Universidade de São Paulo

Escola de Artes, Ciências e Humanidades

ACH2008 - Empreendedores em Informática

**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](#_Toc310434484)

[1. Sumário Executivo 5](#_Toc310434485)

[1.1. Resumo dos Principais pontos do Plano de Negócio 5](#_Toc310434486)

[1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições. 6](#_Toc310434487)

[Sócio 1 – Daniela Oliveira Bertolli 6](#_Toc310434488)

[Sócio 2 – Danilo Modesto de Sousa 6](#_Toc310434489)

[Sócio 3 – Murilo Galvão Honório 6](#_Toc310434490)

[Sócio 4 – Thamires Magalhães Dias 7](#_Toc310434491)

[Sócio 5 – Thiago de Oliveira Shirata 7](#_Toc310434492)

[1.3. Dados do Empreendimento 7](#_Toc310434493)

[1.3.1. Dados do Empreendimento 7](#_Toc310434494)

[1.3.2. Missão da empresa 7](#_Toc310434495)

[1.3.3. Setores de atividade 8](#_Toc310434496)

[1.3.4. Forma Jurídica 8](#_Toc310434497)

[1.3.5. Enquadramento tributário 8](#_Toc310434498)

[1.4. Capital Social 9](#_Toc310434499)

[1.5. Fonte de recursos 9](#_Toc310434500)

[2. Análise de Mercado 10](#_Toc310434501)

[2.1. Estudo dos clientes 11](#_Toc310434502)

[Público-alvo 11](#_Toc310434503)

[Comportamento dos clientes 11](#_Toc310434504)

[Área de abrangência 11](#_Toc310434505)

[2.2. Estudo dos concorrentes 12](#_Toc310434506)

[2.3. Estudo dos fornecedores 12](#_Toc310434507)

[3. Plano de Marketing 13](#_Toc310434508)

[3.1. Descrição dos principais produtos e serviços 13](#_Toc310434509)

[3.2. Preço 13](#_Toc310434510)

[3.3. Estratégias promocionais 13](#_Toc310434511)

[3.4. Estrutura de comercialização 14](#_Toc310434512)

[3.5. Localização do negócio 14](#_Toc310434513)

[4. Plano Operacional 15](#_Toc310434514)

[4.1. Layout ou arranjo físico 15](#_Toc310434515)

[4.2. Capacidade de serviços 16](#_Toc310434516)

[4.3. Processos operacionais 16](#_Toc310434517)

[4.4. Necessidade de pessoal 17](#_Toc310434518)

[5. Plano Financeiro 18](#_Toc310434519)

[5.1. Capital de giro 18](#_Toc310434520)

[5.2. Investimento total 18](#_Toc310434521)

[5.3. Estimativa do faturamento mensal da empresa 18](#_Toc310434522)

[6. Construção de Cenários 19](#_Toc310434523)

[7. Avaliação Estratégica 20](#_Toc310434524)

[7.1. Análise da matriz F.O.F.A. 20](#_Toc310434525)

[8. Avaliação do plano de negócio 21](#_Toc310434526)

[Anexo I - Financeiro 22](#_Toc310434527)

[1.1. Estimativa dos investimentos fixos 22](#_Toc310434528)

[A – Máquinas e equipamentos 22](#_Toc310434529)

[B - Móveis e utensílios 22](#_Toc310434530)

[C - Veículos 23](#_Toc310434531)

[D - Resumo 23](#_Toc310434532)

[1.2. Capital de giro 23](#_Toc310434533)

[A – Estimativa do estoque inicial 23](#_Toc310434534)

[B – Caixa Mínimo 23](#_Toc310434535)

[C - Resumo 25](#_Toc310434536)

[1.3. Investimentos pré-operacionais 25](#_Toc310434537)

[1.4. Investimento total 25](#_Toc310434538)

[1.5. Estimativa do faturamento mensal da empresa 26](#_Toc310434539)

[1.6. Estimativa dos custos de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações 26](#_Toc310434540)

[1.6.1 Produto Digitalização Básica (até 140 imagens) 26](#_Toc310434541)

[1.6.2 Produto Digitalização Pequena (até 900 imagens) 26](#_Toc310434542)

[1.6.3 Produto Digitalização Média (até 3200 imagens) 26](#_Toc310434543)

[1.6.4 Produto Digitalização Grande (até 100000) 26](#_Toc310434544)

[1.7. Estimativa dos custos de comercialização 27](#_Toc310434545)

[1.8. Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas 28](#_Toc310434546)

[1.9. Estimativa dos custos com mão-de-obra 28](#_Toc310434547)

[1.10. Estimativa do custo com depreciação 28](#_Toc310434548)

[1.11. Estimativa de custos fixos operacionais mensais 29](#_Toc310434549)

[1.12. Demonstrativo de resultados 29](#_Toc310434550)

[1.13. Indicadores de viabilidade 30](#_Toc310434551)

[1.13.1. Ponto de equilíbrio 30](#_Toc310434552)

[1.13.2. Lucratividade 30](#_Toc310434553)

[1.13.3. Rentabilidade 30](#_Toc310434554)

[1.13.4. Prazo de retorno do investimento 30](#_Toc310434555)

# 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).

|  |  |
| --- | --- |
| **Indicadores de Viabilidade** | **Valor** |
| 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 Araguai 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 *Outsorcing*. 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 possuírem 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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Empresa** | **Localização** | **Diferencial** | **Deficiência** |
| 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 diais 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

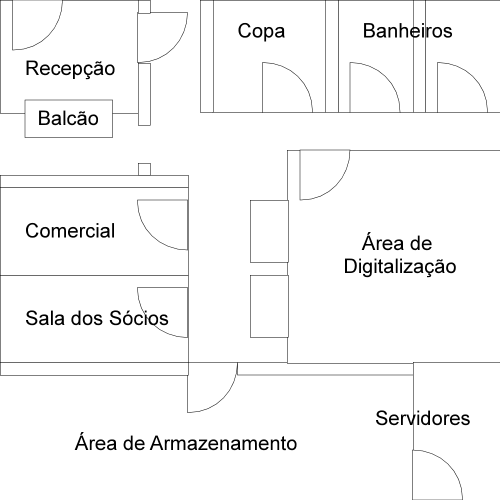
**CEP:** 01038-000

**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 escriórios 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 x 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 clipes, 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) | Desejavel 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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***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$0 | 0,0 |
| **TOTAL** | **R$ 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

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

# 6. Construção de Cenários

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Descrição*** | ***Cenário Provável*** | | ***Cenário Pessimista*** | | ***Cenário Otimista*** | |
| **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.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***FATORES INTERNOS***  ***(controláveis)*** | ***FATORES EXTERNOS***  ***(incontroláveis)*** |
| ***Pontos Fortes*** | *Forças:*  Conhecimento técnico dos sócios e excelência no trabalho | *Oportunidades:*  Tendência Ecológica do mercado |
| ***Pontos Fracos*** | *Fraquezas:*  Falta de experiência com empreendimentos | *Ameaças:*  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

### 1.13.2. Lucratividade

### 1.13.3. Rentabilidade

### 1.13.4. Prazo de retorno do investimento