



**UNIFEOB**

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

**CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**  
**Empresa Limpe Mais**

**SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP**

**JUNHO 2019**

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**  
**Empresa Limpe Mais**

Módulo 03 - Gestão Empreendedora

Gestão Estrat. de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

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

Administração Estratégica – Prof. Rodrigo Marudi de Oliveira

Gestão Orçamentária – Prof. Júlio César Teixeira

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Alunos:

Anelise Mauch RA 18000744

Bruna Luiza da Silva, RA 18001284

Fabio Junio Moreira Mendes, RA

Izabela Rosa, RA 18001046

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
JUNHO 2019

## Sumário

1	- Sumário Executivo.....	4
1.1	- Resumo.....	4
1.2	- Dados dos empreendedores.....	5
1.3	- Missão da empresa.....	7
1.4	- Setores de atividade .....	7
1.5	- Forma jurídica.....	7
1.6	- Enquadramento tributário .....	7
	Âmbito federal.....	7
	Âmbito estadual.....	7
	Âmbito municipal.....	8
1.7	- Capital social.....	8
2	- Análise de mercado.....	13
2.1	- Estudo dos clients .....	13
2.2	- Estudo dos concorrentes .....	14
2.3	- Estudo dos fornecedores .....	15
3	- Plano de marketing .....	15
3.1	- Produtos e serviços .....	15
3.2	- Preço .....	16
3.3	- Estratégias promocionais .....	16
3.4	- Estrutura de comercialização .....	17
3.5	- Localização do negócio.....	17
4	- Plano operacional.....	18
4.1	- Leiaute.....	18
4.2	- Capacidade instalada.....	18
4.3	- Processos operacionais.....	19
4.4	- Necessidade de pessoal .....	19
5.4	- Investimentos pré-operacionais .....	23
5.7	- Custo unitário.....	27
5.13	- Demonstrativo Anual de resultados .....	31
6	- Construção de cenário.....	32
6.1	- Ações preventivas e corretivas.....	32
8	- Avaliação do plano .....	34
8.1	- Análise do plano .....	34

## **1 - Sumário Executivo**

### **1.1 – Resumo**

Trata-se de uma empresa que conecta trabalhadores com contratantes por meio de um aplicativo onde os interessados poderão entrar em contato conosco e procurar o serviço direto pelo celular e no conforto de sua casa. Iremos oferecer aos contratantes trabalhadoras do ramo de limpeza doméstica. Nosso público alvo serão pessoas das classes médias baixas e altas.

Iremos disponibilizar em nossa empresa, em uma plataforma digital, cursos de capacitação de capacitação e aprimoramento em limpeza doméstica para os associados que trabalharem conosco através do aplicativo. E também, por entendermos que as pessoas que trabalham nessa área, em sua maioria, são pessoas em situação de carência social também vamos oferecer um curso de Alfabetização e Letramento para aqueles que querem aprender e aprimorar sua fala, leitura da língua portuguesa.

A empresa será uma sociedade de Responsabilidade Limitada pertencente a Anelise Mauch, Bruna Luiza da Silva, Fabio Junio Moreira Mendes, Izabela Cristina Pereira Rosa. Todos estudantes do curso de Administração de Empresas na faculdade UNIFEQB - Centro Universitário Fundação de Ensino Octávio Bastos.

O plano prevê investimento inicial de R\$36.406,11 para a criação do aplicativo e despesas fixas: custos contábeis, marketing, custo de hospedagem e registro do aplicativo. Porém, para conseguir custear as despesas nos primeiros meses, iremos investir R\$80.000,00 na empresa. Sendo todo o valor de recursos próprios.

<b>Indicadores</b>	<b>Ano 1</b>
Ponto de Equilíbrio – R\$	R\$208.483,26
Lucratividade - %	43,88 %
Rentabilidade - %	570,19 %
Prazo de retorno do investimento	0,18 anos

## 1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Anelise Mauch		
Endereço:	Rua José Alves N 240 Vila Dosanhos Macêdo		
Cidade:	Águai	Estado:	São Paulo
Perfil:	Anelise da Silva Mauch, 24 anos, natural de Aguai/ SP. Sou uma pessoa determinada, que gosta de fazer novas amizades e obter novos conhecimentos. Sempre gostei de lidar com questões ambientais. Amo a natureza e tenho vontade de criar um projeto voltado à sustentabilidade. Trabalhei como jovem aprendiz em Contabilidade e foi a partir deste momento que decidi que queria cursar Administração, pois me identifiquei com o curso, e por ser uma área ampla, vai me agregar muito aprendizado.		

Nome:	Bruna Luiza da Silva		
Endereço:	Rua José Egidio Pereira, nº 10 - Jd. Esperança.		
Cidade:	Poços de Caldas.	Estado:	Minas Gerais
Perfil:	Bruna Luiza da Silva, 21 anos, é natural de Poços de Caldas. Sempre foi uma pessoa determinada, dedicada e com muita vontade de construir uma carreira. Quando mais nova, por amar os animais, quis ser Veterinária. Mais tarde Engenheira Civil. E finalmente se encontrou na Administração de Empresas. Bruna possui características determinantes para a área de Administração. Ela tem boa comunicação, é organizada, determinada, proativa e tem um feeling para a liderança.		

Nome:	Fabio Junio Moreira Mendes		
Endereço:	Campos Salles, 1307 - Vila Bortone		
Cidade:	Santa Cruz das Palmeiras	Estado:	São Paulo
<b>Perfil:</b>			
<p>Fábio Junio Moreira Mendes, 19 anos, natural de Capelinha-MG. Eu sempre fui a pessoa que luta pelo que quer, e procura sempre orgulhar as pessoas à volta. Até meus 16 anos, tinha por desejo cursar Medicina Veterinária, porém me deparar com a administração ao trabalhar como auxiliar administrativo através de um projeto chamado Guarda Mirim, e a partir disso criei essa vontade de ser um administrador de empresas. Com organização, e boa capacidade de liderança, pretendo ser um dos maiores empresários que esse mundo já viu.</p>			

Nome:	Izabela Cristina Pereira Rosa		
Endereço:	Rua Carlos Roberto Cazaroto, nº 430 - Jardim Europa		
Cidade:	Andradas	Estado:	Minas Gerais
<b>Perfil:</b>			
<p>Izabela Cristina Pereira Rosa, 20 anos, é natural de Espírito Santo do Pinhal. Sempre foi uma pessoa carismática, amigável, sonhadora e determinada a alcançar todos seus objetivos de vida. Na adolescência despertou o amor ao próximo e ingressou na faculdade de fisioterapia, mas, com o tempo pegou o gosto por administrar. Izabela tem a característica predominante em gestão de vendas, comunicação e gestão de pessoas.</p>			

### **Atribuições:**

As atribuições na sede “Limpe Mais” será distribuída de forma igualitária a todos os sócios, contendo algumas modificações a cada abrangente. Tais como, Anelise Mauch como recepcionista responsável para o atendimento a clientes e prestadoras de serviços, para esclarecer qualquer dúvida ou forma de funcionamento do aplicativo e a funcionalidade de cadastro pelo mesmo. Fabio Junio e Bruna Luiza terão como responsabilidade a vistoria de funcionamento do aplicativo e como abranger mais clientes a cada dia e conquistar pessoas qualificadas para prestação de serviço com excelência.

E Izabela Rosa tomará conta da área administrativa da empresa Limpe Mais com base nos gastos e nos lucros do aplicativo, para melhor empreender.

Por fim, um sócio específico para cuidar de todos os deveres jurídicos da sede e o aplicativo Limpe Mais, para obter andamento correto perante a lei.

### **1.3 - Missão da empresa**

Ser reconhecida pelos usuários, parceiros e clientes, como uma empresa referência no ramo da limpeza. E uma empresa que capacita os colaboradores para o serviço e para vida.

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

A empresa está no setor de serviços.

### **1.5 - Forma jurídica**

A forma jurídica da empresa Limpe Mais é a sociedade limitada, onde os sócios não podem ser responsabilizados pelos prejuízos advindos da atividade da sociedade para além das suas participações, salvo em casos especiais, previstos em lei.

Tal arranjo tem o objetivo de proteger o patrimônio pessoal dos sócios no caso de falência ou outro mecanismo jurídico que determina o fim da sociedade empresária.

### **1.6 - Enquadramento tributário**

#### **Âmbito federal**

( ) Empreendedor Individual

(X) Regime SIMPLES ( ) Regime NORMAL

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração

#### **Âmbito estadual**

( ) ICMS – Regime Simplificado

( ) ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (SISTEMA DÉBITO E CRÉDITO)

**Âmbito municipal**

(x ) ISSQN – Imposto sobre Serviços.

**1.7 - Capital social**

<b>Nº</b>	<b>Sócio</b>	<b>Valor</b>	<b>Participação (%)</b>
1	Anelise da Silva Mauch	R\$ 20.000,00	25%
2	Bruna Luiza da Silva	R\$ 20.000,00	25%
3	Fabio Junio Moreira Mendes	R\$ 20.000,00	25%
4	Izabela Cistina Pereira Rosa	R\$ 20.000,00	25%
<b>Total</b>		<b>R\$ 80.000,00</b>	<b>100%</b>

**1.8 - Fonte de recursos**

Os recursos para abrir a empresa serão todos provenientes de recursos próprios dos sócios, não havendo necessidade de financiamento.

**DIREITO EMPRESARIAL**

Primeiramente, na construção do aplicativo e sua sede, foi necessário pesquisar sobre respectivas empresas constituídas com nomes empresariais idênticos ou semelhantes ao nome Limpe Mais. Essa é uma etapa obrigatória, que deverá ser preenchida no site da junta comercial.

O aplicativo Limpe Mais LTDA, exercerá um facilite para conectar trabalhadores com contratantes, onde os interessados poderão entrar em contato conosco e procurar o serviço oferecido direto pelo smartphone, tendo como qualidade primordial o conforto.

Nossa empresa é uma sociedade limitada, em que os devidos sócios não podem ser responsabilizados pelos prejuízos advindos da atividade da sociedade para além das suas participações. Tal arranjo tem o objetivo de proteger o patrimônio pessoal dos sócios no caso de falência ou outro mecanismo jurídico que determine o fim da sociedade empresária.

O gerenciamento do aplicativo será feito em sociedade limitada, fazendo-se o uso da contratualidade e a limitação de responsabilidade dos sócios. Sua sede será localizada da cidade de Poços de Caldas Rua Ceará, Nº 399 - Centro, possuindo um fácil acesso na região central, nossa sede será de competência somente na área administrativa, ou seja, função de recepcionar alguns



clientes e interessados. Sua colocação inicial será exercida no gerenciamento do aplicativo Limpe Mais LTDA.

Como condições de segurança e confiança para ceder dados pessoais através do aplicativo, à empresa cumpre a Lei nº 9.609, de 19 de fevereiro de 1.998, Registro do Software, para transpassar garantia ao cliente; Lei nº 9.270, de 14 de maio de 1.996, Registro da Marca, para lograr proteção do aplicativo; Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1.980, Relação de Consumo, no sentido de não se tornar viável/prejudicial ao cliente ou emitir informações de valor.

A empresa Limpe Mais tem como responsabilidade, o pedido de proteção junto ao INPI Criado em 1970, o Instituto Nacional da Propriedade Industrial é uma autarquia federal vinculada ao Ministério da Economia, conforme Decreto nº 9.660, de 1º de janeiro de 2019. Sua missão é estimular a inovação e a competitividade a serviço do desenvolvimento tecnológico e econômico do Brasil, por meio da proteção eficiente da propriedade industrial.

Entre os serviços do INPI, estão os registros de marcas, desenhos industriais, indicações geográficas, programas de computador e topografias de circuitos integrados, as concessões de patentes e as averbações de contratos de franquia e das distintas modalidades de transferência de tecnologia. Na economia do conhecimento, estes direitos se transformam em diferenciais competitivos, estimulando o surgimento constante de novas identidades e soluções técnicas.

A estrutura regimental do INPI que foi estabelecida pelo Decreto nº 8.854, de 22 de setembro de 2016.

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

Será necessária a seguinte documentação para a abertura da empresa Limpe Mais:

Contrato Social ou Requerimento de empresário Individual ou Estatuto, em três vias;

Cópia autenticada do RG e CPF do titular ou dos sócios;

Cópia do comprovante de endereço da empresa e de todos os sócios envolvidos;

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.

Registrada a empresa Limpe Mais, o proprietário terá acesso ao seu NIRE (Número de Identificação do Registro de Empresa), feito pela Junta Comercial ou Cartório, contendo um número que é fixado no ato constitutivo.

### **1.10 Contrato Social;**

Segundo o art. 1.054 do Código Civil, o contrato social da sociedade limitada “mencionará, no que couber, as indicações do art. 997, e, se for o caso, a firma social”. Por sua vez, o art. 997 do Código Civil, estabelece que “a sociedade constitui-se mediante contrato escrito, particular ou público, que, além de cláusulas estipuladas pelas partes, mencionará: I – nome, nacionalidade, estado civil, profissão e residência dos sócios, se pessoas naturais e a firma ou a denominação, nacionalidade e sede dos sócios, se jurídicas; II – denominação, objeto, sede e prazo da sociedade; III – capital da sociedade, expresso em moeda corrente, podendo compreender qualquer espécie de bens, suscetíveis de avaliação pecuniária; IV – a quota de cada sócio no capital social, e o modo de realizá-la; V - as prestações a que se obriga o sócio, cuja contribuição consista em serviços; VI – as pessoas naturais incumbidas da administração da sociedade, e seus poderes e atribuições; VII – a participação de cada sócio nos lucros e nas perdas; VIII – se os sócios respondem, ou não, subsidiariamente, pelas obrigações sociais”. O contrato social da sociedade limitada deve ser escrito porque os sócios deverão levá-lo a registro no órgão competente.

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

O registro legal de uma empresa é tirado na Junta Comercial do estado ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica. Para as pessoas jurídicas, esse passo é equivalente à obtenção da Certidão de Nascimento de uma pessoa física. A partir desse registro, a empresa existe oficialmente - o que não significa que ela possa começar a operar. Para fazer o registro na junta comercial os documentos necessários serão o contrato social e os documentos pessoais de cada sócio. Possuindo prazo de duração da sociedade art. 997, II, NCC/2002; data de encerramento do exercício social art. 1.065, NCC/2002; administração da sociedade, e seus poderes e atribuições art. 997, VI; 1.013, 1.015, 1.064, CC/2002; qualificação do administrador não sócio, designado no contrato; participação de cada sócio nos lucros e nas perdas art. 1.065, CC/2002; foro.

### **1.12 Receita Federal – CNPJ;**

Com o NIRE em mãos, chega a hora de registrar a empresa como contribuinte, ou seja, de obter o CNPJ. O registro do CNPJ é feito exclusivamente pela internet, no site da Receita Federal por meio do download de um programa específico, o Documento Básico de Entrada. Onde a empresa Limpe Mais irá preencher a solicitação e os documentos necessários, devendo-se ser enviados por Sedex ou pessoalmente para a Secretaria da Receita Federal. Ao fazer o cadastro no CNPJ, será necessário escolher a atividade exercida pela empresa. Essa classificação será utilizada não apenas na tributação, mas também na fiscalização das atividades da empresa.

### **1.13 Receita Estadual – IE;**

A Receita Estadual, criada pela Lei Complementar nº 13.452, de 26 de abril de 2010, é uma instituição de caráter permanente, essencial ao funcionamento do Estado, órgão de execução subordinado à Secretaria da Fazenda, responsável pela administração tributária estadual. Sua função exercida na empresa Limpe Mais é obter a Política Tributária; Preponderância da ação fiscal preventiva; Ação Fiscal Repressiva; Aprimoramento Contínuo.

### **1.14 Prefeitura Municipal;**

Para a empresa Limpe Mais, onde seu aplicativo atua na prestação de serviços é necessário o registro na Prefeitura Municipal da cidade de Poços de Caldas. Os documentos necessários para dar início ao processo de abrir empresa em Poços de Caldas são simples. Para os sócios, basta apresentar 1 cópia simples do comprovante de residência de cada um, 2 cópias autenticadas do RG e CPF de cada, e 1 cópia da folha espelho do IRPF, caso tenha comprovado no ano vigente. Já para a empresa em si, é preciso apresentar apenas 2 cópias simples do IPTU do imóvel, e 2 cópias do Contrato de Locação ou Compra e Venda.

Assim que toda a documentação for acertada, as informações são enviadas para a Receita Federal e a Junta Comercial e é iniciado o processo de abertura. A aprovação leva de 3 a 5 dias úteis após o envio, significando que você já terá o número do CNPJ. Porém, para emitir notas, é necessário estar cadastrado também na Prefeitura. No total, a média para completar esse processo é

de 7 a 10 dias. Porém, para abrir a empresa Limpe Mais em Poços de Caldas, é necessário também realizar a Análise Prévia da Viabilidade de Localização. Essa análise é feita pela Prefeitura para determinar se a empresa pode ou não utilizar determinado imóvel para determinado comércio.

### **1.15 Alvarás;**

As edificações e áreas de risco de incêndio deverão possuir Alvará de Prevenção e Proteção Contra Incêndio – APPCI, expedido pelo Corpo de Bombeiros Militar do estado de Minas Gerais. Esta solicitação deverá ser protocolada juntamente ao Corpo de Bombeiros, que fará uma avaliação do grau de risco da edificação da sede Limpe Mais.

Todos os estabelecimentos comerciais, industriais e/ou de prestação de serviços como a sede da empresa Limpe Mais, precisam de uma licença prévia do município para funcionar. Esta licença é o Alvará de Funcionamento e Localização. Ele deve ser solicitado junto à prefeitura.

Para a solicitação do mesmo, são necessárias algumas documentações, tais como, formulário próprio da prefeitura; consulta prévia de endereço aprovada; cópia do CNPJ; cópia do contrato social; laudo dos órgãos de vistoria, quando necessário.

Após a concessão do alvará de funcionamento, a empresa Limpe Mais já está apta a entrar em operação. No entanto, é de extrema importância efetuar o cadastro na Previdência Social, independente da empresa possuir funcionários.

Assim, o representante do aplicativo deverá dirigir-se à Agência da Previdência de sua jurisdição para solicitar o cadastramento da empresa e seus responsáveis legais. Sendo o prazo de cadastramento de 30 dias após o início das atividades.

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

Como a empresa Limpe Mais exercerá a função de intermediação em seu aplicativo e sua sede será de recepção dos supostos interessados em nossos serviços, obtemos a compreensão que não será integrante tais licenças.

## **2 - Análise de mercado**

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

#### **Público-alvo**

Pessoas de classe média alta e baixa que procurem serviços de limpeza doméstica qualificada e inovadora.

#### **Comportamento dos clientes**

Pessoas que trabalham, ou não, e não querem se preocupar com serviços domésticos;

Pessoas que procurem por profissionais capacitados e qualificados;

Pessoas que procurem serviços domésticos de segurança;

#### **Área de abrangência**

A empresa Limpe Mais terá seu espaço físico na cidade de Poços de Caldas. Atenderá à população da cidade e também cidades vizinhas como São João, Andradas, etc. através do aplicativo.

## 2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições De Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Limpe Mais	Ótima	Médio de mercado	Cartão ou Boleto	Centro de Poços de Caldas	Seg. à Sex. das 08h às 11h e das 13h às 17h e através do aplicativo todos os dias com atendimento 24h.	Limpezas em geral para casa ou empresa com opcionais de limpeza.	Qualidade em nossos serviços; Profissionais qualificadas para o trabalho. Contratação e pagamento online.
Parafuzo	Muito boa	Barato	Cartão ou Boleto	São Paulo SP	Todos os dias com atendimento 24h.	Limpeza dos cômodos com opcionais e serviços de limpeza a empresas.	Limpeza profissional; Diaristas Credenciadas; Contratação e pagamento online; Satisfação Garantida.
Casa&Café	Ótima	Um pouco acima da média	Dinheiro	Plataforma digital	Todos os dias com atendimento 24h	Empregada doméstica; Babá; Cuidador de idosos; Cozinheira; Lavadeira/ Passadeira; Faxineira.	Profissionais qualificados; Segurança com acesso a antecedentes criminais.

### Conclusões

A Limpe Mais oferece conforto, praticidade, segurança, com diaristas com cursos especializados na área de limpeza, além de abranger as pequenas cidades onde nossos concorrentes não trabalham, sendo assim tendo um amplo mercado, em vista que a nossa única desvantagem seria que nossos concorrentes já estão a mais tempo no mercado de trabalho.

A Parafuzo oferece conforto, praticidade, segurança, preço mais baixo, e diaristas credenciadas.

A Casa&café oferece aos seus clientes segurança, praticidade e conforto, com diversos serviços e profissionais qualificados, porém possui um preço mais alto que os demais.

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

Não há fornecedores, pois somos uma empresa que trabalha apenas com serviços.

## **3 - Plano de marketing**

### **3.1 - Produtos e serviços**

Tipos de limpeza e locais:

- Casas;
- Apartamentos;
- Limpeza Comum;
- Limpeza Pesada;
- Opcionais de Limpeza;

<b>Nº</b>	<b>Produtos / Serviços</b>
1	Casas
2	Apartamentos
3	Limpeza Comum
4	Limpeza Pesada
5	Opcionais de Limpeza

### **3.2 - Preço**

Os preços foram formados com base na média dos concorrentes, levando em consideração nosso público alvo. A empresa Limpe Mais tem por prioridade a qualidade em seus serviços, buscando qualificar cada vez mais os trabalhadores usuários de forma que o valor pago possa ser cada vez mais justo. A empresa também se destaca pela facilidade, acessibilidade e garantia do serviço oferecido pelo aplicativo.

Na hora de formar seus preços, são observados os seguintes critérios:

- A quantidade de dias pedidos para a limpeza;
- O modo da limpeza, comum ou pesada;
- A quantidade de serviços opcionais pedidos pelo cliente;
- Quantidade de cômodos da casa / apartamento;
- A área quadrada da empresa;
- Os preços dos concorrentes.
- Ganho de 8,69% por serviço.
- Distância entre contratado e o contratante (se muito longe, acrescenta-se um pouco a mais no valor da limpeza para cobrir o gasto com transporte do contratado).

### **3.3 - Estratégias promocionais**

No aplicativo será criado um “menu” com a finalidade de explicar tudo sobre a empresa, desde a forma como trabalhamos, incluindo nossas vantagens, profissionais, cidades atendidas, forma de pagamento, cadastro de novas colaboradoras, nossos diferenciais e dúvidas frequentes. Desenvolvemos um sistema de níveis os quais serão divididos em cinco, cuja cada limpeza solicitada equivalerá a um número determinado de experiência (xp) que será conquistado a fim de passar para os próximos níveis, onde, quanto maior forem eles melhor será a premiação.

Essa premiação será feita por sorteio, que será realizado entre as pessoas de seus próprios níveis respectivamente. Os prêmios vão desde eletrodomésticos básicos até os mais avançados, de forma que os nossos clientes se atraiam a utilizar nossos serviços com frequência, a fim de concorrer a prêmios cada vez melhores.



### 3.4 - Estrutura de comercialização

O atendimento será feito pelo aplicativo e presencialmente em nosso escritório. E conta com os seguintes profissionais:

- 1 recepcionista;
- 3 atendentes;

O horário no escritório é de Segunda a Sexta das 8h às 11h e das 13h às 18h. Já pelo aplicativo serão todos os dias por 24 horas.

### 3.5 - Localização do negócio

Endereço:	
Rua:	Rua Ceará, N°399
Bairro:	Centro.
Cidade:	Poços de Caldas
Estado:	Minas Gerais
Fone 1:	(35) 98442-5243
Fone 2:	(19) 99383-9358

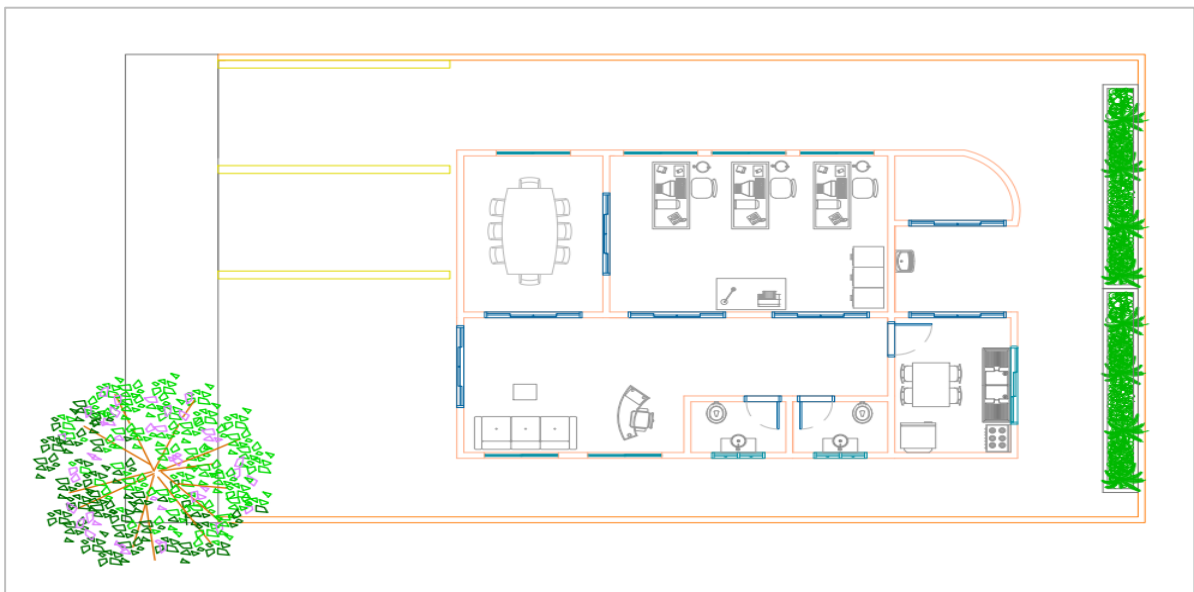
#### **Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:**

O espaço físico da empresa Limpe Mais será na Rua Ceará em ponto próximo ao centro da cidade. Perto do supermercado Super Vale a região além de apresenta facilidade de estacionamento, é de fácil acesso e é um excelente local para visibilidade da marca na cidade.

## 4 - Plano operacional

### 4.1 – Leiaute

O escritório será composto por uma sala comercial, uma sala de reunião, sala de espera, dois banheiros (feminino e masculino) e uma pequena cozinha como mostra a imagem abaixo:



Optamos por um espaço físico com uma estrutura confortável para melhor atender nossos clientes e colaboradores.

### 4.2 - Capacidade instalada

#### Qual a capacidade máxima de serviços e comercialização?

A estimativa de serviços será de pelos menos 600 limpezas ao mês, porém, também estima-se um crescimento no número de limpezas de aproximadamente 15% a 45% durante o ano.

### 4.3 - Processos operacionais

Teremos atendimento ao cliente no espaço físico e virtual. Em ambos, os atendimentos e suportes serão feitos pelos sócios Anelise, Bruna, Izabela e Fabio.

### 4.4 - Necessidade de pessoal

Não teremos pessoal, pois, apenas os sócios irão realizar as tarefas da empresa.

## 5 - Plano financeiro

### 5.1 - Investimentos fixos

#### A – Imóveis

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
<b>Sub-total</b>				-

#### B – Máquinas e Equipamentos

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
<b>Sub-total</b>				-

## C – Móveis e Utensílios

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Mesa de Escritório	1,00	430,00	430,00
2	Cadeira de escritório	4,00	120,00	480,00
3	Telefone Fixo	1,00	79,90	79,90
4	Balcão/armario três portas	1,00	300,00	300,00
5	Armario duas portas	1,00	480,00	480,00
6	Poltrona para atendimento	2,00	220,00	220,00
7	Escrivaninha para café	1,00	320,00	320,00
8	Cafeteira	1,00	190,00	190,00
9	Bebedouro	1,00	52,99	52,99
11	Sofá dois lugares recepção	1,00	400,00	400,00
12	Kit quadro decorativo	1,00	80,00	80,00
19	Mesa reunião	1,00	199,99	199,99
20	Cadeira reunião	4,00	100,00	400,00
<b>Sub-total</b>				<b>R\$3.852,88</b>

## D – Equipamentos de Processamento de Dados (informática)

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Aplicativo	1,00	12.000,00	12.000,00
2	Notebook Compaq	1,00	1.999,00	1.999,00
3	Impressora HP	1,00	269,90	269,90
4	Celular	1,00	600,00	600,00

5	Roteador	1,00	100,00	100,00
6	Registro Aplicativo	1,00	36,90	36,90
<b>Sub-total</b>				<b>15.005,80</b>

## E – Veículos

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1				-
<b>Sub-total</b>				<b>-</b>

## TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

**TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E): R\$ 18.858,68**

## 5.2 - Estoque inicial

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1				-
<b>Total</b>				<b>-</b>

## 5.3 - Caixa mínimo

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

Item	Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média ponderada (dias)
1	a vista	100,00%	0	-
2	a prazo (1)	0,00%	30	-
<b>Total</b>		<b>100,00%</b>	<b>Prazo médio (dias)</b>	<b>-</b>

2º Passo: Contas a pagar – Cálculo do prazo médio de compras

Item	Prazo médio de compras	%	Número de dias	Média ponderada (dias)
1	a vista	50,00%	0	-
2	a prazo (1)	50,00%	30	15,0
<b>Total</b>		<b>100,00%</b>	<b>Prazo médio (dias)</b>	<b>15,0</b>

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	0

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa		Número de dias
1	Contas a receber - Prazo médio de vendas	-
2	Estoque - Necessidade média de estoques	-
<b>Sub-total (1)</b>		<b>-</b>
Recursos de terceiros no caixa da empresa		
3	Contas a pagar - Prazo médio de compras	15,0
<b>Sub-total (2)</b>		<b>15,0</b>
<b>Necessidade líquida de capital de giro em dias (sub-total 1 - sub-total 2)</b>		<b>15,0</b>

Necessidade de Caixa Mínimo em R\$

Item	Descrição	Valor
1	Custo fixo mensal	14.963,21
2	Custo variável mensal	340,68
3	Custo total da empresa (custo fixo + custo variável)	15.303,89
4	Custo total diário (custo total da empresa ÷ 30 dias)	510,13
5	Necessidade líquida de capital de giro em dias	15,0
<b>Caixa mínimo necessário</b>		<b>7.651,95</b>

Capital de giro (Resumo)

Item	Descrição	Valor
1	Estoque inicial	-
2	Caixa mínimo necessário	7.493,73
<b>Total do capital de giro</b>		<b>7.651,95</b>

#### 5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.200,00
Divulgação	R\$ 4.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 1.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 6.200,00</b>

### 5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos	R\$ 18.858,68	58,00%
Capital de Giro	R\$ 7.651,95	23,00%
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 6.200,00	19,00%
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 37.237,50</b>	<b>100,00%</b>

Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 32.710,63	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	00,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 37.710,63</b>	<b>100,00</b>

### 5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Serviços)	Preço de Serviços Unitário (em R\$)	Preço ganho por serviço (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Limpeza <b>normal CASA pequena</b>	84,00	R\$120,00	8,69%	R\$ 875,95
2	Limpeza <b>normal CASA média</b>	108,00	R\$132,00	8,69%	R\$ 1.267,00
3	Limpeza <b>normal CASA grande</b>	48,00	R\$145,00	8,69%	R\$ 640,82



4	Limpeza <b>pesada CASA pequena</b>	36,00	R\$145,00	8,69%	R\$ 453,62
5	Limpeza <b>pesada CASA média</b>	66,00	R\$158,00	8,69%	R\$ 906,19
6	Limpeza <b>pesada CASA grande</b>	18,00	R\$165,00	8,69%	R\$ 258,09
7	Limpeza <b>normal APARTAMENTO pequeno</b>	108,00	R\$100,00	8,69%	R\$ 938,52
8	Limpeza <b>normal APARTAMENTO médio</b>	45,00	R\$120,00	8,69%	R\$ 469,26
9	Limpeza <b>normal APARTAMENTO grande</b>	27,00	R\$130,00	8,69%	R\$ 305,02
10	Limpeza <b>pesada APARTAMENTO pequeno</b>	33,00	R\$135,00	8,69%	R\$ 387,14
11	Limpeza <b>pesada APARTAMENTO médio</b>	18,00	R\$145,00	8,69%	R\$ 226,81
12	Limpeza <b>pesada APARTAMENTO grande</b>	9,00	R\$155,00	8,69%	R\$ 121,23
<b>TOTAL</b>					<b>R\$ 6.813,66</b>

### Projeção das Receitas:

( ) Sem expectativa de crescimento

(X) Crescimento a uma taxa constante:

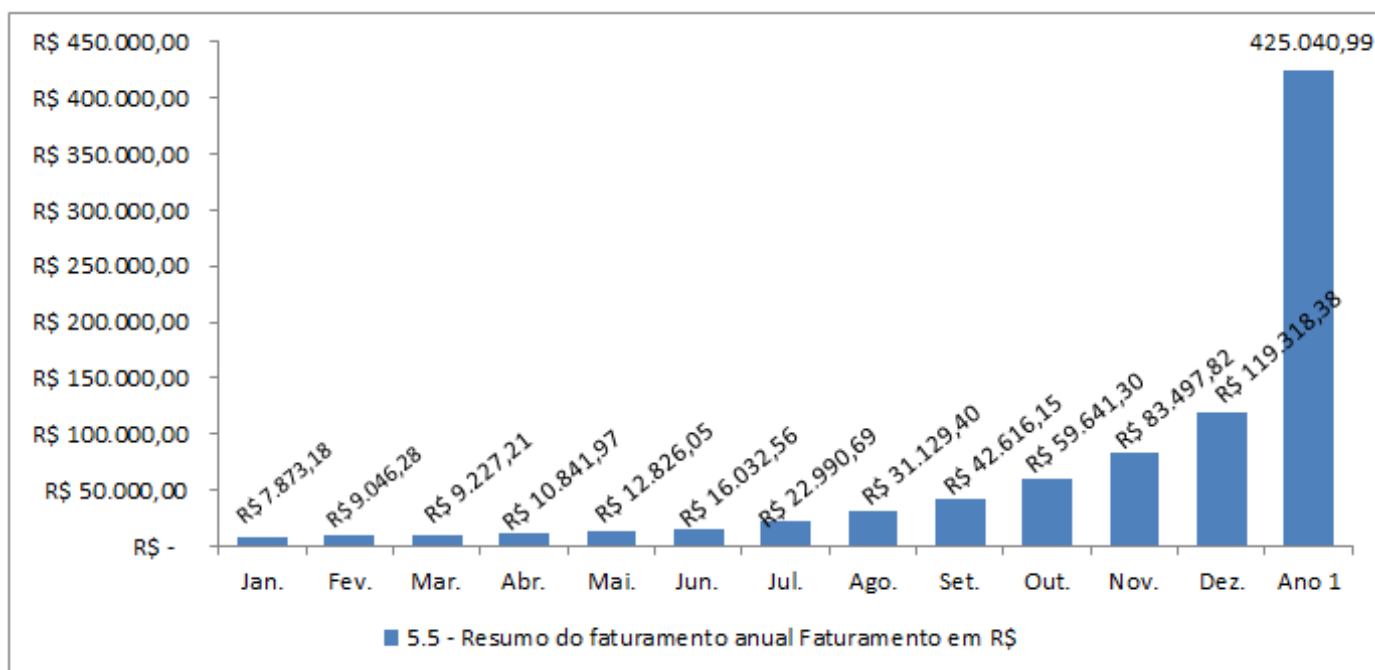
15% a 45% durante os 12 primeiros meses.

(X) Entradas diferenciadas por período

### Resumo Faturamento anual:

Mês	Faturamento em R\$
1	R\$7.873,18
2	R\$ 9.046,28
3	R\$ 9.227,21
4	R\$10.841,97

5	R\$12.826,05
6	R\$ 16.032,56
7	R\$22.990,69
8	R\$31.129,40
9	R\$42.616,15
10	R\$59.641,30
11	R\$83.497,82
12	R\$119.318,38
<b>Total</b>	<b>R\$425.040,99</b>



No grafico acima é possível visualizar de forma ainda mais clara o crescimento do faturamento da empresa no ano 1.

### 5.7 - Custo unitário

**Produto: Limpeza Comum**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Em casa pequena	1	R\$120,00	R\$120,00
Em casa média	1	R\$135,00	R\$135,00
Em casa grande	1	R\$145,00	R\$145,00
Em apartamento pequeno	1	R\$100,00	R\$100,00
Em apartamento médio	1	R\$120,00	R\$120,00
Em apartamento grande	1	R\$130,00	R\$130,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$750,00</b>

**Produto: Limpeza Pesada**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Em casa pequena	1	R\$145,00	R\$145,00
Em casa média	1	R\$158,00	R\$158,00
Em casa grande	1	R\$165,00	R\$165,00
Em apartamento pequeno	1	R\$135,00	R\$135,00
Em apartamento médio	1	R\$145,00	R\$145,00
Em apartamento grande	1	R\$155,00	R\$155,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$903,00</b>

### 5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
Propaganda e Publicidade	5,00%	R\$ 6.813,66	R\$ 340,68
Total			R\$ 335,46

### Gasto anual com comercialização:

Mês	Gastos com comercialização em R\$
1	R\$393,66
2	R\$452,31
3	R\$461,36
4	R\$542,10
5	R\$641,30
6	R\$801,63
7	R\$1.149,53
8	R\$1.556,47
9	R\$2.130,81
10	R\$ 2.982,06
11	R\$4.174,89
12	R\$5.965,92
<b>Total</b>	<b>21.252,04</b>

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

Não teremos custo de MD e/ou MV

### 5.10 - Custos de mão-de-obra

Não teremos custo de mão-de-obra.

### 5.11 - Custos com depreciação

Item	Descrição	Valor - R\$	Vida Útil em anos	Depreciação anual - R\$	Depreciação mensal - R\$
1	Imóveis	R\$ -	25	R\$ -	R\$ -
2	Máquinas e equipamentos	R\$ -	10	R\$ -	R\$ -
3	Móveis e utensílios	R\$3.852,88	10	R\$385, 29,80	R\$32,11
4	Equipamentos de processamento de dados (informática)	R\$15.005,80	5	R\$3.001,16	R\$ 250,10
<b>Total</b>		<b>18.858,68</b>		<b>3.386,45</b>	<b>282,21</b>

### 5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Item	Descrição	Valor mensal R\$
1	Aluguel	R\$2.000,00
2	IPTU	R\$100,00
3	Água	R\$40,00
4	Energia elétrica	R\$150,00
5	Telefone e internet	R\$300,00
6	Honorários do contador	R\$650,00
7	Despesas para mantimentos de materias	R\$100,00
8	Pró-labore	R\$10.000,00
9	INSS	R\$1.100,00
10	Hospedagem APP	R\$42,00
11	Material de limpeza	R\$70,00
12	Material de escritório	R\$115,00
14	Depreciação – item 8	R\$282,21
15	Outras despesas	R\$14,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 14.963,21</b>

**Projeção dos Custos:**

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 period.

**Resumo dos gastos fixos operacionais:**

Mês	Valor - R\$
1	R\$ 14.963,21
2	R\$ 14.963,21
3	R\$ 14.963,21
4	R\$ 14.963,21
5	R\$ 14.963,21
6	R\$ 14.963,21
7	R\$ 14.963,21
8	R\$ 14.963,21
9	R\$ 14.963,21
10	R\$ 14.963,21
11	R\$ 14.963,21
12	R\$ 14.963,21
<b>Total</b>	<b>R\$179.558,52</b>

### 5.13 – Demonstrativo Anual de resultados

Descrição	Valor Anual	%
Receita total de vendas	425.040,99	109,74%
( - ) Simples Nacional	37.717,68	9,74%
<b>( = ) Receita Líquida</b>	<b>387.323,31</b>	<b>100%</b>
( - ) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	21.252,04	5,49%
Total dos gastos variáveis	21.252,04	5,49%
<b>( = ) Margem de Contribuição</b>	<b>366.071,27</b>	<b>94,51%</b>
( - ) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	179.558,52	46,36%
<b>( = ) Resultado operacional</b>	<b>186.512,75</b>	<b>48,15%</b>

### 5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio – R\$	R\$208.483,29
Lucratividade - %	43,88%
Rentabilidade - %	570,19%
Prazo de retorno do investimento	0,18 anos

## 6 - Construção de cenário

### 6.1 - Ações preventivas e corretivas

**Receita (pessimista) – Queda nos serviços: 20,00 %**

**Receita (otimista) – Crescimento nos serviços: 20,00%**

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor R\$	(%)	Valor R\$	(%)	Valor R\$	(%)
Receita total com vendas	425.040,99	109,74%	340.032,79	109,74%	510.049,19	109,74%
( - ) Simples Nacional	37.717,68	9,74%	30.174,14	9,74%	45.261,22	9,74%
( = ) Receita Líquida	387.323,31	100%	309.858,65	100%	464.787,97	100%
( - ) Gastos Variáveis						
Gastos com comercialização	21.252,04	5,49%	17.001,63	5,49%	25.502,45	5,49%
Total de Custos Variáveis	21.252,04	5,49%	17.001,63	5,49%	25.502,45	5,49%
Margem de contribuição ( = )	366.071,27	94,51%	292.857,02	94,51%	439.285,53	94,5%
(-) Gastos fixos totais						
Gastos fixos operacionais	179.558,52	46,36%	179.558,52	57,95%	179.558,52	38,6%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>186.512,75</b>	<b>48,15%</b>	<b>113.298,50</b>	<b>36,56%</b>	<b>259.727,01</b>	<b>55,8%</b>

#### Ações corretivas e preventivas:

No cenário pessimista há uma diferença em nossa receita anual de R\$ 73.214,25 para um provável cenário, sendo esta receita líquida R\$ 186.512,75. Caso ocorra uma queda no nosso faturamento, tomaremos a medida de realizar um corte no investimento da cidade cujo lucro é menor, onde o mesmo será redigido para à cidade cujo o sucesso é maior. Em um pensamento para que nosso faturamento não venha diminuir, vamos investir intensamente em propaganda, cuja uma das principais seria a famosa “propaganda boca a boca”, realizado entre nossas domésticas cuja não



apenas a necessidade ao trabalho as motivaria a isso, mas, também os benefícios adquiridos com os serviços realizados através do aplicativo.

Os benefícios serão cursos gratuitos online com certificação e sorteios mensais baseados em uma quantidade pré-determinada de limpeza.

## 7 - Avaliação estratégica

### 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<p><b>FORÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Abranger regiões onde não tem o predomínio desta novidade;</li> <li>*Aplicativo 100% confiável e eficaz;</li> <li>*Aplicativo de fácil acesso e transparência sobre nossos serviços;</li> <li>*Prestação de serviço inovadora;</li> <li>*Preço de serviço acessível a toda cadeia de público;</li> <li>*Qualidade na prestação de serviço;</li> <li>*Capacitação das profissionais domésticas;</li> </ul>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Facilidade no pagamento;</li> <li>*Capacitação dos trabalhadores;</li> <li>*Gerar empregos;</li> <li>*Novidade na região;</li> <li>*Promoções estratégicas;</li> <li>*Parcerias com fornecedores de produtos de limpeza;</li> <li>*Expansão de localidades para abranger os serviços de aplicativo;</li> <li>*Preço competitivo;</li> </ul>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<p><b>FRAQUEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Processo deficitário da prestação de serviços;</li> <li>*Possível dificuldade na realização de marketing;</li> <li>*Carência de investimento em propaganda;</li> <li>*Possível concorrência na região.</li> </ul>	<p><b>AMEAÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*Falta de mão de obra;</li> <li>*Concorrentes;</li> <li>*Legislação;</li> <li>*Falta de lucratividade;</li> <li>*Falta de qualidade.</li> </ul>

#### Ações:

Explorar e aproveitar as oportunidades do mercado; Intensificar as forças as forças. Trabalhar para reduzir as fraquezas; planejar para prevenir e estar preparado para as ameaças.

## **8 - Avaliação do plano**

### **8.1 - Análise do plano**

O plano de negócio permite uma avaliação detalhada da empresa, estabelecendo se é viável ou não investir na mesma.

Para que fosse determinada a viabilidade do nosso negócio, foram feitas várias análises de mercados, incluindo o nosso público alvo, nossos concorrentes e futuras parcerias.

Fez-se necessário também, um estudo mais amplo de nossa empresa, desde a inclusão da nossa participação com o capital social, para que conseguíssemos seguir adiante com nosso planejamento, até o nosso faturamento, para que chegássemos a uma conclusão se nosso negócio seria acessível.

Para que pudéssemos obter um retorno significativo, investimos em propagandas, marketing e estratégias promocionais, desta forma, aumentando a confiabilidade do serviço oferecido ao nosso público e, conseqüentemente, favorecendo a imagem de nossa empresa.

Diante de todas as avaliações apresentadas do nosso plano de negócio, onde foram apontados todos os pontos acima, concluiu-se, através de estudos empreendedores, estratégicos, tributários, empresariais e orçamentários que a viabilidade no nosso negócio é bem presente e o retorno sobre o nosso investimento será bem significativo, trazendo grande lucratividade para a empresa.