

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

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
Let's Go Action

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
Let's Go Action**

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:

Anna Maria Pastorio Gorkos,	RA 18000544
Josiane Cristina Anselmo,	RA 18000031
Priscila de Fatima Buzatto Oliveira,	RA 18000551
Rafaela de Cássia dos Santos Angelini,	RA 18000901
Wellington Renato Oliveira de Jesus,	RA 18002170

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2019

SUMÁRIO

1 - Sumário Executivo	06
1.1 - Resumo	06
1.2 - Dados dos empreendedores	06
1.3 - Missão da empresa	07
1.4 - Setores de atividade	07
1.5 - Forma jurídica	07
1.6 - Enquadramento tributário	07
Âmbito federal	
1.7 - Capital social	07
1.8 - Fonte de recursos	08
1.9 - Documentação exigida para abertura da empresa.	09
1.10 - Contrato Social;	09
1.11 - Registro da Empresa – Junta Comercial;	09
1.12 - Receita Federal – CNPJ;	09
1.13 - Receita Estadual – IE;	09
1.14 - Prefeitura Municipal;	09
1.15 - Alvarás;	09
1.16 - Licenças (ambiental, ANVISA, etc)	10
2 - Análise de mercado	11
2.1 - Estudo dos clientes	11
2.2 - Estudo dos concorrentes	11
3 - Plano de marketing	12
3.1 - Produtos e serviços	12
3.2 - Preço	12
3.3 - Estratégias promocionais	12
3.4 - Estrutura de comercialização	12

3.5 - Localização do negócio	13
4 - Plano operacional	14
4.1 - Leiaute	14
4.2 - Capacidade instalada	17
4.3 - Processos operacionais	17
4.4 - Necessidade de pessoal	18
5 - Plano financeiro	19
5.1 - Investimentos fixos	19
5.2 - Estoque inicial	20
5.3 - Caixa mínimo	21
5.4 - Investimentos pré-operacionais	22
5.5 - Investimento total	23
5.6 - Faturamento mensal	23
5.7 - Custos de comercialização	24
5.8 - Apuração do CSP	26
5.9 - Custos de mão-de-obra	26
5.10 - Custos com depreciação	27
5.11 - Custos fixos operacionais mensais	27
5.12 - Demonstrativo de resultados	29
5.13 - Indicadores de viabilidade	30
6 - Construção de cenário	31
6.1 -Ações Preventivas e Corretivas	31
7 - Avaliação estratégica	32
7.1 - Análise da matriz F.O.F.A	32

8 - Avaliação do plano	33
8.1 - Análise do plano	33
Referências	34

1 - Sumário Executivo

1.1 - Resumo

Projeto para a criação de um Coworking, a Let's Go Action, na cidade de São João da Boa Vista - SP. A Coworking pretende oferecer salas de diversos tipos, que serão alugadas.

Esta empresa será de pequeno porte de Responsabilidade Limitada - pertencente aos sócios Anna Gorkos, Josiane Anselmo, Priscila Oliveira, Rafaela Angelini e Wellington de Jesus. Eles estão cursando administração de empresas, onde serão os responsáveis.

As salas serão variadas teremos salas individuais, uma sala própria para gravações, lanchonete, sala de auditório, sala de reunião, escritório compartilhado e área de lazer.

Nosso público alvo são os empresários, estudantes e todo e qualquer cidadão pertencente a classe baixa, média ou alta, que precise de um local apropriado para executar seus trabalhos.

O plano prevê investimento na compra de mobília, instalações, divulgação e capital de giro. O investimento será de R\$ 47.830,00, investimento pré-operacional de R\$12.500,00, somado o total de investimento de R\$ 60.330,00. Onde R\$ 30.330,00 reais serão de recursos próprios e R\$ 30.000,00 reais recursos de terceiros.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	274.294,75
Lucratividade	76,89%
Rentabilidade	3148,02%
Prazo de retorno do investimento	0,03 anos

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Anna Maria Pastorio Gorkos; Josiane Cristina Anselmo; Priscila de Fátima Buzatto de Oliveira; Rafaela de Cássia dos Santos Angelini, Wellington Renato Oliveira de Jesus.
Endereço:	Rua Clarice Motta Moro, nº45, Vila Paraíso; Rua: Fazenda Santa Cecília n: 15, Mamonal; Rua: Hipólito Wisnesck n:680, Jardim Nova Itobi. Rua: Treze de Maio n:98, Dos Estados; Rua: Fioravante Perine n:133, Teotonio Vilela.

Cidade:	Aguai; São João da Boa Vista; Itobi; Caconde.	Estado:	São Paulo
Perfil: Estudantes			
<p>Anna Maria Pastoril Gorkos, 18 anos, natural de Mogi Mirim, sempre foi apaixonada por desafios e nunca desiste fácil de algo, sonha em viajar o mundo e viver intensamente. Aos 16 anos se apaixonou por Administração e colocou em seus planos se formar e seguir na área comercial como principal prioridade de sua vida. Aos 18 anos luta para realizar todos os seus sonhos e objetivos, não deixando os obstáculos da vida abater.</p> <p>Josiane Cristina Anselmo, 22 anos, mais conhecida como Josy é natural de São João Da Boa Vista.. Josy sempre foi uma pessoa muito determinada e cheia de energia. Desde cedo interessou por tudo que contia o empreendedorismo,colocava metas para si mesma desde muito cedo.Em 2013 começou a trabalhar na Empresa Galvani, na área de produção, auxiliando todas as demandas e auxiliando o serviço de todos os empregados. Embora já tenha conhecido várias áreas, sempre preferiu estar no meio dos negócios.Hoje atua como auxiliar administrativa na Empresa Galvani e auxilia toda a produção da fazenda.</p> <p>Priscila de Fatima Buzatto Oliveira, conhecida como Pri, 19 anos, natural de São José do Rio Pardo, sempre fui muito esforçada e estudiosa, em 2017 tive a oportunidade de fazer uma prova e fui uma das melhores alunas da escola onde estudava, e ganhei uma bolsa de estudos de 50%. Sempre sonhei em fazer faculdade, ser uma pessoa bem sucedida, me auto sustentar e dar muito orgulho aos meus pais, e familiares, e o curso de administração está me mostrando que esse sonho é possível.</p> <p>Rafaela de Cássia dos Santos Angelini, 20 anos, conhecida como Rafa, natural de Caconde. Acredita em aproveitar as oportunidades antes que seja tarde, começou administração e se interessou pelo empreendedorismo e inovação.</p> <p>Wellington Renato Oliveira de Jesus, 23 anos, mais conhecido como Xú natural de Aguai. Sempre acreditei no meu potencial e no melhor do que eu possa ser como pessoa. Comecei a trabalhar aos 13 anos visando sempre ser independente. Aos 23 busca atingir todas as metas estabelecidas e ser economicamente estável e dono do seu próprio negócio.</p>			

Atribuições:

Toda a parte de gestão do espaço será por conta de um único administrador, que tomará conta de todos os espaços e também será responsável por avisar os sócios de todas as informações da empresa. Reuniões semanais serão feitas para deixar os sócios a par de todas as situações e eventos do espaço.

1.3 - Missão da empresa

Oferecer aos empreendedores e estudantes um local apropriado para melhor realizarem seus negócios, ideias e projetos oferecendo dessa forma um ambiente criativo e a oportunidade de conhecerem outros empreendedores, fortalecendo as redes de networking.

1.4 - Setores de atividade

O setor de atividade é o de locação por se tratar de locação de salas.

1.5 - Forma jurídica

Escolhemos a forma jurídica limitada para empresa como uma forma de manter o patrimônio pessoal seguro, separando dessa forma a Pessoa Física da Pessoa Jurídica.

1.6- Enquadramento tributário

Âmbito federal

Regime NORMAL

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	Santander	R\$30.000,00	49,7%
2	Recursos próprio	R\$30.330,00	50,3%
Total		R\$ 60.330,00	100,00%

1.8 - Fonte de recursos

Os recursos para abrir o coworking serão provenientes das aplicações do Banco Santander, que aplicará uma quantia de R\$ 30.000,00.

De recursos próprios será aplicado uma quantia no valor de R\$ 30.330,00.

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: **Anna Gorkos, Josiane Anselmo, Priscila Oliveira, Rafaela Angelini e Wellington de Jesus.**

Que juntos planejam fundar a empresa Let's Go Action, onde irão abrir um coworking que terá seu faturamento somente por aluguel, haverá locação de diversas salas, os preços serão pré-estabelecidos ou a negociar com o cliente.

Esta empresa será sociedade limitada(LTDA), pertencerá ao regime de Lucro Presumido e sua localização em São João da Boa Vista.

O seu investimento será no valor de R\$:60.300,00, contará com recursos próprios no valor de R\$:30.300,00, sendo R\$:6.060,00 de cada sócio envolvido e com recursos de terceiros (SANTANDER) no valor de R\$:30.000,00. O capital social da empresa será de R\$: 10.000,00.

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\$:2.500,00.

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 estará sediada a empresa.

1.15 - Alvarás;

Alvará de Funcionamento e 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 (perfil dos clientes)

Empresários e estudantes 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 (interesses e o que os levam a comprar)

A procura por um local adequado, silencioso, sem incômodos, para ter condições de realizar com eficiência seus trabalhos.

Pessoas que trabalham com gravações 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.

A falta de rendimento no trabalho realizado em casa.

A necessidade de interagir e expandir sua rede de networking.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

O Coworking, Let's Go Action está localizado na cidade de São João da Boa Vista, a área de abrangência é a microrregião. Atenderá aos empresários e cidadãos que buscam os serviços oferecidos em nossa Coworking.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Agência de Desenvolvimento Regional - Leste Paulista e Sul de Minas	Boa.	Não informado	Pacotes Mensais.	São João da Boa Vista	De segunda à sexta das 09:00 até as 18:00 hrs.	A implantação de negócios nas áreas de Agricultura, Comércio, Serviço e Turismo e escolas capacitadoras nos municípios da região.	O foco é o fomento da área de emprego e renda por meio de projetos estratégicos e envolve instituições e poder público que, através da integração de suas forças, obtêm resultados mais efetivos.

Conclusões: Ao analisar nosso concorrente vimos que pode trazer ameaças à empresa devido a isso, devemos ficar sempre atento à inovação, as mudanças de mercado e o principal agrandar os clientes.

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Nº	Produtos / Serviços
1	Sala individual
2	Sala de gravação
3	Auditório
4	Sala de reunião
5	Escritório compartilhado
6	Lanchonete

3.2 - Preço

Os preços acima foram feitos com base em pesquisas feitas nos concorrentes e cálculos para atender melhor todos os públicos.

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

- Os dias da semana;
- Rateio dos custos fixos;
- Os preços dos concorrentes.

3.3 - Estratégias promocionais

O coworking irá utilizar para a divulgação das redes sociais, banner, criar um site oferecendo seus produtos, serviços, horário de atendimento, currículo dos sócios e fotos.

3.4 - Estrutura de comercialização

O atendimento será exclusivamente no estabelecimento, diretamente com os sócios. E contará com um administrador.

O horário é de segunda a sexta de 8h00min às 18h00min e aos sábados das 7h00min às 12h00min.

3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Rua Sebastião Galli Sobrinho
Bairro:	Jardim Primavera
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo
Fone 1:	36315539
Fone 1:	40769222
Fax:	-

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

O coworking será localizado perto da quadra do jardim primavera, uma rua após a escola Sarah Salomão, pois vimos uma localização estratégica de fácil acesso aos demais bairros.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute

Contará com espaços individuais, salas de reunião, auditório, escritório compartilhado, sala de gravação, um espaço para o lazer de nossos clientes quando estiverem cansados e uma lanchonete para melhor atendê-los.



Figura 1 - Fachada da Let's Go Action



Figura 2 - Visão Panorâmica das Instalações.



Figura 3 - Visão para quem está chegando até as instalações.

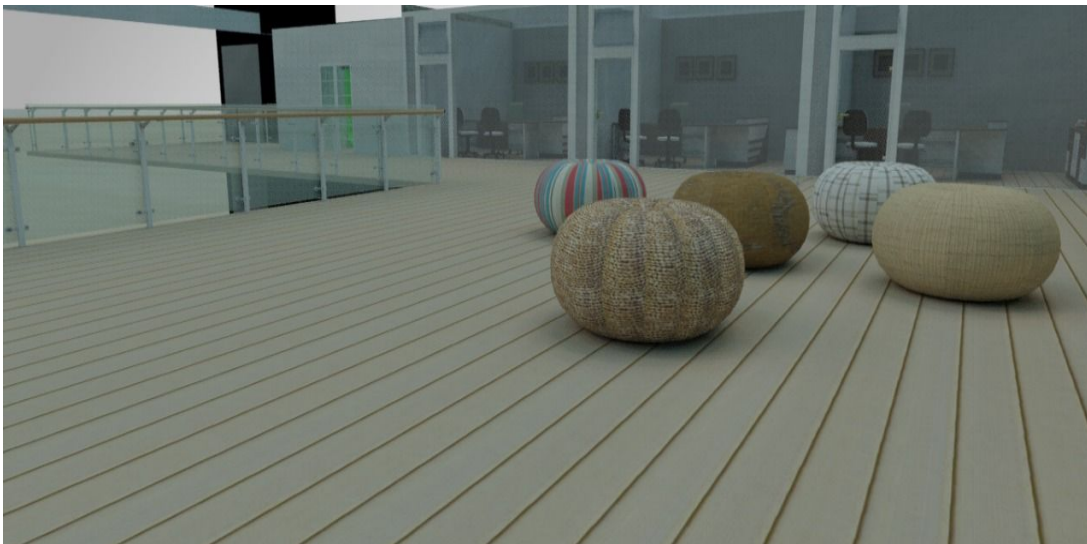


Figura 5 - Área de Lazer / Descanso piso 1.



Figura 6 - Cafeteria.

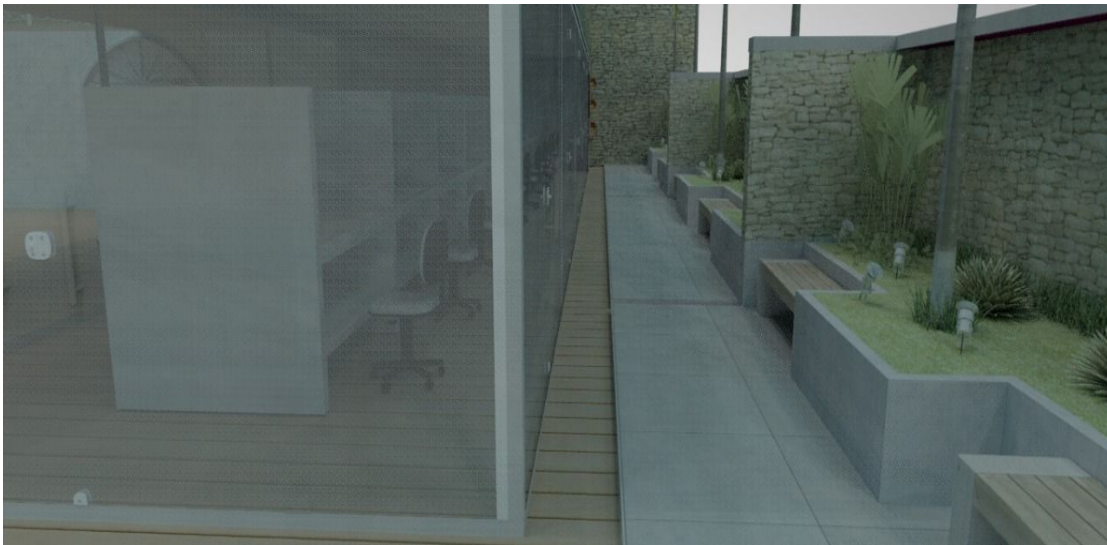


Figura 7 - Área de Lazer Terréo.



Figura 8 - Visão das salas Individuais.

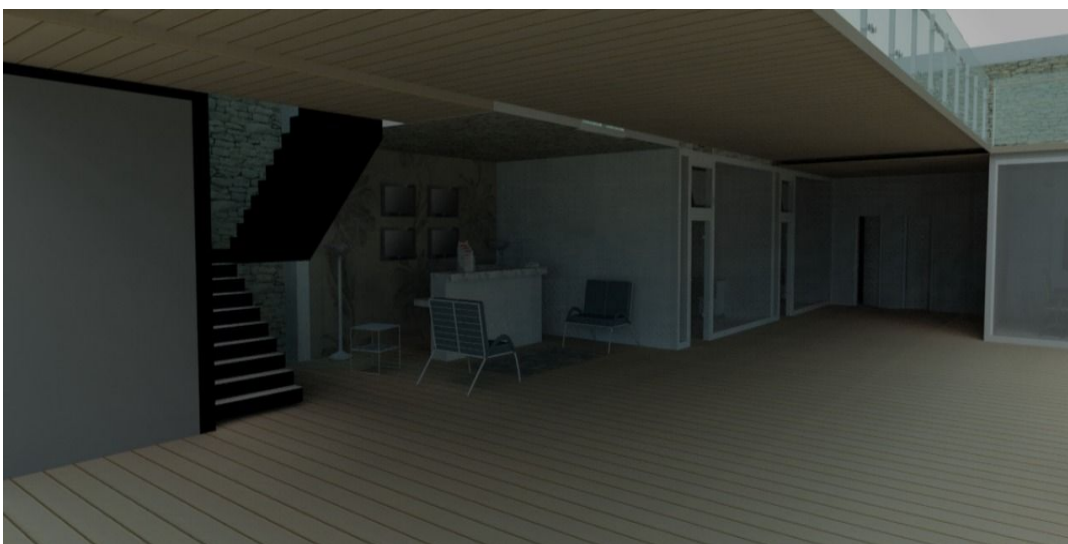


Figura 4 - Divisão entre o térreo e ao acesso ao primeiro piso.

4.2 - Capacidade instalada

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

A capacidade produtiva é de aproximadamente 25 pacotes de serviços por mês, entre pacotes individuais e pacotes montados para cada cliente. Contaremos com um atendimento de 200 horas por mês, para que os clientes escolha a melhor hora e o melhor dia para reserva o espaço.

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

Estima se uma venda aproximada de 25 pacotes por mês.

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 o espaço e trazer cada vez mais conforto e confiança aos clientes.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Administrador	Formado em administração.

5 - Plano financeiro

5.1- Investimentos fixos

A – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Tv	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
2	Projeter	3	R\$ 1.000,00	R\$ 3.000,00
3	Tela	3	R\$ 500,00	R\$ 1.500,00
4	Telefone	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
5	Ar-condicionado	4	R\$ 800,00	R\$ 3.200,00
SUB-TOTAL (B)				R\$12.000,00

B – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Wi-fi	1	120,00	120,00
2	Notebook	5	1.200,00	6.000,00
3	Impressora	2	750,00	1.500,00
4	Filmadora	1	700,00	700,00
5	Equipamento de luz e som	1	500,00	500,00
SUB-TOTAL (C)				R\$ 8.820,00

C – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Mesas de escritório	20	R\$ 300,00	R\$ 6.000,00
2	Cadeiras	40	R\$ 190,00	R\$ 7.600,00
3	Sofá	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
4	Puffe	5	R\$ 70,00	R\$ 350,00
5	Poltrona	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
6	Planta Ornamental	15	R\$ 100,00	R\$ 1.500,00
7	Banco de balcão	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
8	Mesas de lanchonete	10	R\$ 180,00	R\$ 1.800,00
9	Mesa de escritório compartilhado (capacidade para/ 20 pessoas)	1	R\$7.000,00	R\$ 7.000,00
10	Isolamento acústico	1	R\$ 160,00	R\$ 160,00
SUB-TOTAL (D)				27.010,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F): R\$ 47.830,00

5.2- Estoque inicial

Não teremos estoque, pois nosso produto será o espaço para o cliente trabalhar.

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
à vista	100,00	0	
à prazo 30d.	0,00	30	
à prazo 2x	0,00	60	
à prazo 3x	0,00	90	
Prazo médio total		0 dias	

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras
Não possuímos fornecedores, seremos os fornecedores.

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque
Conforme já informado, não precisaremos de estoque pois não vendemos nenhum produto.

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. Estoques – necessidade média de estoques	-
Subtotal Recursos fora do caixa	-
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Contas a pagar – prazo médio de compras	24,0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	-
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	24,0

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 19.772,08
2. Custo variável mensal	R\$ 27.710,10
3. Custo total da empresa	R\$ 47.482,18
4. Custo total diário	R\$ 1.582,74
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	-24,0
Total de B - Caixa Mínimo	R\$ 19.893,89

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	-
B – Caixa Mínimo	-
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	-

5.4- Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2.500,00
Obras civis e/ou reformas	-
Divulgação	R\$ 5.000,00
Cursos e Treinamentos	-
Outras despesas	R\$ 5.000,00
TOTAL	R\$ 12.500,00

5.5- Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$47.830,00	79,00%
Capital de Giro – Quadro 5.2		0,00%
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 12.500,00	21,00%
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 60.330,00	100,00%

Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 30.330,00	50,30%
Recursos de terceiros	R\$30.000,00	49,70%
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 60.330,00	100,00%

5.6- Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Sala de gravação	48 hrs	100,00	4.800,00
2	Sala individual	1.200 hrs	60,00	72.000,00
3	Auditório	12 hrs	180,00	2.160,00
4	Sala de reunião	128 hrs	100,00	12.800,00
5	Escritório compartilhado	2.400 hrs	25,00	60.000,00
6	Lanchonete	1 unid.	2.000,00	2.000,00
7	Pacotes mensais	25 unid.	2.060,00	51.500,00
TOTAL				R\$ 205.260,00

Projeção das Receitas:

Nenhuma expectativa de crescimento.

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$205.260,00
Mês 2	R\$205.260,00
Mês 3	R\$205.260,00
Mês 4	R\$205.260,00
Mês 5	R\$205.260,00
Mês 6	R\$205.260,00
Mês 7	R\$205.260,00
Mês 8	R\$205.260,00
Mês 9	R\$205.260,00
Mês 10	R\$205.260,00
Mês 11	R\$205.260,00
Mês 12	R\$205.260,00
Ano 1	2.469.904,88

5.7 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	0,00	R\$ 205.260,00	-
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 205.260,00	-
Propaganda (Gastos com Vendas)	10,00	R\$ 205.260,00	R\$ 20.526,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	2,64	R\$ 205.260,00	R\$ 7.184,00

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 27.710,10
Mês 2	R\$ 27.723,95
Mês 3	R\$ 27.737,82
Mês 4	R\$ 27.751,68
Mês 5	R\$ 27.765,56
Mês 6	R\$ 27.779,45
Mês 7	R\$ 27.793,34
Mês 8	R\$ 27.807,23
Mês 9	R\$ 27.821,14
Mês 10	R\$ 27.835,04
Mês 11	R\$ 27.848,96
Mês 12	R\$ 27.862,89
Ano 1	R\$ 333.427,16

5.8- Apuração do CSP

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CSP
1	Sala individual	10	R\$ 7.100,00	R\$ 8.412,00
2	Auditório	1	R\$ 3.800,00	R\$ 5.112,00
3	Sala de Gravação	1	R\$ 4.160,00	R\$ 5.472,00
4	Escritório Compartilhado	1	R\$ 16.800,00	R\$ 18.112,00
5	Lanchonete	1	R\$ 2.100,00	R\$ 3.412,00
6	Área de Lazer	1	R\$ 5.350,00	R\$ 6.662,00
7	Sala de reunião	1	R\$ 6.800,00	R\$ 8.112,00
8	Recepção	1	R\$ 2.350,00	R\$ 3.662,00
TOTAL			R\$ 55.956,00	

5.9- Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) De Encargos Sociais	Encargos Sociais	Total
Administrador	1	2.500,00	28,8%	2.932,39	5.432,30
Total	1	2.500,00	28,8%	2.932,39	5.432,30

5.10 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
EQUIPAMENTOS DE PROCESSAMENTO DE DADOS	R\$ 8.820,00	5,00	R\$ 1.764,00	R\$ 147,00
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 27.210,00	10,00	R\$ 2.701,00	R\$ 225,08
MAQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 12.000,00	10,00	R\$ 1.200,00	R\$ 100,00
Total			R\$ 5.665,00	R\$ 472,08

5.11 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 7.000,00
Condomínio	-
IPTU	R\$ 400,00
Energia elétrica	R\$ 5.000,00
Telefone	R\$ 1.000,00
Honorários do contador	R\$ 500,00
Pró-labore	-
Manutenção dos equipamentos	R\$ 500,00
Salários + encargos - Honorários do contador	R\$ 2.500,00
Material de limpeza	R\$ 200,00
Material de escritório	R\$ 200,00
Taxas diversas	R\$ 500,00
Serviços de terceiros	R\$ 500,00

Depreciação - Pró-labore	R\$ 472,00
Contribuição Empreendedor Individual	-
Outras taxas	-
TOTAL	R\$ 19.772,08

Projeção dos Custos:

Não há expectativa de crescimento.

• Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 19.772,08
Mês 2	R\$ 19.772,08
Mês 3	R\$ 19.772,08
Mês 4	R\$ 19.772,08
Mês 5	R\$ 19.772,08
Mês 6	R\$ 19.772,08
Mês 7	R\$ 19.772,08
Mês 8	R\$ 19.772,08
Mês 9	R\$19.772,08
Mês 10	R\$ 19.772,08
Mês 11	R\$ 19.772,08
Mês 12	R\$ 19.772,08
Ano 1	R\$ 237.264,96

5.12 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 205.260,00	R\$ 759.900,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 12.021,65	R\$ 144.259,80	18,98
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 7.162,06	R\$ 85.944,72	11,31
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 11.803,78	R\$ 141.645,36	18,64
Total de custos Variáveis	R\$ 30.987,49	R\$ 371.849,88	48,93
3. Margem de Contribuição	R\$ 32.337,51	R\$ 388.050,12	51,07
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 23.268,58	R\$ 279.222,96	36,74
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 9.068,93	R\$ 108.827,16	14,32

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 9.068,93
Mês 2	R\$ 9.068,93
Mês 3	R\$ 9.068,93
Mês 4	R\$ 9.068,93
Mês 5	R\$ 9.068,93
Mês 6	R\$ 9.068,93
Mês 7	R\$ 9.068,93
Mês 8	R\$ 9.068,93
Mês 9	R\$ 9.068,93
Mês 10	R\$ 9.068,93
Mês 11	R\$ 9.068,93
Mês 12	R\$ 9.068,93
Ano 1	R\$ 108.827,16

5.13- Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 274.294,75
Lucratividade	76,89%
Rentabilidade	3148,02%
Prazo de retorno do investimento	0,03 anos
Fluxo de Caixa Descontado - R\$	- 9.011.776,06

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 10,00 %	Receita (otimista) 10,00 %
-------------------------------------	-----------------------------------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 2.469.904,88	100,00	R\$ 2.222.914,39	100,00	R\$ 2.716.895,37	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com comercialização	R\$ 333.437,16	13,50	R\$ 300.093,44	13,50	R\$ 366.780,88	13,50
Total de Custos Variáveis	R\$ 333.437,16	13,50	R\$ 300.093,44	13,50	R\$ 366.780,88	13,50
3. Margem de contribuição	R\$ 2.136.467,72	86,50	R\$ 1.922.820,95	86,50	R\$ 2.350.114,99	86,50
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 237.264,96	9,61	R\$ 237.264,96	10,67	R\$ 237.264,96	8,73
Resultado Operacional	R\$ 1.899.202,76	76,89	R\$ 1.685.555,99	75,83	R\$ 2.112.849,53	77,77

Ações corretivas e preventivas -

Nossa empresa visa o todo (clientes, lucros, estruturas dentre outras), mas não só isso visamos também o acerto de erros que poderão acontecer, pensando nisso iremos traçar estratégias aliadas às ações preventivas fazendo com que nossa empresa não só deixe de prever erros futuros, mas também em neutralizar erros visando um projeto assertivo em toda nossa estrutura. Já que toda ação gera uma reação utilizaremos dessa teoria visando buscar sempre o bem - estar dos nossos clientes, uma vez por semana nossa empresa irá fazer todas as vistorias em nossos eletrônicos (notebooks, tv, projetores, ar - condicionado entre outros) a fim de prever problemas futuros para que assim não haja qualquer divergências em relação ao uso dos mesmos. Também haverá perícias de 6 em 6 meses para uma vistoria em nossas estruturas e

instalações a fim de tornar nossa empresa e clientes seguros. Ao terceirizar a instalação da cafeteria/ lanchonete buscaremos empresas que priorizem higiene e qualidade.

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	<p style="text-align: center;">FORÇAS</p> <p style="text-align: center;">Incentivo ao networking Bom custo benefício Promove interação entre diferentes ramos de atividade Localização Estrutura física bem planejada Um bom atendimento Diversidade de serviços Ambiente agradável</p>	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p style="text-align: center;">Visibilidade Ambiente agradável Idéia inovadora Custo baixo Baixa concorrência Franquias Sociedades</p>
PONTOS FRACOS	<p style="text-align: center;">FRAQUEZAS</p> <p style="text-align: center;">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 style="text-align: center;">AMEAÇAS</p> <p style="text-align: center;">Concorrentes Escritórios pessoais Gastos não previstos Desconhecimento do mercado Aumento da inflação Instabilidade legal Reputação Inadimplência</p>

Ações:

Deixar as Forças expostas, aproveitar cada vez mais as Oportunidades. Estudar as Fraquezas, buscar soluções e estar a frente e bem atento à possíveis Ameaças.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

Elaboramos o plano de negócios da empresa Let's Go Action, para visualizar melhor todas as possibilidades existentes, antes de investir nossos recursos próprios e de terceiros. Foram realizadas diversas análises de mercados e financeiras. Todas as análises financeiras foram baseadas nos impostos e encargos, que estão devidamente relacionados ao nosso coworking.

Com o crescimento do mercado no setor empreendedor vimos uma forte chance desse projeto se destacar visto que, no Brasil não há tantos coworkings voltados a tecnologia, ao empreendedorismo e ao fortalecimento da rede de networking.

Após realizar este plano de negócios concluímos que é viável, de acordo a todo o estudo feito que envolve o regime de tributação, análises de mercados, tipo de sociedade e os demais feitos neste plano. Observamos que em outro regime não iria compensar, assim como a localização, visto que há fortes chances de dar certo nesta região, seguindo o plano desenvolvido iremos obter lucro , o que compensaria todo nosso investimento.

Referências :

<https://aberturasimples.com.br/abrir-um-coworking/>

<https://aberturasimples.com.br/alvara-de-funcionamento/>

<https://aberturasimples.com.br/como-abrir-empresa-ltda/>

<https://aberturasimples.com.br/o-que-e-inscricao-estadual/>

https://www.cvs.saúde.sp.gov.br/vigilancias_det.asp?mn_codmun=49102