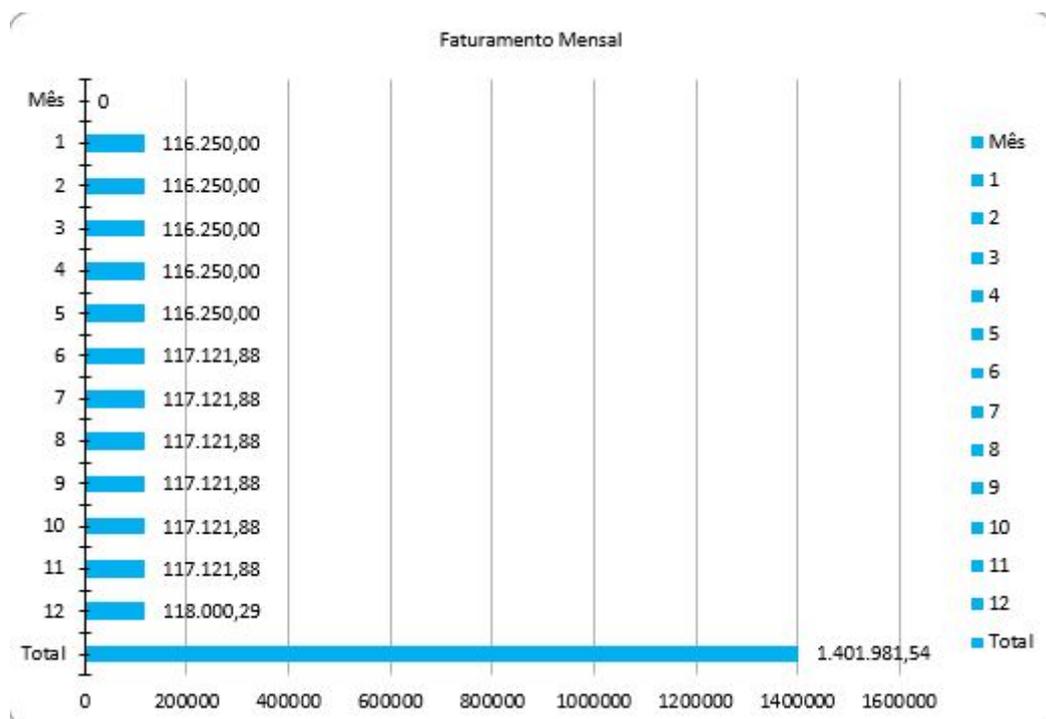
Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 25.000,00	16,00
Recursos de terceiros	R\$ 130.000,00	84,00
Outros		
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 155.000,00</b>	<b>100,00</b>

### 5.6 Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
01	SALA 1 A 5	05	R\$10.000,00	R\$50.000,00
02	SALA 6 A 8	03	R\$9.000,00	R\$27.000,00
03	SALA 9 INFLUENCER	12	R\$1.500,00	R\$18.000,00
04	SALA 10 P/HORA	250	R\$85,00	R\$21.250,00

<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 116.250,00</b>

Visando o crescimento a cada 6 meses vamos reajustar os valores em 0,75% como mostra o exemplo:



## 5.7 Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)		R\$116.250,00	R\$13.918,80
Comissões (Gastos com Vendas)		R\$116.250,00	-
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,30%	R\$116.250,00	R\$348,75
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)		R\$116.250,00	-

<b>Total Impostos</b>	R\$13.918,80
<b>Total Gastos com Vendas</b>	R\$348,75
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	R\$14.267,55

Realizar uma tabela com a projeção do custo total mensal durante um ano e montar um gráfico.

### 5.8 Custos de mão-de-obra

<b>Função</b>	<b>Nº de Empregados</b>	<b>Salário Mensal</b>	<b>(%) de encargos sociais</b>	<b>Encargos Sociais</b>	<b>Total</b>
Secretaria	01	R\$1.200,00	27,44%	R\$329,28	R\$1.529,28
Aux. de Limpeza	01	R\$1.200,00	27,44%	R\$329,28	R\$1.529,28
Aux. de T.i	01	R\$1.800,00	27,44%	R\$493,92	R\$2.293,92
Administrador	01	R\$3.500,00	27,44%	R\$960,40	R\$4.460,40
Aux. Adm	01	R\$1.500,00	27,44%	R\$411,60	R\$1.911,60
Des. de Marketing	01	R\$2.500,00	27,44%	R\$686,00	R\$3.186,00
<b>TOTAL</b>	<b>06</b>	<b>R\$11.700,00</b>		<b>R\$3.210,48</b>	<b>R\$14.910,48</b>

### 5.9 Custos com depreciação

<b>Ativos Fixos</b>	<b>Valor do bem</b>	<b>Vida útil em Anos</b>	<b>Depreciação Anual</b>	<b>Depreciação Mensal</b>
EQUIPAMENTOS E MÁQUINAS	R\$15.750,00	10,00	R\$1.575,00	R\$131,25
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$8.700,00	10,00	R\$870,00	R\$72,50
EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA	R\$15.000,00	05,00	R\$3.000,00	R\$250,00
	<b>R\$39.450,00</b>		<b>R\$4.445,00</b>	<b>R\$453,75</b>

TOTAL:				
--------	--	--	--	--

## 5.10 Custos fixos operacionais mensais

9.1 - GASTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS		
Item	Descrição	Valor Mensal \$
1	Aluguel	15.000,00
2	Condomínio	
3	IPTU	125,00
4	Água	1.000,00
5	Energia elétrica	2.500,00
6	Telefone	900,00
7	Honorários do contador	500,00
8	Pró-labore	2.000,00
9	Manutenção dos equipamentos	500,00
10	Salários + encargos – <b>item 7</b>	14.910,48
11	Material de limpeza	500,00
12	Material de escritório	500,00
13	Materiais Marketing	600,00
14	Internet	1.500,00
15	Serviços de monitoramento	1.500,00
16	Depreciação – <b>item 8</b>	453,75
17	Outras despesas	-
<b>Total</b>		<b>42.489,23</b>

Descrição	Custo
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 42.489,23</b>

### 5.11 Demonstrativo de resultados

<b>10.2 - Demonstrativo Anual de Resultados</b>		
<b>Descrição</b>	<b>Valor Anual</b>	<b>%</b>
Receita total de vendas	1.401.981,54	100,00%
simples Nacional	167.025,60	13,52%
<b>( = ) Receita Líquida</b>	<b>1.234.955,94</b>	<b>86%</b>
( - ) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	4.185,00	0,34%
Total dos gastos variáveis	4.185,00	0,34%
<b>( = ) Margem de Contribuição</b>	<b>1.230.770,94</b>	<b>99,66%</b>
( - ) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	503.870,76	40,80%
<b>( = ) Resultado operacional</b>	<b>726.900,18</b>	<b>58,86%</b>

Projetar o resultado operacional e demonstrar o resultado em gráfico.

### 5.12 Indicadores de viabilidade

<b>Indicadores</b>	<b>Ano 1</b>
Ponto de Equilíbrio	R\$ 573.963,43
Lucratividade	51,85%
Rentabilidade	1.797,03%
Prazo de retorno do investimento	0,06

## 6 Construção de cenário

### 6.1 Ações preventivas e corretivas

13.1 - Construção de Cenários		
Descrição	Cenário Provável	
Receita total de vendas	1.401.981,54	113,52%
Simplex Nacional	167.025,60	13,52%
<b>( = ) Receita Líquida</b>	<b>1.234.955,94</b>	<b>100,00%</b>
( - ) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	4.185,00	0,34%
Total dos gastos variáveis	4.185,00	0,34%
<b>( = ) Margem de Contribuição</b>	<b>1.230.770,94</b>	<b>99,66%</b>
( - ) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	503.870,76	40,80%
<b>( = ) Resultado operacional</b>	<b>726.900,18</b>	<b>58,86%</b>

Receita (pessimista) 20,00 %		Receita (otimista) 20,00 %	
Queda nas vendas	20,00%	Crescimento das vendas	20,00%
Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
1.121.585,23	113,52%	1.682.377,85	113,52%
133.620,48	13,52%	200.430,72	13,52%
<b>987.964,75</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.481.947,13</b>	<b>100,00%</b>
3.348,00	0,34%	5.022,00	0,34%
3.348,00	0,34%	5.022,00	0,34%
<b>984.616,75</b>	<b>99,66%</b>	<b>1.476.925,13</b>	<b>99,66%</b>
503.870,76	51,00%	503.870,76	34,00%
<b>480.745,99</b>	<b>48,66%</b>	<b>973.054,37</b>	<b>65,66%</b>

**Ações corretivas e preventivas:**

## **7 Avaliação estratégica**

### **7.1 Análise da matriz F.O.F.A**

	<b>FATORES INTERNOS</b>	<b>FATORES EXTERNOS</b>
<b>PONTOS FORTES</b>	<p>Incentivo ao networking;            Ambiente agradável;            Estrutura física bem planejada;            Bom custo benefício;            Localização;            Interação entre diferentes ramos de atividade.</p>	<p>Visibilidade;            Ambiente agradável;            Idéia inovadora;            Custo baixo;            Baixa concorrência;            Sociedades.</p>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<p>Resistência do público a inovação;            Desconhecimento do mercado a inovação;            Pouca privacidade;            Projetos expostos;            Dificuldade na adequação;            Poucos funcionários;            Problemas com datas e horas.</p>	<p>Concorrentes;            Escritórios pessoais;            Gastos não previstos;            Desconhecimento do mercado;            Instabilidade legal;            Reputação;            Inadimplência.</p>

## **8 Avaliação do plano**

### **8.1 Análise do plano**

Analisando o plano elaborado, a visão sobre o empreendimento torna-se possível e viável, desde os pontos iniciais como a ideia até a elaboração dos serviços, a definição do investimento de um terceiro de R\$105.000,00 e seus sócios com investimento de R\$25.000,00 e quotas de 20% cada. O setor de atividade nos mostra um forte evolução nos últimos anos, juntamente com o diferencial de introdução de influencers no uso de coworkings para trabalho e desenvolvimento.

Os pontos burocráticos mostram um cenário bem definido, com todos os dados e documentos levantados, o sistema de tributação definido e já embutido nos fatores de faturamento facilita a abertura do empreendimento. A análise do mercado e concorrentes ajudou a definir o ponto de diferenciação do negócio, e o tipo de clientes a ser o foco inicial na região. Os nossos serviços estão ajustados para cada tipo de cliente usuário, e o preço ajustado para a região e para o tipo de empreendimento, buscamos uma localização eficaz para a implantação do negócio na região, pois o fluxo da região interfere diretamente na evolução da empresa.

O faturamento mensal de por volta de R\$116.250,00 dividido entre as opções dos nossos serviços, nos traz uma lucratividade de 51% sobre o negócio, e rentabilidade muito atrativa. A análise do demonstrativo de resultados anual mostra um possível resultado de R\$726.900,18 de lucro, a viabilidade mostra um prazo de retorno de 0.06.

Para finalizar os cenários criados tanto pessimista, como otimista tem uma boa estabilidade de reação, é com as informações levantadas na matriz ajuda a adaptar cada ponto encontrado, em um cenário de dificuldade de mercado. Com tudo isso nossa empresa espera encontrar um investidor para aplicar na empresa, e dar início na sua operação e a devolução da aplicação será feita com um percentual corrigido e definido por um contrato.