

Universidade de São Paulo
Escola de Artes, Ciências e Humanidades
ACH2008 - Empreendedores em Informática



NASH
TIRANDO SEUS NEGÓCIOS DO PAPEL

Plano de Negócios

Sócios-Fundadores:

Daniela Bertolli	6411628
Danilo Modesto	6412995
Murilo Honorio	6411927
Thamires Dias	6412491
Thiago Shirata	6412212

São Paulo, 30 de Novembro de 2011

ÍNDICE

Índice	2
1. Sumário Executivo	5
1.1. Resumo dos Principais pontos do Plano de Negócio	5
1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.	6
Sócio 1 – Daniela Oliveira Bertolli.....	6
Sócio 2 – Danilo Modesto de Sousa.....	6
Sócio 3 – Murilo Galvão Honório	6
Sócio 4 – Thamires Magalhães Dias.....	7
Sócio 5 – Thiago de Oliveira Shirata.....	7
1.3. Dados do Empreendimento.....	7
1.3.1. Dados do Empreendimento	7
1.3.2. Missão da empresa.....	7
1.3.3. Setores de atividade.....	8
1.3.4. Forma Jurídica.....	8
1.3.5. Enquadramento tributário.....	8
1.4. Capital Social	9
1.5. Fonte de recursos.....	9
2. Análise de Mercado	10
2.1. Estudo dos clientes	11
Público-alvo.....	11
Comportamento dos clientes	11
Área de abrangência	11
2.2. Estudo dos concorrentes	12
2.3. Estudo dos fornecedores	12
3. Plano de Marketing	13
3.1. Descrição dos principais produtos e serviços.....	13

3.2. Preço.....	13
3.3. Estratégias promocionais.....	13
3.4. Estrutura de comercialização.....	14
3.5. Localização do negócio.....	14
4. Plano Operacional	15
4.1. Layout ou arranjo físico	15
4.2. Capacidade de serviços	16
4.3. Processos operacionais	16
4.4. Necessidade de pessoal	17
5. Plano Financeiro	18
5.1. Capital de giro.....	18
5.2. Investimento total.....	18
5.3. Estimativa do faturamento mensal da empresa.....	18
6. Construção de Cenários	19
7. Avaliação Estratégica.....	20
7.1. Análise da matriz F.O.F.A.	20
8. Avaliação do plano de negócio	21
Anexo I - Financeiro.....	22
1.1. Estimativa dos investimentos fixos	22
A – Máquinas e equipamentos.....	22
B - Móveis e utensílios.....	22
C - Veículos	23
D - Resumo.....	23
1.2. Capital de giro.....	23
A – Estimativa do estoque inicial	23
B – Caixa Mínimo	23
C - Resumo	25

1.3. Investimentos pré-operacionais	25
1.4. Investimento total.....	25
1.5. Estimativa do faturamento mensal da empresa.....	26
1.6. Estimativa dos custos de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações	26
1.6.1 Produto Digitalização Básica (até 140 imagens)	26
1.6.2 Produto Digitalização Pequena (até 900 imagens).....	26
1.6.3 Produto Digitalização Média (até 3200 imagens).....	26
1.6.4 Produto Digitalização Grande (até 100000).....	26
1.7. Estimativa dos custos de comercialização.....	27
1.8. Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	28
1.9. Estimativa dos custos com mão-de-obra.....	28
1.10. Estimativa do custo com depreciação	28
1.11. Estimativa de custos fixos operacionais mensais	29
1.12. Demonstrativo de resultados	29
1.13. Indicadores de viabilidade.....	30
1.13.1. Ponto de equilíbrio.....	30
1.13.2. Lucratividade	30
1.13.3. Rentabilidade	30
1.13.4. Prazo de retorno do investimento.....	30

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1. RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO

O presente plano de negócios tem como objetivo descrever de maneira simplificada as principais características da empresa NASH Serviços de Digitalização.

Tendo em vista a crescente necessidade da gestão de informações vivida atualmente, verificou-se a dificuldade existente para com o armazenamento e acesso destas, tornando assim, muito mais complexo o processo de geração de conhecimento.

A partir destas dificuldades, foi possível perceber como a utilização de máquinas poderia facilitar o armazenamento e acesso a estes documentos e arquivos. A digitalização de documentos trata-se da conversão de um arquivo físico (papel, microfilme, etc.) para um arquivo digital, tendo em vista o dinamismo de acesso e disseminação da informação, bem como o pouco espaço exigido, segurança e inviolabilidade dos dados, preservação e durabilidade dos mesmos.

Os serviços a serem prestados pela empresa englobam o armazenamento e indexação. Cada novo projeto é personalizado de acordo com as necessidades dos clientes, estes podem escolher a forma de armazenamento que mais lhe agrade, podendo ser esta qualquer tipo de mídia digital, por exemplo, discos (CD ou DVD) ou memórias flash (pen-drives e hd externo).

<i>Indicadores de Viabilidade</i>	<i>Valor</i>
Lucratividade	36,87 %
Rentabilidade	50,28%
Prazo de retorno do investimento	2 meses
Ponto de Equilíbrio (PE)	R\$ 12.747,95

1.2. DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES.

SÓCIO 1 – DANIELA OLIVEIRA BERTOLLI

Endereço: Rua Baquiá, 758, São Paulo, SP.

Telefone: (11) 7978-6463

Perfil (breve currículo): Profissional graduada em Sistemas de Informação pela Universidade de São Paulo atua como Gerente de Projetos há dois anos numa multinacional do ramo de bens de consumo. Possui experiência com gestão e indexação de informação e informalmente com digitalização de documentos.

Atribuições do sócio 1 (papel a ser desempenhado na sociedade): Será responsável pela gestão das informações, mantendo organizados os arquivos armazenados.

SÓCIO 2 – DANILO MODESTO DE SOUSA

Endereço: Rua Araguaí Vieira Ribeiro, 218, São Paulo, SP.

Telefone: 11 – 74956196

Perfil (breve currículo): Profissional com dois anos de experiência na área de TI (Tecnologia da Informação) atuando como programador e analista de sistemas. Possui experiência com digitalização para fins pessoais.

Atribuições do sócio 2 (papel a ser desempenhado na sociedade): Será responsável por toda a parte financeiro-administrativa do negócio, verificando despesas, entrada e saída de mercadorias, lucros e dividendos.

SÓCIO 3 – MURILO GALVÃO HONÓRIO

Endereço: Rua Vasco Cinquini, 70, apto. 1C 31, São Paulo, SP.

Telefone: 11-9966-1800

Perfil (breve currículo): Formação superior em Sistemas de Informação pela Universidade de São Paulo. Militar das Forças Armadas por nove anos. Possui persistência, determinação, organização e capacidade de negociação. Possui curso de garantia de qualidade pela Força Aérea Brasileira.

Atribuições do sócio 3 (papel a ser desempenhado na sociedade): Irá gerenciar os contratos com fornecedores e prestadores de serviço. Supervisionar os processos organizacionais. Implantar garantia de qualidade na empresa.

SÓCIO 4 – THAMIRES MAGALHÃES DIAS

Endereço: Rua Independência, 680, Santo André, SP.

Telefone: 11 7979-3176

Perfil (breve currículo): Profissional graduada em Sistemas de Informação pela Universidade de São Paulo. Possui um ano de experiência com desenvolvimento de sistemas web. Trabalha atualmente como analista de sistemas no setor de tecnologia de um banco de investimentos. Experiência com digitalização de documentos domésticos e manutenção e compartilhamento de arquivos digitais.

Atribuições do sócio 4 (papel a ser desempenhado na sociedade): Será responsável pela negociação com os clientes, elaboração de contratos e verificação de normas vigentes.

SÓCIO 5 – THIAGO DE OLIVEIRA SHIRATA

Endereço: Rua Sebastião Iório, 87, São Paulo, SP.

Telefone: (11) 3975-4129

Perfil (breve currículo): Graduado em Sistemas de Informação. Possui experiência em eletrônica e desenvolvimento de softwares. Experiência com digitalização de documentos domésticos.

Atribuições do sócio 5 (papel a ser desempenhado na sociedade): Responsável por todas as ações de marketing da empresa, verificando as práticas de publicidade e propagandas utilizadas no ramo de digitalizações.

1.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

1.3.1. DADOS DO EMPREENDIMENTO

- **Nome da Empresa:** NASH - Serviços de Digitalização

1.3.2. MISSÃO DA EMPRESA

Gerenciar de forma estratégica as informações e dados disponíveis nas instituições e empresas, oferecendo aos nossos clientes um serviço confiável e seguro, eliminando a necessidade de grandes espaços para armazenamento de arquivos volumosos e deterioráveis, tornando o ambiente da instituição mais eficiente e organizado.

1.3.3. SETORES DE ATIVIDADE

- Digitalização de documentos
- Indexação de documentos

1.3.4. FORMA JURÍDICA

- Sociedade Limitada

1.3.5. ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Optante pelo regime SIMPLES Nacional – Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006.

Nesse tipo de regime é possível recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- INSS (contribuição para a seguridade social).

Conforme o Anexo I da referida Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, vão de 4% até 11,61%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio.

1.3.5.1. Âmbito federal

- REGIME SIMPLES

1.3.5.2. Âmbito estadual

- ICMS - Regime Simplificado

1.3.5.3. Âmbito municipal

- ISS – Imposto sobre Serviços

1.4. CAPITAL SOCIAL

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	Daniela Oliveira Bertolli	6.800	20
Sócio 2	Danilo Modesto de Sousa	6.800	20
Sócio 3	Murilo Galvão Honorio	6.800	20
Sócio 4	Thamires Magalhães Dias	6.800	20
Sócio 5	Thiago de Oliveira Shirata	6.800	20
TOTAL		34.000	100

1.5. FONTE DE RECURSOS

Para abertura da empresa estima-se um capital inicial de R\$18.000 reais, para compra de equipamentos. Além destes R\$18.000 estima-se a necessidade de um capital de giro de R\$16.000, totalizando assim um investimento inicial de R\$34.000, que será obtido através de reservas pessoais dos sócios envolvidos.

2. ANÁLISE DE MERCADO

Segundo dados da AIIM (Associação Internacional para Gerenciamento de Informações e Imagens), 95% das informações que trafegam no mundo estão em papel.

Percentual que além de sinalizar negativamente para o uso irracional da matéria-prima, também reflete na gestão corporativa brasileira no que se refere a seus processos de organização de informações – procedimentos de consulta e armazenagem deste conteúdo. Como alternativa eficaz para o problema, empresas brasileiras estão investindo cada vez mais no uso de tecnologias para digitalização de documentos, seja com infraestrutura própria, ou por meio de *Outsourcing*. Nessa perspectiva, a digitalização de documentos vem crescendo a cada dia no mercado brasileiro, apesar de ser uma tecnologia relativamente nova, ela tem apresentado grande evolução dos últimos tempos. Os custos para armazenar de forma segura, gerenciar, recuperar, acessar e preservar essa documentação são enormes. Estima-se que um executivo gasta em média quatro semanas por ano procurando um documento. Por outro lado, as tecnologias que permitem digitalizar, armazenar e gerenciar documentos diversos evoluíram e tornaram-se mais acessíveis nos últimos anos (um CD-R mede 120mm de diâmetro e pode armazenar até 650 MB de informação, isso corresponde a 13 mil páginas de documentos. Já um arquivo físico de quatro gavetas, com 2.500 folhas de papel por gaveta, comporta, em média 10 mil documentos). De acordo com a 13ª Pesquisa Nacional realizada pelo CENADEM (Centro Nacional de Desenvolvimento do Gerenciamento da Informação), 16,6% das empresas pretendem ter sistemas de GED (Gestão Eletrônica de Documentos); 22,1% têm sistemas em uso; 27,5% estão pensando sobre o assunto; 10,3% têm projeto-piloto; 19,6% têm múltiplos sistemas em uso e 3,4% têm sistema terceirizado. Esses números revelam que, no total, 55,4% de alguma forma preocupam-se ou têm sistemas em uso.

O mercado de digitalização de documentos ainda é relativamente novo e em ascensão. Ainda existem poucas empresas dentro desse segmento de mercado, mas com base nas pesquisas realizadas e as necessidades do mercado, a tendência é que haja o aumento de empresas com interesse em prestar serviços de digitalização de documentos nos próximos anos.

2.1. ESTUDO DOS CLIENTES

PÚBLICO-ALVO

O público-alvo deste empreendimento são empresas de pequeno, médio e grande porte, sem limitações quanto ao ramo de atuação. São empresas que possuem grande volume de documentos armazenados e tem interesse em ocupar menos espaço com o armazenamento de arquivos e/ou otimizar o acesso às informações.

Nossos potenciais clientes visam acompanhar o desenvolvimento tecnológico e manter-se atualizados, tornando seus processos mais eficientes e aproveitando o melhor que a tecnologia pode lhes oferecer. Ao buscar uma empresa para realizar esse serviço, consideram principalmente os seguintes fatores:

- Qualidade;
- Segurança;
- Rastreabilidade (ou seja, a organização e acessibilidade dos arquivos digitais);
- Tempo necessário para realizar a digitalização;
- Preço;
- Requisitos legais (ou seja, os documentos digitais possuem a mesma validade dos documentos impressos).

COMPORTAMENTO DOS CLIENTES

O maior interesse dos clientes é em reduzir o espaço físico de armazenamento de documentos, além de aperfeiçoar o acesso às informações através de uma catalogação digital.

Seu padrão de compra seria, no cenário mais básico, contratar o serviço para fazer a digitalização dos documentos da empresa (lote grande), e posteriormente a manutenção periódica de sua base de dados digitalizando novos lotes de documentos que possam surgir com o tempo (lotes pequenos).

ÁREA DE ABRANGÊNCIA

Inicialmente pretende-se atender a clientes apenas da grande São Paulo, podendo o serviço ser feito na própria empresa cliente ou na sede da empresa NASH, de acordo com as necessidades e escolhas dos clientes.

2.2. ESTUDO DOS CONCORRENTES

<i>Empresa</i>	<i>Localização</i>	<i>Diferencial</i>	<i>Deficiência</i>
Boomerang File	Alphaville	Armazenamento on-line e cobra por aquilo que é usado	Exigência de assinatura, não trabalha por projeto
Acesso Digital	Vila Olímpia	Certificado Digital e Agilidade na implantação do processo	Cobrança mensal do cliente, não trabalha por lote

Comparando a NASH Serviços de Digitalização com as empresas concorrentes, podemos perceber que ela se diferencia pelo tipo de trabalho, em que os documentos digitais ficarão em posse do cliente e não nos servidores da empresa e também no tipo de cobrança que será realizada por trabalho e não como uma assinatura mensal.

2.3. ESTUDO DOS FORNECEDORES

Ordem	Descrição dos itens a serem adquiridos	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização
1	HD externo 500Gb	Carrefour	R\$189,00	Á prazo	3 dias úteis	São Paulo - SP
2	Pen Drive 8Gb	Extra	R\$39,90	Á prazo	7 dias úteis	São Paulo - SP
3	Pen Drive 16Gb	Carrefour	R\$49,90	Á prazo	3 dias úteis	São Paulo - SP
4	Dvd gravável 4.7gb 50 un.	Kalunga	R\$32,90	Á prazo	3 dias úteis	São Paulo - SP
5	CD-r gravável 700mb 100 un.	Kalunga	R\$49,90	Á prazo	3 dias úteis	São Paulo - SP

3. PLANO DE MARKETING

3.1. DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

O nosso principal serviço é o processo de digitalização de documentos, que em resumo transforma papéis em arquivos digitais. A prática consiste na conversão de documentos em papel físico, foto, microfilme, microficha, jaqueta ou cartão janela para uma imagem digital por meio de scanner. Depois de digitalizados, os documentos são armazenados em meio magnético, digital ou óptico e gerenciados eletronicamente – processo conhecido como ECM (*Enterprise Content Management*).

3.2. PREÇO

Por se tratar de um serviço customizado, não há um preço fixo estabelecido. São verificadas todas as necessidades do nosso cliente a cada novo projeto e assim é definido um pacote de serviços, cujo valor é calculado de acordo com algumas variáveis como:

- Quantidade de papel a ser digitalizada;
- Localização do trabalho.

A customização do serviço permite que o cliente satisfaça suas necessidades por um preço ajustado aos seus padrões (pequena, média ou grande empresa), provendo assim uma boa relação de custo-benefício para o cliente, além de ser um diferencial, uma vez que o cliente não precisa pagar por serviços que não utilizará e pode ter descontos na obtenção de serviços posteriores além dos já adquiridos.

3.3. ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Muitas empresas possuem problemas no gerenciamento, armazenagem e acesso aos documentos, contudo, não estão familiarizadas com os serviços existentes para a solução desses problemas. Outras empresas acreditam que os serviços de digitalização são caros e demorados demais para serem implementados. Por isso, a divulgação da empresa deve centrar-se na solução desses problemas informando e, se possível, demonstrando para o possível cliente a rapidez, eficiência e economias geradas pela utilização dos serviços. As estratégias de divulgação mais adequadas para as empresas de digitalização de documentos são:

- Participação em feiras e eventos conhecidos no setor;
- Ações de relações públicas: organização de eventos (palestras, pequenas reuniões) com possíveis clientes para apresentação dos serviços;
- Promoção da empresa e seus serviços: através de materiais gráficos (brochuras, folhetos, etc) e principalmente digitais (CD'S, DVD'S, etc), que devem ser de boa qualidade com boa apresentação;
- Venda pessoal: agendamento de reuniões com possíveis clientes para apresentação da empresa, seus serviços e entrega do material promocional pessoalmente;
- Marketing direto: envio do material promocional via correio para possíveis clientes.

3.4. ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

A prestação de serviço de digitalização de documentos é específica e direcionada para cada cliente em particular. Desta forma, as informações digitalizadas serão disponibilizadas apenas para o cliente com a possibilidade de utilização de diversos meios (CD's DVD's, etc).

3.5. LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Endereço: Rua Dom José de Barros, 50.

Bairro: República

Cidade: São Paulo

Estado: SP

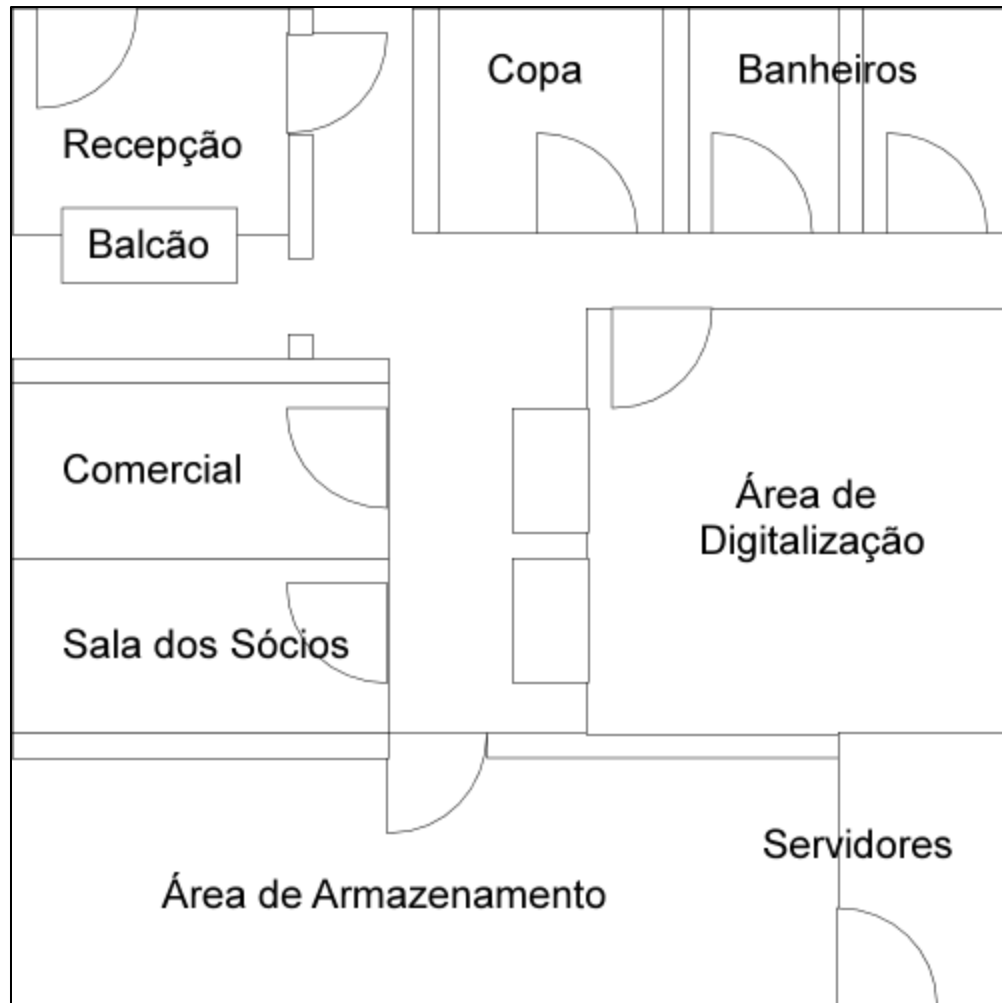
CEP: 01038-000

Telefone: 11 2222-3333

Assumimos que a facilidade de acesso da clientela é fundamental para o sucesso do negócio. Assim, ao alugarmos um uma sala de 100 m² no centro de São Paulo, nós teremos como vantagem a proximidade de um grande número de potenciais clientes, tais como escritórios de advocacia, contabilidade, associações de classe, bancos, administradoras de cartões, call-centers, entre outros. Além disso, facilidade para atendimento a clientes de qualquer outra região da cidade. Isso permitirá estabelecer parcerias e convênios com tais clientes agregando rapidez e baixo custo com transporte.

4. PLANO OPERACIONAL

4.1. LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO



Sala de 100 m² no centro da cidade, cinco sócios e quatro colaboradores, com bom espaço para futura expansão. Será alocado o mobiliário especificado no Anexo, tabela 1.1 B.

4.2. CAPACIDADE DE SERVIÇOS

Importante ressaltar que a demanda pode sofrer pequeno declínio nos meses de Janeiro e Julho (usualmente períodos de férias).

- Capacidade máxima de atendimento e comercialização: cerca de 400 clientes, com 400.000 documentos mensais ao todo.
- Volume de produção: 400.000 documentos mensais.
- Volume de comercialização: $400.000 \times R\$ 0,15 = R\$ 60.000,00$

4.3. PROCESSOS OPERACIONAIS

O processo de digitalização engloba transformar informações originalmente criadas em papel, microfilme e microficha em arquivos digitais, ou seja, gerar uma imagem através de um scanner. Essa tecnologia possibilita o armazenamento digital de grandes volumes de documentos em um ambiente seguro e acessíveis em computador. Com o objetivo de tornar os processos de negócios mais rápidos a partir da velocidade na troca de informações, nossa empresa atuará de duas maneiras:

- O serviço de digitalização pode ser executado na empresa NASH, para onde o cliente envia os seus documentos;
- O serviço de digitalização pode ser executado nas instalações do cliente, onde montamos um local e fornecemos equipamentos e mão-de-obra especializada para a realização dos serviços.

Para garantir a qualidade em todo processo de digitalização, a NASH segue etapas controladas:

1. *Preparação:* os documentos passam por um processo para tornarem-se aptos à digitalização. Esta tarefa engloba atividades como retirada de todos os cliques, grampos, ou qualquer elemento que prejudique o acesso do documento ao scanner.
2. *Digitalização:* o documento é colocado no scanner e a partir daí é gerada a imagem digital, disponibilizando-a para uma posterior pesquisa, de forma rápida e objetiva.
3. *Indexação:* o documento que foi digitalizado ganha uma identidade, para possibilitar que o acesso a ele seja rápido e preciso.

4. *Controle de Qualidade*: por amostragem, as imagens geradas a partir do processo de digitalização são revisadas para verificar se estão de acordo com as especificações técnicas determinadas pelo projeto.

4.4. NECESSIDADE DE PESSOAL

CARGO/FUNÇÃO	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
Executivo de Vendas (atuar com vendas, prospectar clientes, agendar reuniões, visitar clientes)	Ensino superior Completo Experiência em comercialização de serviços ou produtos
Analista de Implantação (implantação, treinamento, acompanhamento de uso de ferramentas)	Ensino superior completo Informática
Recepcionista (atendimento telefônico e ao público em geral, apoio às atividades administrativas)	Desejável experiência
Operador de Digitalização (atuar na linha de produção de digitalização)	Ensino superior completo ou cursando. Informática Pacote Office
Auxiliar de Digitalização (atuar na linha de produção de digitalização)	Ensino médio
Analista de Relacionamento (visitar clientes com objetivo de fidelização)	Ensino superior completo. Ter atuado com relacionamento e/ou pós-vendas
Arquivista (planejamento, organização, direção de arquivos e sistemas)	Ensino superior completo.

A recepcionista, os operadores de digitalização e auxiliares serão contratados. As demais funções inicialmente serão exercidas pelos sócios.

5. PLANO FINANCEIRO

Resumo das informações financeiras do plano de negócio, as contas detalhadas podem ser encontradas no Anexo I.

5.1. CAPITAL DE GIRO

Descrição	R\$
A - Estoque inicial	R\$ 2.041,40
B - Caixa Mínimo	R\$ 14.223,47
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A +B)	R\$ 16.264,87

5.2. INVESTIMENTO TOTAL

<i>Descrição dos investimentos</i>	<i>Valor (R\$)</i>	<i>(%)</i>
1. Investimentos Fixos	R\$ 17.459,49	51,8
2. Capital de Giro	R\$ 16.264,87	48,2
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$0	0,0
TOTAL	R\$ 33.724,36	100,0
Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos próprios	R\$ 34.000	100
2. Recursos de terceiros	R\$ 0	0,0
3. Outros	R\$ 0	0,0
TOTAL	R\$ 34.000	100

5.3. ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

<i>Produto/Serviço</i>	<i>Estimativa de Vendas (em unidades)</i>	<i>Preço de Venda Unitário (R\$)</i>	<i>Faturamento Total (R\$)</i>
1. Digitalização	300.000	0,15	45.000

6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

<i>Descrição</i>	<i>Cenário Provável</i>		<i>Cenário Pessimista</i>		<i>Cenário Otimista</i>	
	Valor (R\$)	%	Valor (R\$)	%	Valor (R\$)	%
1. Receita total com vendas	R\$ 45.000,00	100	R\$ 22.500,00	100	R\$ 60.000,00	100
2. Custos variáveis totais	R\$ 0,00	0,0	R\$ 0,00	0,0	R\$ 0,00	0,0
(-) Custos com materiais diretos ou CMV	R\$ 1.418,65	3,15	R\$ 421,28	1,87	R\$ 2.240,23	3,73
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 14.643,00	32,54	R\$ 4.881,00	21,69	R\$ 19.524,00	32,54
(-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	0,0	R\$ 0,00	0,0	R\$ 0,00	0,0
Subtotal (2)	R\$ 16.061,65	35,59	R\$ 5.302,28	23,57	R\$ 21.764,23	36,27
3. Margem de contribuição	R\$ 28.938,35	64,31	R\$ 17.197,73	76,43	R\$ 38.235,78	63,73
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 12.346,00	27,44	R\$ 12.346,00	54,87	R\$ 12.346,00	20,58
5. Lucro/Prejuízo Operacional	R\$ 16.592,35	36,87	R\$ 4.851,73	21,56	R\$ 25.889,78	43,15

7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1. ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.

	<i>FATORES INTERNOS</i> <i>(controláveis)</i>	<i>FATORES EXTERNOS</i> <i>(incontroláveis)</i>
<i>Pontos Fortes</i>	<i>Forças:</i> Conhecimento técnico dos sócios e excelência no trabalho	<i>Oportunidades:</i> Tendência Ecológica do mercado
<i>Pontos Fracos</i>	<i>Fraquezas:</i> Falta de experiência com empreendimentos	<i>Ameaças:</i> Concorrência Acirrada (baixo investimento e facilidade de manuseio de equipamentos)

8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

A construção do plano de negócios foi de bastante utilidade no sentido de esclarecer pontos relacionados aos objetivos da empresa, estratégias, ações de marketing e diferenciais competitivos. Por meio da análise destes quesitos foi possível também realizar uma verificação do ambiente no qual a organização estará inserida, analisando questões referentes a maneira como outras empresas do ramo atuam, com quais tipos de riscos devemos nos preocupar, de qual maneira devemos agir em determinadas situações.

Além disso, a criação do plano de negócios tornou possível o levantamento de dados referentes ao capital necessário para abertura da empresa, o tempo médio de retorno, lucros e custos de manutenção, fazendo com que pudéssemos então avaliar a viabilidade da criação da empresa.

Com base em todo o estudo realizado e relatado no presente Plano de Negócios, pudemos constatar que a abertura do empreendimento NASH Serviços de Digitalização é viável, pois existem condições de se obter o investimento inicial com a contribuição dos sócios e há oportunidades no mercado para esse tipo de empresa, assim como relatado pelas pesquisas realizadas na Análise de Mercado. O empreendimento também é rentável, assim como constatado na Análise Financeiro. Além disso, foi possível alinhar as expectativas dos sócios através do Plano Operacional, e ter uma clara visão de como os processos da empresa podem funcionar.

Com base em todos os dados, fatos e análises realizadas ao longo do presente Plano de Negócios, concluímos que o empreendimento NASH Serviços de Digitalização é uma oportunidade de baixo investimento e com possibilidades de lucro e crescimento.

ANEXO I - FINANCEIRO

1.1. ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

A – MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

	Descrição	Qtde.	Valor Unitário	Total
1	Computadores core i5, 4GB, 1TB Linux	3	R\$1045,41	R\$3136,23
2	Notebook MSI CR420MX Intel Core i5 4GB RAM 500GB HD W7	2	R\$1199,00	R\$2398,00
3	Scanner Fotográfico de Mesa - HP G2710	3	R\$399,00	R\$1197,00
4	Monitor LG W1943C 18,5 Polegadas	3	R\$242,00	R\$726,00
5	Scanner de Mão Point Solutions OneScan Magic Wand	2	R\$231,96	R\$463,92
6	Fax Panasonic KX-FP205 110V	1	R\$245,46	R\$245,46
7	Servidor Dell PowerEdge T310	1	R\$3299,00	R\$3299,00
8	Xerox SDT00750-NO - SmartDocument Travel Express Desk Connect 20 Licenças	1	R\$ 1.854,00	R\$ 1.854,00
SUB-TOTAL (A)		15	R\$ 8.515,83	R\$ 13.319,61

B - MÓVEIS E UTENSÍLIOS

	Descrição	Qtde.	Valor Unitário	Total
1	Mesa para reunião retangular	1	R\$411,69	R\$411,69
2	Cadeira Executiva com braço	6	R\$144,90	R\$869,40
3	Cadeira Secretária pé sky	5	R\$59,90	R\$299,50
4	Balcão para recepção reto 120x70	1	R\$726,61	R\$726,61
5	CADEIRA MACELA (Recepção)	2	R\$98,99	R\$197,98
6	Estação de Trabalho	3	R\$199,90	R\$599,70

7	Arquivo em Aço para pasta suspensa	3	R\$225,00	R\$675,00
8	Armário de Aço para Escritório	1	R\$360,00	R\$360,00
SUB-TOTAL (B)		13	R\$ 2.226,99	R\$ 4.139,88

C - VEÍCULOS

Não serão adquiridos veículos, em um primeiro momento.

D - RESUMO

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS	SUB-TOTAL(A+B+C)	R\$ 17.459,49
--------------------------------------	-------------------------	----------------------

1.2. CAPITAL DE GIRO

A – ESTIMATIVA DO ESTOQUE INICIAL

	Descrição	Qtde.	Valor Unitário	Total
1	Pen Drive 8Gb	10	R\$39,90	R\$399,00
3	Pen Drive 16Gb	5	R\$49,90	R\$499,00
4	HD Externo 500Gb	5	R\$189,00	R\$895,00
5	Dvd gravável 4.7gb 50 un.	3	R\$32,90	R\$98,70
6	Cd-R gravável 700Mb 100 un.	3	R\$49,90	R\$149,70
TOTAL DE A		26	R\$ 361,60	R\$ 2.041,40

B – CAIXA MÍNIMO

1º PASSO: CONTAS A RECEBER – CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE VENDAS

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Vendas à vista	20	0	0
Vendas a prazo (1)	45	30	13,5
Vendas a prazo (2)	30	60	18

Vendas a prazo (3)	5	90	4,5
Prazo médio total			36

2º PASSO: FORNECEDORES – CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE COMPRAS

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Vendas à vista	50	0	0
Vendas a prazo (1)	50	30	15
Prazo médio total			15

3º PASSO: ESTOQUES – CÁLCULO DA NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUES

Necessidade média de estoques	Número de dias
Necessidade média de estoques	10

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	36 dias
2. Estoques – necessidade média de estoques	10 dias
Subtotal 1 (item 1 + 2)	46 dias
Recursos de terceiros no caixa da empresa	Número de dias
3. Fornecedores – prazo médio de compras	15 dias
Subtotal 2	15 dias
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	31 dias

C - RESUMO

Caixa Mínimo	
Custo Fixo Mensal	R\$12.346,00
Custo Variável Mensal	R\$1.418,65
Custo total da empresa	R\$ 13.764,65
Custo total diário	R\$ 458,82
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	31 dias
Total	R\$ 14.223,47

Descrição	R\$
A - Estoque inicial	R\$ 2.041,40
B - Caixa Mínimo	R\$ 14.223,47
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A +B)	R\$ 16.264,87

1.3. INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Não foi identificado necessidade de investimentos com despesas de legalização, obras civis, reformas, divulgação, cursos e treinamentos antes do início do negócio.

1.4. INVESTIMENTO TOTAL

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimentos Fixos	R\$ 17.459,49	51,8
2. Capital de Giro	R\$ 16.264,87	48,2
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 0,00	0
TOTAL	R\$ 33.724,36	100,00
Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos próprios	R\$ 25.000	100

2. Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0
3. Outros	R\$ 0,00	0
TOTAL	R\$ 34.000	100

1.5. ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Preço de Venda Unitário (R\$)	Faturamento Total (R\$)
1. Digitalização	300.000	0,15	45.000

1.6. ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE MATÉRIA-PRIMA, MATERIAIS DIRETOS E TERCEIRIZAÇÕES

1.6.1 PRODUTO DIGITALIZAÇÃO BÁSICA (ATÉ 140 IMAGENS)

Materiais/insumos usados	Qtde	Custo Unitário (R\$)	Total
1. CD-R	1	0,49	0,49

1.6.2 PRODUTO DIGITALIZAÇÃO PEQUENA (ATÉ 900 IMAGENS)

Materiais/insumos usados	Qtde	Custo Unitário (R\$)	Total
1. DVR	1	0,658	0,658

1.6.3 PRODUTO DIGITALIZAÇÃO MÉDIA (ATÉ 3200 IMAGENS)

Materiais/insumos usados	Qtde	Custo Unitário (R\$)	Total
1. Pen Drive 16 Gb	1	49,90	49,90

1.6.4 PRODUTO DIGITALIZAÇÃO GRANDE (ATÉ 100000)

Materiais/insumos usados	Qtde	Custo Unitário (R\$)	Total
1. HD externo 500 Gb	1	189,90	189,90

1.7. ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
Impostos		-	R\$ 0,00
Impostos federais		-	R\$ 0,00
Simples	7,54	R\$ 45.000	R\$ 3.393
Impostos Estaduais		-	R\$ 0,00
ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços	25	R\$ 45.000	R\$ 11.250
Impostos Municipais		-	R\$ 0,00
ISS - Imposto Sobre Serviços		-	R\$ 0,00
Subtotal 1			R\$ 14.643
Gastos com vendas		-	R\$ 0,00
Comissões		-	R\$ 0,00
Propaganda		-	R\$ 0,00
Taxa administradora de cartão de crédito		-	R\$ 0,00
Subtotal 2			R\$ 0
Total			R\$ 14.643

1.8. APURAÇÃO DO CUSTO DOS MATERIAIS DIRETOS E/OU MERCADORIAS VENDIDAS

Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais/Aquisição (R\$)	CMD/CMV (R\$)
1. Digitalização Básica	150.000	0,0038	556,4
2. Digitalização Pequena	100.000	0,0008255	82,25
3. Digitalização Média	50.000	0,0156	780
TOTAL			R\$1418,65

1.9. ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO-DE-OBRA

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal (R\$)	Subtotal (R\$)	(%) de encargos sociais	Encargos sociais (R\$)	Total (R\$)
Recepcionista	1	800	800	33,77	270,96	1070,96
Auxiliar de Digitalização	2	1250	2500	33,77	846,75	3346,75
Operador de Digitalização	1	2000	2000	33,77	675,40	2675,40
TOTAL	4	4.050,00	5.300,00	33,77	1.793,11	7.093,11

1.10. ESTIMATIVA DO CUSTO COM DEPRECIAÇÃO

Ativos Fixos	Valor do Bem (R\$)	Vida útil em Anos	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
5.1. A – Máquinas e equipamentos	11.465,61	3	3.821,87	318,49
5.1. B – Móveis	4.139,88	10	413,99	34,5
5.1. C – Veículos	0,00	5	0,00	0,00
TOTAL	15.605,49	18	4.235,86	352,99

1.11. ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Descrição	Custo Total Mensal (em R\$)
Salários + encargos	7.093,11
Depreciação	352,99
Aluguel	3000,00
Condominio	1000,00
Internet + Telefone	149,90
Energia	200,00
Agua	50,00
Outras despesas	500,00
TOTAL	R\$12.346,00

1.12. DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Descrição	(R\$)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 45.000,00
2. Custos Variáveis Totais	R\$ 0,00
(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$1.418,65
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 14.643,00
(-) Gastos com vendas	R\$ 0,00
3. Margem de Contribuição	R\$ 28.938,35
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 12.346,00

(*) CMV – Custo das Mercadorias Vendidas

1.13. INDICADORES DE VIABILIDADE

1.13.1. PONTO DE EQUILÍBRIO

$$PE = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição}}$$

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{\text{Margem de Contribuição (Receita Total - Custo Variável Total)}}{\text{Receita Total}}$$

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = (45000 - 1418,65) / 45000 = 0,96847$$

$$PE = 12.346,00 / 0,96847 = 12747,95$$

1.13.2. LUCRATIVIDADE

$$\text{Lucratividade} = (\text{Lucro Líquido} / \text{Receita Total}) * 100$$

$$\text{Lucratividade} = (16592,35 / 45000) * 100 = 36,87 \%$$

1.13.3. RENTABILIDADE

$$\text{Rentabilidade} = (\text{Lucro Líquido} / \text{Investimento Total}) \times 100$$

$$\text{Rentabilidade} = (16592,35 / 33000) \times 100 = 50,28\%$$

1.13.4. PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \text{Investimento Total} / \text{Lucro Líquido}$$

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = 33000 / 16592,35 = 1,99 \text{ meses}$$