

Maria Limpeza e Jardinagem

Elaborado por: GRUPO 10

Arnaldo Otorino S. Honorato - 17000401

Caroline Cristina Rodrigues Oliveira - 1000257

Guilherme Fonseca C. dos Santos - 17000719

Jaqueline Guerra Lúcio - 17000439

Laís Bedin Gomes - 17000290

Data criação: 27/04/2018 21:25

Data Modificação: 29/05/2018 14:08

Tipo Empresa: Estudantil



Edited with the demo version of
Infix Pro PDF Editor

To remove this notice, visit:
www.iceni.com/unlock.htm

- 1 - Sumário Executivo
 - 1.1 - Resumo
 - 1.2 - Dados dos empreendedores
 - 1.3 - Missão da empresa
 - 1.4 - Setores de atividade
 - 1.5 - Forma jurídica
 - 1.6 - Enquadramento tributário
 - Âmbito federal
 - 1.7 - Capital social
 - 1.8 - Fonte de recursos
- 2 - Análise de mercado
 - 2.1 - Estudo dos clientes
 - 2.2 - Estudo dos concorrentes
 - 2.3 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
 - 3.1 - Produtos e serviços
 - 3.2 - Preço
 - 3.3 - Estratégias promocionais
 - 3.4 - Estrutura de comercialização
 - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano operacional
 - 4.1 - Leiaute
 - 4.2 - Capacidade instalada
 - 4.3 - Processos operacionais
 - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro
 - 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
 - 6.1 - Ações preventivas e corretivas
- 7 - Avaliação estratégica
 - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 8 - Avaliação do plano
 - 8.1 - Análise do plano

1 - Sumário Executivo

1.1 - Resumo

Maria de Limpeza & Jardinagem já começa com um nome interessante, Maria no caso não seria uma pessoa exata, mas sim uma ideia, onde nos faz refletir sobre alguma mulher com esse nome e ao lembramos sempre dá a ideia de alguém que faz as coisas com capricho, carinho e amor e é como a nossa empresa deseja trabalhar com os nossos clientes.

A empresa atende em São João da Boa Vista e região, por conta da demanda e necessidade de serviços de limpeza e jardinagem. Apesar do numero de concorrentes a empresa tem seus diferenciais para se destacar, como forma de atendimento, praticidade, serviços poucos convencionais e qualidade.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.020.830,34
Lucratividade	8,48 %
Rentabilidade	56,98 %
Prazo de retorno do investimento	1 ano e 10 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Guilherme Fonseca Carvalho dos Santos		
Endereço:	Eleodoro Matheus de Moraes 98		
Cidade:	Aguai	Estado:	São Paulo
Perfil:			
	Idealista, Comunicativo e Facilidade em trabalhar em equipe.		
Atribuições:			
Sócio			

Nome:	Arnaldo Otorino da Silva Honorato		
Endereço:	Avenida Nove de Julho		
Cidade:	Espirito Santo do Pinhal	Estado:	São Paulo
Perfil:			
	Criativo e Comunicativo.		
Atribuições:			
Sócio			

Nome:	Jaqueline Guerra Lucio		
Endereço:	Pedro Marine, 32		
Cidade:	Vargem Grande do Sul	Estado:	São Paulo

Perfil:
Boa Interação, Comunicativa, Organizada e Flexível.
Atribuições:
Sócia

Nome:	Lais Bedin Gomes		
Endereço:	Alvorada 241		
Cidade:	Vargem Grande do Sul	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Pontual, Proativa e Perfeccionista.			
Atribuições:			
Diretora Geral e Sócia			

Nome:	Caroline Cristina Rodrigues Oliveira		
Endereço:	Luis Carlos Bonaretto, 1735		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Cooperativa, Atenciosa e Flexível.			
Atribuições:			
Diretora Administrativa Sócia			

1.3 - Missão da empresa

Realizar um trabalho diferenciado e bem feito, trazendo praticidade e satisfação aos nossos clientes, assim criando laços duradouros para poder crescer no mercado.

1.4 - Setores de atividade

- Agropecuária
- Comércio
- Indústria
- Serviços

1.5 - Forma jurídica

- Empresário Individual
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
- Microempreendedor Individual – MEI
- Sociedade Limitada
- Outros:

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

Regime Simples

Sim

Não

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

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Guilherme Fonseca Carvalho dos Santos	R\$ 33.889,48	20,00
2	Arnaldo Otorino da Silva Honorato	R\$ 33.889,48	20,00
3	Jaqueline Guerra Lucio	R\$ 33.889,48	20,00
4	Lais Bedin Gomes	R\$ 33.889,48	20,00
5	Caroline Cristina Rodrigues Oliveira	R\$ 33.889,48	20,00
Total		R\$ 169.447,40	100,00

1.8 - Fonte de recursos

Cada sócio irá entrar com um valor igual para o investimento.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Serviços a domicilio e empresas de pequeno e medio porte.

Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

Excelência e rapidez em atendimentos.

Praticidade e modernidade para empresas.

Serviços diferenciados, sem preocupação na contratação dos funcionarios.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

São João da Boa Vista e Região.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
MATA NATIVA-TUDO PARA A CRIAÇÃO E MANUTENÇÃO DO SEU JARDIM	entrega no mesmo dia. acessibilidade.	não informado	dinheiro, cartões de crédito e débito.	são joão da boa vista	segunda a sexta 8:00hrs as 18:00hrs sábado das 8:00hrs as 14:00hrs	Plantas ornamentais, floricultura, produto para paisagismo, projeto de jardinagem e acessórios em geral.
ideal service	utiliza em seus trabalhos, uma linha de produtos totalmente inovadora, aprovada, controlada e voltada para a preservação do meio ambiente	nao encontrado	cartões de crédito, débito e cheque	padre bartolomeu tadei	segunda a sexta 8:00hrs as 18:00hrs	limpeza, jardinagem e paisagismo

Conclusões

São concorrentes fortes, mas nos destacamos utilizando o aplicativo para a contratação, trazendo mais praticidade para os nossos clientes e também somos os únicos a utilizar a técnica do feng shui em nossa região.

2.3 - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	A Hyperlim é uma distribuidora especializada no fornecimento de materiais de limpeza, higiene, descartáveis e alimentos para sua empresa ou sua casa, com o melhor custo e benefício.	Hyperlim Higiene Limpeza e Descartaveis	Preço Justo	Dinheiro e Cartões de débito e crédito pelo mercado pago. Parcelamento em até 12x no cartão de crédito.	7 Dias uteis.	Rua Pixurim, 37 - Vila Marieta - São Paulo - SP
2	Loja de produtos para jardinagem e cultivo de mudas. Aqui você encontra sementes, embalagens, sacos p/ mudas, tubetes, vasos decorativos, ferramentas e mais.	Bom Cultivo.com	Preço ótimo, com descontos especiais.	Boleto bancario, Deposito bancario, cartões de débito e crédito. Parcelamento em até 04 vezes com Desconto.	De 2 a 15 dias uteis para entrega.	BR 470 KM 140 Número 5350, bairro Itoupava Polo industrial - sala 24 Rio do Sul, Santa Catarina

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

LIMPEZA E JARDINAGEM

Nº	Produtos / Serviços
1	Jardinagem a Domicilio
2	Limpeza pós mudanças e reformas
3	Limpeza a domicilio
4	Limpeza em Empresas
5	Limpeza com Feng Shui
6	Jardinagem em empresas
7	Jardinagem artistica

3.2 - Preço

Os preços foram baseados em nossos concorrentes e também com pesquisas na internet para analisar o preço médio de cada serviço, além dos preços que geralmente é pago na região de atuação.

Visando também:

Obter 50% de lucro

Nossos serviços diferenciados

Forma de contratação de serviço via aplicativo de smartphone

3.3 - Estratégias promocionais

O foco da divulgação será na internet, com a criação de nosso site e também nas principais redes sociais do momento (Facebook e Instagram).

Cartazes espalhados pela principal cidade de atuação (tanto na rua, quanto estabelecimentos que permitam a colagem do mesmo) e também anúncios em rádios.

3.4 - Estrutura de comercialização

Os funcionários terão auxílio transporte para se deslocarem até o domicilio ou empresa que contratam o serviço, e os equipamentos a serem utilizados será entregue por nossa empresa. A empresa conta com:

*15 Faxineiras

*7 Jardineiros

*1 Recepcionista

O horário será de Segunda a Sexta (horário comercial)

3.5 - Localização do negócio

Endereço:	AV DONA JERTRUDES
Bairro:	CENTRO
Cidade:	SÃO JOÃO DA BOA VISTA
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 3623-4321
Fone 1:	(19) 3633-1234
Fax:	() -

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

FACIL ACESSO PARA AS PESSOAS QUE VÃO CONTRATAR, DIVULGAR E CONHECER O PRODUTO.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

Limpeza a domicílio - 30

Limpeza em empresa - 3

Limpeza Feng Shui - 2

Limpeza pós mudança e reforma - 15

Jardinagem a domicílio - 400

Jardinagem em empresa - 9

Jardinagem artística - 4

4.3 - Processos operacionais

O serviço pode ser contratado tanto de forma convencional através de ligação ou indo a nossa sede física e também através de nosso aplicativo. Entregamos nossos produtos e equipamentos na sua casa/empresa, e nosso funcionário vai até o local realizar o trabalho, após isso você também tem a opção de avaliar o mesmo em nosso aplicativo.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Recepcionista	Conhecimento pacote office e comunicativa.
2	Faxineira	Experiencia no ramo.

3	Jardinero	Experiencia no ramo, curso em jardinagem artistica.
---	-----------	---

5 - Plano financeiro

5.1 - Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (A)				R\$ 0,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Raçadeira lateral a gasolina	6	R\$ 550,00	R\$ 3.300,00
2	Aspirador de pó	6	R\$ 150,00	R\$ 900,00
3	Lavadora de alta pressão	6	R\$ 300,00	R\$ 1.800,00
4	Geladeira	1	R\$ 940,00	R\$ 940,00
5	Microondas	1	R\$ 280,00	R\$ 280,00
6	Cafeteira elétrica expressa	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
7	Purificador de Água	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
8	Ar Condicionado	2	R\$ 1.210,00	R\$ 2.420,00
9	Kit limpeza	15	R\$ 230,00	R\$ 3.450,00
10	Kit jardinagem	10	R\$ 100,00	R\$ 1.000,00
11	Mascara	20	R\$ 1,30	R\$ 26,00
12	Luva	10	R\$ 9,00	R\$ 90,00
13	Óculos de proteção	10	R\$ 5,00	R\$ 50,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 14.756,00

C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (C)				R\$ 0,00

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Mesa	6	R\$ 300,00	R\$ 1.800,00
2	Cadeira secretária	6	R\$ 90,00	R\$ 540,00
3	Arquivos de aço	2	R\$ 340,00	R\$ 680,00
4	Armario de aço	1	R\$ 450,00	R\$ 450,00

5	Cadeira longarina 5 lugares	2	R\$ 490,00	R\$ 980,00
6	Carrinho de limpeza	10	R\$ 450,00	R\$ 4.500,00
7	Mesa de cozinha com 4 cadeiras	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 9.200,00

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Saveiro	1	R\$ 39.900,00	R\$ 39.900,00
SUB-TOTAL (E)				R\$ 39.900,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computadores	6	R\$ 2.000,00	R\$ 12.000,00
2	Aparelho de telefone fixo	6	R\$ 35,00	R\$ 210,00
3	Impressora multifuncional	2	R\$ 850,00	R\$ 1.700,00
4	Aparelho celular	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
5	Roteador de internet	2	R\$ 120,00	R\$ 240,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 14.300,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 78.156,00
---	----------------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Cloro	50	R\$ 4,00	R\$ 200,00
2	Veja	50	R\$ 3,00	R\$ 150,00
3	Detergente	50	R\$ 1,50	R\$ 75,00
4	Rodo	20	R\$ 8,00	R\$ 160,00
5	Vassoura	20	R\$ 13,00	R\$ 260,00
6	Esfregão	15	R\$ 10,00	R\$ 150,00
7	Pano de chão	50	R\$ 2,50	R\$ 125,00
8	Desinfetante	50	R\$ 2,00	R\$ 100,00
9	Bucha	20	R\$ 1,00	R\$ 20,00
10	Luvras de limpeza	20	R\$ 7,00	R\$ 140,00

11	Mascara	20	R\$ 1,30	R\$ 26,00
12	Oculos de Proteçao	10	R\$ 5,00	R\$ 50,00
13	Luvras para jardinagem	10	R\$ 9,00	R\$ 90,00
TOTAL (A)				R\$ 1.546,00

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
A vista	50,00	30	15,00
A prazo	50,00	30	15,00
Prazo médio total			30

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
A vista	50,00	0	0,00
A prazo	50,00	30	15,00
Prazo médio total			15

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

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	15

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	30
2. Estoques – necessidade média de estoques	15
Subtotal Recursos fora do caixa	45
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	15
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	15
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	30

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 69.914,18
2. Custo variável mensal	R\$ 16.899,24
3. Custo total da empresa	R\$ 86.813,42
4. Custo total diário	R\$ 2.893,78
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	30
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 86.813,42

Capital de giro (Resumo)

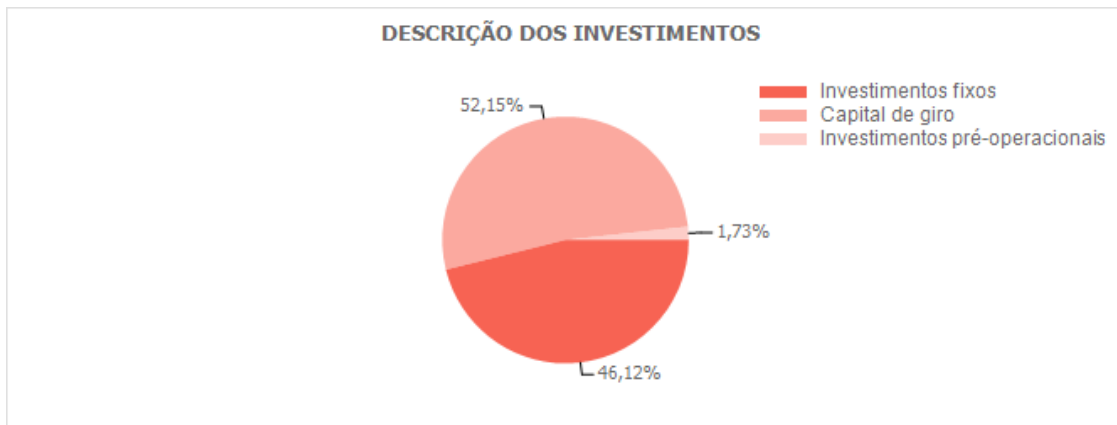
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 1.546,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 86.813,42
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 88.359,42

5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 432,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 1.500,00
Outras despesas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 2.932,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 78.156,00	46,12
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 88.359,42	52,15
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 2.932,00	1,73
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 169.447,42	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 169.447,42	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 169.447,42	100,00



5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Jardinagem a Domicilio	400	R\$ 150,00	R\$ 60.000,00
2	Limpeza pós mudanças e reformas	15	R\$ 800,00	R\$ 12.000,00
3	Limpeza a domicilio	30	R\$ 100,00	R\$ 3.000,00
4	Limpeza em Empresas	3	R\$ 4.000,00	R\$ 12.000,00
5	Limpeza com Feng Shui	2	R\$ 180,00	R\$ 360,00
6	Jardinagem em empresas	9	R\$ 300,00	R\$ 2.700,00

7	Jardinagem artistica	4	R\$ 1.200,00	R\$ 4.800,00
TOTAL				R\$ 94.860,00

Projeção das Receitas:

(x) Sem expectativa de crescimento

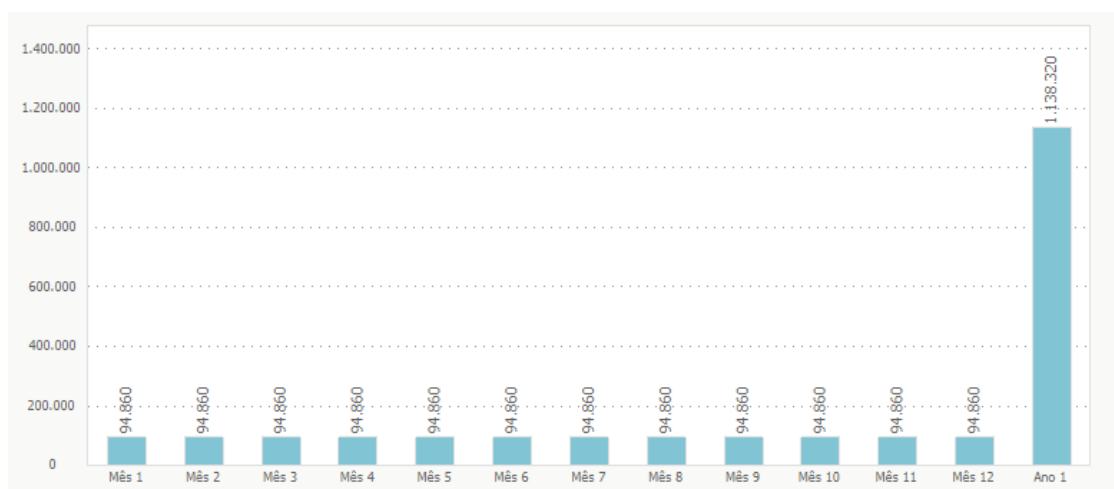
() Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 94.860,00
Mês 2	R\$ 94.860,00
Mês 3	R\$ 94.860,00
Mês 4	R\$ 94.860,00
Mês 5	R\$ 94.860,00
Mês 6	R\$ 94.860,00
Mês 7	R\$ 94.860,00
Mês 8	R\$ 94.860,00
Mês 9	R\$ 94.860,00
Mês 10	R\$ 94.860,00
Mês 11	R\$ 94.860,00
Mês 12	R\$ 94.860,00
Ano 1	R\$ 1.138.320,00

**5.7 - Custo unitário**

Produto: Jardinagem a Domicilio

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Materiais de proteção	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
TOTAL			R\$ 20,00

Produto: Limpeza pós mudanças e reformas

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Produtos de limpeza e Proteção	2	R\$ 70,00	R\$ 140,00
TOTAL			R\$ 140,00

Produto: Limpeza a domicilio

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Produtos de Limpeza	1	R\$ 53,30	R\$ 53,30
TOTAL			R\$ 53,30

Produto: Limpeza em Empresas

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Produtos de Limpeza	2	R\$ 53,30	R\$ 106,60
TOTAL			R\$ 106,60

Produto: Limpeza com Feng Shui

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Produtos de Limpeza	1	R\$ 53,30	R\$ 53,30
TOTAL			R\$ 53,30

Produto: Jardinagem em empresas

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Produtos de Proteção	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
TOTAL			R\$ 40,00

Produto: Jardinagem artistica

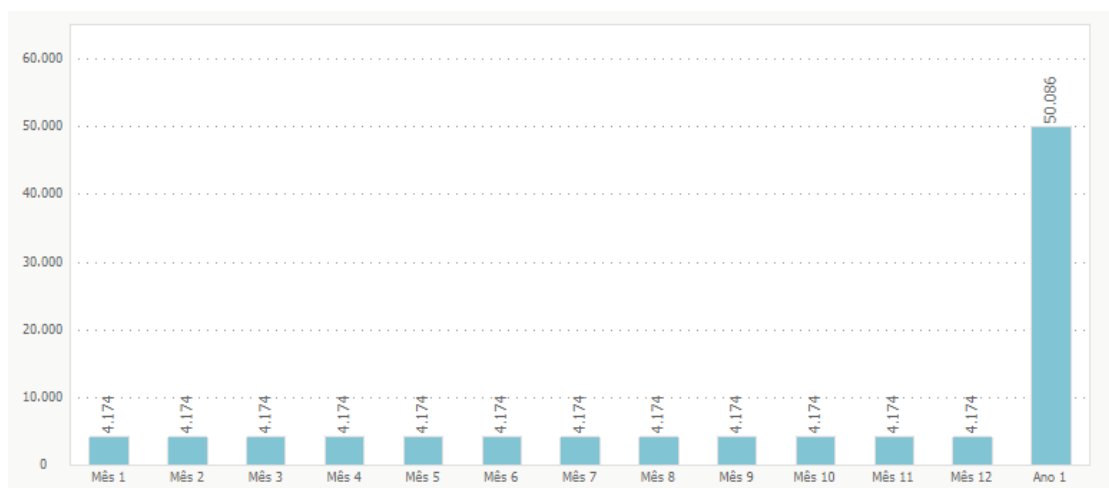
Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Produto de Operação e Proteção	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
TOTAL			R\$ 60,00

5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	0,00	R\$ 94.860,00	R\$ 0,00
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 94.860,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	2,00	R\$ 94.860,00	R\$ 1.897,20
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	2,40	R\$ 94.860,00	R\$ 2.276,64

Total Impostos	R\$ 0,00
Total Gastos com Vendas	R\$ 4.173,84
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 4.173,84

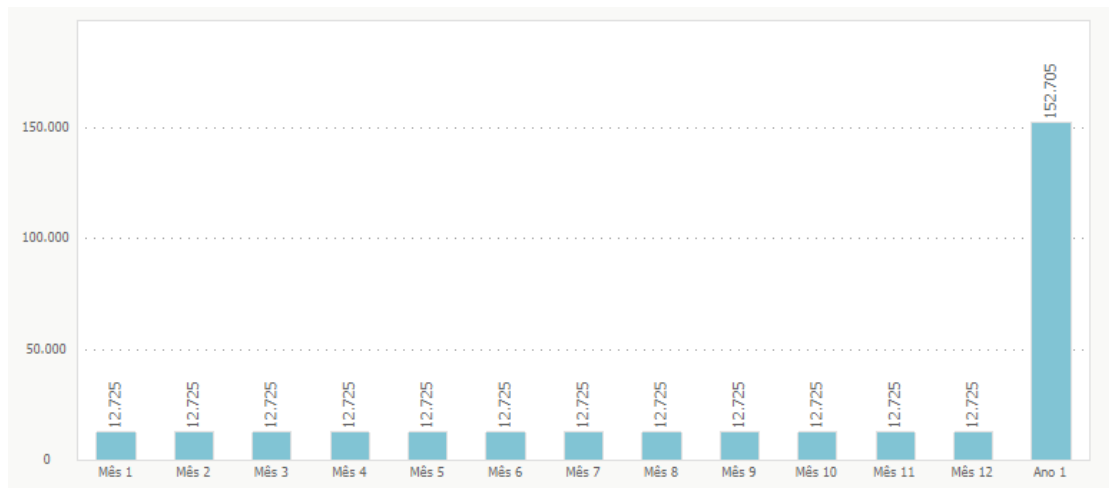
Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 4.173,84
Mês 2	R\$ 4.173,84
Mês 3	R\$ 4.173,84
Mês 4	R\$ 4.173,84
Mês 5	R\$ 4.173,84
Mês 6	R\$ 4.173,84
Mês 7	R\$ 4.173,84
Mês 8	R\$ 4.173,84
Mês 9	R\$ 4.173,84
Mês 10	R\$ 4.173,84
Mês 11	R\$ 4.173,84
Mês 12	R\$ 4.173,84
Ano 1	R\$ 50.086,08



5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Jardinagem a Domicilio	400	R\$ 20,00	R\$ 8.000,00
2	Limpeza pós mudanças e reformas	15	R\$ 140,00	R\$ 2.100,00
3	Limpeza a domicilio	30	R\$ 53,30	R\$ 1.599,00
4	Limpeza em Empresas	3	R\$ 106,60	R\$ 319,80
5	Limpeza com Feng Shui	2	R\$ 53,30	R\$ 106,60
6	Jardinagem em empresas	9	R\$ 40,00	R\$ 360,00
7	Jardinagem artistica	4	R\$ 60,00	R\$ 240,00
TOTAL				R\$ 12.725,40

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 12.725,40
Mês 2	R\$ 12.725,40
Mês 3	R\$ 12.725,40
Mês 4	R\$ 12.725,40
Mês 5	R\$ 12.725,40
Mês 6	R\$ 12.725,40
Mês 7	R\$ 12.725,40
Mês 8	R\$ 12.725,40
Mês 9	R\$ 12.725,40
Mês 10	R\$ 12.725,40
Mês 11	R\$ 12.725,40
Mês 12	R\$ 12.725,40
Ano 1	R\$ 152.704,80



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Jardineiro	7	R\$ 2.500,00	R\$ 17.500,00	47,93	R\$ 8.387,75	R\$ 25.887,75
Faxineira	15	R\$ 1.300,00	R\$ 19.500,00	47,93	R\$ 9.346,35	R\$ 28.846,35
Recepcionista	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00	47,93	R\$ 527,23	R\$ 1.627,23
TOTAL	23		38.100,00		R\$ 18.261,33	R\$ 56.361,33

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 14.756,00	10	R\$ 1.475,60	R\$ 122,97
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 9.200,00	10	R\$ 920,00	R\$ 76,67
VEÍCULOS	R\$ 39.900,00	5	R\$ 7.980,00	R\$ 665,00
COMPUTADORES	R\$ 14.300,00	3,00	R\$ 4.766,67	R\$ 397,22
Total			R\$ 15.142,27	R\$ 1.261,86

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 1.100,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00

Energia elétrica	R\$ 600,00
Telefone + internet	R\$ 40,99
Honorários do contador	R\$ 1.500,00
Pró-labore	R\$ 5.450,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 100,00
Salários + encargos	R\$ 56.361,33
Material de limpeza	R\$ 2.500,00
Material de escritório	R\$ 1.000,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 1.261,86
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 69.914,18

Projeção dos Custos:

(x) Sem expectativa de crescimento

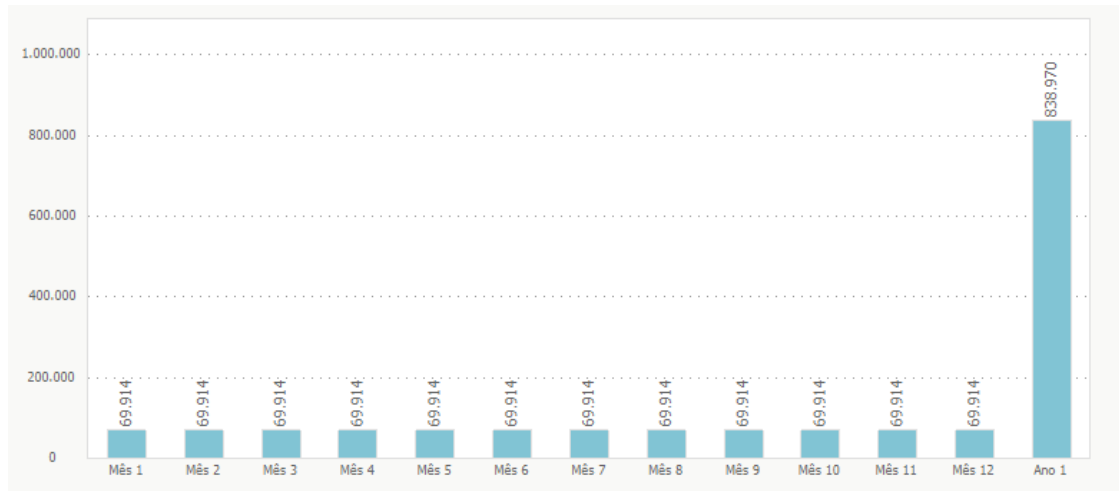
() Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 69.914,18
Mês 2	R\$ 69.914,18
Mês 3	R\$ 69.914,18
Mês 4	R\$ 69.914,18
Mês 5	R\$ 69.914,18
Mês 6	R\$ 69.914,18
Mês 7	R\$ 69.914,18
Mês 8	R\$ 69.914,18
Mês 9	R\$ 69.914,18
Mês 10	R\$ 69.914,18
Mês 11	R\$ 69.914,18
Mês 12	R\$ 69.914,18
Ano 1	R\$ 838.970,16

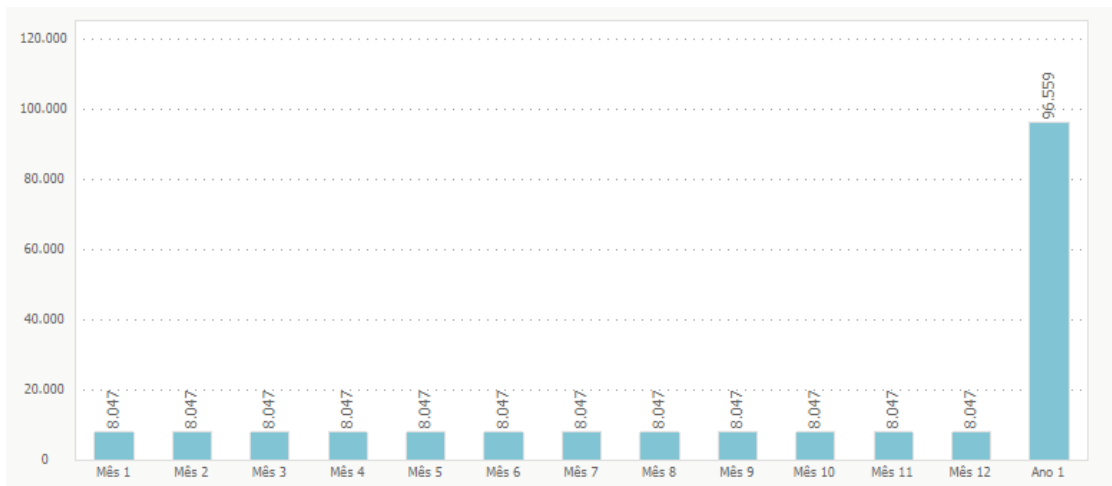


5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 94.860,00	R\$ 1.138.320,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 12.725,40	R\$ 152.704,80	13,41
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 4.173,84	R\$ 50.086,08	4,40
Total de custos Variáveis	R\$ 16.899,24	R\$ 202.790,88	17,81
3. Margem de Contribuição	R\$ 77.960,76	R\$ 935.529,12	82,19
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 69.914,18	R\$ 838.970,16	73,70
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 8.046,58	R\$ 96.558,96	8,48

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 8.046,58
Mês 2	R\$ 8.046,58
Mês 3	R\$ 8.046,58
Mês 4	R\$ 8.046,58
Mês 5	R\$ 8.046,58
Mês 6	R\$ 8.046,58
Mês 7	R\$ 8.046,58
Mês 8	R\$ 8.046,58
Mês 9	R\$ 8.046,58
Mês 10	R\$ 8.046,58
Mês 11	R\$ 8.046,58
Mês 12	R\$ 8.046,58

Ano 1	R\$ 96.558,96
-------	---------------



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.020.830,34
Lucratividade	8,48 %
Rentabilidade	56,98 %
Prazo de retorno do investimento	1 ano e 10 meses

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 20,00 %	Receita (otimista) 20,00 %
-------------------------------------	-----------------------------------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 94.860,00	100,00	R\$ 75.888,00	100,00	R\$ 113.832,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 12.725,40	13,41	R\$ 10.180,32	13,41	R\$ 15.270,48	13,41
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 4.173,84	4,40	R\$ 3.339,07	4,40	R\$ 5.008,61	4,40
Total de Custos Variáveis	R\$ 16.899,24	17,81	R\$ 13.519,39	17,81	R\$ 20.279,09	17,81
3. Margem de contribuição	R\$ 77.960,76	82,19	R\$ 62.368,61	82,19	R\$ 93.552,91	82,19
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 69.914,18	73,70	R\$ 69.914,18	92,13	R\$ 69.914,18	61,42
Resultado Operacional	R\$ 8.046,58	8,48	R\$ -7.545,57	-9,94	R\$ 23.638,73	20,77

Ações corretivas e preventivas:

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	<p>FORÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> *Alto conhecimento no ramo *Serviços diferenciados *Profissionais especializados *Forma de contratação *Bom Atendimento *Boa Localização Demográfica 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> *Falta de tempo das pessoas que trabalham fora *Responsabilidade na contratação *Necessidade por uma melhor aparência de seus jardins.
PONTOS FRACOS	<p>FRAQUEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> *Dificuldade do cliente vincular o preço com a qualidade do serviço. 	<p>AMEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> *Grande numeros de concorrentes *Avanço na Tecnologia na ramo de limpeza.

Ações:

Pesquisa de mercado, manter atualizado com as tecnologias que podem ser usadas a nosso favor, estar atualizados sorbe os concorrentes para estar a frente. Realizar pesquisa sobre o desempenho, pra caso for bom mostrar aos possíveis novos clientes e caso não ver onde está o erro para melhorarmos.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

No terceiro módulo do curso de Administração, estudamos empreendedorismo. Nele vimos desde fornecedores, clientes, concorrentes e até mesmo a estrutura organizacional da empresa, seus termos legais e o seu setor financeiro. Assim podendo construir uma empresa do zero, sabendo se dará lucro ou ir à falência conforme os anos.

Para trabalharmos o conteúdo adquirido em aula, escolhemos dar vida a uma empresa terceirizada de serviços de limpezas e jardinagem, fundada em 2018 chamada Maria de Limpeza & Jardinagem, um nome que remete a algo bem feito, com amor, carinho e capricho, a forma que queremos trabalhar com nossos clientes. Se localiza em São Joao da Boa Vista, assim tem como concorrentes desse mercado as seguintes empresas; Ideal Service e Mata Nativa- Tudo para a criação e manutenção do seu jardim, porem possui diferenciais para se destacar dos demais como oferecer seus próprios materiais, como produtos de limpezas, maquinas e kit jardinagens. Além de realizar limpezas de terrenos, pós reforma e pós mudança e também os únicos a realizar o feng shui.

O plano nos ajudou ter mais clareza sobre a prestação de serviço de limpeza e jardinagem que desejamos abrir com a Maria de Limpeza & Jardinagem, nele vimos os concorrentes na região de São João da Boa Vista área que iremos atuar. Foi possível ver também nossos fornecedores, identificar fraquezas, pontos fortes, oportunidades e ameaças, para assim ter estratégias e ações de como se diferenciar, também foi de ajuda para traçar o perfil de clientes e como chamar a atenção dos mesmos. Realizar os planos de precificação, de como será o marketing. Nele também vimos qual será nossa capacidade de atendimento, e a quantidade de pessoal que iremos precisar.

No setor financeiro, foram considerados os impostos, e foi projetado um cenário onde obtém lucro constante, devido à grande demanda desse tipo de serviço e aos nossos preços que podem ser julgados como justo devido aos trabalhos diferenciados que se destacam perante os concorrentes.

Termo de Aceite

SOFTWARE CEPN 3.0 - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

O software tem como objetivo oferecer uma ferramenta simples e prática para a elaboração de um plano de negócios. Criar uma empresa é um desafio e o plano de negócios, enquanto instrumento de planejamento, é adotado em todo o mundo, por diversas instituições e por empresas dos mais diversos porte e setores.

Um plano de negócios tem como proposta fazer com que o empreendedor seja capaz de estimar se, a partir da sua visão de futuro, experiência e conhecimento de mercado, seu projeto é viável ou não. Apesar de não eliminar totalmente os riscos, evita que erros sejam cometidos pela falta de análise.

O sistema foi preparado para orientá-lo no preenchimento de cada seção do plano a partir das informações coletadas por você. Para ajudá-lo, a ferramenta explica as etapas do plano, apresentando dicas, alertas e recomendações. Os exemplos disponibilizados são fictícios, de natureza pedagógica e trazem informações e valores meramente ilustrativos.

Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante por si só o sucesso de uma empresa. Fatores externos também influenciam o negócio, portanto monitore ameaças e oportunidades.
- Fatores internos também determinam a existência e o crescimento de uma empresa. Esses fatores estão sob controle do empreendedor e são relacionados à implantação de controles e à uma gestão eficiente.
- Informação é a matéria-prima para qualquer ação de planejamento e quanto mais precisa for, maior será a qualidade do plano de negócios. Portanto, leia revistas especializadas, consulte associações e entidades do seu segmento, participe de feiras e cursos, faça pesquisas na Internet, converse com outros empresários, clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, etc.).
- O plano de negócio deve ser revisado periodicamente, pois é flexível e está sujeito a ajustes em função das mudanças no mercado ou do ambiente interno da empresa.
- Apesar do plano ser um instrumento de gestão importante, há outras ferramentas que devem ser utilizadas por você na administração da empresa.
- O plano de negócios pode ser solicitado por uma instituição financeira ou por um investidor para a captação de recursos. Entretanto, este plano não assegura a obtenção dos recursos em si, pois cada instituição tem processos próprios, requisitos e exigências.
- Um plano de negócio pode ser utilizado para obter sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo buscar recursos. Porém, o usuário mais importante do plano de negócios é o próprio empreendedor.

Tenho ciência e concordo com os termos acima.

Arnaldo Otorino da Silva Honorato