



CAMILA DA SILVA OLIVEIRA

PLANO DE NEGÓCIO
42@TEC

SALVADOR
2014



CAMILA DA SILVA OLIVEIRA

PLANO DE NEGÓCIO **42@TEC**

Plano de Negócio da Empresa 42TEC apresentado como trabalho final para conclusão do MBA em gestão de negócio do Centro Universitário UniJorge, sob orientação da professora Cristina Argiles Sanches

SALVADOR – BA
2014

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
2.1. Dados da Empresas	5
3. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	9
3.1. Estrutura Legal do Negócio	9
3.2. Gerência e Estrutura Organizacional	9
3.3. Política de Recursos Humanos	11
4. PRODUTOS E SERVIÇOS	14
4.1. Descrição dos Serviços	14
4.2. Atividades de Pesquisas e Desenvolvimento	17
5. PLANO DE MARKETING	18
5.1. Descrição do Setor da Economia	18
5.2. Mercado Alvo	21
5.3. Concorrência	24
5.4. Estratégia de Marketing	27
5.5. Estratégia de Comercialização	28
6. PLANO OPERACIONAL	31
6.1. Fluxo Operacional	31
6.2. Planejamento da Capacidade de Produção	38
6.3. Fornecedores e Terceiros	39
6.4. Sistemas de Gestão	41
7. PLANO FINANCEIRO	44
7.1. Investimentos	44
7.2. Projeção de Vendas	47
7.3. Projeção de Custos Variáveis	47
7.4. Projeção de Custos Fixos e Despesas	49
7.5. Projeção de Resultados – DRE	50
7.6. Projeção do Fluxo de Caixa	51
7.7. Projeção da Necessidade de Capital de Giro	51
7.8. Análise de Sensibilidade	52
BIBLIOGRAFIA	54
ANEXOS	57

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A ideia da 42TEC surgiu da necessidade de formalização dos serviços prestados de desenvolvimento de pequenos sistemas por um dos futuros sócios para atender a necessidades pontuais de empreendimentos de micro e pequeno portes. Evidenciou-se uma carência na prestação de serviços especializados em atendimento das demandas de informática voltadas para micro e pequenas empresas na cidade de Salvador, incluindo os serviços na área de cabeamento de dados e montagens de servidores.

Ao efetuar o estudo do setor e mercado, verificou-se que 50 mil empresas de micro e pequeno porte de Salvador são potencial clientes da 42TEC, além disso constatou-se que setor de prestação na área de informática apresentou uma taxa de crescimento de 6.6%. Comprovando o cenário favorável para a criação da empresa.

Para atender essa demanda, a 42TEC irá atuar desenvolvimento de software personalizados, cabeamento de rede, instalação e configuração de servidores Linux, venda de servidor appliance – produto de baixo custo para suprir a necessidade da instalação de máquinas servidores, e serviço de manutenção de sistemas e de servidores. Como diferencial em relação a concorrência, todo o serviço prestado terá como foco ser simples e objetivo, a fim de atender a demanda com qualidade, atendimento diferenciado e melhor custo-benefício.

A empresa será composta de oito colaboradores, que serão alocados em três setores – a gerência geral, a unidade de gestão administrativa e a unidade de gestão de operação. A unidade administrativa, comanda por um dos sócios, responderá pela áreas de recursos humanos, marketing, administração geral e finanças, com o apoio do auxiliar de escritório. A unidade de Gestão de Operação, será comanda pelo gerente geral e será subdividida em duas frentes de trabalhos – a área de desenvolvimento, com dois desenvolvedores, e a área de infraestrutura, com 4 técnicos de rede. A empresa adotará o sistema de gestão por objetivo a fim de avaliar o desempenho da empresa e incentivar os colaboradores, através de premiação e reconhecimento pelos resultados positivos alcançado ou reavaliação e adoção de novas estratégias no caso de resultados negativos.

No primeiro ano a 42TEC irá atender 43 empresas, após o primeiro ano de experiência, adequação dos colaboradores a rotina da empresa e a fidelização dos clientes atendidos, considerando a carência de empresas especializadas no mercado, no segundo ano espera-se um crescimento de 50% no número de clientes atendidos pela empresa. Para operacionalização da será necessário um investimento inicial de R\$233.302, que será recuperado em 2,71 anos, levando em consideração o cálculo do payback simples, ou em 3,18 anos, considerando o payback composto, prazos considerados aceitáveis.

Na avaliação da análise de sensibilidade o valor presente líquido calculado apresentou um saldo positivo de R\$ 265.600, assim como o a taxa de interna de retorno, que calculada em 36,26%. É esperado um retorno de investimento de 111,04%, projetando um retorno acima das taxas práticas no mercado, indicando a viabilidade do negócio.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

2.1. Dados da Empresas

2.1.1. Natureza do negócio

A 42 Tecnologia é uma empresa que atuará na área de tecnologia, prestando serviços de desenvolvimento de sistemas customizados e implantação de infraestrutura de redes Linux voltada para micro e pequenas ou áreas específicas de empresas de grande porte.

2.1.2. Missão e visão

Missão: Ser a resposta das demandas do cliente, através do desenvolvimento de sistemas web e prestação de serviços de infraestrutura de rede Linux com qualidade, pontualidade e melhor custo benefício.

Visão: Em 2020, no mercado da região metropolitana de Salvador, ser a referência na área de desenvolvimento de sistemas web e manutenção de rede Linux.

2.1.3. Objetivos estratégicos

A 42TEC adotará a política de prestação de serviço diferenciada voltado para as necessidades específicas de empresas de micro e pequeno porte, focando no melhor custo benefício para cliente, com qualidade e pontualidade. Diante do exposto, a 42TEC adotará como objetivos alcançar em 3 anos:

- Uma carteira fixa de 100 clientes.
- Ser reconhecida no mercado de desenvolvimento de software e manutenção de rede Linux.
- Recuperar o valor investido e ter alcançado um lucro mínimo de 25%.

2.1.4. Abrangência de atuação

A empresa atuará na região metropolitana de Salvador com foco em empresas de micro e pequeno porte.

2.1.5. Estágio Atual da Empresa

Em fase de implantação.

2.1.6. Diferenciais competitivos

- Implantação e manutenção da infraestrutura de rede Linux com foco no custo-benefício.
- Atendimento personalizado com consultoria e orientação para desenvolvimento de sistemas com funcionalidades que agreguem mais valor ao negócio do cliente.
- Forte ênfase no pós-venda e relacionamento.
- Sócio com reconhecimento no mercado, com rede de contatos.

2.1.7. Localização geográfica

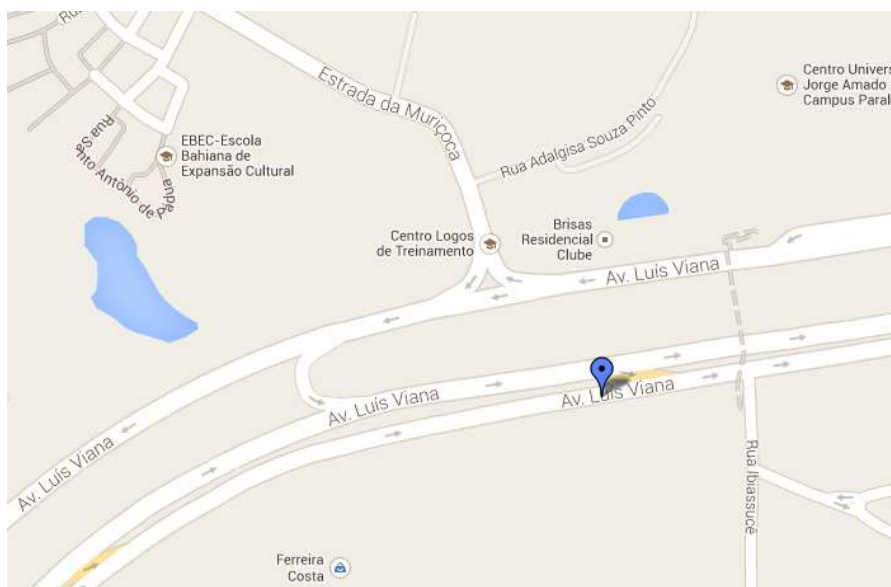
A empresa será fixada na Av. Paralela, nº 7.800, sala 215, no edifício empresarial Manhattan Square Wall Street (figura 1). Prédio bem localizado, de fácil acesso, situado em umas das principais vias de Salvador, possibilitando o deslocamento para a região metropolitana (figura 2).

Imagem - Figura 1: Fachada conceitual do edifício empresarial.



Fonte: OAS – Gafisa

Mapa - Figura 2: Localização do edifício empresarial.



Fonte: Google maps.

2.1.8. Exigências legais para o funcionamento da empresa

Para o funcionamento da empresa, será necessário:

- Registro do contrato social na Junta Comercial do Estado da Bahia
- Registro no CNPJ – Secretaria da Receita Federal
- Inscrição Estadual
- Alvará de Funcionamento e localização junto à prefeitura.
- Cadastro na Previdência Social
- Preparação do aparo fiscal para emissão das notas fiscais e autenticação dos livros fiscais.

2.1.9. Alianças estratégicas

Para possibilitar a prestação de um serviço mais completo e agregar maior valor para os clientes, a 42TEC estabelecerá parcerias com:

- Empresas e profissionais especializados em web design, para indicação mutua de clientes que busquem serviços de tecnologias além dos oferecidos.

- Convênio com universidades e cursos para disponibilização de salas para treinamento.

2.1.10. Responsabilidade social

A 42TEC desenvolverá projetos para disseminação e utilização de software livre como meio de democratizar a utilização da tecnologia e auxiliar no desenvolvimento e crescimento das pequenas e médias empresas através da modernização e redução de custo.

Irá participar ativamente da comunidade de software livre para contribuir com seu crescimento através de contribuição mensal desenvolvendo matérias a serem divulgadas em revistas eletrônicas de software livre, distribuída gratuitamente. Participando de eventos que ocorrem de duas a quatro vezes ao ano, divulgando a importância da utilização das novas tecnologias e incentivando a adoção de software livres pelas empresas. Ministrando uma média de 5 cursos para comunidade gratuitamente, ensinando a utilizando do pacote Libre Office com objetivo de aumentar a empregabilidade dos moradores da comunidade.

3. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

3.1. Estrutura Legal do Negócio

Empresa de prestação de serviços de rede e desenvolvimento de software, constituída de dois sócios pessoas físicas – Camila da Silva Oliveira e Guilherme Aguiar de Oliveira Jr., com capital social de R\$ 212.000,00, sendo estabelecidas a participação e condições previstas no contrato social.

Os sócios deterão cada 50% das quotas e, conseqüentemente, dividirão lucros e prejuízos na mesma proporção e receberá o pró-labore mensalmente, conforme acordo estabelecido. A empresa será administrada de forma conjunta, cabendo a gerência geral ao sócio Guilherme Aguiar de Oliveira Jr.

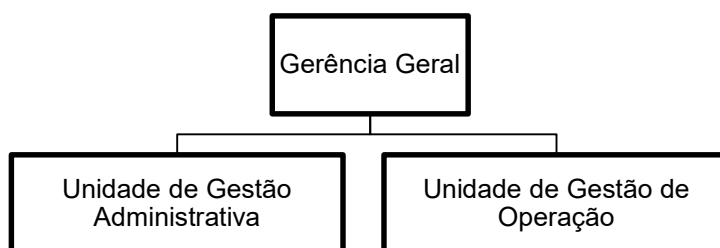
A 42TEC será enquadrada como uma sociedade limitada, sendo tributada como lucro presumido. A apuração do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) será realizada trimestralmente, a alíquota de cada tributo (15% ou 25% de IRPJ e 9% da CSLL) irá incidir sobre as receitas com base em percentual de presunção variável (16% do faturamento).

3.2. Gerência e Estrutura Organizacional

3.2.1. Descrição do organograma

Por se tratar de uma empresa de pequeno porte, em fase de adaptação ao mercado, será adotada uma estrutura organizacional linear, onde os sócios irão dividir as funções que envolvem as principais áreas das empresas. A empresa inicialmente será estruturada em três departamentos: Gerência Geral, Unidade de Gestão Administrativa e Unidade de Gestão de Operações.

Fluxograma - Figura 3: Estrutura organizacional



Fonte: Elaborado por Camila

3.2.2. Descrição e experiência dos executivos chave

- Guilherme Aguiar de Oliveira Júnior, 32 anos, Tecnólogo em Análise e Desenvolvimento de Sistema, pós-graduado em governança em TI, possui mais de 15 anos de experiência na área de informática, desempenhando funções de analista de sistema, analista de rede e função gerencial em empresas como a Secretaria da Segurança Pública, Grupo Insinuante, PRODEB e como militar técnico atuando na 51º centro de telemática. Desenvolveu projetos de implantação de software para acompanhamento de corridas, sistema de consulta de dados por aparelho telefônicos, implementou sistema para gerenciamento de rede e gerenciou a divisão de operação do 51º Centro de Telemática. Possui cursos e especialização na área de gerenciamento de redes Linux.
- Camila da Silva Oliveira, 32 anos, Administradora e Tecnóloga em Análise de Desenvolvimento de Sistema, com MBA em gestão de negócio. Profissional com experiência de mais de 12 anos na área de análise de gestão e em administração geral de empresas adquiridos durante trabalho desenvolvido na Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia – COELBA. Possui experiência em acompanhamento de projetos, análise estratégica de resultados, treinamento de pessoas na utilização de novas ferramentas, participou de projetos de desenvolvimento e implementação de softwares e administração geral das atividades relativas a unidade operacional.

3.3. Política de Recursos Humanos

3.3.1. Plano de carreira e compensação

A 42TEC iniciará as atividades com um quadro enxuto composto por:

- Gerência Geral
 - 1 Secretária, de nível técnico, desenvolverá função de administração da agenda de visitas, atendimento telefônico, recepção dos clientes externos e internos, controle da documentação e correspondência e organização e administração da limpeza e manutenção do escritório, nível médio completo com formação técnica em secretariado, experiência, noções de informática e habilidade para lidar com clientes. Remuneração inicial de R\$1.200.
- Unidade de Gestão Administrativa
 - 1 Auxiliar de Escritório, desenvolverá a atividade de serviços de apoio nas áreas de recursos humanos, administração, finanças e logística. Necessário ter nível completo, experiência e noções de informática, de preferência com cursos na área de desempenho nas funções administrativas. Remuneração inicial de R\$1.200.
- Unidade de Gestão de Operação
 - 2 Desenvolvedores de sistemas cursando o nível superior em cursos na área de tecnologia, com conhecimento em linguagem de programação PHP e Java, banco de dados MySQL e PostgreSQL e ferramenta Ajax. Não será necessário comprovar experiência. Remuneração inicial de R\$ 2.500.
 - 4 Técnico de Rede, com conhecimento em infraestrutura Linux para implementação de servidores de proxy de rede, web, FTP, DNS, arquivo e banco de dados. Para desempenho da função será exigida experiência e curso na área de rede. Remuneração Inicial de R\$2.000.

3.3.2. Plano de incentivo

Será implantada na empresa uma administração por objetivos, estabelecendo metas claras e possíveis de serem atingidas, incentivando os colaboradores a buscar a

excelência no atendimento e melhor retorno para empresa. O cumprimento dos objetivos anuais será recompensado através da política de participação dos resultados, que, inicialmente premiará o colaborador com melhor resultado com o aumento salarial de 10%. Posteriormente pretende-se implantar a repartição de até 20% do lucro obtido pela empresa, a depender da faixa do resultado geral alcançado.

3.3.3. Recrutamento e seleção

O foco do processo de recrutamento e seleção será buscar os profissionais com o perfil mais adequado para uma empresa em consolidação no mercado. As principais qualidades buscadas serão a capacidade de comprometimento com o trabalho, responsabilidade, organização e habilidade no tratamento interpessoal.

O processo de recrutamento ocorrerá no escritório da empresa conduzido pelos sócios, sendo constituído de cinco etapas: análise de currículo, entrevista técnica, testes para comprovação das habilidades para as funções de desenvolvedor e técnico de rede, verificação da documentação e antecedentes e exames médicos.

3.3.4. Avaliação de desempenho

Com foco no planejamento estratégico da empresa e em atingir os objetivos anuais definidos para cumprimento da política de participação do resultado, os colaboradores da 42TEC serão avaliados pela sua colaboração no cumprimento das metas e desempenho na função ao longo do ano. As avaliações serão individuais, tendo como premissa o cumprimento do prazo, qualidade na execução das atividades desempenhadas, compromisso, comprometimento e o retorno dos clientes em relação ao serviço prestado.

3.3.5. Treinamento e desenvolvimento

O treinamento será realizado no escritório, inicialmente ministrado pelos próprios sócios e ocorrerá em duas etapas, sendo a primeira apresentação dos valores e metodologia de trabalho adotada pela empresa e uma segunda etapa será o treinamento

funcional para o desenvolvimento das atividades, que será específica para cada cargo, voltado para as funções a serem desempenhadas.

Posteriormente, os colaboradores do departamento de operação participarão de cursos de qualificação técnica para obtenção de certificação. A longo prazo, a 42TEC tem como meta certificar todos os colaboradores a medida que os mesmos apresentarem comprometimento com o resultado da empresa.

4. PRODUTOS E SERVIÇOS

4.1. Descrição dos Serviços

4.1.1. Descrição dos serviços

A 42TEC trabalhará oferecendo os seguintes serviços e produtos:

- Serviço de desenvolvimento de sistemas WEB em linguagem de programação PHP, JAVA e Python, utilizando banco de dados MySQL e PostGreSQL.
- Serviço de consultoria em soluções WEB para atendimento a necessidade do cliente, orientando sobre a utilização das melhores tecnologias visando o melhor custo benefício.
- Serviço de montagem de Infraestrutura Linux com cabeamento de rede, instalação de servidores de proxy de rede utilizando o software Squid, servidor WEB utilizando o software Apache, servidor FTP utilizando os softwares Proftpd e pureFTP, servidor DNS utilizando o software Bind, servidor de arquivo utilizando os softwares SAMBA e NFS e servidores de banco de dados utilizando o MySQL e PostGreSQL. Todos os software utilizado são livres, não onerando custo para o cliente.
- Produto - Appliance personalizada com todos os serviços de infraestrutura Linux instalados no Raspberry Pi, aparelho de estrutura reduzida, com capacidade para substituir um servidor, específico para atender a necessidade de uma empresa de pequeno porte interessada em investir pouco para obter uma solução rápida e prática.
- Serviço de Manutenção dos sistemas e servidores desenvolvidos ou montados pela empresa.

4.1.2. Especificações e requisitos técnicos

A 42TEC adotará padrões de qualidade próprio, aderente aos objetivos da empresa de fornecer produtos com qualidade e custo benefício para o cliente.

4.1.3. Uso e apelo

Grande parte das micro e pequenas empresas baianas operaram sem utilizar todo o potencial tecnológico oferecido pelo mercado, com a crescente evolução tecnologia e o constante surgimentos de novas empresas, muitos empreendedores tem procurado buscar o diferencial para proporcionar para sua empresa o crescimento e consolidação no mercado.

Uma das respostas mais procuradas pelos empresários é a adoção de novas tecnologias que atendam as suas necessidades, sem impactar em altos custos. Este é o principal foco da 42TEC; fornecer produtos e serviços personalizados para micro e pequena empresas, tendo em vista atender as necessidades específicas deste tipo de segmento com o menor custo benefício.

4.1.4. Potencial e vantagens competitivas dos produtos

Os softwares desenvolvidos buscarão ser simples e objetivos, mantendo o foco em atender a necessidade e agregar ganhos ao negócio através do aumento da agilidade na execução da tarefa, possíveis redução de custo e proporcionar maior acesso as informações estratégicas para a tomada de decisões. Com um software enxuto e fácil de manusear também será possível reduzir o tempo necessário para treinamento e adequação dos futuros usuários da ferramenta desenvolvida.

A montagem infraestrutura Linux seguirá a mesma premissa de simplicidade e objetividade. Toda a estrutura será instalada utilizando software livres e gratuito, reduzindo de forma significativa o custo da empresa. Como diferencial, será disponibilizado o servidor customizado que será instalado para atender a necessidade da empresa, este *appliance* é um produto com capacidade para atender toda a demanda de uma pequena a média empresa e tem o diferencial de ser fisicamente pequeno, não demandando espaço para sua instalação e baixíssimo custo, em comparação aos servidores padrões utilizados no mercado.

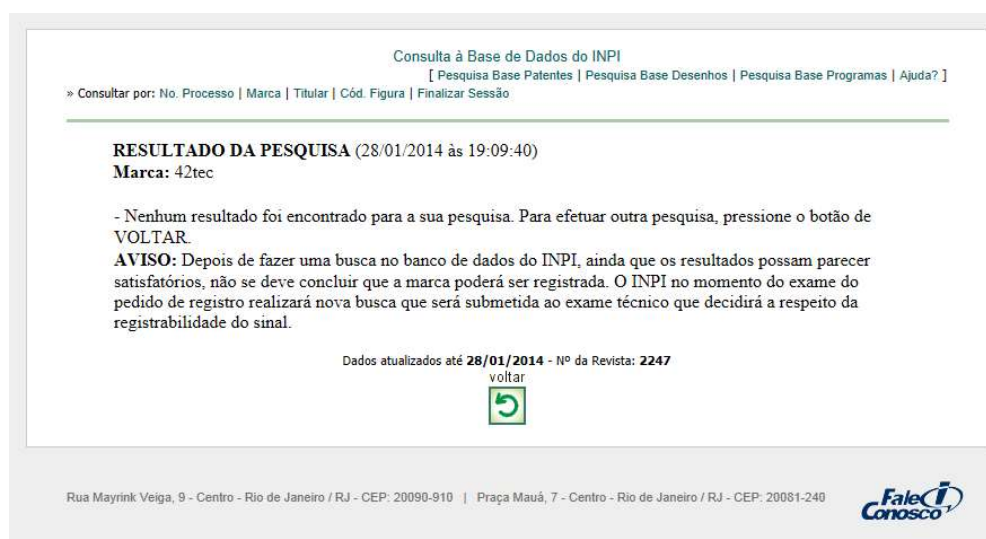
A 42TEC oferecerá também consultoria especializada em avaliar e orientar os empresários e gestores sobre a melhor utilização das tecnologias disponíveis no mercado para o seu negócio. Todos os serviços e produtos da 42TEC serão focada em

proporcionar uma resposta adequada a necessidade do cliente com o melhor custo benefício.

4.1.5. Propriedade intelectual associada

Será feito o registro do nome, marca e logotipo da 42TEC junto ao Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI assegurando assim a propriedade e exclusividade.

Imagem - figura 4: Certificação de exclusividade do nome da empresa



Fonte: Base de Dados do INPI

4.1.6. Habilidade de atender as necessidades dos clientes

Os serviços prestados e produtos oferecidos pela 42TEC tem como objetivo atender as necessidades através:

- Atendimento dentro do prazo estabelecido;
- Produtos e Serviços simples e objetivo, com foco em atender a demanda com ganhos ao negócio do cliente;
- Qualidade do software desenvolvido representada pela legibilidade do código e adoção de padrões de qualidade no processo de desenvolvimento;
- Entrega de documentação completa e bem estruturada;

- Baixa relação custo-benefício;
- Atenção ao pós-venda.

4.2. Atividades de Pesquisas e Desenvolvimento

4.2.1. Atividades correntes

Para garantir a disponibilização do produto e serviço mais atual disponível no mercado, a 42TEC estuda no momento as atualizações das tecnologias empregadas e o aperfeiçoamento do appliance para torna-lo mais atual e com o nível técnico adequado a expectativa das empresas.

4.2.2. Atividades futuras

Devido ao constante surgimento de novas tecnologias, a 42TEC está estudando novos produtos appliance, pesquisando novas linguagens de programação e novos software livre para utilização em servidores a fim de encontrar novas oportunidades de prestação de serviços que possam agregar maior valor a empresa focando o objetivo de atender as demandas específicas das micros e pequenas empresas.

4.2.3. Tecnologia aplicada aos produtos

A linguagem de programação e softwares adotados como padrões nos serviços prestados pela 42TEC são tecnologias em constante atualização e reconhecidas no mercado como estáveis e confiáveis, sendo utilizada por grande corporações ao redor do mundo.

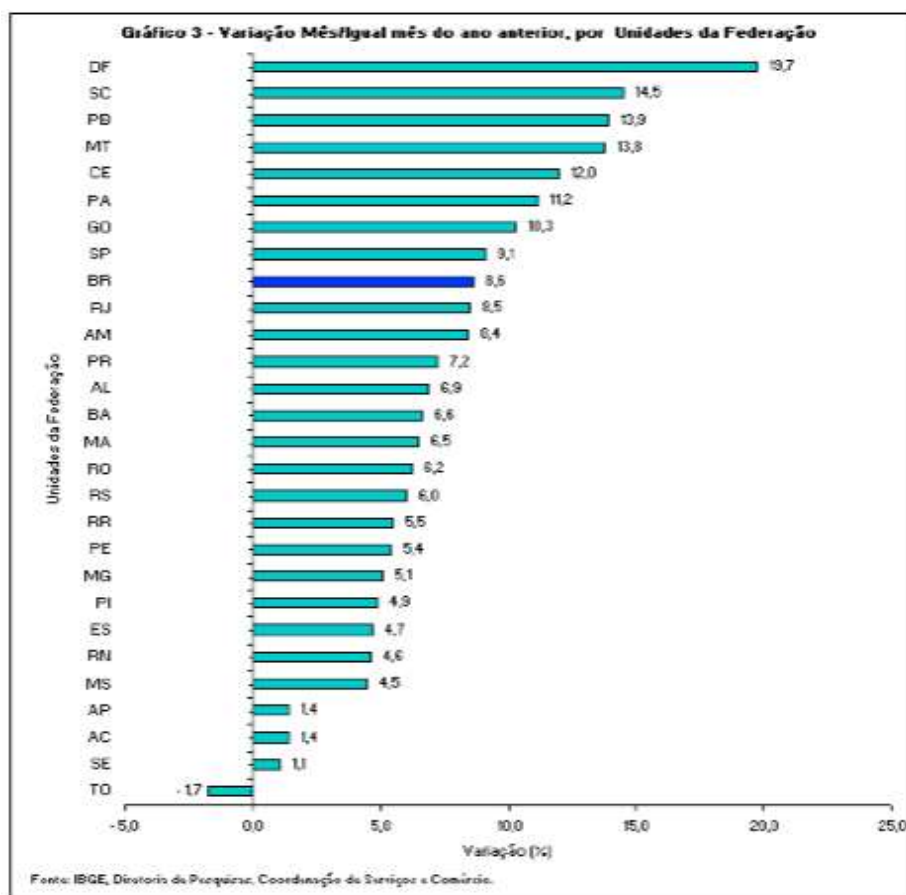
5. PLANO DE MARKETING

5.1. Descrição do Setor da Economia

5.1.1. Características do setor da economia

O foco de atuação da 42TEC é no terceiro setor de prestação de serviços de serviços, desenvolvendo atividades na área de tecnologia da informação com foco em desenvolvimento de software sob encomenda e na área de infraestrutura de rede. Este setor, conforme estudos realizados pela CNC – Confederação Nacional do Comércio, é responsável por aproximadamente 60% do produto interno bruto, sendo que o setor de tecnologia apresentou um crescimento de 6,6%.

Imagem - figura 5: Taxa de crescimento do setor de Serviço por Estado



Fonte: IBGE

Como consequência da expansão da economia do setor, a oferta de emprego apresentou um crescimento de 42,9%, contudo esta abertura não foi suficiente para atender a demanda de trabalho, havendo necessidade do aumento do valor pago aos profissionais da área, com crescimento de 21,6%, ficando acima da média de ganhos reais pago aos trabalhadores.

Tabela - figura 6: Atividades do Índícios de Escassez no Setor de Serviços

Divisão de Atividade Econômica	Variações %	
	Emprego	Salário
Manutenção, Reparação e Instalação de Máquinas e Equipamentos	33,1%	15,9%
Construção de Edifícios	49,2%	16,7%
Serviços Ligados a Obras de Infra-Estrutura	34,6%	20,0%
Comércio por Atacado, Exceto Veículos Automotores e Motocicletas	28,5%	13,1%
Comércio Varejista	27,6%	13,9%
Transporte Aquaviário	42,3%	25,5%
Alimentação	24,1%	16,8%
Atividades dos Serviços de Tecnologia da Informação	42,9%	21,6%
Atividades de Prestação de Serviços de Informação	35,2%	15,9%

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego e Divisão Econômica CNC

O crescimento do setor de desenvolvimento de software não tem ocorrido apenas no Brasil, mas em todo o mundo. Este cenário tem favorecido o surgimento de empresas que especializadas em importação de software ou de parte dos softwares, como a Índia, desta forma o mercado de desenvolvimento de sistema enfrenta concorrência com empresas de todos os lugares, não se limitando a atuação local.

5.1.2. Limitações e entraves do setor da economia

A área de desenvolvimento de software apresentam desafios e entrevas como:

- Resistência por parte dos empresários a informatizar o negócio, muitos donos de empresas resistem em investir na aquisição de novas tecnologias por não enxergar os benefícios envolvidos.
- O crescimento de empresas concorrentes e a expansão do foco de atuação das grandes corporações que passaram a envolver também os pequenos e micros negócios.
- A empresa de desenvolvimento de software não se enquadra no perfil de tributação simples, não podendo contar com os benefícios envolvidos.

- Dificuldade de acesso a mão de obra qualificada, no mercado baiano há uma carência de desenvolvedores e técnicos com conhecimentos e qualificação adequada.

5.1.3. Panorama atual e principais tendências do setor

A globalização, os crescentes estudos e aprimoramento do conhecimento na área de tecnologia, tornou o setor de serviços um que mais cresce no mundo, representando no Brasil 60% do PIB. Na Bahia, entre Nov/12 a Nov/13 o setor de serviços apresentou um crescimento de 9,7%. O crescimento na área de tecnologia também é significativo, dando indicativo de aumento. Em virtude deste cenário, o governo tem investido ainda mais na área, consolidando a tendência de crescimento e atraindo o interesse de diversos empresários para o setor, tanto do cenário nacional, quanto no cenário internacional. A construção e inauguração do Parque Tecnológico da Bahia é uma grande oportunidade de parcerias e desenvolvimento de novos produtos e serviços pelo incentivo que está sendo disponibilizado com facilidade de empréstimos e investimentos por parte do governo.

5.1.4. Tamanho e taxa de crescimento do setor da economia

O setor de tecnologia da informação brasileira apresentou um crescimento de 6,6% em 2013, sendo que a Bahia apresentou um crescimento de 5,6%, apresentando-se como um negócio com tendências de crescimento promissoras. No último levantamento realizado pelo IBGE em 2009 havia no Brasil 145.015 empresas na área de tecnologia e comunicação, sendo que na Bahia havia 3.186 empresas, representando 31% do total de empresas do segmento do nordeste e 2% do país.

5.1.5. Segmentação no setor da economia

A segmentação na qual a 42TEC se insere dentro do setor terciário – voltado para prestação de serviços, é na área de tecnologia da informação, no segmento de

informação e comunicação, na classe de desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis, consultoria em tecnologia da informação e Suporte técnico, manutenção e outros serviços em tecnologia da informação, conforme classificação nacional das atividades econômicas do IBGE.

5.2. Mercado Alvo

5.2.1. Características do mercado alvo e seus segmentos

O mercado alvo da 42TEC é composto por empresas de micro e pequeno porte em qualquer área de atuação, ou setores específicos de empresa de médio ou grande porte. O foco da empresa é atuar desenvolvendo sistema de pequeno e médio porte e fornecendo infraestrutura de rede com atendimento personalizado.

5.2.2. Tamanho do mercado alvo

De acordo matéria do jornal Atarde, em Salvador há cerca de 107 mil micro e pequenas empresas, levando em consideração o alto índice de mortalidade das empresas em torno de 50%, o mercado alvo da 42TEC é aproximadamente 50 mil empresas.

5.2.3. Cobertura geográfica

A 42TEC atuará nas empresas situadas na região metropolitana de Salvador, não havendo um foco limitado a um bairro específico.

5.2.4. Segmentação

Os clientes da 42TEC podem ser segmentos em três grupos distintos:

- Empresas de micro e pequeno porte que não possuem sistemas de informação;

- Empresas de todos os portes, com software padrão adotado, mas que buscam uma solução tecnológica para problemas pontuais da organização;
- Empresas informatizadas, mas sem infraestrutura de rede.

5.2.5. Tempo de entrada no mercado alvo

Está previsto o início da atuação da 42TEC a partir de Set/15.

5.2.6. Potencial de entrada no mercado alvo

42TEC pretende iniciar a operação atendendo cerca de 0,08% do público alvo, calculado com base no tamanho do mercado de aproximadamente 50 mil empresas e a capacidade de atendimento inicial de 43 empresas – 40 para prestação de serviços de infraestrutura de rede e 3 empresas com prestação de serviço de desenvolvimento de software.

5.2.7. Tendências e mudanças previstas no mercado alvo

Devido dinâmica do setor, as tecnologias empregadas para desenvolvimento de sistemas e instalação da infraestrutura de rede estão em constante atualização e mudanças, exigindo da 42TEC preparação e atualização constante dos serviços oferecidos para atender ao mercado. Outro impacto que poderá provocar mudanças na demanda do mercado alvo é o surgimento de novas tecnologias, que possam vir a suprir as necessidades dos clientes de forma diferenciada.

5.2.8. Perfil dos clientes

Os principais clientes da 42TEC serão empresários de micro e pequenas empresas, interessado em investir no crescimento do próprio negócio, mas de forma moderada. A empresa que gerencia apresentou um bom crescimento e conseguiu se

estabelecer, contudo possui deficiência em alguns ou em vários processos que se tornaram gargalo para possibilitar a obtenção de maiores ganhos.

5.2.9. Necessidades dos consumidores

O interesse dos clientes da 42TEC é investir no crescimento da empresa, mas sem pagar um valor elevado para implementar melhorias através da adoção de novas tecnologia. O principal interesse seria novos software e equipamentos que atendam a necessidade imediata de forma eficaz e eficiente, ao menor prazo possível. A 42TEC apresentará soluções mais acessíveis e direcionadas ao público específico a fim de agregar o maior custo-benefício, atendendo a necessidade imediata do cliente.

5.2.10. Mercados-alvo secundários

O mercado secundário da 42TEC serão pessoas físicas interessada em cabear a residência e instalar pequenos servidores para atender a demanda particulares, como compartilhar a internet de forma mais estruturada, instalando pequenos servidores para auxiliar no gerenciamento da informação compartilhada pela rede. Uma segunda categoria seriam as empresas informais, que necessitam aumentar a infraestrutura para possibilitar um maior crescimento e posterior formalização.

5.2.11. Oportunidades, ameaças e fatores críticos de sucesso.

Oportunidades:

- O número de empresas no Brasil tem apresentando um crescimento significativo, segundo os dados do IBGE. Para se consolidar no mercado, muitas dessas novas empresas tem buscado a adoção de novas tecnologia como diferencial.
- Existem poucas empresas no mercado especializadas em atender empresas de micro e pequeno porte.
- O aumento do investimento do governo na área de tecnologia, criando excelentes oportunidades de negócio.

Ameaças

- Algumas empresas têm buscando os serviços de profissionais liberais com baixa capacitação e funcionários curiosos sem qualificação para informatizar a empresa, atraídos pelos valores muito abaixo do mercado.
- Surgimento de novas empresas de desenvolvimento de software.
- Empresas concorrentes estabelecidas no mercado adotar estratégia de focar no segmento de micro e pequenas empresas.
- Obsolescência das tecnologias adotada em função do surgimento de novidades no mercado.

Fatores Críticos

- Focar na qualidade e cumprimento dos prazos para garantir a fidelização do cliente.
- Constante atualização em relação as novas tecnologias que surgem no mercado.
- Realizar divulgações sistemáticas dos produtos e serviços oferecidos para se tornar conhecida também entre os novos empreendedores.

5.3. Concorrência

5.3.1. Descrição dos concorrentes por produto

A 42TEC possui concorrentes estabelecidos nos mercados tanto concorrentes locais, como empresas de grande porte que atuam no cenário nacional. Na prestação de serviços de desenvolvimento de sistema, manutenção e consultoria na área informática dois grandes concorrentes: a empresa Totvs, empresa de grande porte que atua no âmbito nacional, é reconhecida no mercado e oferece serviços de desenvolvimento de software personalizados e prestação de consultoria para empresas de todos os portes. A segunda empresa é ZCR Informática, empresa de grande porte especializada em fornecer soluções de tecnologia da informação para clientes de diversos segmentos, trabalha desenvolvendo softwares customizados, além de disponibilizar soluções prontas.

Na montagem de infraestrutura Linux um dos concorrentes da 42TEC é a empresa Camada 7 Networks, especializada atender as necessidades de infraestrutura em

tecnologia da informação e comunicação, atua oferecendo diversas soluções, incluindo servidores Linux.

O appliance disponibilizado pela 42TEC, instalado no aparelho Raspberry Pi é uma solução nova no mercado, não havendo uma concorrência direta para o que é proposto. Os atuais concorrentes no mercado são as empresas de venda de máquinas do tipo servidores, como Login Informática e Dell Computadores, sendo que estas empresas vendem apenas o equipamento, a instalação da infraestrutura caberá a empresas como a Camada 7 Networks.

5.3.2. Concorrentes indiretos

Os principais concorrentes indiretos das 42TEC são as soluções prontas, que fornecem serviços podendo atender a necessidade do cliente de forma indireta e os próprios funcionários das empresas, curiosos na área de tecnologia, sem formação e qualificação adequada, desenvolvem softwares amadores ou soluções improvisadas para atender uma necessidade imediata.

5.3.3. Participação de mercado de cada concorrente

As principais concorrências identificadas foram a empresa Totvs e ZCR Informática, que estima-se deter 6% e 8%, respectivamente, de participação no mercado de desenvolvimento de software, considerando o número total de empresas existem em Salvador. A empresa Camada 7 estima-se deter 2% do mercado de soluções de tecnologia da informação e comunicação.

5.3.4. Forças e fraquezas dos concorrentes

A Totvs e a ZCR são empresas estabelecida no mercado que possuem características similares apresentando forças e fraquezas parecidas. Ambas possuem prêmios que as destacam como referência de desenvolvimento de soluções de tecnologia. Atuam focando todos os segmentos – empresas de pequeno, médio e grande

porte, sendo que a primeira possui uma extensiva campanha publicitária para atrair novos clientes, em especial empresas de pequeno e médio porte. Os custos do serviço praticado pelas empresas embutem o valor da marca, certificações e prêmios conquistados, tornando-se a principal fraqueza, já que nem todas as empresas possuem capacidade de arcar com investimento mais elevado. A Camada 7 tem como principal força a especialização diversas tecnologias, fornecer infraestrutura de comunicação geral diversificada disponibilizando maior opção de escolhas para o cliente, no entanto, trabalha oferecendo serviços de instalação de servidores isolados, não disponibilizando um pacote de serviços completo de baixo de custo.

5.3.5. Importância do mercado-alvo para os concorrentes

A Totvs tem como foco desenvolver sistemas de gestão integrada (ERP) focado em gerir todos os processos de uma organização em um único sistema, em decorrência deste foco, o seu mercado-alvo acabam se tornando empresas de maior porte que estejam dispostas a investir mais em modernizar todo o processo. A ZCR informática busca fornecer soluções sob demanda para clientes, variando de sistemas simples a mais complexos, também foco em empresas de médio a grande porte, disposta a arcar com um custo mais caro de desenvolvimento em virtude da grande qualificação e tempo de reconhecimento que a empresa possui. Similar a ZCR, a empresa Camada 7 networks, também foca em oferecer soluções para organizações de maior porte. Estas empresas se diferenciam do mercado-alvo da 42 TEC, voltada para micro e pequenas empresas, interessadas em construções de soluções sob demanda focando no custo benefício.

5.3.6. Barreiras à entrada no mercado

As principais barreiras de entrada no mercado de desenvolvimento de sistema e instalação de infraestrutura de rede Linux é a ausência de mão de obra qualificada, com conhecimento necessário para iniciar a atuação sem a necessidade de treinamento mais extenso.

5.4. Estratégia de Marketing

5.4.1. Estratégia de entrada no mercado

A 42 TEC irá divulgar a sua chegada ao mercado na feira do empreendedor que ocorre em meados de outubro, participação dos demais eventos que acontecem em Salvador, voltados para empreendedores e divulgação através de anúncios em revistas especializadas.

5.4.2. Estratégia de crescimento

A principal estratégia de crescimento será focada em fidelização através da oferta de pacotes de manutenção, oferecendo vantagens como descontos para contratação de períodos mais longos.

5.4.3. Canais de distribuição

O serviço será prestado através de atendimento presencial na empresa do cliente.

5.4.4. Estratégia da marca

A marca da 42TEC será relacionada com o nome, transmitindo seriedade, segurança e a mensagem vinculada a nossa missão, de ser resposta para os problemas dos clientes.

Imagem - Figura 7: Logomarca da 42TEC



Fonte: Arquiteto João Tales

5.4.5. Estratégia de comunicação

As estratégias de comunicação a serem adotadas pela 42TEC será a realização de cadastros com a descrição de todo o perfil da empresa, conservando o histórico das manutenções realizadas para um contato personalizado com os clientes, com base neste cadastro encaminhará email com mala direta e disponibilizaremos um canal no site para facilitar a interação com a empresa.

5.5. Estratégia de Comercialização

5.5.1. Força de vendas

Toda a negociação e venda dos serviços disponibilizados pela 42TEC será realizado na empresa do cliente, onde será encaminhada uma equipe especializada que irá entender a necessidade e irá propor as melhores alternativas, visando o melhor custo benefício – alinhando a disponibilidade de investimento do cliente com o tipo de solução a ser oferecida, mantendo o foco na qualidade.

5.5.2. Composição de preços

Os serviços e produtos oferecidos pela 42TEC custarão:

- Desenvolvimento de Sistema. Será cobrado o valor de R\$ 70 por hora de trabalho. Para calculo da quantidade de horas para o desenvolvimento do sistema, será adotada a metodologia mais difundida e praticada no mercado de levantamento do esforço por ponto de função.
- Instalação da Estrutura de Rede. Para configuração de cada servidor será cobrado R\$ 85,00 a hora, a depender do tipo de servidor a ser configurado e tamanho da rede da empresa.
- Instalação de cabeamento de rede. Será cobrado R\$ 40 por hora de trabalho para realização de cabeamento.

- O produto Appliance será cobrado o valor de R\$500 pelo set up – venda do produto e instalação em loco, sendo que a instalação default é de 4hora, no caso de uma rede complexa será cobrado o valor de R\$50 por hora adicional.
- Manutenção de serviço de infraestrutura e appliance – Será cobrado um valor mensal fixo de R\$ 340, onde a empresa ficará a disposição do cliente para eventuais manutenções e ajustes.
- Manutenção do desenvolvimento de software – Será cobrado o valor de R\$ 55 por hora, levando em consideração que em um mês em média é realizada 8 horas de manutenção, a 42TEC irá oferecer pacotes de serviços da seguinte forma – 1 mês de manutenção R\$440, 2 meses R\$790, 3 meses R\$1.120. O valor poderá ser negociado de acordo com a quantidade de horas de manutenção a ser contratada.

5.5.3. Projeção de faturamento

Tabela 1 – Projeção de Faturamento

Produto		Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Appliance	Receita	120.000	180.000	191.880	204.544	218.044
	Impostos	19.200	28.800	30.701	32.727	34.887
Desenvolvimento de Sistema	Receita	295.680	443.520	472.792	503.997	537.260
	Impostos	47.309	70.963	75.647	80.639	85.962
Infraestrutura de Rede	Receita	168.000	252.000	268.632	286.362	305.262
	Impostos	26.880	40.320	42.981	45.818	48.842
Instalação de cabeamento de rede	Receita	120.000	180.000	191.880	204.544	218.044
	Impostos	19.200	28.800	30.701	32.727	34.887
Manutenção de Sistema	Receita	10.560	15.840	16.885	18.000	19.188
	Impostos	1.690	2.534	2.702	2.880	3.070
Manutenção Infraestrutura	Receita	204.000	306.000	326.196	347.725	370.675
	Impostos	32.640	48.960	52.191	55.636	59.308
Total Receita		918.240	1.377.360	1.468.266	1.565.171	1.668.473
Total Impostos		146.918	220.378	234.923	250.427	266.956

Fonte: PEON

5.5.4. Efeitos de sazonalidades

O serviço de prestação de serviços na área de tecnologia enfrenta uma queda na demanda durante o período de dezembro a fevereiro em decorrências das festas de finais de ano e o carnaval. Como estratégia para este período, a 42TEC irá prever no

orçamento a queda no valor faturado e trabalhará para compensar com aumento da renda nos outros meses do ano. Durante estes 3 meses, serão concedidas as férias e os cursos de reciclagem para os colaboradores, realizadas as avaliação dos resultados obtidos pela empresa e elaboração das estratégias para o ano subsequente.

5.5.5. Tempo de entrega dos produtos / serviços

O tempo de entrega do produto será avaliado de acordo com a complexidade do software a ser desenvolvido ou da rede instalada na empresa do cliente. O esforço será calculado de acordo com avaliação de uma equipe especializada e será fixado o prazo no contrato acordado como cliente para a prestação do serviço.

5.5.6. Processo Pós Venda

O processo de pós-venda será o principal foco da 42TEC, logo após a prestação de cada serviço será aplicado um questionário para avaliar o grau de satisfação, um novo questionário será aplicado após o uso do sistema por 45 dias para que possamos avaliar o atendimento das expectativas com o serviço e usabilidade dos sistemas desenvolvidos. No caso de insatisfação do cliente, serão oferecidos pacotes gratuitos de manutenção para ajuste e garanti da satisfação do cliente.

6. PLANO OPERACIONAL

6.1. Fluxo Operacional

6.1.1. Descrição do fluxo operacional

As operações da 42TEC serão compostos de quatro fluxos referentes aos principais serviços oferecidos – desenvolvimento de sistemas, prestação de serviços de infraestrutura de rede, serviços de manutenção e configuração do Appliance.

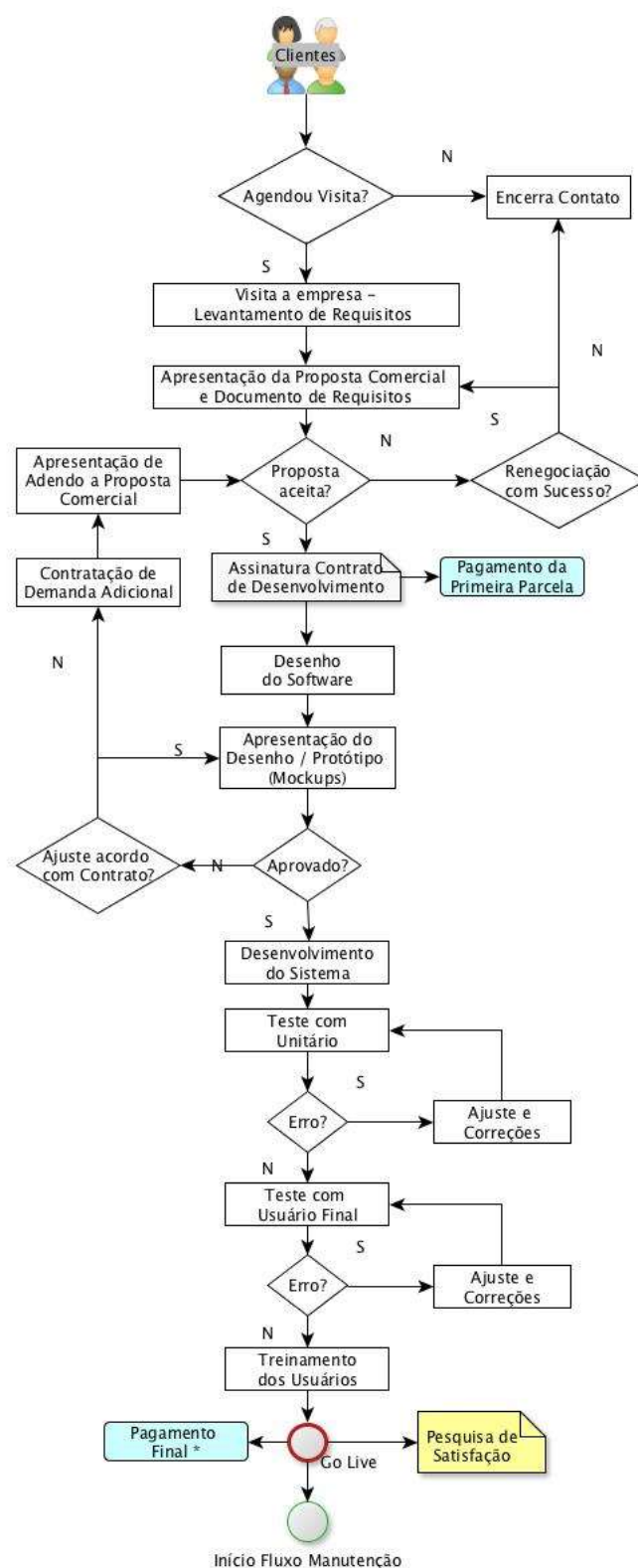
O fluxo operacional para atividade de desenvolvimento seguirá os seguintes passos:

- O cliente entrará em contato com a empresa – por telefone, portal ou e-mail.
- Será agendada uma visita para identificação da necessidade e realização do levantamento de requisitos. A depender do sistema poderá ser realizada mais de uma visita a empresa do cliente.
- A empresa entregará, para avaliação e aceite do cliente: a proposta comercial, contendo o prazo para desenvolvimento e o custo do serviço, e o documento com o levantamento de requisitos com apresentação da proposta de solução a ser desenvolvida.
- A depender da avaliação do cliente, será assinado o contrato de desenvolvimento, ajustada a documentação ou será finalizado o contato caso não ocorra acordo.
- Fechado o acordo, será assinado o contrato de desenvolvimento. Neste momento a empresa deverá efetuar o pagamento da primeira parcela ou sinal.
- A 42TEC iniciará o desenho do sistema com a criação de mockups - protótipos das telas para vislumbre da solução a ser desenvolvida.
- O documento com os protótipos será submetido para validação do cliente, observando o escopo do projeto contrato. O desenho poderá ser ajustado e submetido a nova avaliação do cliente.
- Se o cliente solicitar alterações fora do escopo contrato, será realizada negociação para contratação de demandas adicionais de desenvolvimento. Será elaborado um adendo a proposta comercial assinada com os custos e prazos que

deverá ser adicionado ao projeto. Caso seja aceito, será feita a assinatura do contrato de adendo refazendo o fluxo a partir da etapa de elaboração do desenho.

- Com base nos desenhos, será desenvolvida a solução.
- Internamente a 42TEC realizará testes unitários para identificação de eventuais inconsistências.
- A solução será submetida para testes pelo usuário final, onde eventuais inconsistências ou ajustes serão ajustados.
- Concluído o desenvolvimento, serão realizados o treinamento dos usuários.
- No período da entrada do sistema, o cliente deverá efetuar o pagamento da prestação final, a depender da negociação realizada na contratação.
- Um mês após o Go Live do sistema, a 42TEC entrará em contato com o cliente para realização da pesquisa de satisfação.

Fluxograma - figura 8: Fluxo do processo de desenvolvimento de software



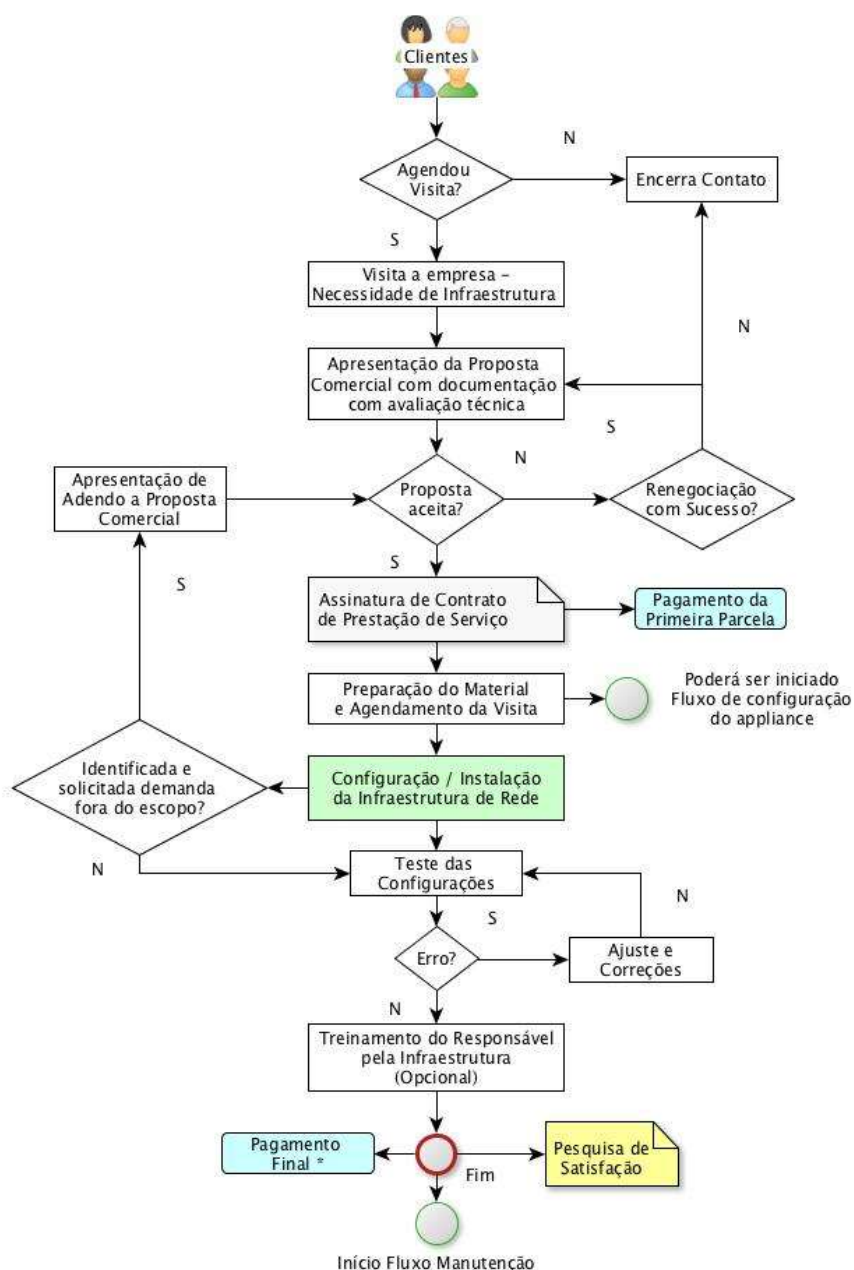
Fonte: Camila Oliveira

O fluxo operacional para atividade de prestação de serviços de Infraestrutura de rede seguirá os seguintes passos:

- O cliente entrará em contato com a empresa – por telefone, portal ou e-mail.
- Será agendada e efetuada a visita para levantamento das necessidades de infraestrutura do cliente.
- A 42TEC apresentará a proposta Comercial com a avaliação técnica, recomendações de serviços a serem instalados, orçamento dos serviços prestados e o prazo para implantação.
- O cliente avaliará a proposta, podendo esta ser aceita, renegociada ou o contato finalizado caso não ocorra acordo.
- Fechado o acordo do serviço a ser prestado, será apresentado o contrato de prestação de serviço. Neste momento o cliente deverá efetuar o pagamento da entrada para a prestação do serviço.
- Internamente a 42TEC irá preparar o material técnico necessário e agendará a visita para prestação do serviço.
- O infraestrutura de rede será configurada e/ou instalada, de acordo com o escopo contratado.
- O serviço prestado será testado, se durante o processo for identificada e solicitada novas demandas fora do escopo, será realizada uma nova negociação para adição de um adendo ao contrato, que constará o custo adicional e o novo prazo para finalização do serviço.
- Caso o cliente aceite a adição das novas demandas ao projeto, será assinado o adendo ao contrato e retomado o processo a partir da preparação do material e agendamento para nova visita.
- Após a instalação e/ou configuração final da infraestrutura de rede, novos testes serão realizados.
- Em caso de ser detectadas inconsistências, serão feitos ajustes até toda a configuração ser concluída.
- Se acordo previamente, será passado o conhecimento necessário para manutenção da rede pelo técnico da empresa.
- O processo será finalizado e o cliente deverá efetuar o pagamento final, de acordo com o contrato firmado.

- Após trinta dias da realização da visita, a 42TEC realizará uma pesquisa de satisfação para identificar eventuais problemas no processo.

Fluxograma - figura 9: Fluxo do processo de prestação de serviço de infraestrutura

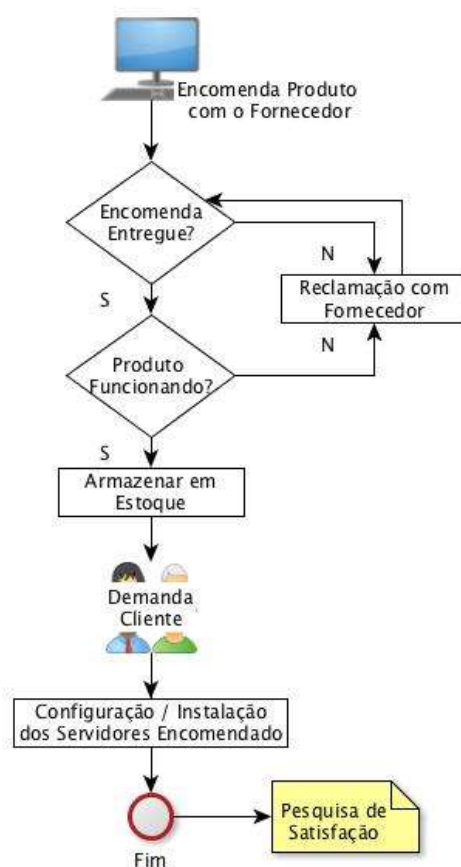


Fonte: Camila Oliveira

Fluxo para criação do appliance – sub processo da prestação de serviço de infraestrutura de rede:

- O produto RaspberryPi será encomendado sempre que o estoque atingir o nível mínimo.
- Será feito o acompanhamento da entrega do produto junto ao fornecedor, em caso de atrasos ou defeitos na mercadoria, será realizada reclamações sistemáticas até saneamento do problema.
- O produto recebido de forma adequada será armazenado no estoque da empresa.
- Se no processo de prestação de serviço de infraestrutura de rede for encomendado o produto, na etapa de preparação do material para instalação, será realizada a configuração do RaspberryPi, de acordo com a demanda contratada.
- O processo é finalizado.
- Na pesquisa de satisfação realizada após a prestação de serviço de infraestrutura de rede, será incluso questões específicas referente ao produto instalado.

Fluxograma - figura 10: Fluxo da criação do Appliance

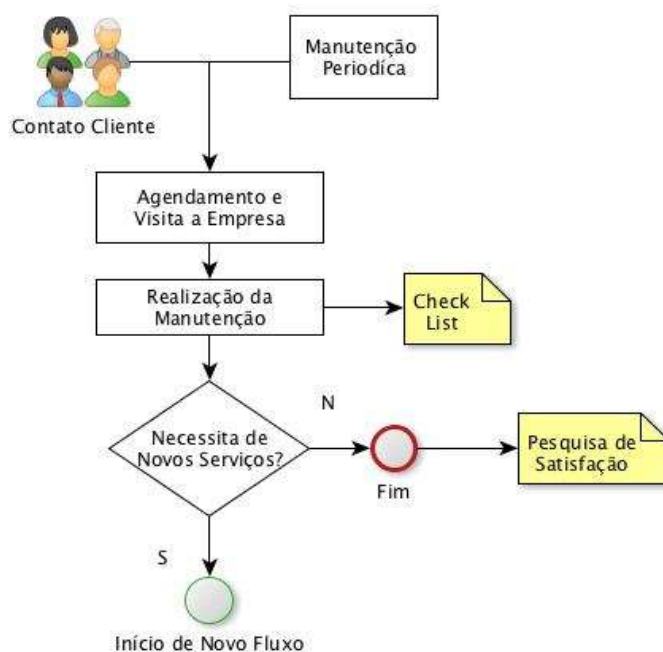


Fonte: Camila Oliveira

Fluxo para manutenção periódica, adotado como sub processo da prestação de serviço de infraestrutura de rede e desenvolvimento de sistema:

- O fluxo será iniciado a partir de contato realizado pelo cliente através do telefone, e-mail ou pelo site da empresa, ou quando completado o prazo acordado para a visita de manutenção contratada.
- Será realizado o agendamento da visita a empresa do cliente.
- A 42TEC efetuará o processo de manutenção do sistema ou da infraestrutura de rede através da verificação dos pontos relacionados na lista de checagem. Caso seja identificado algum ponto de melhoria, será efetuada a manutenção.
- O cliente será abordado por um dos colaboradores a fim de identificar se há necessidade de novos serviços, caso positivo será iniciado o fluxo de prestação de serviço de infraestrutura de rede ou de desenvolvimento de sistema.
- Finalizada a visita, o colaborador irá aplicar uma nova pesquisa de satisfação para identificar pontos de melhorias no processo.

Fluxograma - figura 11: Fluxo do processo de manutenção



Fonte: Camila Oliveira

6.2. Planejamento da Capacidade de Produção

6.2.1. Capacidade de produção

A 42TEC prever o atendimento diário de 2 clientes na prestação de serviço de infraestrutura de rede e assumir 2 projetos mensais vinculados a desenvolvimento de sistemas personalizados. Além disso, efetua a manutenção da infraestrutura de rede média de 4 clientes por dia e manutenção de quatro sistemas de software mensal.

6.2.2. Procedimento de entrega dos produtos

Os serviços da 42TEC serão entregue na empresa do cliente, mediante agendamento prévio.

6.2.3. Previsão de aumento da capacidade

Após dois anos de operação, está previsto dobrar a capacidade de atendimento dos serviços de infraestrutura de rede, em decorrência do aumento de clientes regulares, na prestação de serviço de manutenção. O atendimento da nova demanda não necessitará de novas contratações.

Na unidade de desenvolvimento de sistema está previsto o início de um projeto interno para elaboração de um software padrão para gerenciamento de processos de micro e pequenas empresas, desta forma espera-se otimizar o atendimento, aumentando o número de clientes em três vezes, passando a atender 6 empresas mensalmente. Estima-se contratar mais um desenvolvedor e um estagiário para atender a nova demanda.

6.2.4. Vantagens competitivas nas operações

Nas operações da 42TEC será adotado uma metodologia de desenvolvimento ágil para otimizar a criação dos software reduzindo a redundância de trabalho, otimizando a

performance do aplicativo e possibilitando atender a demanda do cliente no menor prazo e melhor custo benefício.

O appliance que será disponibilizado para os clientes é uma ideia única no mercado, voltado para atender as micro e pequenas empresas, que ainda necessitam implementar um cabeamento estruturado de rede com instalação de um servidor, mas não possuem recursos financeiros suficiente para adquirir o produto disponibilizado pelo mercado.

O processo de atendimento também será diferenciado para garantir maior vantagem competitiva. Todos os colaboradores que trabalharem em contato direto com o cliente usaram uniformes personalizados, cada um será treinado para atender de forma transparente e clara, reduzindo problemas e inconsistências decorrentes de falha na comunicação.

Ao fim de cada processo atendimento será realizado uma avaliação para mensurar o índice de satisfação do cliente, a qualidade do serviço prestado e o desempenho do colaborador. Desta forma, espera-se ajustar os pontos necessários para buscar a melhoria continua dos serviço.

6.3. Fornecedores e Terceiros

6.3.1. Identificação de fornecedores críticos

Os principais fornecedores da 42TEC serão:

- RS Component – fornecedor da placa integrada de computador, empresa parceira com da fundação Raspberry Pi.
- Deal Extreme – empresa importadora de material eletrônicos.
- Login Informática – empresa com 19 anos no mercado, será responsável pelo fornecimento de computadores e impressoras. Os computadores disponibilizado pela companhia é produzido no Brasil, com alta tecnologia e qualidade.
- Atlas Papelaria – Atua no estado a mais de 15 anos, trabalha fornecendo material de escritório com diferencial de entrega rápida, na empresas.

- Recicabos – empresa fundada em 1989 especializada no fornecimento de cabo, é uma das três empresas da região que fornecem cabo Furokawa, considerado um dos melhores disponíveis no mercado.
- Hebert Uniformes – Fundada em 1962, a Hebert uniforme fornece uniformes com qualidade assegurada.

6.3.2. Descrição de parceiros

Será efetuada parceria com empresas de web design e com universidades para possibilitar uma experiência mais rica e abrangente para o atendimento das necessidades dos clientes. Inicialmente está prevista parcerias com:

- TecI9 – empresa jovem, assim como a 42TEC está iniciando as atividades no mercado, no entanto seus proprietários possuem larga experiência na área de tecnologia e uma rede de contatos que podem auxiliar no crescimento e estabelecimento da empresa no mercado. A proposta da parceria é de indicação de serviços, muitos clientes que procuram criar site, muitas vezes necessitam também de criar sistemas personalizadas para melhorar o processo, assim como muitas empresas que procuram desenvolver sistema, buscam também empresa de construção de web sites.
- O Centro Universitário Jorge Amado iniciou suas atividades em 1999 e logo se estabeleceu como uma instituição de ensino reconhecida e bem conceituada. A parceria busca possibilitar um local de fácil acesso para eventuais treinamentos, assim como atuar socialmente na comunidade através de disponibilização de cursos gratuitos para incentivar a divulgação do software livre.

6.3.3. Requisitos de tempo

Para evitar problemas na prestação de serviços, os produtos fornecedores deverão ser entregues dentro dos prazos estipulados:

- RS componente – importadora a empresa poderá levar cerca de 4 a 6 semanas para chegar. Por medida de segurança será calculado um prazo maior e criado um estoque mínimo prevendo eventual atraso na entrega.
- Login Informática – prazo de entrega de 48 horas úteis.
- Atlas Papelaria – prazo de entrega de 48 horas úteis.
- Recicabos – prazo de entrega de 48 horas úteis.
- Hebert Uniformes – prazo de entrega esperado de 2 semanas.

6.4. Sistemas de Gestão

6.4.1. Gestão de estoque

A 42TEC manterá em estoque o Raspberry Pi, por se tratar de um produto importado com um prazo extenso para entrega do produto, e os cabos de rede Furukawa. Para garantir a continuidade do serviço será adotado o estoque mínimo do material, garantindo o ressuprimento dentro do prazo.

Mesmo sendo uma empresa de pequeno porte e com um estoque com quantidade não significativa, todo o material adquirido será controlado por um sistema de controle de estoque e inventário, inicialmente em um pequeno software criado pelos desenvolvedores da 42TEC, com o emprego da metodologia PEPS – primeiro que entra e primeiro que sai, garantindo a utilização de todos os materiais, evitando eventuais perdas por obsolescência.

6.4.2. Gestão da qualidade

Haverá pontos de controle durante o processo para garantir a qualidade do serviço prestado. O primeiro ponto de qualidade consiste na adoção de metodologias para desenvolvimento de sistema, assegurando a documentação clara, códigos bem endentados e comentados para facilitar posterior manutenção. O segundo ponto de qualidade será a aplicação de formulários de pesquisa de satisfação, onde haverá dois modelos de formulários de pesquisa – um para avaliação do pós-venda e outro para avaliar o sistema desenvolvido ou a infraestrutura de rede instalada durante a visita de

manutenção. Por fim, cada colaborador será avaliado no sistema de objetivos individuais a sua contribuição para a qualidade do serviço prestado pela empresa.

6.4.3. Gestão de segurança e saúde

A segurança e saúde de seus colaboradores é uma das grandes preocupações da 42TEC. Todo o mobiliário adquirido irá visar a ergonomia para evitar problemas de saúde vinculada a postura incorreta, assim como será incentivado a pausa para descanso, evitando a repetição dos movimentos e eventuais problemas com LER. O ambiente possuirá iluminação e temperatura adequada para o desenvolvimento da atividade. Serão ministrados cursos de direção defensiva para os técnicos de rede e desenvolvedores, a fim de evitar acidentes de trânsito por condução perigosa. O material dos técnicos de redes será acomodado em mochilas ou pastas adequadas para transporte, evitando problemas lombares por transporte inadequado de material.

6.4.4. Gestão do impacto ambiental

A gestão de impacto ambiental na 42TEC será voltado para a redução do uso de papel na empresa, substituindo a impressão pelo compartilhamento dos dados pela rede ou utilização de tablets. Haverá preocupação em reciclar todo o material como papel e cartuchos.

6.4.5. Sistemas de informação e automação

O foco da 42TEC será a utilização de software livres ou desenvolvidos pela própria empresa. Os principais softwares serão:

- Netbeans – software para criação de sistemas em diversas linguagens.
- Astah – software para elaboração de diagramas UML para documentação do projeto.
- DIA – programa voltado para criação de fluxogramas.
- XAMPP – servidor web utilizado para desenvolvimento de sistema.

- Pencil Project – Ferramenta para criação de mockup.
- Project Libre – sistema para gerenciamento de projetos.
- Libre Office – pacote office para documentação, planilhas e apresentação
- GIT – sistema de controle de versão.
- Bind – Aplicativo servidor de DNS
- Squid – Servidor de proxy
- Apache – Servidor Web
- Iptables – Servidor de Firewall
- Samba – Servidor Apache
- Postfix – Servidor de e-mail
- ProFTPd – Servidor de FTP

7. PLANO FINANCEIRO

Os indicadores econômicos foram projetados com base nas previsões econômicas e na capacidade de crescimento da empresa no que se refere ao atendimento. Para o crescimento de vendas está previsto um crescimento de 50% no segundo ano tendo como base de cálculo a fidelização do cliente, experiência adquirida no mercado, aumento da capacidade de venda e a carência de empresas especializadas no mercado. Os percentuais de crescimento de venda e reajuste da folha foram base no crescimento específico da inflação.

Tabela 2 – Parâmetros econômicos e Financeiros

Parâmetros Econômicos e Financeiros				
Indicadores de Atividade Econômica				
% De Crescimento De Vendas	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
	50	6,6	6,6	6,6
% De Crescimento das Despesas	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
	4,5	4,5	4,5	4,5
% De Reajuste Da Folha De Pagamento	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
	4,5	4,5	4,5	4,5

Fonte: PEON

Tabela 3 – Carga Tributária

Carga Tributária			
Impostos	% Sobre Faturamento	% Sobre o Lucro	% Sobre a Folha de Pagamento
	16	0	100

Fonte: PEON

7.1. Investimentos

Após análise dos materiais necessários concluiu-se que iniciar o negócio será necessário um investimento inicial de aproximadamente de R\$ 212.000 de capital social para cobertura dos investimentos e capital de giro. Serão adquiridos equipamentos e materiais necessários para o funcionamento inicial da empresa, bem como todos os dados necessários para infraestrutura da empresa – adaptação na instalação, móveis e utensílios e material de informática.

Tabela 4 – Relação de Investimentos

TIPO	ÍTEM	QTD	VLR. UNITÁRIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACÃO
Equipamentos	Bebedouro	1	150	150	15
Equipamentos	Desktop	4	1.530	6.120	612
Equipamentos	Cafeteira	1	35	35	3
Equipamentos	Roteador WiFi	1	120	120	12
Equipamentos	Celular	4	1.600	6.400	640
Equipamentos	Notebook	4	1.539	6.156	616
Equipamentos	Telefone Conferência	1	2.458	2.458	246
Equipamentos	Impressora Multifuncional	1	1.169	1.169	117
Equipamentos	Telefone mesa	4	36	144	14
Subtotal >>>>>>>>>				22.752	2.275
Estoque Inicial	Marca Texto	10	2	19	0
Estoque Inicial	Borracha	10	3	29	0
Estoque Inicial	Caixa caneta	1	26	26	0
Estoque Inicial	Lapiseira	10	4	44	0
Estoque Inicial	Óculos	4	23	92	0
Estoque Inicial	Material de Limpeza	1	250	250	0
Estoque Inicial	Bloco Adesivo	4	9	34	0
Estoque Inicial	Caixa de Clips	10	4	44	0
Estoque Inicial	Capacete	4	27	108	0
Estoque Inicial	Testador de cabo	2	74	148	0
Estoque Inicial	Conectores RJ-45 e RJ-11	100	1	50	0
Estoque Inicial	Alicate de clipagem RJ-45	4	27	108	0
Estoque Inicial	Apagador de Quadro Branco	1	7	7	0
Estoque Inicial	Pincel de Quadro Branco	3	5	16	0
Estoque Inicial	Alicate de clipagem RJ-11	4	24	96	0
Estoque Inicial	Colete	4	121	484	0
Estoque Inicial	Resma	4	14	55	0
Estoque Inicial	Escada Retrátil 6m	2	660	1.320	0
Estoque Inicial	Fonte Rapsberry Pi	50	18	898	0
Estoque Inicial	Case Rapsberry Pi	50	16	788	0
Estoque Inicial	Cabo de Rede CAT6	3	1.068	3.203	0
Estoque Inicial	Raspberry Pi	50	74	3.678	0
Estoque Inicial	Imã Mural de Avisos	24	1	29	0
Subtotal >>>>>>>>>				11.524	0
Instalações	Divisões com porta de correr	1	2.500	2.500	250
Instalações	Instalação Elétrica	1	1.700	1.700	170
Subtotal >>>>>>>>>				4.200	420
Material Informática	Cartucho Colorido	4	40	160	16

Material Informática	Cartucho Preto	4	55	220	22
Subtotal >>>>>>>>>				379	38
Móveis e Utensílios	Aparador	1	842	842	84
Móveis e Utensílios	Porta CPU	4	245	980	98
Móveis e Utensílios	Porta Clips	6	10	59	6
Móveis e Utensílios	Porta Lembrete	6	12	72	7
Móveis e Utensílios	Porta Lápis	6	15	89	9
Móveis e Utensílios	Mural de Avisos	1	72	72	7
Móveis e Utensílios	Cadeira de Escritório	6	300	1.799	180
Móveis e Utensílios	Cadeira de Reunião	4	250	998	100
Móveis e Utensílios	Quadro Branco	1	81	81	8
Móveis e Utensílios	Televisão	1	1.260	1.260	126
Móveis e Utensílios	Módulo Armário Alto	2	899	1.798	180
Móveis e Utensílios	Armário Baixo	3	745	2.235	224
Móveis e Utensílios	Escrivaninha	2	562	1.124	112
Móveis e Utensílios	Mesa de Escritório (Canto)	4	399	1.596	160
Móveis e Utensílios	Lixeira	4	13	52	5
Móveis e Utensílios	Porta Papel	6	28	165	17
Móveis e Utensílios	Mesa de reunião	1	1.500	1.500	150
Subtotal >>>>>>>>>				14.723	1.472
Veículos	Carros	2	27.270	54.540	10.908
Subtotal >>>>>>>>>				54.540	10.908
Total Geral >>>>>>>>>				108.117	15.113

Fonte: PEON

7.2. Projeção de Vendas

O cálculo de projeção e vendas foi realizado com base na capacidade projetada de atendimento e prestação de serviço. Foi projetado o total de venda ou prestação de serviço mensal:

- Venda e instalação de 20 appliances,
- Desenvolvimento de 2 sistemas,
- Instalação da infraestrutura de rede de 40 empresas,
- Instalação do cabeamento de rede de 40 empresas,
- Manutenção e aperfeiçoamento de 2 sistemas,
- Manutenção da infraestrutura de rede 50 empresas.

Tabela 5 – Projeção de Vendas

Produto		Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Appliance	Receita	120.000	180.000	191.880	204.544	218.044
	Impostos	19.200	28.800	30.701	32.727	34.887
Desenvolvimento de Sistema	Receita	295.680	443.520	472.792	503.997	537.260
	Impostos	47.309	70.963	75.647	80.639	85.962
Infraestrutura de Rede	Receita	168.000	252.000	268.632	286.362	305.262
	Impostos	26.880	40.320	42.981	45.818	48.842
Instalação de cabeamento de rede	Receita	120.000	180.000	191.880	204.544	218.044
	Impostos	19.200	28.800	30.701	32.727	34.887
Manutenção de Sistema	Receita	10.560	15.840	16.885	18.000	19.188
	Impostos	1.690	2.534	2.702	2.880	3.070
Manutenção Infraestrutura	Receita	204.000	306.000	326.196	347.725	370.675
	Impostos	32.640	48.960	52.191	55.636	59.308
Total Receita		918.240	1.377.360	1.468.266	1.565.171	1.668.473
Total Impostos		146.918	220.378	234.923	250.427	266.956

Fonte: PEON

7.3. Projeção de Custos Variáveis

Para cálculo dos custos variáveis das prestações dos diversos serviços fornecidos pela empresa foram considerados os custos de tempo de mão de obra, valor do material, uso do material técnico de acordo com cada especificidade do serviço.

Para configuração e montagem do appliance estima-se um custo aproximado de R\$ 112, considerando o custo do equipamento de R\$ 73.55, o tempo médio de duas horas para o profissional configurar os servidores a serem instalados no equipamento totalizando um custo de R\$ 28.41 e um acréscimo de 10% em cima do valor encontrado como estimativa do custo geral relacionado a gasto de energia, armazenamento e manutenção.

No cálculo do custo de desenvolvimento de sistema e configuração da infraestrutura de rede levou-se em consideração o custo da mão de obra. Estima-se que serão desenvolvidos dois sistemas por mês em uma média de 176 horas, totalizando um custo aproximado de R\$2.500. Já o processo de configuração estima-se um custo de mão de obra de R\$45 mais um custo médio de R\$25 de gasto deslocamento, totalizando o custo de R\$70.

A instalação de cabeamento de rede considerou-se que será gasto em um mês 600 metros de cabo nas 40 empresas que estima-se atender no período, totalizando um gasto de R\$53.04, somando o custo estimado de R\$ 25 de deslocamento, totaliza-se o custo de R\$80 por serviço prestado.

As prestações de serviços de manutenção será efetuada a cobrança através de pacotes, onde estima-se em média de 8 horas mensais por empresa para manutenção de sistema e 4 horas mensais na manutenção de infraestrutura. O custo estimado foi calculado em respectivamente R\$130 e R\$60, adicionando o custo de deslocamento.

Tabela 6 – Projeção dos Custos Variáveis

PRODUTO	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
Appliance	26.400	39.600	42.214	45.000	47.970
Desenvolvimento de Sistema	60.000	90.000	95.940	102.272	109.022
Infraestrutura de Rede	33.600	50.400	53.726	57.272	61.052
Instalação de cabeamento de rede	38.400	57.600	61.402	65.454	69.774
Manutenção de Sistema	3.120	4.680	4.989	5.318	5.669
Manutenção Infraestrutura	36.000	54.000	57.564	61.363	65.413
Total Custo Variável	197.520	296.280	315.834	336.680	358.900

Fonte: PEON

Tabela 7 – Projeção dos Custos Variáveis por Serviço x Mês

Produto	Item de Custo	Quantidade	Valor
Appliance	Rapescher Pi	1	110

Desenvolvimento de Sistema	Custos Associados	1	2500
Infraestrutura de Rede	Custo Variável	1	70
Instalação de cabeamento de rede	Cabo de Rede metro e material utilizado	1	80
Manutenção de Sistema	Custo Envolvido	1	130
Manutenção Infraestrutura	Custos Envolvidos	1	60

Fonte: PEON

7.4. Projeção de Custos Fixos e Despesas

Foram considerados todos os custos e despesas relacionadas à operacionalização do negócio, como a contratação de assessoria jurídica e a contratação de serviço. Está previsto como despesa fixa o gasto com cursos e aperfeiçoamento a fim de assegurar a qualificação dos colaboradores.

Tabela 8 – Projeção das Despesas e Custos Fixos

Item da Despesa	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Aluguel	21.000	21.945	22.933	23.964	25.043
Brindes e Cartões de Visita	720	752	786	822	859
Combustível	12.000	12.540	13.104	13.694	14.310
Condomínio	7.200	7.524	7.863	8.216	8.586
Consultoria Jurídica	7.200	7.524	7.863	8.216	8.586
Contador	8.880	9.280	9.697	10.134	10.590
Cursos e especialização	3.600	3.762	3.931	4.108	4.293
Energia	3.000	3.135	3.276	3.423	3.578
Fardamento	3.000	3.135	3.276	3.423	3.578
IPTU	204	213	223	233	243
IPVA	750	784	819	856	894
Pró-labore Camila	54.000	56.430	58.969	61.623	64.396
Pró-labore Guilherme	108.000	112.860	117.939	123.246	128.792
Publicidade	12.000	12.540	13.104	13.694	14.310
Seguro	1.440	1.505	1.573	1.643	1.717
Telefone	12.000	12.540	13.104	13.694	14.310
Vale Refeição	19.008	19.863	20.757	21.691	22.667
Vale transporte	13.440	14.045	14.677	15.337	16.027
Total das despesas	287.442	300.377	313.894	328.019	342.780

Fonte: PEON

Tabela 9 – Projeção das Despesas com Folha de Pagamento Anual

Item da Folha de Pagamento		Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Auxiliar de Escritório	Folha	14.400	15.048	15.725	16.433	17.172
	Encargos	14.400	15.048	15.725	16.433	17.172
Desenvolvedor de Sistema	Folha	60.000	62.700	65.522	68.470	71.551
	Encargos	60.000	62.700	65.522	68.470	71.551
Secretária	Folha	14.400	15.048	15.725	16.433	17.172
	Encargos	14.400	15.048	15.725	16.433	17.172
Técnico de Rede	Folha	96.000	100.320	104.834	109.552	114.482
	Encargos	96.000	100.320	104.834	109.552	114.482
Total Folha		184.800	193.116	201.806	210.887	220.377
Total Encargos		184.800	193.116	201.806	210.887	220.377

Fonte: PEON

Tabela 10 – Folha de Pagamento por Função

Cargo / Função	Quantidade	Salário Base
Auxiliar de Escritório	1	1.200,00
Desenvolvedor de Sistema	2	2.500,00
Secretária	1	1.200,00
Técnico de Rede	4	2.000,00

Fonte: PEON

7.5. Projeção de Resultados – DRE

No primeiro ano de funcionamento da empresa projeta-se um resultado negativo de aproximadamente R\$100.000, contudo com a projeção de crescimento nas vendas de 50% no segundo ano, a análise da demonstração do resultado sinaliza a viabilidade do negócio, ao final do quinto ano projeta-se um crescimento de 53% comparando o resultado do ano V em relação ao resultado do ano II.

Tabela 11 – Projeção do DRE

Discriminação	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V	Total
Receita Oper.I Bruta	918.240	1.377.360	1.468.266	1.565.171	1.668.473	6.997.510
Impostos S/ Vendas	146.918	220.378	234.923	250.427	266.956	1.119.602
Receita Oper.I Líquida	771.322	1.156.982	1.233.343	1.314.744	1.401.517	5.877.908
Custos dos Produtos	197.520	296.280	315.834	336.680	358.900	1.505.214
Lucro Bruto	573.802	860.702	917.509	978.064	1.042.617	4.372.694
Folha de Pagamento	369.600	386.232	403.612	421.775	440.755	2.021.974

Despesas Operacionais	287.442	300.377	313.894	328.019	342.780	1.572.512
Depreciação	15.113	15.113	15.113	15.113	15.113	75.567
Lucro Operacional	-98.354	158.980	184.889	213.157	243.968	702.641
Impostos S/ Lucro	0	0	0	0	0	0
Resultado Líquido	-98.354	158.980	184.889	213.157	243.968	702.641

Fonte: PEON

7.6. Projeção do Fluxo de Caixa

No primeiro e segundo ano projeta-se o resultado do exercício negativo, no segundo ano projeta-se a recuperação de 74% do valor investido, passando a ter um resultado positivo a partir do terceiro ano.

Tabela 12 – Projeção do Fluxo de Caixa

Discriminação	Ano 0	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Investimento Inicial	233.302					
(+) Entradas de Caixa						
Recebimentos		918.240	1.377.360	1.468.266	1.565.171	1.668.473
(-) Saídas						
Impostos S/Vendas		146.918	220.378	234.923	250.427	266.956
Custos dos Produtos		197.520	296.280	315.834	336.680	358.900
Folha de Pagamento		369.600	386.232	403.612	421.775	440.755
Despesas Operacionais		287.442	300.377	313.894	328.019	342.780
Imposto S/Lucro			0	0	0	0
(=) Saldo do Período	-233.302	-83.240	174.094	200.002	228.270	259.082
(+) Saldo Inicial		-233.302	-316.542	-142.449	57.554	285.824
(=) Saldo Final	-233.302	-316.542	-142.449	57.554	285.824	544.906

Fonte: PEON

7.7. Projeção da Necessidade de Capital de Giro

Conforme projeção do fluxo de caixa, a 42TEC apresenta uma necessidade de capital de giro média de R\$ 154.281 para operação da empresa.

Tabela 13 – Necessidade de Capital de Giro

Discriminação	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Necessidade de Capital de Giro	125.185	150.408	154.281	167.113	176.174

Fonte: PEON

7.8. Análise de Sensibilidade

Para avaliar o risco de investimento foram calculados os principais indicadores para avaliar a viabilidade do negócio. O valor presente líquido (VPL) foi calculado com um total de R\$ 265.600,51, o resultado positivo é um bom indicativo, assim como a taxa interna de retorno (TIR) que mede o retorno esperado do investimento, que apresentou um valor de 36.26%, acima da taxa de atratividade de 12% e acima das taxas do mercado que estão em média 8%.

Os indicativos com parecer positivos avaliados é confirmado com o resultado da taxa de retorno sobre investimento de 111.04%, indicando um bom custo-benefício com relação aos investimentos avaliados, contudo combinado com a avaliação do *payback* simples de 2.71 e composto de 3.18 anos para reaver o dinheiro investido, prazo relativamente elevado, mas dentro das expectativas de recuperar o valor investido em até 3 anos.

Imagem - figura 12: Quadro de Retorno de Investimentos

Indicadores				CDB - DI			
	Fev/2014	Acum/2014	12 meses	(%CDI)	Fev/2014	Acum/2014	12 meses
CDI	0,78 %	1,63 %	8,65 %	80	0,62 %	1,30 %	6,86 %
Ibovespa	-1,14 %	-8,57 %	-17,99 %	85	0,66 %	1,38 %	7,30 %
Poupança	0,55 %	1,17 %	6,55 %	90	0,70 %	1,46 %	7,75 %
Poupança (+15% IR)	0,65 %	1,38 %	7,70 %	95	0,74 %	1,54 %	8,20 %
Nova Poupança	0,55 %	1,17 %	6,17 %	98	0,77 %	1,59 %	8,47 %
Nova Poupança (+15% IR)	0,65 %	1,38 %	7,26 %	102	0,80 %	1,66 %	8,83 %

Fonte: Minhas Economias

RENTABILIDADE DO NEGÓCIO

- Investimento Inicial: R\$ 233.302
- Taxa de Atratividade: 12%
- ROI: 111,04%
- Valor Presente Líquido (VPL): R\$ 265.600,51
- PayBack Simples: 2,71 anos
- PayBack composto: 3,18 anos
- Taxa Interna de Retorno (TIR): 36,26%

BIBLIOGRAFIA

FERNANDO, Dolabela,. O segredo de Luiza. 3. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2008

CURY, Antônio. Organização e método: Uma visão holística. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2012

Site Sebrae, informações de como abrir um negócio. Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/vou-abrir/registre-empresa/formalize>> Acessado em 28/01/14

Cartilha de como efetuar registro na empresa do Sebrae. Disponível em:

<[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/91899d43c2aa87baa62a6f029c79147a/\\$File/4297.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/91899d43c2aa87baa62a6f029c79147a/$File/4297.pdf)> Acessado em 28/01/14

Dados estatísticos do IBGE. Disponível em:

<<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/stic/default.shtm>

<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/stic/anexo1.pdf>

ftp://ftp.ibge.gov.br/Comercio_e_Servicos/Pesquisa_Mensal_de_Servicos/Fasciculo_Indicadores_IBGE/pms_201311caderno.pdf> Acessado em 26/02/2014

O Economista. Matéria sobre o crescimento do setor de software. Disponível em:

<<http://www.oeconomista.com.br/setor-de-software-no-brasil-deve-retomar-ritmo-de-crescimento-neste-ano/>> Acessado em 26/02/2014

Informações sobre pesquisa, sobre informações geográficas dos setores da economia.

Disponível em: <http://www.suapesquisa.com/geografia/setores_economia.htm>

Acessado em 26/02/2014

Confederação Nacional do Comércio – Informações sobre crescimento econômico.

Disponível em:

<<http://www.cnc.org.br/noticias/crescimento-de-oportunidades-no-setor-de-servicos>

http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/nota__oportunidades_servicos.pdf>

Acessado em 26/02/2014

Site Brasil 247. Crescimento do setor dos serviços na Bahia. Disponível em:

<<http://www.brasil247.com/pt/247/bahia247/127947/Setor-de-servi%C3%A7os-cresceu-66-na-Bahia-em-2013.htm>> Acessado em 26/02/2014

Parque Tecnológico da Bahia – Informações sobre microempresa em Salvador. Disponível em:

<<http://www.secti.ba.gov.br/parque/institucional/parque-tecnologico-da-bahia/>> Acessado em 26/02/2014

Site dos administradores. Notícia sobre microempresas em Salvador. Disponível em:

<<http://www.administradores.com.br/noticias/administracao-e-negocios/microempresas-quebram-em-salvador/8744/>> Acessado em 26/02/2014

Administração UFCG – Apostila sobre gestão de estoque. Disponível em:

<http://www.administracao.ufcg.edu.br/adm_rec_mat_pat/Apostila%20Gestao%20de%20Estoques%202009.2.pdf> Acessado em 02/03/2014

Imobiliária Viva Real. Informação sobre aluguel de imóvel. Disponível em:

<<http://www.vivareal.com.br/imovel/sala-paralela-salvador-com-garagem-3356m2-aluguel-RS1800-id-42169413/>> Acessado em 02/03/2014

Site bom negócio. Valor do IPTU. Disponível em:

<<http://ba.bomnegocio.com/grande-salvador/lojas-salas-e-outros/salas-no-wall-street-empresarial-28984469>> Acessado em 17/03/2014

Secretária da Fazenda – Bahia. Base de cálculo do IPVA. Disponível em:

<http://www.sefaz.ba.gov.br/contribuinte/informacoes/aviso_tabela_ipva.html> Acessado em 17/03/2014

Seguradora Porto Seguro. Disponível em:

< <https://www.portoseguro.com.br/vendaonline/home.do?dispatch=home>> Acessado em 17/03/2014.

Minhas Economias. Indicadores de investimento. Disponível em:

< <https://www.minhaseconomias.com.br/investimento.do> > Acessado em 23/03/2014.

Internet Innovation – ROI, retorno sobre o investimento. Disponível em:

< <http://www.internetinnovation.com.br/blog/roi—retorno-sobre-investimento-conceito-e-definicao/> > Acessado em 23/03/2014.

ANEXOS

ANEXO A – Memória de Cálculo do Retorno de Investimento (ROI)

$ROI = VPL / (\text{Investimento Inicial} + \text{Necessidade de Capital do ANO I})$

$ROI = [265.600,51 / (233.302 + 125.185)] * 100 = \mathbf{111,04 \%}$

ANEXO B – Memória de Cálculo do Valor Presente Líquido (VPL)

Calculado no Excel e confirmado pela HP12C

Imagem - figura 13: Planilha de Cálculo do VPL

DECISÕES DE INVESTIMENTO NO EXCEL
Cálculo do valor presente líquidos

Menu		Limpa		Gráfico	
Ano	Fluxos de Caixa	k	12%		
0	(233.302,00)	Resposta			
1	(83.240,00)	VPL = \$265.600,51			
2	174.094,00				
3	200.002,00				
4	228.270,00				
5	259.082,00				

Fonte: Planilha INVESTFACIL da editora Atlas

ANEXO C – Memória de Cálculo do Payback Simples e Descontado

Imagem - figura 14: Planilha de Cálculo do payback simples e descontado

DECISÕES DE INVESTIMENTO NO EXCEL
Cálculo do payback descontado

Menu		Limpa		Payback simples		k = 12%	
Período	Fluxos Nominiais	Fluxos Descontados	Simples		Descontado		Resposta
			Saldo	PBS	Saldo	PBD	
0	(233.302,00)	(233.302,00)	(233.302,00)		(233.302,00)		PBS = 2,71 períodos
1	(83.240,00)	(74.321,43)	(316.542,00)	-	(307.623,43)	-	
2	174.094,00	138.786,67	(142.448,00)	-	(168.836,76)	-	PBD = 3,18 períodos
3	200.002,00	142.357,47	57.554,00	2,71	(26.479,28)	-	
4	228.270,00	145.069,71	285.824,00	-	118.590,43	3,18	
5	259.082,00	147.010,08	544.906,00	-	265.600,51	-	

Fonte: Planilha INVESTFACIL da editora Atlas

ANEXO D – Memória de Cálculo do Taxa de Interna de Retorno (TIR)

Imagem - figura 15: Planilha de Cálculo Taxa Interna de Retorno

Cálculo das taxas: TIR

Menu		Limpa	
Ano	Fluxos de Caixa	TIR	k
0	(233.302,00)		12%
1	(83.240,00)		
2	174.094,00		
3	200.002,00		
4	228.270,00		
5	259.082,00		

Resultados	
TIR	36,23%
VPL	265.600,51

Fonte: Planilha INVESTFACIL da editora Atlas