

KELVIN SILVA RODRIGUES

PLANO DE NEGÓCIO DA MODULARQ

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
Centro de Ciências Sociais Aplicadas
Curso de Administração

João Pessoa/PB
2019

KELVIN SILVA RODRIGUES

PLANO DE NEGÓCIO DA MODULARQ

Trabalho de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba.

Orientador: César Emanuel Barbosa de Lima. Prof. Dr.

João Pessoa/PB
2019

FICHA CATALOGRÁFICA

R696p Rodrigues, Kelvin Silva.
Plano de negócio da Modularq / Kelvin Silva Rodrigues.
- João Pessoa, 2019.
49f. : il.

Orientação: César Emanuel Barbosa de Lima.
Monografia (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Empreendedorismo. 2. Escritório. 3. Projetos Elétricos.
4. Consultoria de Energia. I. Lima, César Emanuel
Barbosa de. II. Título.

UFPB / CCSA

FOLHA DE APROVAÇÃO

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso do Bacharelado em Administração.

Aluno: Kelvin Silva Rodrigues

Trabalho: Plano de negócio da Modularq

Área da pesquisa: Administração Empreendedora

Data de aprovação: ____ / ____ / ____

Banca examinadora

César Emanuel Barbosa de Lima, Prof. Dr.
Orientador

Geraldo Magela de Andrade, Prof. Msc.
Examinador

DEDICATÓRIA

Dedico o presente trabalho aos meus pais, Ana Lúcia da Silva e Ailson Rodrigues, que nunca mediram esforços para me auxiliar nessa caminhada até aqui e sempre se fizeram presentes em todos os momentos da minha vida.

AGRADECIMENTOS

Sempre que nos deparamos com momentos que nos conduzem a uma nova etapa, recordamos que não atingimos nossas metas sozinhos. Hoje, louvo e agradeço a Deus por me dar a graça de concluir mais um ciclo na minha vida, entregando, desde já, a Nossa Senhora, essa nova etapa que se inicia, na certeza de que até aqui Eles foram meu auxílio e sustento;

De forma especial, aos meus pais, Ana Lúcia da Silva e Ailson Rodrigues, por tantos sacrifícios em prol da realização desse sonho que não era só meu, mas também deles; Aos meus irmãos e demais familiares que sempre torceram pelo meu sucesso e me incentivaram a nunca desistir;

Carinhosamente, a minha noiva, Luana Pires, por dividir comigo tantas madrugadas preocupantes e por aguentar meus dias de estresse e impaciência, sempre me oferecendo um abraço confortante e um novo ânimo para continuar;

Aos meus colegas de curso que tornaram essa caminhada mais leve e aos meus irmãos da Casa de Evangelização Monsenhor Catão que me auxiliavam em oração;

Por fim, agradeço ao meu orientador, Prof. César Emanuel Barbosa de Lima, pela grande paciência e prestatividade. Sem a sua colaboração, o trabalho não teria sido o mesmo;

Ainda, não menos importante, aos demais professores e todos aqueles que me ajudaram a tornar-me um profissional qualificado e pronto, o meu muito obrigado.

Louvado seja Deus por essa conquista! Que Viva Cristo Rei!!! E Salve Maria Imaculada!!!

"Ora et labora".
(São Bento)

SUMÁRIO EXECUTIVO

A Modularq - Arquitetura, Serviços, Construções e Instalações EIRELI será um empreendimento comercial a ser aberto na região sul da cidade de João Pessoa, Estado da Paraíba, especializado em projetos elétricos, em consultoria de energia elétrica e outros serviços da área, como projetos arquitetônicos e execução de obras.

Seu público-alvo será construtores, arquitetos, engenheiros e demais profissionais do ramo, além de clientes interessados em construir sua casa ou seu estabelecimento, em razão da grande demanda de pessoas que se preocupam com o planejamento de seus gastos, visando economia, segurança, conforto e tranquilidade.

Dessa forma, o objetivo da empresa consiste em fornecer um bom atendimento, elaborando projetos e prestando serviços de altíssima qualidade, visando uma melhor comodidade para o cliente, assim como segurança e eficiência energética, redução de custos e diminuição de desperdícios.

A proposta é de sempre orientar seus clientes acerca dos serviços prestados, visitando as obras e prestando consultorias posteriores ao serviço para melhor execução dos projetos. Sendo assim, será possível garantir um melhor atendimento e uma maior satisfação, atendendo aos mais variados gostos dos consumidores.

Inicialmente, a estrutura operacional da empresa será bastante reduzida, contando com um quadro de apenas dois funcionários, sendo estes, o sócio proprietário e um colaborador, pois é uma quantidade suficiente para atender a demanda. A ideia é que este quadro seja aumentado a medida que a demanda também aumente.

Para tanto, o investimento inicial será em torno de R\$ 24.000,00 (vinte e quatro mil reais) de capital próprio, com prazo de retorno de investimento a partir de dez meses.

LISTAS

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Layout do escritório.....	27
Figura 2 - Fluxograma da elaboração do projeto elétrico	28

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Dados do empreendimento	12
Quadro 2 - Quadro de funcionários	13
Quadro 3 - Quadro societário.....	13
Quadro 4 - Análise dos concorrentes	15
Quadro 5 - Análise SWOT	16
Quadro 6 - Produtos e serviços.....	22
Quadro 7 - Preço dos produtos e serviços	23
Quadro 8 - Campanhas de divulgação do escritório.....	24
Quadro 9 - Descrição do cargo de diretor	30
Quadro 10 - Descrição do cargo de administrador	30
Quadro 11 - Descrição do cargo de engenheiro elétrico	31
Quadro 12 - Descrição do cargo de projetista elétrico.....	31

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Sexo dos respondentes	17
Tabela 2 - Idade dos respondentes	17
Tabela 3 - Grau de escolaridade dos respondentes.....	18
Tabela 4 - Renda média mensal dos respondentes	18
Tabela 5 - Nível de conhecimento	19
Tabela 6 - Importância dos projetos elétricos.....	19
Tabela 7 - Influências na escolha de um escritório de projetos elétricos	20
Tabela 8 - Preço elevado cobrado pelos escritórios de projeto elétricos	20
Tabela 9 - Acompanhamento nas redes sociais	21
Tabela 10 - Investimento fixo de máquinas e equipamentos.....	32
Tabela 11 - Investimento fixo de móveis e utensílios	32
Tabela 12 - Investimento fixo de computadores	33
Tabela 13 - Estoque inicial	33

Tabela 14 - Contas a receber (Cálculo do prazo médio de vendas).....	33
Tabela 15 - Fornecedores (Cálculo do prazo médio de compras).....	34
Tabela 16 - Estoque (Cálculo de necessidade média de estoque)	34
Tabela 17 - Necessidade líquida de capital de giro em dias	34
Tabela 18 - Caixa mínimo	34
Tabela 19 - Capital de giro	35
Tabela 20 - Investimentos pré-operacionais	35
Tabela 21 - Investimento total.....	35
Tabela 22 - Fontes de recursos	36
Tabela 23 - Faturamento mensal.....	37
Tabela 24 - Projeção de faturamento.....	37
Tabela 25 - Custo unitário	38
Tabela 26 - Custos de comercialização.....	39
Tabela 27 - Projeção de custos de comercialização	39
Tabela 28 - Apuração do custo de mercadoria vendida.....	40
Tabela 29 - Projeção do custo de mercadoria vendida.....	41
Tabela 30 - Custos de mão-de-obra	41
Tabela 31 - Custos com depreciação.....	42
Tabela 32 - Custos fixos operacionais mensais	42
Tabela 33 - Projeção dos custos fixos operacionais mensais.....	43
Tabela 34 - Demonstrativo de resultados	44
Tabela 35 - Projeção dos resultados operacionais	44
Tabela 36 - Indicadores de viabilidade.....	45
Tabela 37 - Construção de cenário.....	46

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Descrição dos investimentos	36
Gráfico 2 - Fonte de recursos	36
Gráfico 3 - Faturamento mensal.....	38
Gráfico 4 - Custos de comercialização.....	40
Gráfico 5 - Custos fixos operacionais mensais.....	43
Gráfico 6 - Demonstrativo de resultados	45

SUMÁRIO

1 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO	12
1.1 Missão	12
1.2 Visão.....	12
1.3 Valores	12
1.4 Mix de produtos	13
1.5 Quadro de funcionários.....	13
1.6 Dados do empreendedor.....	13
2 ANÁLISE DE MERCADO	14
2.1 Estudo dos clientes	14
2.2 Estudo dos concorrentes.....	15
2.3 Estudo dos fornecedores	15
2.4 Análise SWOT	16
3 PESQUISA DE MERCADO	16
3.1 Dados pessoais	17
3.2 Nível de conhecimento.....	18
3.3 Importância do projeto elétrico	19
3.4 Ponto influenciador na escolha de um escritório	19
3.5 Preço dos escritórios.....	20
3.6 Acompanhamento nas redes sociais.....	21
4 PLANO DE MARKETING	21
4.1 Produtos e serviços.....	21
4.2 Preço	22
4.3 Localização do negócio.....	23
4.4 Estratégias promocionais	24
4.5 Estrutura de comercialização	25
5 PLANO OPERACIONAL	26
5.1 Layout.....	26
5.2 Capacidade instalada.....	27
5.3 Processos operacionais	28
5.4 Necessidade de pessoal	29

6 PLANO FINANCEIRO	31
6.1 Investimentos fixos	32
6.2 Estoque inicial.....	33
6.3 Caixa mínimo.....	33
6.4 Investimentos pré-operacionais.....	35
6.5 Investimento total.....	35
6.6 Faturamento mensal	37
6.7 Custo unitário.....	38
6.8 Custos de comercialização	38
6.9 Apuração do custo de mercadoria vendida	40
6.10 Custos de mão-de-obra.....	41
6.11 Custos com depreciação.....	41
6.12 Custos fixos operacionais mensais	42
6.13 Demonstrativo de resultados.....	43
6.14 Indicadores de viabilidade.....	45
7 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO	45
8 CONSIDERAÇÕES FINAIS	46
REFERÊNCIAS	47
APÊNDICE - Questionário da Pesquisa de Mercado	48

1 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

A Modularq surgiu da ideia de aprimorar e oferecer um serviço de maior qualidade para os interessados no ramo na cidade de João Pessoa e cidades vizinhas. Será especializada em projetos elétricos e em consultoria de energia elétrica. A empresa contará com um escritório físico, o qual estará localizado na Rua Ricardo Marcio da Silva Costa, nº 69, Cxpst 33, Mangabeira, João Pessoa/PB - CEP 58056-430. Será uma Empresa Individual de Responsabilidade Limitada - EIRELI, e estará enquadrada no Simples Nacional, conforme mostra o Quadro 1.

QUADRO 1 - Dados do empreendimento

Razão social	Modularq - Arquitetura, Serviços, Construções e Instalações EIRELI
Área de atuação	Serviços de engenharia, instalação e manutenção elétrica, construção de edifícios, instalação de máquinas e equipamentos industriais, construção de estações e redes de distribuição de energia elétrica, manutenção e reparação de geradores, transformadores e motores elétricos, administração de obras e serviços de arquitetura.
Localização	Rua Ricardo Marcio da Silva Costa, nº 69, Cxpst 33, Mangabeira, João Pessoa - PB
Forma jurídica	Empresa Individual de Responsabilidade Limitada - EIRELI
Enquadramento tributário	Simples Nacional

Elaboração própria (2019)

1.1 Missão

Oferecer serviços que gerem economia, segurança e comodidade ao cliente, com projetos e planejamentos sustentáveis, permitindo o crescimento dos clientes com sustentabilidade econômico-ambiental.

1.2 Visão

Ser reconhecida como a melhor empresa da sua área no estado da Paraíba até 2024.

1.3 Valores

1.3.1 Compromisso

1.3.2 Ética

1.3.3 Inovação

1.3.4 Proatividade

1.4 Mix de produtos

Como já mencionado, a Modularq será especializada na elaboração de projetos elétricos e em consultoria de energia elétrica. Entretanto, diferentemente do que já existe no mercado, seu atendimento será voltado para a necessidade do cliente, permitindo o acompanhamento e sugestão do mesmo a qualquer tempo. A ideia principal gira em torno de sempre orientar seus clientes acerca dos serviços prestados, visitando as obras e prestando consultorias posteriores ao serviço para melhor execução dos projetos.

1.5 Quadro de funcionários

O quadro de funcionários da empresa será, inicialmente, composto por dois colaboradores, cada um ocupando um cargo diferente. A relação desses cargos é apresentada no Quadro 2.

QUADRO 2 - Quadro de funcionários

Cargo	Atribuições
Diretor Arquiteto Eletrotécnico	Elaboração de projetos arquitetônicos; elaboração de projetos elétricos; consultoria em energia elétrica; supervisão de obras.
Administrador Profissional em Elétrica Profissional em Mecânica	Atendimento ao cliente; elaboração de planilhas; controle do fluxo de caixa; elaboração de projetos elétricos.

Elaboração própria (2019)

1.6 Dados do empreendedor

O quadro societário da Modularq será composto por apenas um sócio, Odenilson Lucena Rocha. No entanto, o poder de decisão e de opinião será dividido com o colaborador Kelvin Silva Rodrigues. Os detalhes sobre o sócio e o colaborador da empresa são apresentados no Quadro 3.

QUADRO 3 - Quadro societário

Odenilson Lucena Rocha	
Perfil	Brasileiro, arquiteto, inscrito no CAU sob nº 153302-9, e eletrotécnico, inscrito no CREA sob nº 1606330101, portador da cédula de identidade nº 1560222 - SSP/PB, inscrito no CPF sob nº 840.939.604-10
Atribuições	Ocupará o cargo de gestor, arquiteto, e eletrotécnico
Telefone	(83) 99926-0061

Kelvin Silva Rodrigues	
Perfil	Brasileiro, graduando do curso de administração de empresas, e profissional em elétrica e mecânica, portador da cédula de identidade n° 3300871 - SSP/PB, inscrito no CPF sob n° 072.172.704-21
Atribuições	Ocupará o cargo de administrador, e projetista
Telefone	(83) 99983-0195

Elaboração própria (2019)

O sócio-proprietário da Modularq, Odenilson Lucena Rocha, e o colaborador, Kelvin Silva Rodrigues, conforme mostra o Quadro 3, possuem razoável experiência empreendedora. O primeiro já está mais habituado com gestão, buscando sempre adquirir novos conhecimentos sobre gestão empresarial. O segundo, como concluinte do curso de administração de empresas, possui uma excelente fundamentação teórica sobre gerenciamento, bem como capacidade e disposição para colocá-la em prática.

2 ANÁLISE DE MERCADO

Segundo Nakamura (2019), as projeções para 2019 no ramo da construção civil demonstram um cenário mais otimista que no ano de 2018, aumentando a confiança da indústria da construção. De acordo com os dados da FGV/Ibre (2018), em setembro de 2018, o índice de confiança girava em torno de 80,3. No mês seguinte, o valor subiu para 81,8, alcançando 84,7 em novembro. Ainda nesse sentido, Castelo *apud* Nakamura diz: “As expectativas de recuperação da demanda e de melhoria dos negócios no curto prazo aumentaram a confiança dos empresários” e que tal movimento “foi impulsionado com o desfecho das eleições”. Dessa forma, depreende-se que a atividade setorial ainda está abaixo de sua média histórica, no entanto a perspectiva é de retomada da economia, embora que ainda lenta.

Nakamura (2019) segue aduzindo que no ano de 2018, o PIB da construção civil registrou o quinto ano seguido de retração. Entretanto a expectativa é a de que, em 2019, essa história mude a favor da retomada da construção. A projeção é de um crescimento de 1,3%. O valor é modesto, mas já indica uma mudança de direção. Por ocasião disso, a perspectiva é que haja um aumento da necessidade de projetos elétricos, tendo em vista que o crescimento da construção civil atinge diretamente esse ramo que é intimamente ligado.

2.1 Estudo dos clientes

O público-alvo da empresa será construtores, arquitetos, engenheiros e demais profissionais do ramo, além de clientes interessados em construir sua casa ou seu estabelecimento nas cidades de João Pessoa, Campina Grande e cidades vizinhas.

Os clientes da Modularq serão consumidores que estarão buscando uma solução otimizada para economizar em gastos com seus projetos, através da instalação elétrica de qualidade e da

eficiência nas suas construções. O que levará os clientes a comprarem os serviços da empresa será a necessidade de se ter uma redução de custos, fato este que será garantido, dentro das especificações técnicas, pela Modularq com qualidade e garantia da implantação do projeto e, como diferencial competitivo, o acompanhamento da instalação e execução dos projetos.

2.2 Estudo dos concorrentes

No mercado, é comum a existência de escritórios que prestam serviços de engenharia e construção. Assim, alguns dos principais concorrentes da empresa estão caracterizados no quadro abaixo. Os critérios utilizados na tabela foram avaliados com base na opinião do sócio proprietário, uma vez que o mesmo já atua no mercado há oito anos como profissional autônomo, além de opiniões de parceiros e amigos que também atuam na área.

QUADRO 4 - Análise dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de pagamento	Localização	Atendimento	Serviço ao cliente
Engepred	Excelente	Acima da média	Entrada e parcelamento	João Pessoa	Excelente	Projetos elétricos
Engeselt	Excelente	Na média do mercado	À vista e cartões de crédito	João Pessoa	Excelente	Projetos elétricos
Projetos Paraíba	Boa	Na média do mercado	À vista e cartões de crédito	João Pessoa	Bom	Projetos em geral
Amadeu Projetos	Ótima	Na média do mercado	À vista e cartões de crédito	Campina Grande	Bom	Projetos em geral
MCS	Boa	Na média do mercado	Entrada e parcelamento	Campina Grande	Bom	Projetos elétricos

Elaboração própria (2019)

A Modularq se diferenciará dos seus concorrentes, por ser uma empresa que além de fornecer projetos e oferecer atividades de consultoria, possibilitará que o cliente encontre a melhor solução técnica e econômica para as suas necessidades.

2.3 Estudo dos fornecedores

Os fornecedores da Modularq serão empresas que fornecerão materiais para o escritório, como papéis, bloco de notas, canetas, lápis, régua, tinta para impressora e outros materiais de computação. Além desses, será necessário contar com empresas que prestem serviço como manutenção de ar-condicionados e computadores, gráficas para elaboração de pastas para armazenamento dos projetos e de empresas como o CADProj que viabilizam a utilização do AutoCAD.

Para escolha desses fornecedores, buscar-se-á sempre o melhor custo benefício, levando em conta a necessidade, a qualidade, a oferta e o preço do produto, procurando fazer pagamentos à curto prazo.

2.4 Análise SWOT

A análise da Matriz FOFA tem como objetivo reunir todos os itens considerados como Pontos Fortes e relacioná-los com os Pontos Fracos, Oportunidades e Ameaças.

O mais importante é reconhecer e aplicar a Matriz FOFA, pois ela permite à organização ter uma visão geral e profunda da sua situação. Dessa forma, obtêm-se o quadro abaixo:

QUADRO 5 - Análise SWOT

SWOT	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS <ul style="list-style-type: none">- Experiência no mercado- Experiência técnica e administrativa- Preço flexível- Serviço personalizado	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">- Ampliação dos prestadores de serviços- Novo mercado voltado para energia sustentável- Surgimento de parcerias- Crescimento da construção civil
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS <ul style="list-style-type: none">- Quadro de funcionários reduzido- Limitações ao tamanho do projeto	AMEAÇAS <ul style="list-style-type: none">- Novos entrantes no mercado- Novas tecnologias que tornem os projetos obsoletos- Burocracia por parte da concessionária de energia

Elaboração própria (2019)

Como pode ser observado da análise SWOT, o quadro de funcionários será, inicialmente, reduzido, o que implicará numa dificuldade quanto à possibilidade de grande demanda de projetos, bem como limitações ao tamanho desses, uma vez que se torna inviável passar muito tempo trabalhando em um só projeto, deixando, pois, de atender alguns clientes que trarão rentabilidade à curto prazo.

Além disso, a capacidade instalada do projeto também está entre as limitações, visto que determinados projetos necessitam de um engenheiro eletricista como responsável técnico e, sendo o sócio proprietário apenas eletrotécnico, limita-se a poder atender a potência instalada de 800 kVA, necessitando, pois, de parcerias para elaboração do referido projeto.

No entanto, a solução para tais fraquezas será melhor projetada posteriormente, a medida em que a demanda for surgindo e, com ela, surja a necessidade de contratação de novos funcionários.

3 PESQUISA DE MERCADO

A criação da Modularq surgiu da necessidade de inovação do mercado de projetos elétricos em João Pessoa e regiões vizinhas. A concepção inicial é de criar uma empresa especializada em projetos elétricos e em consultoria de energia. Entretanto, não se trata de um escritório comum,

como já existem diversos no mercado. O diferencial da empresa residirá na disponibilidade dos gestores em atender as especificidades dos clientes, esclarecerem dúvidas sobre o projeto, fazendo-os participar mais ativamente de todo o processo. Isso tudo foi baseado no grande déficit desse tipo de serviço nas empresas que trabalham nesse ramo.

Segundo Zikmund (2006, p.3), a pesquisa de mercado é o processo sistemático e objetivo de geração de informação para ajudar na tomada de decisões de marketing. A partir dessas ideias, tornou-se necessário entender melhor os clientes que procuram esse tipo de serviço na cidade de João Pessoa e em cidades vizinhas. Assim, pois, recorre-se a pesquisa de mercado para estudar melhor o mercado consumidor e, a partir daí, estabelecer diretrizes para o funcionamento da Modularq.

Assim sendo, elaborou-se um questionário de pesquisa de mercado (APÊNDICE). O objetivo desse questionário foi coletar informações acerca do público que se interessa pelo tipo de serviço que será oferecido, o grau de conhecimento dessas pessoas acerca da importância de um projeto elétrico e do mercado disponível hoje, o nível de curiosidade dos que ainda não conhecem, entre outros questionamentos que auxiliaram na construção desse plano de negócio.

O questionário de pesquisa foi disponibilizado online, na plataforma do Google Forms, e teve 150 respondentes. A aplicação da pesquisa aconteceu entre os meses de junho e agosto de 2019, totalizando três meses. Os resultados são apresentados a seguir.

3.1 Dados pessoais

Inicialmente, o questionário foi composto por perguntas que tinham o intuito de coletar dados dos respondentes. Eram quatro perguntas básicas que tratavam do sexo, da idade, do grau de escolaridade e da renda média mensal familiar.

Em se tratando do sexo, houve um grande equilíbrio na pesquisa. Os que afirmaram ser do sexo feminino contabilizaram 49,3% (74 respondentes), enquanto que os que afirmaram ser do sexo masculino totalizaram 50,7% (76 respondentes).

TABELA 1 - Sexo dos respondentes

Sexo	Frequência	Porcentagem
Feminino	74	49,3%
Masculino	76	50,7%
Total	150	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

No que tange a idade, o número dos respondentes que se enquadravam na faixa etária de até 25 anos foi superior aos demais, conforme demonstrado na Tabela 2 abaixo:

TABELA 2 - Idade dos respondentes

Idade	Frequência	Porcentagem
Até 25 anos	81	54%
De 26 a 35 anos	43	28,7%

De 36 a 45 anos	9	6%
Acima de 45 anos	17	11,3%
Total	150	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Com relação ao grau de escolaridade, a grande maioria das pessoas afirmaram possuir nível superior, mais precisamente o correspondente a 73,3% delas (110 respondentes).

TABELA 3 - Grau de escolaridade dos respondentes

Escolaridade	Frequência	Porcentagem
Ensino Fundamental	3	2%
Ensino Médio ou Técnico	37	24,7%
Ensino Superior	110	73,3%
Total	150	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Já em relação à renda média mensal familiar, também houve uma grande variação, como demonstrado na Tabela 4 abaixo:

TABELA 4 - Renda média mensal dos respondentes

Renda média mensal	Frequência	Porcentagem
Até R\$ 1.000,00	12	8%
R\$ 1.000,01 - R\$ 3.000,00	64	42,7%
R\$ 3.000,01 - R\$ 6.000,00	43	28,7%
Acima de R\$ 6.000,00	31	20,7%
Total	150	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Com isso, compreende-se que o público é bastante diverso, alcançando pessoas mais novas e mais velhas, das classes sociais mais baixas às mais elevadas, tanto do sexo feminino como do masculino. Isso dará estímulo para fazer com que os serviços da Modularq sejam acessíveis a qualquer um deles.

3.2 Nível de conhecimento

Após os dados pessoais, foi necessário medir o conhecimento dos respondentes. Assim, pois, o respondente deveria informar o seu nível de conhecimento a respeito de projetos elétricos e seus benefícios. O resultado foi equilibrado. Os que responderam que tinham nível de conhecimento muito bom somaram 12% (18 respondentes). Os que afirmaram ter nível de conhecimento razoável totalizaram 49,3% (74 respondentes). E, por fim, os que afirmaram não ter conhecimento algum somaram 38,7% (58 respondentes).

TABELA 5 - Nível de conhecimento

Nível de conhecimento	Frequência	Porcentagem
Muito bom	18	12%
Razoável	74	49,3%
Nenhum	58	38,7%
Total	150	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Com esse questionamento, buscou-se entender se as pessoas têm noção do serviço que será oferecido e dos benefícios que ele traz. O resultado mostrou que a divulgação e a explanação do serviço devem ser elevadas, isso porque o número de pessoas que possuem conhecimento razoável e os que não possuem conhecimento algum é próximo. Assim, pois, o intuito será fazer com que as pessoas conheçam melhor sobre o serviço e sobre a importância que a sua utilização traz para os clientes.

3.3 Importância do projeto elétrico

Dando sequência às questões que foram aplicadas, foi perguntada a opinião dos respondentes sobre a importância do projeto elétrico para uma obra e se obteve os seguintes resultados:

TABELA 6 - Importância dos projetos elétricos

Importância	Frequência	Porcentagem
Alta	141	94%
Média	7	4,7%
Baixa	2	1,3%
Total	150	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Como visto, 94% (141 respondentes) entendem que a importância dos projetos elétricos numa obra é alta. Compreende-se, pois, que mesmo aqueles que não têm conhecimento sobre o assunto, conseguem perceber que os projetos elétricos são de extrema importância para uma obra, o que reflete um certo interesse pelo serviço.

3.4 Ponto influenciador na escolha de um escritório

Foi perguntado aos respondentes o que eles consideravam como ponto influenciador na escolha de um escritório de projetos elétricos e lhes foi dada a possibilidade de escolher mais de uma opção. Obteve-se o seguinte resultado:

TABELA 7 - Influências na escolha de um escritório de projetos elétricos

Influências	Frequência	Porcentagem
Fama/tradição	21	14%
Indicação	88	58,7%
Preço	92	61,3%
Prestatividade	62	41,3%
Qualidade	136	90,7%
Outro (Situação Receita)	2	1,3%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Como se pode ver, o critério de qualidade foi o melhor avaliado, com média de 90,7%, seguido de preço, com 61,3%, e indicação com 58,7%. Com isso, entende-se que a qualidade e o preço da Modularq devem surpreender os clientes, unindo-se através de boas estratégias de marketing e refletindo-se no serviço final. Além disso, pode-se perceber que a indicação também é um fator presente na escolha, ou seja, um trabalho bem realizado poderá fazer com que os clientes indiquem a Modularq e gerem clientes potenciais para a empresa.

3.5 Preço dos escritórios

Se perguntou, ainda, a opinião das pessoas acerca do preço que os escritórios de projetos elétricos cobram. A intenção era saber se elas acham o valor cobrado elevado demais frente as suas condições financeiras. A grande maioria, 66,7% (100 respondentes), afirmaram não ter conhecimento sobre os valores cobrados. 26,7% (40 respondentes) das pessoas disseram acreditar que os preços são elevados. E apenas 6,7% (10 respondentes) acreditam que o preço não é elevado.

TABELA 8 - Preço elevado cobrado pelos escritórios de projeto elétricos

Considera alto?	Frequência	Porcentagem
Sim	40	26,7%
Não	10	6,7%
Não tenho conhecimento	100	66,7%
Total	150	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Com isso, viu-se que a maioria das pessoas não tem conhecimento acerca do preço cobrado pelos escritórios de projetos elétricos que estão hoje no mercado. Isso remete à seguinte conclusão: na resposta da pergunta anterior, os respondentes afirmaram se preocupar com o preço no momento em que vão escolher um lugar para realizar tal serviço. Aqui, como a grande parte não tem conhecimento sobre o valor cobrado no mercado, podem facilmente se enganar com valores acima da média, vez que não possuem parâmetro de comparação.

Dessa forma, o intuito da Modularq é fazer com que as pessoas tenham maior conhecimento a respeito do serviço prestado e do valor agregado ao mesmo, mostrando o preço justo e despertando neles uma capacidade de negociação maior.

3.6 Acompanhamento nas redes sociais

Por fim, a pesquisa finaliza com o questionamento a respeito do interesse, por parte dos respondentes, em acompanhar nas redes sociais assuntos relacionados a projetos elétricos, sustentabilidade, economia e eficiência energética. Os resultados foram os seguintes: 70% (105 respondentes) afirmaram que acompanhariam as redes sociais; 30% (45 respondentes) disseram que não acompanhariam.

TABELA 9 - Acompanhamento nas redes sociais

Acompanharia?	Frequência	Porcentagem
Sim	105	70%
Não	45	30%
Total	150	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

A partir das respostas obtidas por essa pergunta, se conseguiu verificar a viabilidade de um dos futuros meios de divulgação da empresa: as redes sociais. Como a maioria das pessoas têm interesse em acompanhar esse tipo de serviço pela internet, chegou-se à conclusão de que se trata de uma boa estratégia.

A partir da análise do questionário foi possível verificar a viabilidade de abertura da Modularq frente ao mercado potencial que ela terá. Se tem, a partir disso, base para construir as demais etapas que são necessárias para a execução do plano de negócios.

4 PLANO DE MARKETING

Na elaboração de um plano de negócios, o plano de marketing é fundamental. Segundo Kotler; Keller (2006, p.58), um plano de marketing é um documento escrito que resume o que o profissional de marketing sabe sobre o mercado e que indica como a empresa planeja alcançar seus objetivos.

De acordo com o que foi citado, através do plano o profissional responsável vai obter informações sobre a realidade do mercado, podendo observar as oportunidades existentes para o lançamento de novos produtos, tudo isso baseado em dados coletados em meio ao ambiente ao qual está inserido.

4.1 Produtos e serviços

Os principais produtos e serviços da Modularq são os projetos elétricos, tendo em vista que os gestores possuem maior experiência no mercado e grande especialidade no ramo, além do que esses projetos darão uma maior rentabilidade a curto prazo. Os principais tipos de projetos e serviços estão descritos na tabela a seguir:

QUADRO 6 - Produtos e serviços

Nº	Produto/Serviço	Descrição
1	Prediais	Edifícios residenciais, comerciais, poder público
2	Residenciais	Residências em condomínios, reforma e ampliação de apartamentos
3	Industriais	Metalúrgicas, tecelagens, pré-moldados, vidros, entre outros
4	Comerciais	<i>Home centers</i> , lojas, clínicas, hospitais, hotéis, escolas, escritórios, postos de combustível, condomínios comerciais e residenciais
5	Rede de distribuição de energia	Loteamentos residenciais e comerciais, condomínios fechados
6	Subestações aéreas e abrigadas	Projetos novos, reformas e ampliações
7	SPDA	Sistema de Proteção contra Descargas Atmosféricas - Laudos de conformidade e de ensaios em estruturas e aterramentos
8	Energias renováveis	Energias solar e eólica
9	Consultoria em instalações elétricas	Melhoramento de instalações, economia e qualidade de energia
10	Execução de obras	Serviços elétricos em geral

Elaboração própria (2019)

As opções de produtos e serviços apresentadas no Quadro 6 são uma proposta inicial e poderão ser modificadas ao longo do tempo, de acordo com a demanda. Dessa forma, novas opções poderão ser acrescentadas e outras poderão ser removidas.

4.2 Preço

A precificação é feita tomando como base as tabelas de preços dos concorrentes do mercado e da qualidade e garantia do serviço prestado. Dessa forma, através de pesquisas realizadas no mercado, compreendeu-se que o valor cobrado, quando comparado ao resultado útil do produto final, acaba sendo muito elevado. Assim, pois, buscou-se encontrar valores acessíveis para os clientes, mas que fizessem jus ao conjunto do trabalho realizado. O preço pode ser negociável, a depender da parceria que será firmada com o cliente, tendo em vista que o mesmo poderá fechar novos projetos e trazer outros clientes para empresa, aumentando a visibilidade do negócio.

Dessa forma, entende-se que se deve praticar preços que sejam competitivos no mercado e acessíveis ao público-alvo. Os preços dos produtos e serviços estão discriminados no Quadro 7:

QUADRO 7 - Preço dos produtos e serviços

Nº	Produto/Serviço	Preço
1	Prediais	R\$ 6,00 /m ²
2	Residenciais	R\$ 6,00 /m ²
3	Industriais	R\$ 8,00 /m ²
4	Comerciais	R\$ 6,00 /m ²
5	Rede de distribuição de energia	R\$ 1,30 /m de rua
6	Subestações aéreas e abrigadas	Subestações aéreas - R\$ 1500,00 Subestações abrigadas - R\$ 2500,00
7	SPDA	Projeto de SPDA - R\$ 2,00 /m ² de área coberta Laudo de continuidade de estruturas - R\$ 2500,00 Laudo de sistema de aterramento - R\$ 2000,00
8	Energias renováveis	Projeto - R\$ 1500,00 Instalação - valor variável
9	Consultoria em instalações elétricas	Valor variável
10	Execução de obras	Valor variável

Elaboração própria (2019)

Como demonstrado no Quadro 7 acima, os valores dos projetos elétricos podem variar a depender do nível de complexidade. Nos serviços para projetos de energias renováveis, a execução do mesmo varia de acordo com sua elaboração. Nesses casos, é feito o orçamento para implantação e acompanhamento da instalação. Quanto à consultoria em instalações elétricas, o valor a ser cobrado dependerá da solução mais viável a ser adotada para o cliente, além de ser feita uma elaboração de contrato. Já em se tratando de execução de obras, o valor será cobrado de acordo com o serviço a ser executado.

4.3 Localização do negócio

O escritório será localizado na Rua Ricardo Marcio da Silva Costa, nº 69, Cxpst 33, Mangabeira, próximo a principal avenida do bairro, a Josefa Taveira. O ponto foi escolhido por ser em local bastante movimentado durante todo o dia, além de também ser próximo da residência dos

gestores. O bairro é conhecido pela sua intensa atividade comercial - contém inúmeras lojas, empresariais, prédios comerciais e um shopping center.

No que diz respeito à segurança, o local conta com vigilante durante o turno da noite, além de sistema de câmeras. Tudo isso somado a área movimentada em que se encontra, traz mais segurança e liberdade para que se possa permanecer no trabalho até mais tarde, se preciso for.

4.4 Estratégias promocionais

As ideias visam conquistar e manter clientes potenciais, com promoções e ações de marketing, utilizando as seguintes estratégias:

QUADRO 8 - Campanhas de divulgação do escritório

Divulgação	Boca a boca
Justificativa	Essa forma de divulgação é de grande importância, tendo em vista que a indicação dos clientes pode gerar retorno positivo para a empresa, uma vez que as pessoas só recomendam algo que gostam.
Objetivo	Trazer clientes potenciais para a Modularq
Ação	Prestar serviço de qualidade, dando bom atendimento, atendendo prazos, tendo flexibilidade na forma de pagamento e prestando consultoria durante o projeto e execução, tirando todas as dúvidas do que possam surgir. Tudo isso auxiliará no processo de conquista do cliente.
Divulgação	Redes sociais
Justificativa	A grande maioria dos clientes potenciais tem acesso às redes sociais constantemente.
Objetivo	Facilitar a comunicação direta com o cliente, além da conscientização e divulgação dos serviços.
Ações	Usar as redes sociais de forma estratégica, de maneira corporativa e trazendo material informativo relacionado aos serviços prestados e novidades que estão surgindo; Fazer postagens semanais sobre os nossos serviços e sobre a necessidade de conscientização do público a respeito da economia que os projetos elétricos trazem; Promover nossa marca através de posts patrocinados no <i>Facebook</i> e <i>Instagram</i> .

Divulgação	Portfólios
Justificativa	Facilidade em conhecer melhor os produtos e serviços, tendo em vista que os gestores terão contato direto com o cliente; Ter a oportunidade de passar uma boa imagem da empresa.
Objetivo	Passar maior credibilidade e confiança ao cliente.
Ações	Criação do portfólio com valores e detalhamento dos serviços prestados; Entregar em construtoras e escritórios de arquitetura e engenharia.
Divulgação	Palestras
Justificativa	As pessoas terem maior conhecimento da área e maior visibilidade da empresa.
Objetivo	Fazer com que a Modularq se torne referência nesse tipo de produto e/ou serviço.
Ações	Organizar eventos em parceria com instituições de ensino.

Elaboração própria (2019)

Além disso, pretende-se ainda realizar uma pesquisa pós-venda, através do *WhatsApp*, com o intuito de escutar o *feedback* do cliente, passando uma maior credibilidade e confiança para o mesmo, aumentando as chances de que ele torne a contratar os serviços da empresa.

Já para avaliar se os meios de divulgação estarão sendo eficazes, ao atender um cliente, será perguntado o meio pelo qual ele tomou conhecimento da empresa.

4.5 Estrutura de comercialização

O espaço físico do escritório não será muito grande, mas é suficiente para acomodar, além dos atuais colaboradores, outros futuros, sem a necessidade de mudança do local. O escritório consistirá basicamente em uma sala de 60 m², instalado com materiais, equipamentos e ferramentas que serão usadas na execução dos trabalhos. O local também contará com espaço destinado a estacionamento, caso o cliente necessite visitar o escritório, ainda que a maioria dos serviços contratados sejam com visitas ao cliente ou por meio de ligações telefônicas.

Em relação a forma de trabalho, se dará da seguinte maneira: o cliente entrará em contato

com a empresa, o atendimento será prestado e se questionará a respeito do meio de divulgação que o levou a tomar conhecimento da empresa. A partir disso, far-se-á um levantamento a respeito do tipo de produto e/ou serviço que ele necessita. Logo em seguida, serão pedidas as pranchas do projeto arquitetônico que se irá trabalhar em cima, ou, no caso de o cliente não possuir, será feita uma visita a obra, local ou estabelecimento para que se possa também oferecer esse tipo de serviço. Com o projeto arquitetônico em mãos, será feito o estudo para analisar o nível de complexidade do projeto e, assim, passar o orçamento definitivo para o cliente, assim como o prazo necessário para a conclusão do projeto. Esse orçamento, a depender do horário de atendimento, poderá ser entregue no mesmo dia ou no dia seguinte, para que se possa ter tempo de estudar o projeto como um todo.

Nesse contato posterior, poderá ser negociado o prazo, o preço e a forma de pagamento, tendo em vista que a empresa trabalhará, de início, com 50% (cinquenta por cento) do valor pago no início do projeto e os demais na conclusão e entrega do projeto. Fechando o serviço, será colocado na programação da empresa, para que ser atendido no prazo estabelecido. Depois disso, junta-se todas as informações já obtidas às necessidades do cliente e dar-se-á início a elaboração do projeto ou execução do serviço.

Depois de concluída a primeira etapa da elaboração do projeto, que se trata da distribuição dos pontos elétricos, será enviado para o cliente para que ele possa dar um *feedback* do projeto, ou seja, se ele está conforme as suas necessidades. Nesse momento, o cliente poderá dar sugestões para que algo seja modificado ou não. Em seguida, se dará continuidade a todo o restante do projeto.

Ao concluir o projeto, novamente entra-se em contato com o cliente e solicita-se a conclusão do pagamento, além do envio dos arquivos finais. Posteriormente, na fase de execução do projeto por parte do cliente, haverá disponibilidade para prestação de consultoria sobre o projeto referido, afim de tirar eventuais dúvidas que possam surgir. Essa consultoria poderá ser online ou presencial, além de gratuita.

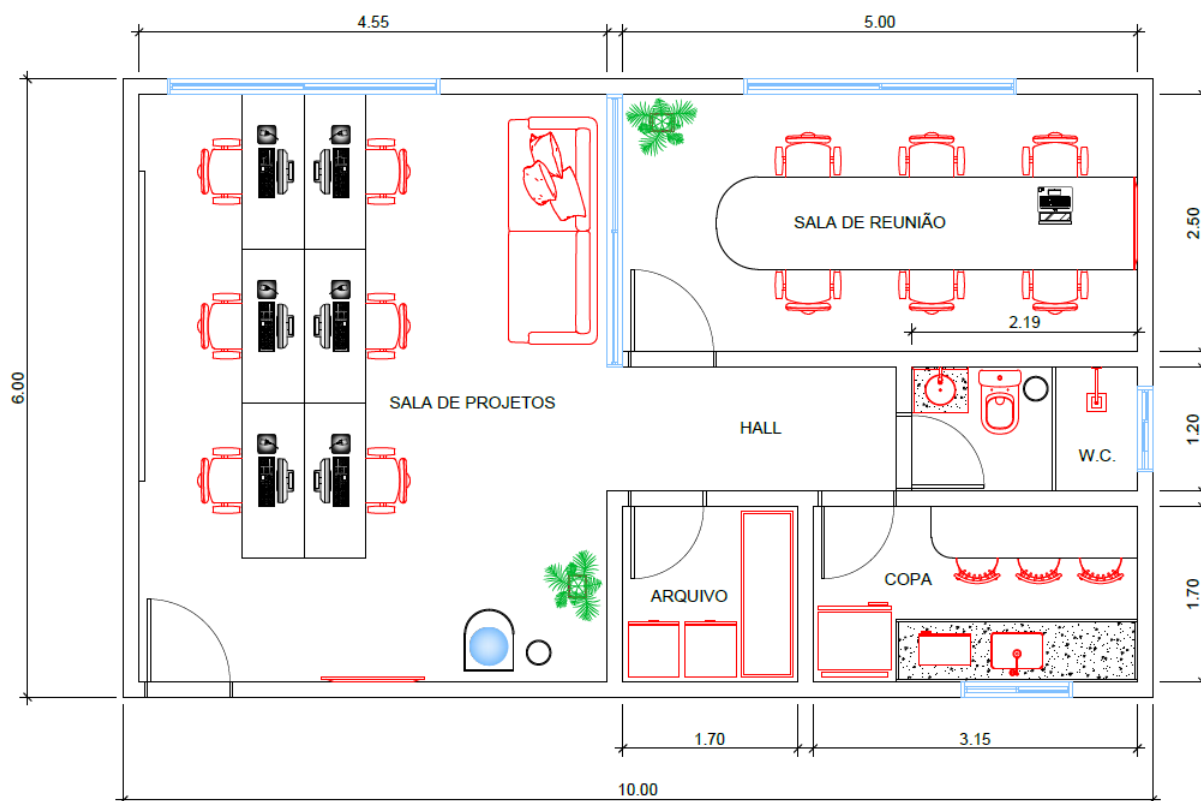
5 PLANO OPERACIONAL

Oliveira (2001, p.46) diz que o planejamento operacional pode ser considerado como a formalização principalmente através de documentos escritos, das metodologias de desenvolvimento e implantação estabelecidas no plano de negócios. Dessa forma, esta seção tratará do plano operacional do escritório, trazendo um panorama detalhado das nossas operações e processos internos. Divide-se nos seguintes tópicos: layout do escritório, capacidade instalada, processos operacionais e a necessidade de pessoal. Essas informações também servem como base para o planejamento financeiro da empresa.

5.1 Layout

O layout foi feito de modo que o espaço interior fosse bem aproveitado por todos os colaboradores. O escritório terá uma estrutura física de aproximadamente 60 m² e será dividido em cinco ambientes: sala de projetos, sala de reunião, arquivo, copa e banheiro, conforme mostra a Figura 1.

FIGURA 1 - Layout do escritório



Elaboração própria (2019)

A sala de projetos contará com seis bancadas, três de um lado e três do outro, de modo que, estando uma de frente para a outra, os colaboradores possam ter maior comunicação e interação entre si. Nessa área estarão dispostos os computadores para desenvolvimento dos serviços. O limite máximo será de seis colaboradores trabalhando simultaneamente.

A sala de reunião será composta por uma mesa grande no centro, com seis cadeiras e uma televisão fixada na parede. Ela será destinada ao atendimento dos clientes, visando direcionar os trabalhos de consultoria a serem propostos, além de destinar-se a reuniões internas.

Na sala de arquivo será guardada toda a documentação da empresa, os projetos que já foram concluídos, assim como todos os materiais a serem utilizados pelo escritório. O arquivo contará com algumas prateleiras e armários.

A copa foi projetada para acomodar os utensílios e equipamentos necessários de uma cozinha, como: geladeira, micro-ondas, pia para lavar louças e uma mesa no centro para que os colaboradores possam fazer suas refeições.

Além de todos esses ambientes, conforme ilustra a Figura 1, o escritório contará com um banheiro amplo e espaçoso.

5.2 Capacidade instalada

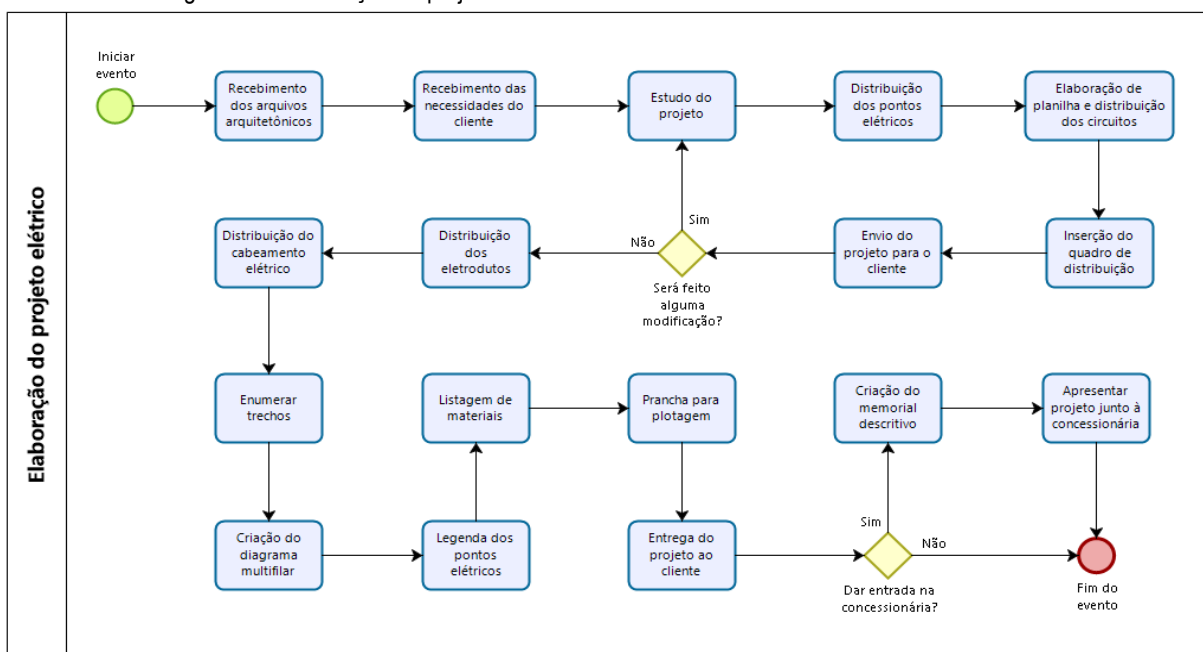
A capacidade máxima de produção do escritório é de seis colaboradores trabalhando

simultaneamente em projetos e de seis pessoas na sala de reunião, sendo uma delas, o gestor da empresa. Dessa forma, levando em consideração a quantidade de horas de funcionamento do escritório em horário comercial, a quantidade de clientes a serem atendidos, no decorrer do dia, pode ser de até cinco pessoas, do mesmo atendimento, por hora. Isso dará um total de, no máximo, quarenta pessoas a serem atendidas em um dia, caso seja necessário.

5.3 Processos operacionais

Os processos operacionais da Modularq seguem uma lista de atividades, também conhecida como *checklist*. Nessa lista, está todo o passo a passo para a elaboração dos projetos elétricos. Nesta seção será apresentado o fluxograma com as descrições dos principais processos da Modularq para elaboração dos projetos elétricos, vez que é o principal serviço da empresa. As etapas desse processo são apresentadas na Figura 2 abaixo:

FIGURA 2 - Fluxograma da elaboração do projeto elétrico



Elaboração própria (2019)

Como mostrado na figura acima, o processo para a elaboração de projetos elétricos se dá a partir do recebimento dos arquivos arquitetônicos e das necessidades apontadas pelo cliente no atendimento. Após esse recebimento, inicia-se o estudo completo do projeto, analisando todo o espaço e estruturação do ambiente. A partir disso, inicia-se a elaboração do projeto em si, ou seja, os pontos elétricos começam a serem distribuídos por todos os ambientes. Depois da distribuição dos pontos, é feita uma planilha com os circuitos elétricos que serão destinados a esses pontos. Daí, pode-se ter noção do quadro de distribuição de energia, onde ele será melhor centralizado no projeto para que se tenha uma ótima distribuição de cargas e redução de custos, principalmente com a compra de eletrodutos e cabos.

Após a distribuição dos circuitos elétricos e a inserção do quadro de distribuição, envia-se a primeira etapa do projeto para que o cliente possa analisar o que foi feito e sugerir alguma modificação, se achar necessário.

Depois de ouvir o feedback do cliente sobre essa etapa inicial, dar-se-á continuidade ao projeto. Caso seja necessário fazer alguma modificação, será feita conforme solicitado. Do contrário, pula-se para a etapa de distribuição dos eletrodutos. Nessa etapa, distribui-se os eletrodutos e interliga-se os pontos da melhor forma possível, de modo que todos estejam diretamente ligados e encontrem um caminho mais eficiente para o quadro de distribuição. Após a distribuição dos eletrodutos, é feito todo o cabeamento elétrico do projeto, ou seja, a passagem dos fios condutores de energia do quadro de distribuição para os pontos. O passo seguinte é enumerar cada eletroduto, para que se possa fazer uma legenda desses trechos, de forma que o cliente e a pessoa que executará o projeto possa visualizar a fiação que está dentro de cada eletroduto. Em seguida, é feito um diagrama multifilar do quadro de distribuição, onde está o layout contendo os disjuntores que comporão esse quadro, que são, disjuntor geral e disjuntores dos circuitos.

Após todo esse processo é feita uma legenda de pontos, com todos os itens que foram utilizados no projeto, visando o maior entendimento e compreensão dos símbolos ali presentes por parte do cliente ou de quem executará o projeto. Também é feita uma lista de materiais elétricos que serão utilizados para execução do projeto, onde nela estará contido todo o quantitativo dos pontos (tomadas, interruptores, sensores, campainhas, etc.), cabos, eletrodutos, quadro de distribuição, caixas de passagem, materiais de aterramento e qualquer outro item que venha a ser necessário para o projeto.

Dessa forma, conclui-se o projeto e todos os desenhos e informações são colocados dentro de uma “prancha” para que possa ser feita uma plotagem e ser entregue ao cliente junto com a lista de materiais. Nessa prancha também conterão informações da empresa e a assinatura do responsável técnico, além das informações do cliente, como nome e local da obra. O projeto final é entregue ao cliente em arquivo do AutoCAD e PDF e lhe é oferecida uma consultoria durante e após a execução do projeto, no intuito de sanar eventuais dúvidas.

Por fim, caso seja necessário apresentar o projeto junto a concessionária de energia elétrica da região, far-se-á o memorial descritivo do projeto, mostrando o padrão de entrada da energia fornecida pela concessionária, bem como todos os dados do projeto, a carga instalada, os diagramas com os circuitos e a lista de materiais elétricos.

5.4 Necessidade de pessoal

Inicialmente, a estrutura operacional da empresa contará apenas com dois colaboradores, sendo o diretor e o administrador. As funções dos dois serão diretamente ligadas as necessidades básicas do escritório, além do desenvolvimento das atividades relacionadas ao serviço principal prestado. O intuito é garantir que o cliente tenha total confiança neste serviço, tendo em vista que a gerência dele será realizada por pessoas qualificadas para tal função.

A descrição das atividades a serem exercidas por cada um dos colaboradores encontram-se no Quadro 9:

QUADRO 9 - Descrição do cargo de diretor

Cargo	Diretor
Atribuições	Elaboração de projetos arquitetônicos; Elaboração de projetos elétricos; Execução de atividades de consultoria; Gerir a organização; Supervisão de obras.
Competências	Capacidade de julgamento e negociação; Conhecimento no ramo; Liderança; Organização; Proatividade.

Elaboração própria (2019)

O cargo de diretor será ocupado pelo sócio proprietário, Odenilson Rocha, que possui amplo conhecimento nas áreas de atuação de sua empresa. Sua disponibilidade para executar esse tipo de atividade será de aproximadamente 40h semanais. Para auxiliar na gestão da empresa, o diretor contará com um administrador, o qual suas atribuições e competências são descritas no Quadro 10:

QUADRO 10 - Descrição do cargo de administrador

Cargo	Administrador
Atribuições	Atendimento ao cliente; Controle do fluxo de caixa; Elaboração de planilhas; Elaboração de projetos elétricos; Planejamento de projetos.
Competências	Capacidade de negociação; Experiência administrativa; Liderança; Organização; Proatividade.

Elaboração própria (2019)

O cargo de administrador será ocupado por Kelvin Rodrigues, uma vez que, além de possuir experiência na parte de eletricidade, está concluindo o curso de graduação em Administração de Empresas, trazendo, pois, consigo, amplos conhecimentos na área.

Posteriormente, será necessária a contratação de um engenheiro eletricista com a intenção de atender algumas demandas da empresa. Como já dito, alguns projetos elétricos necessitam do engenheiro como responsável técnico, vez que o eletrotécnico se limita a poder atender a potência instalada de 800 kVA, necessitando, pois, de parcerias para elaboração do referido projeto. As atribuições e competências estão descritas no quadro a seguir:

QUADRO 11 - Descrição do cargo de engenheiro eletricista

Cargo	Engenheiro eletricista
Atribuições	Coordenação e orientação técnica; Elaboração de projetos elétricos; Responsabilidade técnica; Supervisão de obras.
Competências	Conhecimento na área; Gestão de projetos; Proatividade; Trabalho em equipe.

Elaboração própria (2019)

Assim como o engenheiro eletricista, à medida que as demandas forem aumentando, será necessária a contratação de novos projetistas. Suas atribuições e competências estão demonstradas abaixo:

QUADRO 12 - Descrição do cargo de projetista eletrotécnico

Cargo	Projetista eletrotécnico
Atribuições	Elaboração de memorial descritivo; Elaboração de projetos elétricos; Levantamento do quantitativo de materiais; Visita às obras.
Competências	Conhecimento em informática; Conhecimento na área; Proatividade; Trabalho em equipe.

Elaboração própria (2019)

Os cargos descritos acima são suficientes para a elaboração e execução da atividade principal da Modularq. As demais atividades necessárias para o funcionamento do escritório, tais como manutenção das máquinas e equipamentos, serão terceirizadas. A contabilidade da empresa será de responsabilidade de uma assessoria contábil. Se tratando da limpeza, contratar-se-á uma empresa especializada, que será responsável pela higienização e manutenção de todos os ambientes, na frequência de duas vezes por semana.

6 PLANO FINANCEIRO

Gitman (2002, p. 588) ensina que o planejamento financeiro é um aspecto importante para o funcionamento e sustentação da empresa, pois fornece roteiro para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos.

O plano financeiro da Modularq engloba as previsões de receitas, despesas e custos inerentes ao escritório.

6.1 Investimentos fixos

O investimento fixo total será de R\$ 24.000,00 (vinte e quatro mil reais). Esse valor inclui tudo o que será investido em máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e computadores, que serão necessários para o funcionamento do escritório.

TABELA 10 - Investimento fixo de máquinas e equipamentos

Nº	Descrição	Quant.	Valor Unitário	Total
1	Ar Condicionado	2	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400,00
2	Bebedouro	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
3	Geladeira	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
4	Micro-ondas	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
5	Televisão	2	R\$ 900,00	R\$ 1.800,00
TOTAL				R\$ 5.900,00

Elaboração própria (2019)

TABELA 11 - Investimento fixo de móveis e utensílios

Nº	Descrição	Quant.	Valor Unitário	Total
1	Arquivo	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
2	Cadeira (Copa)	3	R\$ 50,00	R\$ 150,00
3	Cadeira (Projetos)	6	R\$ 180,00	R\$ 1.080,00
4	Cadeira (Reunião)	6	R\$ 150,00	R\$ 900,00
5	Caneca	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
6	Copo vidro	6	R\$ 7,00	R\$ 42,00
7	Garrafa térmica	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
8	Lixeira	6	R\$ 30,00	R\$ 180,00
9	Mesa (Copa)	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
10	Mesa (Projetos)	6	R\$ 180,00	R\$ 1.080,00
11	Mesa (Reunião)	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
12	Pote vidro	3	R\$ 16,00	R\$ 48,00
13	Prateleira	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
14	Sofá	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
15	Vaso de planta	2	R\$ 80,00	R\$ 160,00
TOTAL				R\$ 6.050,00

Elaboração própria (2019)

TABELA 12 - Investimento fixo de computadores

Nº	Descrição	Quant.	Valor Unitário	Total
1	Computador	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
2	Impressora	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
3	Nobreak	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
4	Notebook	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
5	Roteador	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
6	Software	3	R\$ 1.400,00	R\$ 4.200,00
TOTAL				R\$ 12.050,00

Elaboração própria (2019)

6.2 Estoque inicial

O estoque inicial da empresa será nulo, visto que não é necessário estoque para o tipo de serviço que será prestado.

TABELA 13 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Quant.	Valor Unitário	Total
TOTAL				R\$ 0,00

Elaboração própria (2019)

6.3 Caixa mínimo

O caixa mínimo é calculado levando em consideração diversos fatores, são eles: o custo fixo e custo variável mensal; o custo total da empresa; o custo total diário; e a necessidade líquida de capital de giro em dias. O primeiro passo para calcular o caixa mínimo é definir o prazo médio de vendas, o qual está apresentado na Tabela 14.

TABELA 14 - Contas a receber (Cálculo do prazo médio de vendas)

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média ponderada em dias
Vendas à vista	50,00	30	15,00
Vendas à prazo	50,00	30	15,00
Prazo médio total			30

Elaboração própria (2019)

Como pode ser observado na Tabela 14, a empresa trabalhará com vendas à vista, no dinheiro ou débito, e com vendas a prazo, por boletos ou crédito. Optar-se-á também por trabalhar preferencialmente com compras à vista, como mostra a Tabela 15, a qual apresenta o segundo passo para o cálculo do caixa mínimo.

TABELA 15 - Fornecedores (Cálculo do prazo médio de compras)

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média ponderada em dias
Compras à vista	100,00	30	30,00
Prazo médio total			30

Elaboração própria (2019)

O terceiro passo para calcular o caixa mínimo é determinar a necessidade média de estoque, o qual é calculado em dias.

TABELA 16 - Estoque (Cálculo de necessidade média de estoque)

Necessidade média de estoque	
Número de dias	30

Elaboração própria (2019)

Por fim, o quarto e último passo para o cálculo do caixa mínimo consiste em determinar a necessidade líquida de capital de giro em dias.

TABELA 17 - 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	30
2. Estoques - necessidade média de estoques	0
Subtotal Recursos fora do caixa	30
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores - prazo médio de compras	30
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	30

Elaboração própria (2019)

Com essas informações, é possível calcular o caixa mínimo da empresa, conforme mostra a Tabela 18.

TABELA 18 - Caixa mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 8.094,67
2. Custo variável mensal	R\$ 2.170,00
3. Custo total da empresa	R\$ 10.264,67
4. Custo total diário	R\$ 342,16
5. Necessidade líquida de capital de giro em dias	30
TOTAL (Caixa mínimo)	R\$ 10.264,67

Elaboração própria (2019)

Com o valor do caixa mínimo, pode-se calcular o valor total do capital de giro da empresa, que é igual à soma do estoque inicial mais o caixa mínimo, como mostra a Tabela 19.

TABELA 19 - Capital de giro

Descrição	Valor
A - Estoque inicial	R\$ 0,00
B - Caixa mínimo	R\$ 10.264,67
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 10.264,67

Elaboração própria (2019)

6.4 Investimentos pré-operacionais

Os investimentos pré-operacionais estão relacionados com despesas necessárias para abertura do negócio. Todos os investimentos pré-operacionais da Modularq estão relacionados na Tabela 20.

TABELA 20 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de legalização	R\$ 0,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Divulgação de lançamento	R\$ 2.000,00
Cursos e treinamentos	R\$ 0,00
Outras despesas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 2.000,00

Elaboração própria (2019)

6.5 Investimento total

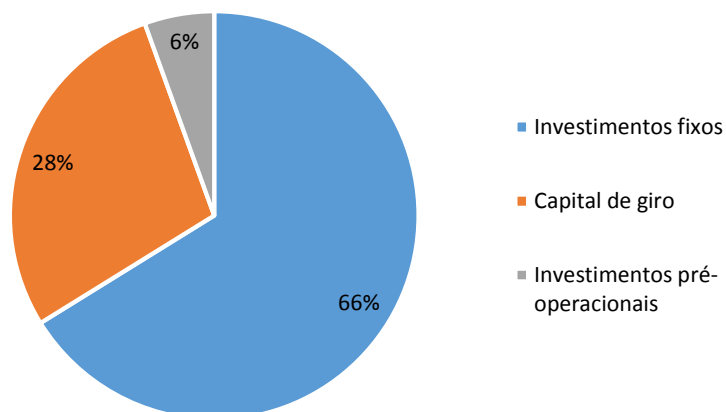
O investimento total contempla a soma dos investimentos fixos, do capital de giro e dos investimentos pré-operacionais. O escritório demandará um total de R\$ 36.264,67 de investimento, conforme mostra a Tabela 21.

TABELA 21 - Investimento total

Descrição	Valor	(%)
Investimentos fixos	R\$ 24.000,00	66,18
Capital de giro	R\$ 10.264,67	28,30
Investimentos pré-operacionais	R\$ 2.000,00	5,52
TOTAL	R\$ 36.264,67	100,00

Elaboração própria (2019)

GRÁFICO 1 - Descrição dos investimentos



Elaboração própria (2019)

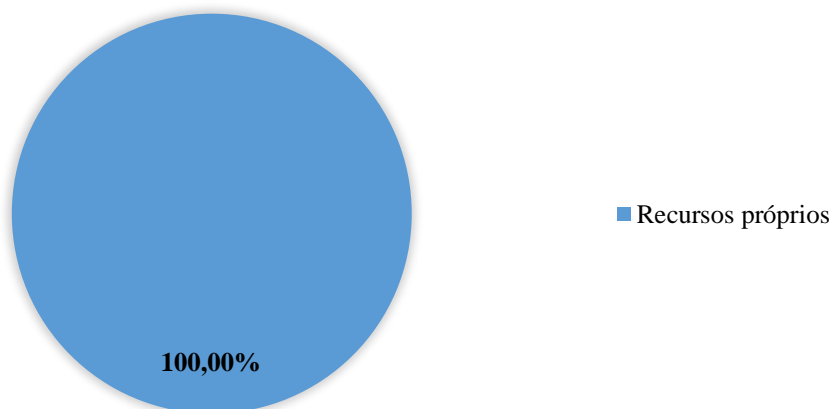
Vale ressaltar que todo esse investimento será financiado com recursos próprios. Sendo assim, não será necessário recorrer a recursos de terceiros.

TABELA 22 - Fontes de recursos

Descrição	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 36.264,67	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL	R\$ 36.264,67	100,00

Elaboração própria (2019)

GRÁFICO 2 - Fonte de recursos



Elaboração própria (2019)

6.6 Faturamento mensal

Para o primeiro mês, estima-se que serão feitos seis projetos elétricos, sendo eles, um projeto predial, dois residenciais, um comercial, um de rede de distribuição de energia e um projeto de para-raios SPDA, como mostra a Tabela 23.

TABELA 23 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de vendas)	Preço de venda unitário (em R\$)	Faturamento total (em R\$)
1	Prediais	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
2	Residenciais	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
3	Industriais	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
4	Comerciais	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
5	Rede de distribuição de energia	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
6	Subestações aéreas e abrigadas	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
7	SPDA	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
8	Energias renováveis	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
9	Consultoria em instalações elétricas	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
10	Execução de obras	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL				R\$ 14.000,00

Elaboração própria (2019)

Para o primeiro ano de operações, ainda não se tem uma expectativa de crescimento quanto ao faturamento mensal. Depois desses 12 primeiros meses, projeta-se que a taxa de crescimento do faturamento será de 10% ao ano, a partir do segundo ano de operações. Sendo assim, a projeção de receita ficou conforme está apresentado na Tabela 24.

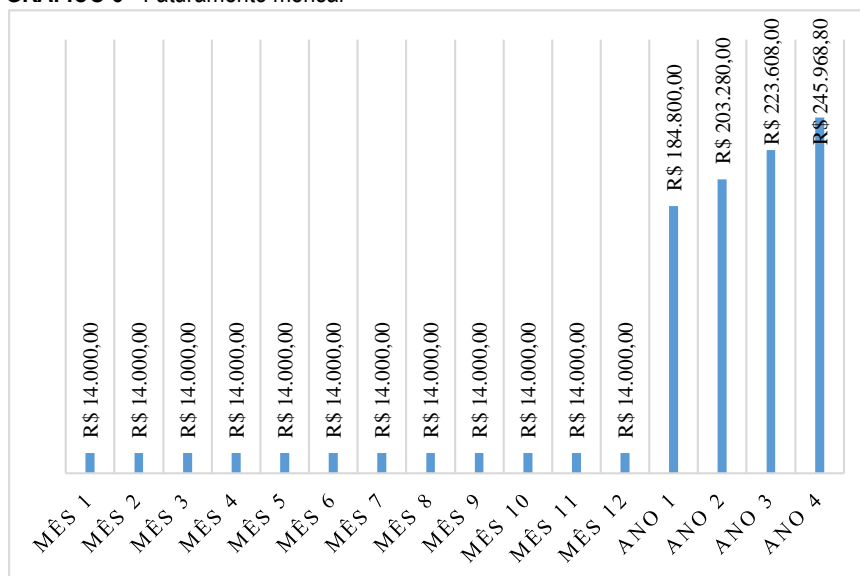
TABELA 24 - Projeção de faturamento

Período	Faturamento total
Mês 1	R\$ 14.000,00
Mês 2	R\$ 14.000,00
Mês 3	R\$ 14.000,00
Mês 4	R\$ 14.000,00
Mês 5	R\$ 14.000,00
Mês 6	R\$ 14.000,00
Mês 7	R\$ 14.000,00
Mês 8	R\$ 14.000,00
Mês 9	R\$ 14.000,00
Mês 10	R\$ 14.000,00
Mês 11	R\$ 14.000,00
Mês 12	R\$ 14.000,00

Ano 1	R\$ 184.800,00
Ano 2	R\$ 203.280,00
Ano 3	R\$ 223.608,00
Ano 4	R\$ 245.968,80

Elaboração própria (2019)

GRÁFICO 3 - Faturamento mensal



Elaboração própria (2019)

6.7 Custo unitário

O custo unitário está relacionado com os materiais ou insumos e a mão-de-obra necessária para a elaboração dos nossos serviços. No caso dos projetos elétricos, o seu custo unitário é subjetivo. Sendo assim, não há como definir um valor para tal.

TABELA 25 - Custo unitário

Produto	Custo unitário
TOTAL	R\$ 0,00

Elaboração própria (2019)

6.8 Custos de comercialização

Os custos de comercialização são aqueles que estão relacionados diretamente com a venda de um produto ou serviço. Todos os custos de comercialização estão apresentados na Tabela 26.

TABELA 26 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	15,50	R\$ 14.000,00	R\$ 2.170,00
Comissões (Gastos com vendas)	0,00	R\$ 14.000,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com vendas)	0,00	R\$ 14.000,00	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 14.000,00	R\$ 0,00
Total Impostos			R\$ 2.170,00
Total Gastos com Vendas			R\$ 0,00
Total Geral (Impostos + Gastos)			R\$ 2.170,00

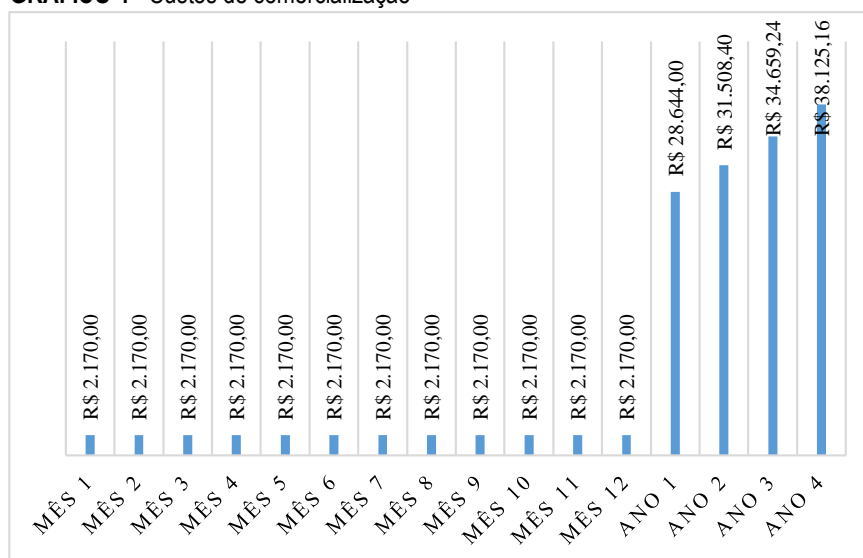
Elaboração própria (2019)

Como estão diretamente relacionados com as vendas, os custos de comercialização variam na mesma medida em que o faturamento varia. Sendo assim, deve-se projetar os custos operacionais com base nas projeções de faturamento que se faz, conforme está apresentado na Tabela 27.

TABELA 27 - Projeção de custos de comercialização

Período	Custo total
Mês 1	R\$ 2.170,00
Mês 2	R\$ 2.170,00
Mês 3	R\$ 2.170,00
Mês 4	R\$ 2.170,00
Mês 5	R\$ 2.170,00
Mês 6	R\$ 2.170,00
Mês 7	R\$ 2.170,00
Mês 8	R\$ 2.170,00
Mês 9	R\$ 2.170,00
Mês 10	R\$ 2.170,00
Mês 11	R\$ 2.170,00
Mês 12	R\$ 2.170,00
Ano 1	R\$ 28.644,00
Ano 2	R\$ 31.508,40
Ano 3	R\$ 34.659,24
Ano 4	R\$ 38.125,16

Elaboração própria (2019)

GRÁFICO 4 - Custos de comercialização

Elaboração própria (2019)

6.9 Apuração do custo de mercadoria vendida

O custo de mercadoria vendida é calculado multiplicando o custo unitário pela estimativa de vendas. Sendo assim, o valor total do custo de mercadoria vendida da empresa não poderá ser descrito na tabela, visto que o custo unitário é subjetivo, ou seja, dependerá da complexidade do serviço prestado.

TABELA 28 - Apuração do custo de mercadoria vendida

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de vendas (em unidades)	Custo unitário de materiais / aquisições	Custo de mercadoria vendida
1	Prediais	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2	Residenciais	2	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3	Industriais	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
4	Comerciais	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5	Rede de distribuição de energia	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
6	Subestações aéreas e abrigadas	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
7	SPDA	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
8	Energias renováveis	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
9	Consultoria em instalações elétricas	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
10	Execução de obras	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL				R\$ 0,00

Elaboração própria (2019)

TABELA 29 - Projeção do custo de mercadoria vendida

Período	Custo total
Mês 1	R\$ 0,00
Mês 2	R\$ 0,00
Mês 3	R\$ 0,00
Mês 4	R\$ 0,00
Mês 5	R\$ 0,00
Mês 6	R\$ 0,00
Mês 7	R\$ 0,00
Mês 8	R\$ 0,00
Mês 9	R\$ 0,00
Mês 10	R\$ 0,00
Mês 11	R\$ 0,00
Mês 12	R\$ 0,00
Ano 1	R\$ 0,00
Ano 2	R\$ 0,00
Ano 3	R\$ 0,00
Ano 4	R\$ 0,00

Elaboração própria (2019)

6.10 Custos de mão-de-obra

Como já foi mencionado no plano operacional, inicialmente se contará com apenas dois colaboradores para a operacionalização do escritório, que é o sócio proprietário e o administrador. A medida que for aumentando a demanda, serão contratados novos projetistas. O custo de mão-de-obra total é calculado através da soma dos salários que se estipula para os colaboradores, juntamente com os encargos sociais gerados.

Tabela 30 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de empregados	Salário mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Proprietário	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Administrador	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	33,77	R\$ 844,25	R\$ 3.344,25
TOTAL	2		R\$ 2.500,00		R\$ 844,25	R\$ 3.344,25

Elaboração própria (2019)

6.11 Custos com depreciação

Os custos com depreciação incidem sobre o valor de todas as máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e computadores que serão adquiridos. Sendo assim, esse custo é calculado com base nos investimentos fixos, conforme mostra a Tabela 31.

TABELA 31 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquinas e equipamentos	R\$ 5.900,00	10	R\$ 590,00	R\$ 49,17
Móveis e utensílios	R\$ 6.050,00	10	R\$ 605,00	R\$ 50,42
Computadores	R\$ 12.050,00	5	R\$ 2.410,00	R\$ 200,83
TOTAL			R\$ 3.605,00	R\$ 300,42

Elaboração própria (2019)

6.12 Custos fixos operacionais mensais

Os custos fixos operacionais mensais são despesas que não estão relacionadas diretamente com o faturamento. Sendo assim, essas despesas não alteram mediante mudanças do mesmo.

TABELA 32 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 800,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 200,00
Telefone + internet	R\$ 150,00
Honorários do contador	R\$ 0,00
Pró-labore	R\$ 2.500,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 100,00
Salários + encargos	R\$ 3.344,25
Material de limpeza	R\$ 100,00
Material de escritório	R\$ 100,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 500,00
Depreciação	R\$ 300,42
MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 8.094,67

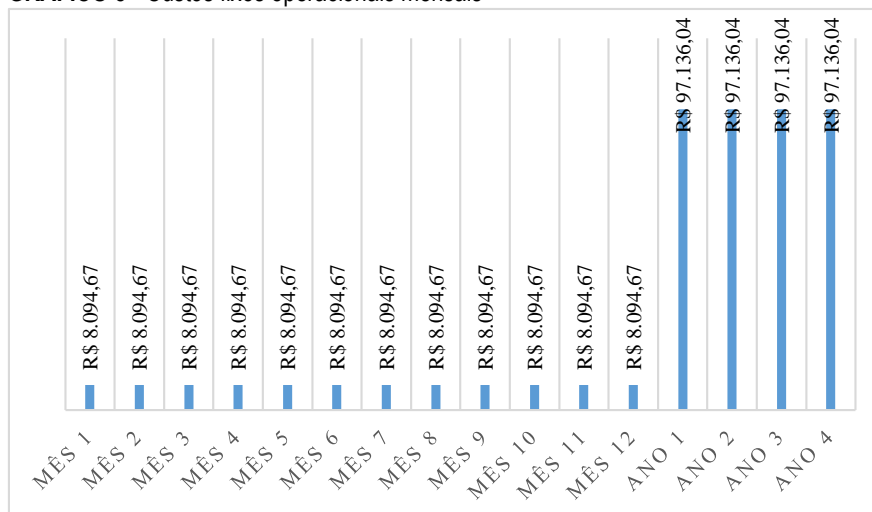
Elaboração própria (2019)

Em relação a esses custos, não há expectativa de crescimento. Dessa forma, na projeção apresentada na Tabela 33, pode-se observar que seu valor não altera com o passar do tempo.

TABELA 33 - Projeção dos custos fixos operacionais mensais

Período	Custo total
Mês 1	R\$ 8.094,67
Mês 2	R\$ 8.094,67
Mês 3	R\$ 8.094,67
Mês 4	R\$ 8.094,67
Mês 5	R\$ 8.094,67
Mês 6	R\$ 8.094,67
Mês 7	R\$ 8.094,67
Mês 8	R\$ 8.094,67
Mês 9	R\$ 8.094,67
Mês 10	R\$ 8.094,67
Mês 11	R\$ 8.094,67
Mês 12	R\$ 8.094,67
Ano 1	R\$ 97.136,04
Ano 2	R\$ 97.136,04
Ano 3	R\$ 97.136,04
Ano 4	R\$ 97.136,04

Elaboração própria (2019)

GRÁFICO 5 - Custos fixos operacionais mensais

Elaboração própria (2019)

6.13 Demonstrativo de resultados

O demonstrativo de resultado confronta a receita total da empresa com todos os custos e despesas, no intuito de avaliar se a empresa terá lucro ou prejuízo com suas operações. Como pode ser observado na Tabela 34, as operações do escritório apresentaram lucro operacional, com base nas receitas e custos projetados.

TABELA 34 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 14.000,00	R\$ 168.000,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos de mercadoria vendida	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 2.170,00	R\$ 26.040,00	15,50
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
Total de custos Variáveis	R\$ 2.170,00	R\$ 26.040,00	15,50
3. Margem de Contribuição	R\$ 11.830,00	R\$ 141.960,00	84,50
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 8.094,67	R\$ 97.136,04	57,82
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 3.735,33	R\$ 44.823,96	26,68

Elaboração própria (2019)

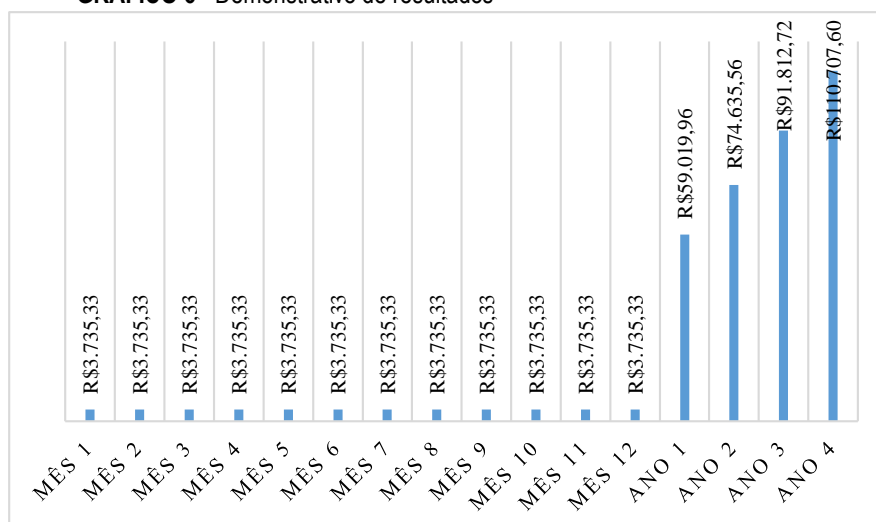
Na Tabela 35, são apresentados os resultados operacionais projetados, os quais são baseados nas receitas e custos projetados.

TABELA 35 - Projeção dos resultados operacionais

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 3.735,33
Mês 2	R\$ 3.735,33
Mês 3	R\$ 3.735,33
Mês 4	R\$ 3.735,33
Mês 5	R\$ 3.735,33
Mês 6	R\$ 3.735,33
Mês 7	R\$ 3.735,33
Mês 8	R\$ 3.735,33
Mês 9	R\$ 3.735,33
Mês 10	R\$ 3.735,33
Mês 11	R\$ 3.735,33
Mês 12	R\$ 3.735,33
Ano 1	R\$ 59.019,96
Ano 2	R\$ 74.635,56
Ano 3	R\$ 91.812,72
Ano 4	R\$ 110.707,60

Elaboração própria (2019)

GRÁFICO 6 - Demonstrativo de resultados



Elaboração própria (2019)

6.14 Indicadores de viabilidade

Na Tabela 36, estão apresentados alguns indicadores de viabilidade do negócio, que são: ponto de equilíbrio; lucratividade; rentabilidade; e prazo de retorno do investimento. Todos os indicadores apresentaram bons resultados, com base nas projeções realizadas.

Tabela 36 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4
Ponto de Equilíbrio	R\$ 114.953,89	R\$ 114.953,89	R\$ 114.953,89	R\$ 114.953,89
Lucratividade	31,94%	36,72%	41,06%	45%
Rentabilidade	162,75%	205,81%	253,17%	305%
Prazo de retorno do investimento	10 meses			

Elaboração própria (2019)

7 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

A projeção de cenários visa a fundamentação de previsões quanto ao comportamento do empreendimento em diferentes situações. Com base nestas projeções pode-se avaliar o investimento com maior segurança. Para o estudo, são considerados três cenários, os quais foram classificados em pessimista, provável e otimista. Para o cálculo destes cenários, projeta-se um impacto negativo (pessimista) e positivo (otimista) de 20% na receita mensal que estima-se como provável. Esses três cenários são apresentados na Tabela 37.

TABELA 37 - Construção de cenário mensal

Descrição	Cenário Pessimista	(%)	Cenário Provável	(%)	Cenário Otimista	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 11.200,00	100,00	R\$ 14.000,00	100,00	R\$ 16.800,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais						
2.1 (-) Custos de mercadoria vendida	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.736,00	15,50	R\$ 2.170,00	15,50	R\$ 2.604,00	15,50
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
Total de custos Variáveis	R\$ 1.736,00	15,50	R\$ 2.170,00	15,50	R\$ 2.604,00	15,50
3. Margem de Contribuição	R\$ 9.464,00	84,50	R\$ 11.830,00	84,50	R\$ 14.196,00	84,50
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 8.094,67	72,27	R\$ 8.094,67	57,82	R\$ 8.094,67	48,18
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 1.369,33	12,23	R\$ 3.735,33	26,68	R\$ 6.101,33	36,32

Elaboração própria (2019)

Como é possível observar, o resultado operacional se manteve positivo em todos os cenários estimados. Sendo assim, até em situações de incerteza que impactem nas operações de forma negativa, pode-se obter lucro operacional. Mesmo diante desses bons resultados, os impactos pessimistas dessas situações devem ser minimizados ao máximo, através de medidas corretivas e preventivas, que deverão ser estudadas e tomadas de acordo com as demandas de cada caso.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante de todo o cenário demonstrado no transcorrer desse plano de negócio, a abertura da Modularq apresenta-se como bastante viável. O estudo demonstrou vários aspectos positivos do modelo de negócio, obtendo ótimos resultados através dos indicadores apontados.

A pesquisa de mercado contribuiu para que se pudesse entender melhor os consumidores potenciais da empresa, além de apontar dados que auxiliaram na construção dos planos de marketing, operacional e financeiro. Sobre estes, é possível enxergar os benefícios que cada um traz para o bom desenvolvimento de uma empresa.

Sem um bom plano de marketing, é improvável que a implantação de um novo serviço no mercado traga os resultados almejados. O plano operacional, por sua vez, contribui para o melhor conhecimento acerca da estrutura da empresa em si, além de todo o processo de desenvolvimento. Por fim, o plano financeiro corrobora de forma mais nítida, porque traz os quantitativos financeiros através de seus indicadores. Todos eles foram considerados na elaboração desse plano, como fica demonstrado no transcorrer do trabalho.

Ademais, é válido ressaltar que todos os pontos positivos e negativos atrelados a abertura do negócio foram aqui considerados na elaboração. Dessa forma, conclui-se que apesar de extremamente viável, é preciso ter atenção e cautela em detrimento das incertezas inerentes a abertura de um novo negócio.

Dito isso, o modelo de negócio da Modularq surge como uma nova alternativa para o público que almeja entender e conhecer mais acerca de projetos elétricos e consultoria em energia, além de ser a solução para aqueles que buscam serviço de qualidade e preço justo. A abertura desse negócio aparece atrelada ao crescimento da construção civil no país, fato este que torna a sua viabilidade ainda maior.

REFERÊNCIAS

- BRASIL, Receita Federal. **Depreciação dos aparelhos, equipamentos e máquinas**. 17 p. Disponível em: <<https://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/anexoOutros.action?idArquivoBinario=36085>>. Acesso em: 10 jun. 2019.
- FGV/IBRE. **Sondagem da construção: índice de confiança da construção**. 2018. 4 p. Disponível em: <https://portalibre.fgv.br/data/files/74/91/56/CC/225C6610E33C9D568904CBA8/Sondagem%20da%20Constru__o%20FGV_press%20release_Out18.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2019.
- GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 2002.
- KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.
- NAKAMURA, Juliana. **Retomada da construção civil: o que esperar?**. Build in, 18 jan. 2019. Disponível em: <<https://www.buildin.com.br/retomada-da-construcao/>>. Acesso em: 15 abr. 2019.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. **Planejamento Estratégico: Conceito, Metodologia e Práticas**. São Paulo: Atlas, 2001.
- SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília: 2013. 164 p. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/\\$File/2021.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/$File/2021.pdf)>. Acesso em: 18 fev. 2019.
- ZIKMUND, William G. **Princípios da pesquisa de marketing**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

APÊNDICE - Questionário da Pesquisa de Mercado

QUESTIONÁRIO

*O presente questionário faz parte de uma pesquisa de mercado, que visa coletar dados para a realização de um Trabalho de Conclusão do Curso de Administração, pela UFPB. Sua finalidade é verificar a viabilidade da **abertura de um escritório de Projetos Elétricos**. Suas respostas às questões abaixo são muito importantes. Agradeço desde já a sua colaboração.*

KELVIN SILVA RODRIGUES
Graduando de Administração da UFPB

1) Qual seu sexo?

- a) Feminino
- b) Masculino

2) Qual sua faixa etária?

- a) Até 25 anos
- b) 26 - 35 anos
- c) 36 - 45 anos
- d) Acima de 45 anos

3) Qual seu nível de escolaridade?

- a) Ensino Fundamental
- b) Ensino Médio ou Técnico
- c) Ensino Superior

4) Qual sua renda média mensal familiar?

- a) Até R\$ 1.000,00
- b) De R\$ 1.000,01 até R\$ 3.000,00
- c) De R\$ 3.000,01 até R\$ 6.000,00
- d) Acima de R\$ 6.000,00

5) Qual o seu nível de conhecimento a respeito de projetos elétricos e seus benefícios?

- a) Muito bom
- b) Razoável
- c) Nenhum

6) Na sua opinião, qual a importância do projeto elétrico para uma obra?

- a) Alta
- b) Média
- c) Baixa

7) O que você considera como ponto influenciador na escolha de um escritório de projetos elétricos? (Pode escolher mais de uma opção)

- a) Fama/tradição
- b) Indicação
- c) Preço
- d) Prestatividade
- e) Qualidade
- f) Outro: _____

8) Você considera que os escritórios de projetos elétricos, no geral, praticam preços elevados?

- a) Sim
- b) Não
- c) Não tenho conhecimento

9) Você se interessaria por acompanhar nas redes sociais assuntos relacionados a projetos elétricos, sustentabilidade, economia e eficiência energética?

- a) Sim
- b) Não

Obrigado pelas suas respostas!