

## Plano de negócio para uma microempresa desafios pós-pandemia

### Business plan for a microenterprise post-pandemic challenges

DOI:10.34117/bjdv8n3-368

Recebimento dos originais: 27/01/2022

Aceitação para publicação: 25/02/2022

#### **Nuno Miguel de Matos Torre**

MBA em Gestão de Pessoas

Instituição: UBM-RJ

Endereço: Rua Ver. Pinho de Carvalho, nº267 - Barra Mansa / RJ

E-mail: nuno\_torre@hotmail.com (autor)

#### **Mauricio Maynard Lago**

Mestre em Gestão e Estratégia em Negócios

Instituição: Cefet-RJ

Endereço: Av. Maracanã, 229, Maracanã – Rio de Janeiro/RJ

E-mail: mauriciomaynarddolago@gmail.com (orientador)

#### **Alexandre Jose Ramos Valentim**

Mestre em Gestão e Estratégia em Negócios

Instituição: UBM-RJ

Endereço: Rua Ver. Pinho de Carvalho, nº267 - Barra Mansa / RJ

E-mail: alexandrejrvalentim@gmail.com (orientador)

### **RESUMO**

A crise que afetou o Brasil em consequência da pandemia relacionada ao Covid-19, afetou todos os segmentos empresariais, atingindo muitos profissionais, resultando em alguns casos na perda de seus empregos. Este artigo tem como objetivo apresentar um plano de negócios elaborado para a abertura de uma microempresa voltada para o setor de prestação de serviços, como uma possível solução para a abertura de um negócio. O plano proposto consiste num projeto para abertura de uma microempresa voltada para a limpeza de piscinas, englobando a manutenção e qualidade da água proveniente de uma eficaz operação de limpeza, desinfecção e filtragem. Para a abertura deste negócio foi realizado um estudo do mercado local, com análise dos concorrentes, estratégias de marketing, levantamento dos possíveis fornecedores, elaborado uma previsão de cenários e uma análise da matriz SWOT. Finalmente é verificada a viabilidade econômica para a possibilidade de abertura de uma microempresa para este setor de serviços na região estudada com um prazo de retorno de investimento em 6 meses.

**Palavras-Chave:** pandemia, plano de negócios, microempresa.

### **ABSTRACT**

The crisis that affects Brazil resulting from the Covid-19 pandemic, has a great impact on all business segments, affecting many professionals who just lost their jobs. This article aims to develop a business plan for microbusiness opening, focused on the service sector, as a possible solution for a business opening. The quality of service sector plays a key role in the opening of any microbusiness, since is a segment that becomes increasingly competitive and has a wide reach in the national market. The proposed business plan aims

to provide a good maintenance and water quality through an effective cleaning, disinfection, and filtering operation of swimming pools. The pool's maintenance takes place on the clients' properties, and the microbusiness head office takes place in the owner's shed. For this business opening, a local market analysis was carried out, with analysis of competitors, marketing approach, survey of possible suppliers, preparation of a scenario forecast, and an analysis of SWOT matrix. Finally, the economic feasibility for this type of business was verified according to the region under study, with a payback period of 6 months.

**Keywords:** pandemic, business-plan, microbusiness.

## 1 INTRODUÇÃO

Este artigo é resultante do projeto final do curso de Pós-graduação em Gestão de Pessoas, que teve como propósito a realização de um estudo científico relacionado à importância da microempresa no momento atual e as estratégias para garantir a sua perenidade.

A escolha do tema advém das questões emergenciais decorrentes da pandemia que assolou o mundo e do fato de que no Brasil, três em cada 10 microempresas fecham as portas antes dos cinco anos.

No início do ano 2020, a pandemia coronavírus desafiou as empresas, em escala nacional e internacional, a repensarem seus negócios, incrementando uma economia alternativa, que ao contrário das economias tradicionais possibilitaria a redução dos riscos de contágio e as perdas ambientais, concentrando-se em aumentar o bem-estar da sociedade (ABUSELIDZE & SLOBODIANYK, 2021). A pandemia covid-19 atingiu o mundo, afetou uma enorme quantidade de atividades financeiras, tornando-as por vezes inviáveis de permanecerem no mercado (TOSIDA et al, 2020).

Dessa maneira, as empresas e microempresas precisaram resetar suas estratégias e adotar um pensamento inovador capaz de dar continuidade aos seus serviços, garantindo a qualidade dos seus produtos, evitando assim o encerramento dos seus negócios (ELKHALIL, 2020). Em muitos casos, foi necessário adaptar os negócios de acordo com as dificuldades encontradas para que as empresas e as microempresas pudessem sobreviver em um mercado cada vez mais competitivo e com restrições da pandemia (SCHINDLER, 2021).

Mesmo antes da pandemia, o crescimento no número de microempresas no mercado brasileiro já era uma realidade. Tal fato levou estudiosos da área de gestão a enfatizarem a importância da profissionalização da gestão como um elemento

fundamental para garantir a sustentabilidade e a perenidade do empreendimento (SANTOS et al, 2018). As microempresas possuem grande importância para o funcionamento e desenvolvimento da economia nacional, fato evidenciado pelo aumento da quantidade de micro e pequenas empresas em funcionamento nas últimas décadas, que impulsionam a geração de postos de trabalho, principalmente nos momentos de crise econômica (PESSOA; COSTA; MACCARDI, 2016).

As microempresas que possuem de 1 a 5 funcionários dependem de uma resiliência de receita 14% maior, já as empresas que possuem de 6 a 50 funcionários, usam a flexibilidade de trabalho para sobreviver, embora enfrentem um risco residual de fechamento com um percentual de 10% a 20% maior, devido aos custos envolvidos com o negócio (BARTLETT & MORSE, 2021).

Dentro de um conjunto de estratégias cabe avaliar e ponderar a interação entre os ambientes interno e externo, traçando objetivos de curto, médio e longo prazo. Nesse processo, o monitoramento sistemático se faz imprescindível para que as empresas se mantenham focadas no cumprimento da sua missão e no alcance dos seus objetivos pré-determinados no planejamento estratégico (RIBEIRO, 2016).

Este cenário estimulou o desenvolvimento de um plano de negócios voltado para a criação de uma microempresa de limpeza e manutenção de piscinas, com prestação de serviços a clientes – pessoa física e jurídica, com a adoção de técnicas de limpeza diferenciadas e garantia da qualidade da água para todos os dias do ano, uma vez que se pretende utilizar produtos químicos de qualidade.

A sede da microempresa será num galpão do proprietário. Entretanto houve necessidade de prever investimentos na sua reforma, assim como a aquisição de móveis e equipamentos, como a compra de um veículo para o deslocamento dos funcionários. Os produtos para a manutenção de piscinas consistem basicamente em produtos químicos, utensílios e materiais de limpeza.

Por fim, a previsão financeira considerou impostos e encargos.

## 2 METODOLOGIA

Nesta investigação foi utilizada a modalidade de pesquisa exploratória e bibliográfica realizada em livros e sites de internet, tendo como resultado final a elaboração de um plano de negócios composto por oito etapas.

O plano de negócios focou na manutenção de piscinas em uma cidade do interior do estado do Rio de Janeiro, e cidades em um raio de 20 km. Os clientes diretos e canais

de venda compreendem pessoas físicas e jurídicas, que possuem piscinas em casas próprias ou alugadas, condomínios, hotéis, pensões, SPAS e estabelecimentos similares.

As etapas constitutivas do plano de negócios são descritas a seguir. Na primeira etapa foram levantados dados para compor o Sumário Executivo. Nele constaram os dados da empresa, dos empreendedores, a missão, o setor de atividade, a forma jurídica, o enquadramento tributário, o capital social e as fontes de recursos. Na segunda etapa foram levantadas informações sobre a Análise de Mercado visando a obtenção de dados referentes ao estudo dos clientes, dos concorrentes e dos fornecedores. Na terceira etapa foram levantadas informações sobre produtos e serviços, preço, estratégias promocionais, estrutura de comercialização e localização do negócio, de modo construir o Plano de Marketing. Na quarta etapa foi estruturado o Plano Operacional contemplando o *layout*, a capacidade instalada, os processos operacionais e a necessidade de pessoal. Na quinta etapa foram levantados dados relacionados com a previsão dos investimentos fixos, estoque inicial, caixa mínimo investimentos pré-operacionais, investimento total, faturamento mensal, custo unitário, custos de comercialização, apuração do custo de MD e/ou MV, custos de mão-de-obra, custos com depreciação, custos fixos operacionais mensais, demonstrativo de resultados e indicadores de viabilidade, elementos necessários para a elaboração do Plano Financeiro. A sexta etapa consistiu no levantamento na Construção de Cenário e Ações Preventivas e Corretivas. Na sétima etapa foram definidos os parâmetros da Avaliação Estratégica na perspectiva da Análise da matriz de Forças, Oportunidade, Fraquezas e Ameaças - matriz SWOT, por fim, na oitava etapa a Avaliação do Plano.

O Plano de negócios foi desenvolvido com o auxílio de um software (SEBRAE, 2014).

### **3 RESULTADOS E DISCUSSÃO**

O plano de negócios elaborado apresentou resultados positivos, com lucratividade de 27,16%, e prazo de retorno do investimento em 06 (seis) meses, porém com a experiência a ser adquirida ao longo do tempo, a microempresa poderá ser ampliada podendo gerar uma maior lucratividade, conforme tabela 1 a seguir:

Tabela1: Sumário Executivo

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 253.376,57
Lucratividade	27,16 %
Rentabilidade	229,94 %
Prazo de retorno do investimento	06 meses

Fonte: O Autor

A elaboração do plano de negócios<sup>1</sup> proporcionou visibilidade necessária sobre o cenário econômico da região, a compreensão do mercado e a viabilidade de um novo negócio, aguçando o espírito empreendedor do proprietário.

#### 4 CONCLUSÃO

A utilização de um plano de negócios para dar apoio às tomadas de decisão em um novo negócio pós-pandemia, se faz essencial para ir além do simples gerenciamento, visando aproveitar o momento e as disrupções de modo a poder agregar valor ao negócio planejado.

Para acompanhar as mudanças aceleradas pela pandemia, aliadas ao número recorde de funcionários que perderam seus empregos, a capacitação dos empreendedores é urgente e estratégico para o país.

A economia global está mais exigente, o mundo está conectado mais do que nunca, e é preciso viabilizar as aspirações de crescimento das microempresas, por meio de ferramentas científicas que garantam a sua sustentabilidade e perenidade.

O plano de negócios é uma ferramenta de gestão potente que instrumentaliza os microempreendedores com uma ferramenta de gestão profissional capaz de amenizar os riscos financeiros, sociais e psicológicos e até mesmo evita-los, além de desenvolver ainda mais a visão do negócio, e instrumentalizá-los a se anteciparem aos eventos, assumindo a responsabilidade por iniciativas que geram impacto no negócio.

A relevância deste estudo está na reflexão sobre a necessidade de adoção de ferramentas gerenciais nas microempresas, visto que elas são fundamentais para o desenvolvimento do país, tanto economicamente como socialmente.

---

<sup>1</sup> Anexo Plano de Negócio

## REFERÊNCIAS

- Abuselidze, G., & Slobodanyk, A. (2021). **Pandemic crisis and its impact on small open economies: A case study of COVID-19** doi:10.1007/978-3-030-57450-5\_61
- Bartlett, R. P., & Morse, A. D. A. I. R. (2021). **Small business survival capabilities and fiscal programs: Evidence from oakland. Journal of Financial and Quantitative Analysis**, doi:10.1017/S0022109021000478
- Elkhalil, Y. A. (2020). **Innovation as part of the strategy for microbusinesses during covid-19. Paper presented at the Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management**, 59 1027-1036.
- Pessoa, L. C; Costa, G.; Maccardi, E. A.. **As micro e pequenas empresas, e o problema dos créditos ICMS**. 12. Ed. São Paulo: Revista Direito Fgv, 2015. ISSN 2317-6172. Disponível em: 20 Out. 2021.
- Ribeiro, P., R. **Planejamento Estratégico: Vantagens da utilização do planejamento estratégico em micro e pequenas empresas**. Universidade do Paraná. Curitiba 2015. Disponível em: <https://www.acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/54280/R%20-%20E%20%20PAULO%20RICARDO%20RIBEIRO.pdf?sequence=1&isAllowed=y> - Acesado em Agosto de 2021.
- Santos, P.; Lima, N; Carvalho, L. **Um estudo acerca da sobrevivência de micro e pequenas empresas (MPES)**. IX Simpósio de engenharia de produção da região Nordeste. Juazeiro, Baia 2018. <https://doity.com.br/media/doity/submissoes/artigo-a22d65bb67c7b2d9305a9c470baa0ec45b3f000f-arquivo.pdf> - Acessado em Julho de 2021.
- Schindler, F. (2021). Adapt [MicroBusiness]. **IEEE Microwave Magazine**, 22(9), 14-15. doi:10.1109/MMM.2021.3086376
- Sebrae – **Software plano de negócios 3.0** (Julho 2014) disponível em: <http://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Software/Software-Plano-de-Negocio-30> - Acessado em Julho de 2021.
- Tosida, E. T., Permana, A., Karlitasari, L., Ardiansyah, D., Andria, F., Bon, A. T. (2020). **Digital tourism education collaboration for strengthening micro business and post covid-19 sustainable education models**. Paper presented at the Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management, (August) 2-10

## ANEXO

### **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

O projeto consiste na formalização produtiva da empresa Manutenção de Piscinas N&D.

O objetivo do serviço de limpeza de piscinas é remover a sujeira e os detritos de forma eficaz e conveniente, tornando-se essencial efetuar operações de limpeza, desinfecção e filtragem. Assim sendo, ressalta-se a importância de uma empresa especializada.

O negócio consiste numa empresa individual administrada pela Sr. Nuno Miguel de Matos Torre, proprietário e com formação em Engenharia de Máquinas Marítimas pela Universidade Escola Superior Náutica Infante D. Henrique e com experiência na área industrial.

A manutenção das piscinas vai ocorrer na casa dos clientes, porém o armazém terá sede num galpão do proprietário. Será necessário para a abertura da empresa a aquisição de equipamentos e utensílios, investimentos na reforma do galpão e a compra de um veículo utilitário.

Os produtos para a manutenção de piscinas consistem basicamente em produtos químicos, utensílios e materiais de limpeza.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 253.376,57
Lucratividade	27,16 %
Rentabilidade	229,94 %
Prazo de retorno do investimento	6 meses

### 1.2 DADOS DOS EMPREENDEDORES

Nome:	Nuno Miguel de Matos Torre		
Endereço:	Rua P		
Cidade:	Volta Redonda	Estado:	Rio de Janeiro
Perfil:	Empreendedor e proprietário do negócio, formou-se em Engenharia de Máquinas Marítimas pela Escola Superior Náutica Infante D. Henrique. Tem experiência profissional consolidada na área de manutenção.		
Atribuições:	Será responsável pela gestão da empresa. Suas principais atribuições são: Compra de materiais (produtos químicos, utensílios, materiais de limpeza). Contratação de empregados. Comercialização e relacionamento com os clientes. Gestão e operação do caixa.		

### 1.3 MISSÃO DA EMPRESA

Garantir a nossos clientes o prazer de desfrutar de sua piscina, com a confiança

de que a mesma se encontra muito bem cuidada, com ótima qualidade da água e apta para banhos durante todos os dias do ano.

Se destaca como itens da missão da empresa:

- Confiança;
- Qualidade da água;
- Garantia;
- Prestígio;
- Satisfação dos clientes;
- Flexibilidade de contratos;
- Manutenção periódica.

#### 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

- 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	Nuno Miguel de Matos Torre	R\$ 53.040,21	100,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 53.040,21</b>	<b>100,00</b>

### 1.8 FONTE DE RECURSOS

Parte dos recursos para montar a empresa de manutenção de piscinas será proveniente do próprio empreendedor e o capital restante será obtido através de linha de financiamento junto de Crédito num banco da cidade.

## 2 ANÁLISE DE MERCADO

### 2.1 ESTUDO DOS CLIENTES

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

O consumo de manutenção de piscinas é feito principalmente por pessoas da classe A e B.

Os clientes diretos e canais de venda compreendem pessoas físicas e jurídicas como por exemplo: casas próprias ou alugadas, condomínios, hotéis, pensões, spas, e estabelecimentos similares.

Classe A - Qualidade e garantia dos serviços prestados, mais do que propriamente o preço.

Classe B - Obter um preço mais competitivo com abrangência do melhor custo-benefício.

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

Ambos estão em busca de proteger sua saúde com uma melhor qualidade da água e evitando desperdícios financeiros, como aquisição de equipamento por avaria e gastos de produtos sem eficácia para o tratamento da água. Ambos desejam obter comodidade nas tarefas de manutenção.

*Área de abrangência (onde estão os clientes?)*

Volta Redonda e cidades em um raio de 20 km.

## 2.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Piscinas Wallace & Jairo	Muito boa	Mais Caro	Dinheiro, cheque ou cartão	Parque Maira	Segunda a sexta	Venda de utinsfiose manutenção de piscinas - contrato anual	
Piscinas & Company	Mediana	Bem mais barato	Dinheiro, PIS	Aterrado	Segunda a sexta	Somente limpeza das piscinas	
IGUI	Ótima	Bem mais caro	Cheque, Dinheiro Cartão de crédito, PIS	Água Limpa	Todos os dias	Fabricação, Reparode Piscina e acessórios como bombas e filtros, manutenção.	
Manutenção de Piscinas N&D	Ótima	Médio	Dinheiro, PIS, Cartão de Crédito - contrato mensal, diária.	Jardim Amália	De Domingo a sexta	Manutenção de equipamentos, limpeza da piscina.	

### Conclusões

A empresa Manutenção de Piscinas N&D, se destaca pela qualidade/preço, atendimento aos domingos e possibilidade de serviço à diária, sem obrigatoriedade de contrato. Seu preço é compatível com o mercado, abrangendo grande parte da classe média, mas não deixando uma qualidade inferior às demais concorrentes. Além disso, adota técnicas de limpeza e garantia da qualidade da água mais duradouras uma vez que é detentora de produtos químicos de qualidade. Seu trabalho é reconhecido na região que valoriza a disponibilidade e qualidade de seus serviços.

### 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	Kit Genco Limpeza e Clarificante de Piscina	Obra e Lar	R\$196,95 o KIT	Cartão Crédito, PIX	6 dias úteis	Rio de Janeiro
2	Kit Limpeza de Piscina e teste Netuno para Cloro e PH	Obra e Lar	R\$227,52 o KIT	Cartão de crédito, PIX	6 dias úteis	Rio de Janeiro
3	Kit Mensal tratamento Limpeza Piscinas Completo Azulpods	Marol Piscinas e Lazer	R\$164,56	Cartão crédito, PIX	12 dias úteis	São Paulo
4	OXI Algicida	IGUI	R\$38,00 litro	Cartão crédito, PIX	Imediata	Volta Redonda
5	Oxi Decantador	IGUI	R\$16,80	Cartão de crédito, PIX	Imediata	Volta Redonda
6	Oxi Floculante	IGUI	R\$30,90	Cartão de Crédito, PIX	Imediata	Volta Redonda
7	Oxi Elevador de PH	IGUI	R\$22,10	Cartão de crédito, PIX	Imediata	Volta Redonda
8	Oxi - Sulfato de Alumínio	IGUI	R\$24,50	Cartão de crédito, PIX	Imediata	Volta Redonda
9	Cloro	COBRASI	R\$195,90	Cartão de crédito, PIX	12 dias úteis	São Paulo
10	Kit de limpeza de Piscina	COBASI	R\$327,60	Cartão de Crédito, PIX	12 dias úteis	São Paulo
11	Kit teste PH	Donatti	R\$27,59	Cartão de crédito, PIX	6 dias úteis	São Paulo

### 3 PLANO DE MARKETING

#### 3.1 PRODUTOS E SERVIÇOS

Limpeza de piscina através da remoção de sujeira e detritos de forma eficaz e convenientemente.

Nº	Produtos / Serviços
1	Limpeza Mensal - 1 vez na semana
2	Limpeza mensal - 2 vezes na semana
3	Limpeza diária avulso
4	Contrato anual - 2 vezes na semana
5	Contrato anual - 1 vez na semana

#### 3.2 PREÇO

Preços dos serviços oferecidos:

Contrato Anual - R\$3600,00 (1x semana); R\$5400,00 (2 x semana)\*

Contrato Mensal - R\$350,00 (1x semana); R\$450,00 (2 x semana) \*

\*Acréscimo de valor por tamanho de piscina ao mês:

Piscina Pequena 2,5x5m - R\$45,00

Piscina Média 3x6m - R\$85,00

Piscina Grande 4x8m - R\$120,00

Piscina Grande GG 4,4x10m - R\$ 165,00

Piscina Grande XG 4,4x12m - R\$250,00

Avulso R\$150,00 (Dia)\*

\*Acréscimo de valor por tamanho de piscina:

Piscina Pequena 2,5x5m - R\$25,00

Piscina Média 3x6m - R\$35,00

Piscina Grande 4x8m - R\$ 50,00

Piscina Grande GG 4,4x10m - R\$ 60,00

Piscina Grande XG 4,4x12m - R\$70,00

#### 3.3 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Para promover a empresa serão utilizadas as seguintes estratégias de comunicação, promoção, patrocínio e mídias: Distribuição de folhetos.

- Cartões de visitas.
- Participação em feiras e eventos.
- Página na internet.

### 3.4 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

- Visitas pessoais aos principais clientes (pessoas físicas e jurídicas).
- Atendimento pessoal aos clientes na sede da empresa.
- Canais com aquisição de serviços por meio de site pessoal na internet, telefone e venda direta.

### 3.5 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Endereço:	Rua P - Número 288 Morada da Colina
Bairro:	Jardim Amália
Cidade:	Volta Redonda
Estado:	Rio de Janeiro
Fone 1:	(24) 8156-9295
Fone 1:	(24) 3344-6073
Fax:	( ) -

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

A sede da empresa fica localizada próximo ao centro da cidade, com boa acessibilidade às principais vias de trânsito.

- Plano operacional

### 3.6 LEIAUTE



### 3.7 CAPACIDADE INSTALADA

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

Mão de obra:

1x semana Anual - 20 clientes

2x semana Anual - 10 clientes

2x semana Mensal - 10 clientes

1x semana Mensal - 15 clientes

Diária avulso - 5 clientes

Empresa com capacidade máxima de limpeza de até 80 piscinas por semana - 1 funcionário e Proprietário Na fase inicial, projetou-se apenas 60 piscinas por semana.

Qual será o volume de produção (ou serviços) e comercialização iniciais? Mão de obra:

1x semana Anual - 12 clientes

2x semana Anual - 8 clientes

2x semana Mensal - 5 clientes

1x semana Mensal - 10 clientes

Diária avulso - 5 Semanas

Empresa com capacidade máxima de limpeza de até 40 piscinas por semana - 1 funcionário e Proprietário

### 3.8 PROCESSOS OPERACIONAIS

Serviços ao cliente:

O processo envolve a limpeza da piscina e garantia da qualidade da água.

Gestão da empresa:

Compras -

As compras serão feitas pelo proprietário. Com os fornecedores tradicionais, as encomendas podem ser feitas por telefone, internet ou e-mail. A aquisição de alguns materiais será feita pessoalmente, pois a entrega é imediata.

Controle de qualidade -

Realizado pelo proprietário mensalmente em cada cliente.

Análise do software contendo o histórico de manutenção pelo proprietário de modo a poder verificar a existência de alguma anomalia.

Controles financeiros -

Os controles de contas a pagar, contas a receber, estoques e o movimento e fluxo de caixa serão feitos pelo empreendedor por meio de um software específico.

Outros -

- (1) Seleção de clientes - tipo de contrato, proximidade da empresa, piscinas de maior capacidade; até completar acarteira de no máximo - 80 clientes.
- (2) Estocagem adequada de produtos químicos;
- (3) Reporte das ocorrências no software específico da empresa.

### 3.9 NECESSIDADE DE PESSOAL

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Auxiliar	Higiene, organização e atenção focada. Curso de Piscineiro. Carteira de Habilitação.

## 4 PLANO FINANCEIRO

### 4.1 INVESTIMENTOS FIXOS

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Escritório e Pequeno Armazém	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>SUB-TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 0,00</b>

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	KIt Limpeza de Piscina	3	R\$ 327,60	R\$ 982,80
<b>SUB-TOTAL (B)</b>				<b>R\$ 982,80</b>

C – Equipamentos

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

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Estante	6	R\$ 300,00	R\$ 1.800,00
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$ 1.800,00</b>

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Veículo	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
<b>SUB-TOTAL (E)</b>				<b>R\$ 20.000,00</b>

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	1 computador e 1 impressora	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
<b>SUB-TOTAL (F)</b>				<b>R\$ 3.000,00</b>

**TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS**

<b>TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):</b>	<b>R\$ 25.782,80</b>
---	----------------------

**4.2 ESTOQUE INICIAL**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Cloro	10	R\$ 195,90	R\$ 1.959,00
2	Sulfato de Alumínio	20	R\$ 24,50	R\$ 490,00
3	Elevador de PH	20	R\$ 22,10	R\$ 442,00
4	Floculante	20	R\$ 30,90	R\$ 618,00
5	Decantador	15	R\$ 16,80	R\$ 252,00
6	Algicida	15	R\$ 38,00	R\$ 570,00
7	Kit de teste de PH	20	R\$ 27,59	R\$ 551,80
<b>TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 4.882,80</b>

**4.3 CAIXA MÍNIMO**

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

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Á vista	20,00	0	0,00
Á prazo	80,00	30	24,00
<b>Prazo médio total</b>			<b>24</b>

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Á Vista - Cloro	45,00	0	0,00
Á prazo - Floculante, Decantador, Algicida	30,00	15	4,50
Á prazo - Sulfato de alumínio, Elevador de PH	25,00	90	22,50
<b>Prazo médio total</b>			<b>27</b>

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	24
2. Estoques – necessidade média de estoques	15
Subtotal Recursos fora do caixa	39
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	27
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	27
<b>Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias</b>	<b>12</b>

## Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 11.126,52
2. Custo variável mensal	R\$ 6.060,00
3. Custo total da empresa	R\$ 17.186,52
4. Custo total diário	R\$ 572,88
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	12
<b>Total de B – Caixa Mínimo</b>	<b>R\$ 6.874,61</b>

## Capital de giro (Resumo)

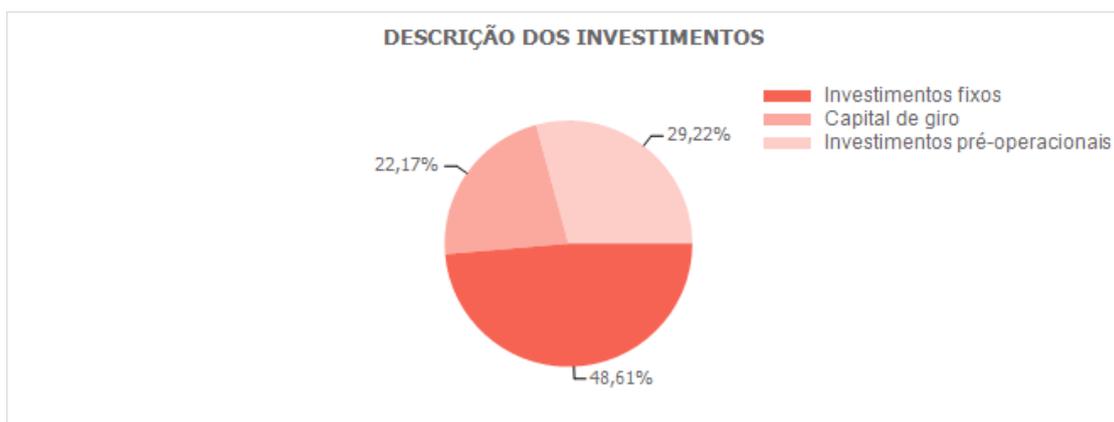
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 4.882,80
B – Caixa Mínimo	R\$ 6.874,61
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	<b>R\$ 11.757,41</b>

## 4.4 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

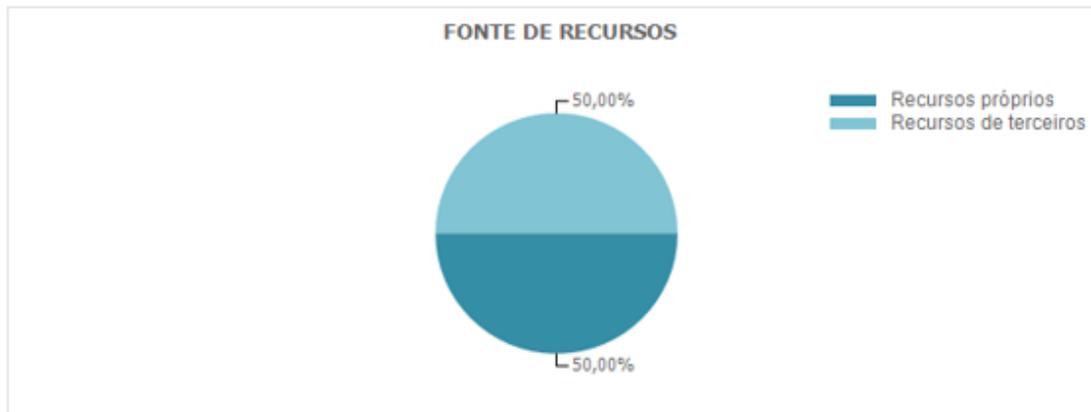
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 3.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 9.000,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 1.500,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 2.000,00
Outras despesas	R\$ 0,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 15.500,00</b>

## 4.5 INVESTIMENTO TOTAL

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 25.782,80	48,61
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 11.757,41	22,17
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 15.500,00	29,22
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 53.040,21</b>	<b>100,00</b>



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 26.520,10	50,00
Recursos de terceiros	R\$ 26.520,10	50,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 53.040,21</b>	<b>100,00</b>



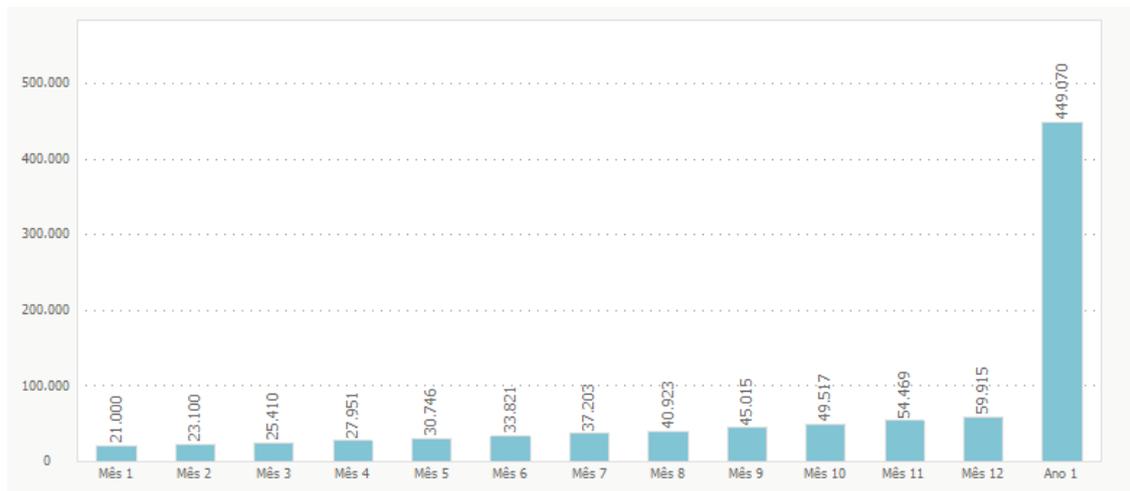
#### 4.6 FATURAMENTO MENSAL

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário(em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Limpeza Mensal - 1 vez na semana	15	R\$ 350,00	R\$ 5.250,00
2	Limpeza mensal - 2 vezes na semana	10	R\$ 450,00	R\$ 4.500,00
3	Limpeza diária avulso	5	R\$ 150,00	R\$ 750,00
4	Contrato anual - 2 vezes na semana	10	R\$ 450,00	R\$ 4.500,00
5	Contrato anual - 1 vez na semana	20	R\$ 300,00	R\$ 6.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 21.000,00</b>

#### Projeção das Receitas:

- Sem expectativa de crescimento
- Crescimento a uma taxa constante:
  - 10,00 % ao mês para os 12 primeiros meses
  - 6,00 % ao ano a partir do 2º ano
- Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 21.000,00
Mês 2	R\$ 23.100,00
Mês 3	R\$ 25.410,00
Mês 4	R\$ 27.951,00
Mês 5	R\$ 30.746,10
Mês 6	R\$ 33.820,71
Mês 7	R\$ 37.202,78
Mês 8	R\$ 40.923,06
Mês 9	R\$ 45.015,37
Mês 10	R\$ 49.516,90
Mês 11	R\$ 54.468,59
Mês 12	R\$ 59.915,45
Ano 1	R\$ 449.069,96



#### 4.7 CUSTO UNITÁRIO

Produto: Limpeza Mensal - 1 vez na semana

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Gasolina+Carro	1	R\$ 87,00	R\$ 87,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 87,00</b>

Produto: Limpeza mensal - 2 vezes na semana

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Gasolina+Carro	1	R\$ 87,00	R\$ 87,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 87,00</b>

Produto: Limpeza diária avulso

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Gasolina+Carro	1	R\$ 43,00	R\$ 43,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 43,00</b>

Produto: Contrato anual - 2 vezes na semana

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Gasolina + Carro	1	R\$ 130,00	R\$ 130,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 130,00</b>

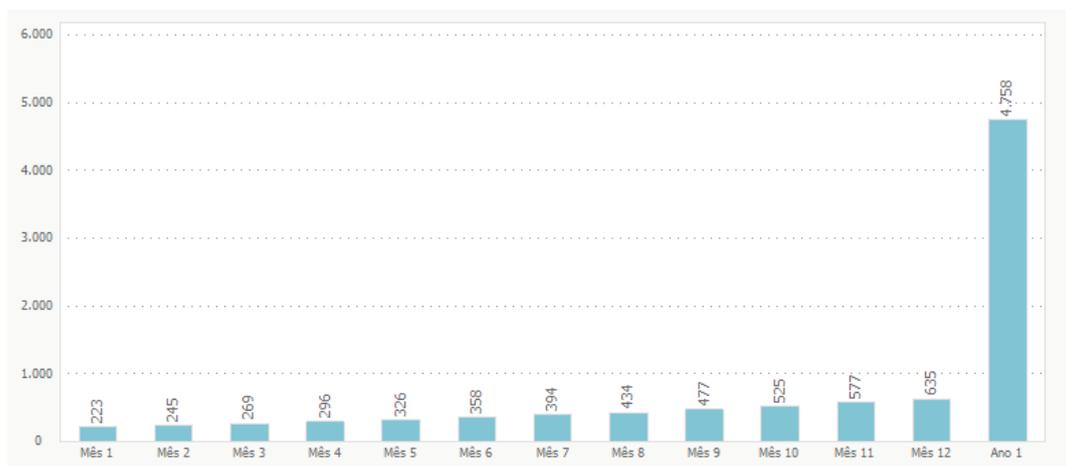
Produto: Contrato anual - 1 vez na semana

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Gasolina + carro	1	R\$ 108,00	R\$ 108,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 108,00</b>

#### 4.8 CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	0,00	R\$ 21.000,00	R\$ 0,00
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 21.000,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 21.000,00	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	1,00	R\$ 21.000,00	R\$ 210,00
<b>Total Impostos</b>			<b>R\$ 0,00</b>
<b>Total Gastos com Vendas</b>			<b>R\$ 210,00</b>
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>			<b>R\$ 210,00</b>

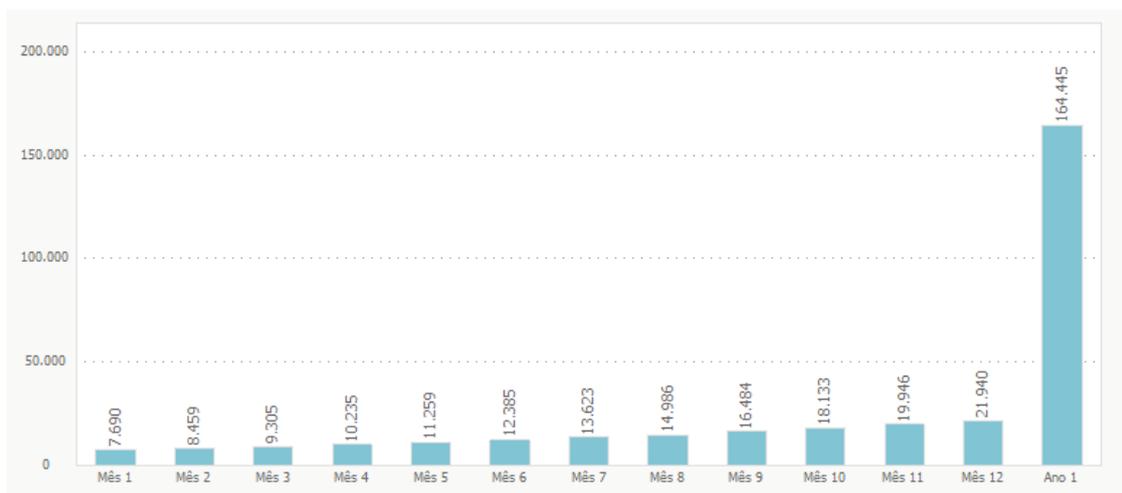
Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 222,50
Mês 2	R\$ 244,75
Mês 3	R\$ 269,23
Mês 4	R\$ 296,15
Mês 5	R\$ 325,76
Mês 6	R\$ 358,34
Mês 7	R\$ 394,17
Mês 8	R\$ 433,59
Mês 9	R\$ 476,95
Mês 10	R\$ 524,64
Mês 11	R\$ 577,11
Mês 12	R\$ 634,82
Ano 1	R\$ 4.758,00



#### 4.9 APURAÇÃO DO CUSTO DE MD E/OU MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Limpeza Mensal - 1 vez na semana	15	R\$ 87,00	R\$ 1.305,00
2	Limpeza mensal - 2 vezes na semana	10	R\$ 87,00	R\$ 870,00
3	Limpeza diária avulso	5	R\$ 43,00	R\$ 215,00
4	Contrato anual - 2 vezes na semana	10	R\$ 130,00	R\$ 1.300,00
5	Contrato anual - 1 vez na semana	20	R\$ 108,00	R\$ 2.160,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 5.850,00</b>

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 7.690,00
Mês 2	R\$ 8.459,00
Mês 3	R\$ 9.304,90
Mês 4	R\$ 10.235,39
Mês 5	R\$ 11.258,93
Mês 6	R\$ 12.384,82
Mês 7	R\$ 13.623,30
Mês 8	R\$ 14.985,63
Mês 9	R\$ 16.484,20
Mês 10	R\$ 18.132,62
Mês 11	R\$ 19.945,88
Mês 12	R\$ 21.940,47
Ano 1	R\$ 164.445,14



#### 4.10 CUSTOS DE MÃO-DE-OBRA

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Auxiliar	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	80,00	R\$ 2.000,00	R\$ 4.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2.500,00</b>		<b>R\$ 2.000,00</b>	<b>R\$ 4.500,00</b>

#### 4.11 CUSTOS COM DEPRECIACÃO

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 0,00	25	R\$ 0,00	R\$ 0,00
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 982,80	10	R\$ 98,28	R\$ 8,19
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 1.800,00	10	R\$ 180,00	R\$ 15,00
VEÍCULOS	R\$ 20.000,00	5	R\$ 4.000,00	R\$ 333,33
COMPUTADORES	R\$ 3.000,00	5	R\$ 600,00	R\$ 50,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 4.878,28</b>	<b>R\$ 406,52</b>

## 4.12 CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 0,00
Telefone + internet	R\$ 0,00
Honorários do contador	R\$ 0,00
Pró-labore	R\$ 2.500,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 400,00
Salários + encargos	R\$ 4.500,00
Material de limpeza	R\$ 100,00
Material de escritório	R\$ 50,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 406,52
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 80,00
Outras taxas	R\$ 500,00
Energia Elétrica	R\$ 200,00
Telefone + internet	R\$ 200,00
Honorários Contador	R\$ 450,00
IPTU	R\$ 540,00
Aluguel	R\$ 1.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 11.126,52</b>

Projeção dos Custos:

Sem expectativa de crescimento

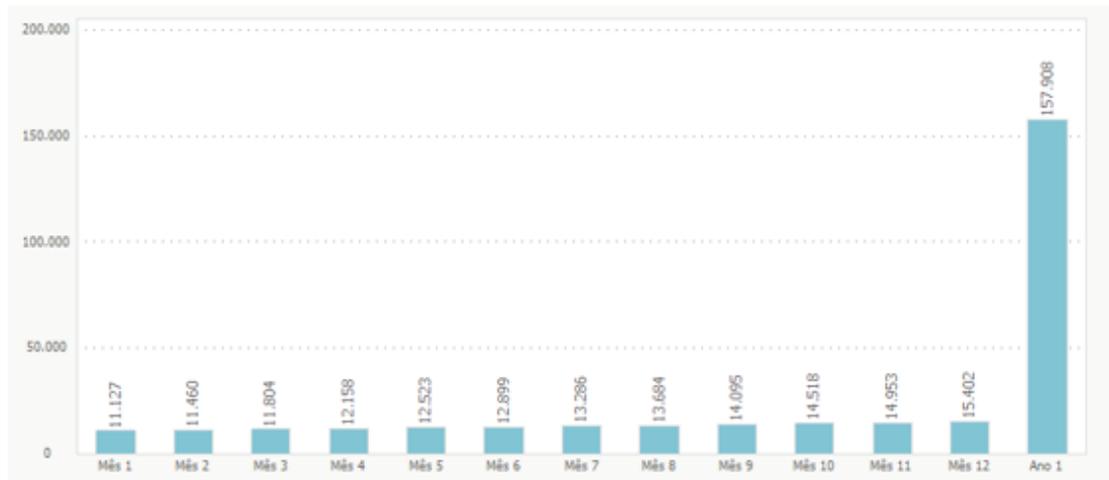
Crescimento a uma taxa constante:

3,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

1,50 % ao ano a partir do 2º ano

Entradas diferenciadas por período

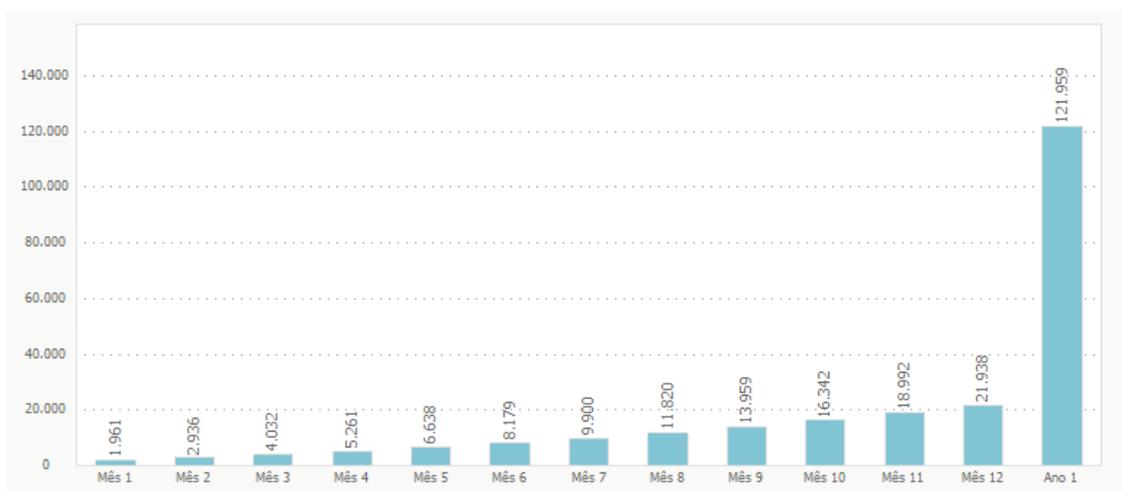
Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 11.126,52
Mês 2	R\$ 11.460,32
Mês 3	R\$ 11.804,13
Mês 4	R\$ 12.158,25
Mês 5	R\$ 12.523,00
Mês 6	R\$ 12.898,69
Mês 7	R\$ 13.285,65
Mês 8	R\$ 13.684,22
Mês 9	R\$ 14.094,74
Mês 10	R\$ 14.517,58
Mês 11	R\$ 14.953,11
Mês 12	R\$ 15.401,71
Ano 1	R\$ 157.907,90



#### 4.13 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 21.000,00	R\$ 252.000,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 5.850,00	R\$ 70.200,00	27,86
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 210,00	R\$ 2.520,00	1,00
Total de custos Variáveis	R\$ 6.060,00	R\$ 72.720,00	28,86
3. Margem de Contribuição	R\$ 14.940,00	R\$ 179.280,00	71,14
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 11.126,52	R\$ 133.518,24	52,98
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 3.813,48</b>	<b>R\$ 45.761,76</b>	<b>18,16</b>

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 3.813,48
Mês 2	R\$ 2.935,93
Mês 3	R\$ 4.031,75
Mês 4	R\$ 5.261,21
Mês 5	R\$ 6.638,41
Mês 6	R\$ 8.178,86
Mês 7	R\$ 9.899,66
Mês 8	R\$ 11.819,62
Mês 9	R\$ 13.959,48
Mês 10	R\$ 16.342,06
Mês 11	R\$ 18.992,49
Mês 12	R\$ 21.938,46
Ano 1	R\$ 123.811,41



#### 4.14 INDICADORES DE VIABILIDADE

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 253.376,57
Lucratividade	27,16 %
Rentabilidade	229,94 %
Prazo de retorno do investimento	6 meses

## 5 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

### 5.1 AÇÕES PREVENTIVAS E CORRETIVAS

Descrição	Receita (pessimista) 20,00 %		Receita (otimista) 10,00 %			
	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 21.000,00	100,00	R\$ 16.800,00	100,00	R\$ 23.100,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 5.850,00	27,86	R\$ 4.680,00	27,86	R\$ 6.435,00	27,86
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\$ 210,00	1,00	R\$ 168,00	1,00	R\$ 231,00	1,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 6.060,00	28,86	R\$ 4.848,00	28,86	R\$ 6.666,00	28,86
3. Margem de contribuição	R\$ 14.940,00	71,14	R\$ 11.952,00	71,14	R\$ 16.434,00	71,14
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 11.126,52	52,98	R\$ 11.126,52	66,23	R\$ 11.126,52	48,17
<b>Resultado Operacional</b>	<b>R\$ 3.813,48</b>	<b>18,16</b>	<b>R\$ 825,48</b>	<b>4,91</b>	<b>R\$ 5.307,48</b>	<b>22,98</b>

#### *Ações corretivas e preventivas:*

Exemplo de Ações Preventivas - Explorar as tendências de mercado, e ser capaz de elaborar mix de produtos e serviços que desperte a atenção dos clientes, apresentando sugestões inovadoras na forma de prestar o serviço de manutenção e limpeza de piscinas.

Exemplo de Ações Corretivas - Ter conhecimento específico sobre a manutenção da água de piscinas se torna fundamental para um piscineiro. Se algo não correr dentro do esperado, se torna necessário investir em treinamento de modo a não perder clientes.

## 6 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

### 6.1 ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<b>FORÇAS</b> Habilidades suficientes para identificar as melhores formas de manter a qualidade da água de piscinas; Pontualidade, responsabilidade e zelo na prestação de serviços; Experiência em 5S e gestão de resultados à vista.	<b>OPORTUNIDADES</b> Grande mercado consumidor próximo; Clima favorável para utilização de piscinas em média de 10 a 11 meses por ano; Expandir o negócio para manutenção de equipamentos como bombas emotores elétricos de piscinas.
<b>PONTOS FRACOS</b>	<b>FRAQUEZAS</b> Baixo conhecimento em carga tributária por parte do proprietário - necessidade de contratar um contabilista; Concentração das ações e decisões no proprietário.	<b>AMEAÇAS</b> Encontrar profissionais com carteira de habilitação e disponibilidade em trabalhar como piscineiro; Concorrentes que praticam preços abaixo do mercado; Aumento de preços dos produtos químicos; Elevada carga tributária - governo instável no país.

Ações:

Exemplo de Ações Preventivas - Estimular trabalho em equipe e ter alguém preparado para substituir o proprietário em caso de necessidade.

Exemplo de Ações Corretivas - Dar autonomia aos funcionários nas participações dos lucros, comissões de vendas, ou seja, quanto mais objetivos eles atingirem mais eles irão ganhar. Essa partilha da riqueza da empresa irá fomentar a fidelidade dos funcionários.

## 7 AVALIAÇÃO DO PLANO

### 7.1 ANÁLISE DO PLANO

O plano de negócios foi elaborado de modo a poder reforçar o estudo da viabilidade econômica, visando a estabilidade financeira e garantia de permanência no mercado da empresa Manutenção de Piscinas N&D. Tornou-se necessário efetuar uma consulta do maior número de informações possíveis com clientes, fornecedores e concorrência local, levando-se em consideração os equipamentos e recursos adequados para este tipo de negócio, garantindo a qualidade do serviço a clientes.

Os serviços a serem prestados a cada cliente se dá de forma personalizada, objetivando sempre a sua fidelidade com a empresa.

Relativamente às previsões financeiras, considerou-se os impostos e encargos a serem estipulados, assim como se projetou um cenário conservador para as receitas da empresa.

Constou-se que o projeto apresentou resultados positivos, porém com a experiência a ser adquirida ao longo do tempo, objetiva-se uma ampliação do negócio garantindo uma maior lucratividade e estabilidade financeira da empresa.