

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB
Centro de Ciências Sociais Aplicadas – CCSA
Graduação em Administração – GADM

PLANO DE NEGÓCIO: Nexus Engenharia

CAMILLA MAIA DE QUEIROZ ARAÚJO

João Pessoa/PB
Setembro – 2025

CAMILLA MAIA DE QUEIROZ ARAÚJO

PLANO DE NEGÓCIO: Nexus Engenharia

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 / UFPB.

Professor Orientador: Samir Adamoglu de Oliveira

João Pessoa/PB
Setembro – 2025

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

A655p Araújo, Camilla Maia de Queiroz.

Plano de negócios: Nexus Engenharia / Camilla Maia
de Queiroz Araújo. - João Pessoa, 2025.
58 f.

Orientação: Samir Adamoglu de Oliveira.
TCC (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Plano de negócios. 2. Construção civil. 3.
Empreendedorismo. 4. Inovação tecnológica. 5. Gestão
estratégica. I. Oliveira, Samir Adamoglu de. II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 658(043)

Folha de aprovação

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

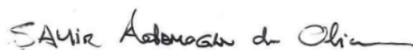
Aluno: Camilla Maia de Queiroz Araújo

Trabalho: Plano de Negócio: Nexus Engenharia

Área da pesquisa: Empreendedorismo

Data de aprovação: 22/09/2025

Banca examinadora



Orientador
Samir Adamoglu de Oliveira



Membro da banca
Arturo Rodrigues Felinto



Membro da banca
Renan Felinto de Farias Aires

À minha mãe, Tatiana, e à minha bisavó,
Walkíria, cuja força e fé em Deus moldaram
quem sou hoje

AGRADECIMENTOS

Finalizar uma etapa é motivo de alegria, mas é na jornada que reside a verdadeira riqueza. Este caminho não foi trilhado sozinho, e cada passo foi iluminado por pessoas que, direta ou indiretamente, tornaram possível esta conquista.

À minha família, deixo minha eterna gratidão. Em especial à minha mãe Tatiana, à minha irmã Júlia e à minha tia Ledinha, que sempre acreditaram em mim e sustentaram meus voos com sua confiança e incentivo.

Aos amigos que o Movimento Empresa Júnior me presenteou, em especial à PB Júnior (2022 e 2023) e à família EJA, com quem vivi períodos intensos e marcantes. Vocês ressignificaram minha jornada acadêmica e me mostraram a grandeza de sonhar coletivamente.

Estendo ainda meu afeto e agradecimento às minhas amigas-irmãs, que permanecem firmes ao meu lado em mais uma fase da vida, sendo presença constante e insubstituível.

Ao meu amor, que me inspira a ser melhor a cada dia, que é abrigo seguro e consolo nas tempestades, deixo um agradecimento terno e profundo.

Aos líderes profissionais e professores, tive o privilégio de ser ensinada por pessoas que, com dedicação e sabedoria, enriqueceram meu percurso e deixaram marcas indelévels em tudo o que sei.

E, por fim, a Deus, sustento inabalável da minha caminhada, fonte de graça e da dádiva de ter ao meu redor todas essas pessoas preciosas.

Coragem e ousadia iniciam a história;
resiliência a faz perdurar. Cultivemos os três.

SUMÁRIO EXECUTIVO

Este trabalho apresenta o plano de negócios da Nexus Engenharia, uma empresa de projetos voltada para o setor da construção civil. A proposta surgiu a partir da identificação das principais dores das construtoras e incorporadoras locais, especialmente relacionadas ao cumprimento de prazos, à compatibilização entre disciplinas e à necessidade de maior confiabilidade na entrega de serviços. O estudo estrutura a concepção do empreendimento, descreve sua operação e avalia sua viabilidade financeira, oferecendo uma visão integrada sobre sua capacidade de crescimento.

A metodologia utilizada combinou pesquisa de mercado com dados secundários do setor, o que permitiu mapear oportunidades, validar hipóteses e dimensionar a demanda potencial. No plano operacional, a empresa inicia suas atividades em formato enxuto, adotando um modelo híbrido com uso de *coworkings* e parcerias, e prevê expansão gradual da equipe e implantação de sede própria no médio prazo. Já no plano financeiro, os resultados projetados indicam geração de caixa positivo desde o primeiro exercício, recuperação rápida do investimento inicial, e crescimento consistente ao longo dos três primeiros anos.

Os achados reforçam que a Nexus Engenharia alia inovação tecnológica, gestão eficiente e um modelo de negócios sustentável, apresentando potencial para se consolidar como referência regional no segmento de projetos de engenharia.

Palavras-chave: plano de negócios; construção civil; inovação tecnológica; gestão empreendedora; viabilidade econômica.

MANAGERIAL SUMMARY

This paper presents the business plan for Nexus Engenharia, a project company focused on the civil construction sector. The proposal arose from the identification of the main pain points of local construction companies and developers, especially related to meeting deadlines, compatibility between disciplines, and the need for greater reliability in service delivery. The study structures the design of the venture, describes its operation, and assesses its financial viability, offering an integrated view of its growth capacity.

The methodology used combined market research with secondary industry data, which allowed us to map opportunities, validate hypotheses, and gauge potential demand. On the operational level, the company is starting its activities in a lean format, adopting a hybrid model with the use of coworking spaces and partnerships, and plans to gradually expand its team and establish its own headquarters in the medium term. On the financial level, the projected results indicate positive cash flow from the first fiscal year, rapid recovery of the initial investment, and consistent growth over the first three years.

The findings reinforce that Nexus Engenharia combines technological innovation, efficient management, and a sustainable business model, showing potential to consolidate itself as a regional benchmark in the engineering projects segment.

Keywords: business plan; civil construction; technological innovation; entrepreneurial management; economic feasibility.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estrutura organizacional atual	14
Figura 2 - Estrutura organizacional futura.....	16
Figura 3 - Instagram corporativo	32
Figura 4 - Home site	32
Figura 5 - Papel timbrado	33
Figura 6 - Placa em tapume	34
Figura 7 - Fluxo operacional	44

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Matriz F.O.F.A	20
Quadro 2 - Análise SWOT	22
Quadro 3 - Frequência de concorrentes mencionados.....	26
Quadro 4 - Serviços executados pela concorrência	27
Quadro 5 - Fornecedores tecnológicos	27
Quadro 6 - Fornecedores especializados	27
Quadro 7 - Fornecedores administrativos.....	28
Quadro 8 - Níveis de oferta dos serviços.....	30

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Tempo de atuação no mercado de construção civil.....	23
Tabela 2 - Porte da empresa (número aproximado de colaboradores)	24
Tabela 3 - Segmento principal de atuação	24
Tabela 4 - Forma de execução dos projetos de engenharia	24
Tabela 5 - Frequência de contratação de projetos de engenharia	24
Tabela 6 - Disciplinas mais procuradas	24
Tabela 7- Fatores mais relevantes	25
Tabela 8 - Importância do preço na escolha do fornecedor.....	25
Tabela 9 - Critério de pagamento adicional.....	25
Tabela 10 - Problemas que mais enfrentam com empresas de projetos	26
Tabela 11 - Investimentos fixos e intangíveis	35
Tabela 12 - Despesas pré-operacionais	36
Tabela 13 - Definição de custo fixo.....	36
Tabela 14 - Resumo investimentos iniciais	36
Tabela 15 - Projeção da DRE	37

Tabela 16 - Projeção do fluxo de caixa	38
Tabela 17 - Consolidação anual do fluxo de caixa projetado.....	38
Tabela 18 - Balanço patrimonial do ano 1 ao ano 3	39
Tabela 19 - Comparação de cenários em 3 anos	49
Tabela 20 - Comparação dos indicadores.....	49

SUMÁRIO

1. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO.....	12
1.1 Dados do empreendimento	12
1.2 Identidade Organizacional.....	12
1.2.1 Missão:.....	12
1.2.2 Visão.....	12
1.2.3 Valores.....	13
1.3 Atividades.....	13
1.3.1 Setor de atividades.....	13
1.3.2 Mix de serviços.....	13
1.4 Número de funcionários previstos.....	14
1.5 Estrutura organizacional	14
1.6 Dados e atribuições dos proprietários.....	17
1.7 Forma jurídica.....	18
1.8 Enquadramento tributário	18
1.9 Capital social	18
1.10 Fonte de recursos	19
2. INTRODUÇÃO	20
2.1 Matriz F.O.F.A	20
2.3 Estratégias e vantagens competitivas	21
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	23
3.1 Análise dos clientes	23
3.1.1 Perfil dos clientes.....	23
3.1.2 Demandas dos clientes.....	24
3.1.3 Critérios de decisão	25
3.1.4 Principais dores.....	26
3.2 Análise dos concorrentes	26
3.3 Análise dos fornecedores.....	27
4. PLANO DE MARKETING	29
4.1 Definições estratégicas	29
4.1.1 Segmentação	29
4.1.2 Público-alvo (público-alvo).....	29
4.1.3 Posicionamento.....	29
4.2 Estratégias de produto	29
4.3 Estratégias de preço	30
4.4 Estratégias de distribuição (Praça)	31

4.5 Estratégias de promoção e comunicação	31
5. PLANO FINANCEIRO	35
5.1 Investimento inicial	35
5.2 Projeção de resultados (DRE Projetada)	36
5.3 Fluxo de caixa projetado.....	37
5.4 Balanço patrimonial projetado.....	39
5.5 Ponto de equilíbrio.....	40
5.6 Análise de investimento.....	40
6. PLANO OPERACIONAL	42
6.1 Localização	42
6.2 Capacidade produtiva	42
6.3 Processos operacionais	43
6.4 Controle de estoque	44
6.5 Processos de controle e qualidade	44
6.6 Cronograma de implantação	45
7. ELEMENTOS ESTRUTURAIS E ESTRATÉGICOS DO EMPREENDIMENTO....	47
7.1 Análise de riscos e contingências	47
7.2 Sustentabilidade e inovação.....	47
7.3 Governança e crescimento futuro	47
8. VIABILIDADE DO NEGÓCIO.....	49
8.1 Metodologia e premissas	49
8.2 Resultado por cenário	49
8.3 Interpretação dos resultados	50
8.4 Alavancas e gatilhos de decisão	50
9. CONCLUSÃO.....	51
REFERÊNCIAS.....	52
APÊNDICE A	54

1. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

Fundada por engenheiros civis com uma visão compartilhada, a Nexus Engenharia LTDA consolida-se não apenas pela expertise técnica, mas também pelo compromisso com valores fundamentais do setor: inovação, qualidade e responsabilidade social. A combinação entre know-how técnico e uma visão estratégica clara permitiu a formação de uma equipe multidisciplinar preparada para oferecer soluções integradas e de alto padrão.

O propósito central da empresa é responder com agilidade e responsabilidade às demandas cada vez mais complexas do mercado da construção civil. Para isso, a Nexus busca constantemente alinhar-se às melhores práticas de gestão, incorporando tecnologias emergentes e metodologias ágeis com o objetivo de otimizar todos os estágios de desenvolvimento e gestão de projetos.

Em sua fase inicial, a empresa direciona esforços para consolidar sua imagem no mercado e expandir seu raio de ação, sempre pautada pelo reconhecimento técnico e pelo compromisso social. Tais objetivos são sustentados por diretrizes estratégicas claras e uma estrutura organizacional bem definida, que juntas criam as bases necessárias para um crescimento consistente e sustentável.

1.1 Dados do empreendimento

A organização atua no segmento de prestação de serviços em projetos de engenharia civil, está legalmente constituída com a Razão Social: NEXUS ENGENHARIA LTDA, inscrita sob o CNPJ 57.704.013/0001-69, e utiliza o nome fantasia NEXUS ENGENHARIA. A empresa possui como endereço oficial a Av. Presidente Epitácio Pessoa, 201, Sala 403, Cx. Postal 67, localizada em João Pessoa, Paraíba, CEP: 58030-000. No entanto, é importante destacar que a Nexus não exerce suas atividades físicas nesse endereço, utilizando-o apenas para fins administrativos e legais.

1.2 Identidade Organizacional

De acordo com Drucker (2002), a missão representa o propósito essencial de uma organização, a visão expressa sua aspiração de futuro, e os valores correspondem aos princípios que orientam suas decisões e comportamentos. Tendo como ponto de partida esse conhecimento, foi realizado um brainstorm com os líderes da Nexus, a fim de coletar as suas percepções e desejos organizacionais para construção da identidade filosófica que norteará sua atuação no mercado.

Nesse processo, foram realizadas perguntas como: por que a empresa existe?, o que ela faz?, para quem faz?, quais são seus valores inegociáveis? e qual é seu principal objetivo de longo prazo?. Assim, as ideias foram analisadas e sintetizadas nos tópicos a seguir.

1.2.1 Missão:

Desenvolver soluções inovadoras de engenharia e construção, transformando ideias em resultados completos que atendam às necessidades únicas dos nossos clientes, priorizando a qualidade, a segurança e o desenvolvimento social.

1.2.2 Visão

Ser reconhecida nacionalmente como a empresa líder em soluções inovadoras de engenharia, gerando conexões duradouras através do trabalho responsável e excelente no setor até 2030.

1.2.3 Valores

- **Ética nas relações:** transparência, honestidade e integridade em todas as interações.
- **Foco no cliente:** atendimento personalizado e soluções que priorizam as necessidades do cliente.
- **Qualidade:** excelência técnica e entrega de projetos com alto padrão.
- **Inovação:** uso de tecnologias e processos criativos para soluções diferenciadas.
- **Compromisso:** responsabilidade com prazos, resultados eficazes e eficientes, e impactos sociais.

1.3 Atividades

Segundo Kotler e Keller (2012), as atividades de uma empresa de serviços correspondem ao conjunto de processos interligados que visam à "criação, entrega e captura de valor" para o cliente (p. 34). Quando trazemos isso para o mercado da engenharia civil, é possível identificar que esse processo abarca desde os estudos prévios até a gestão das etapas de execução em campo. Dessa forma, definir claramente as atividades, permite estruturar um mix de serviços que reflita tanto a competência técnica da empresa quanto a capacidade de responder e atender às necessidades dos clientes

1.3.1 Setor de atividades

Como atividade principal, a Nexus possui o desenvolvimento de projetos de engenharia e construção, enquadrada no código 71.12-0/00 da CNAE (Classificação Nacional das Atividades Econômicas), que abrange "Serviços de engenharia". Além disso, a empresa desempenha atividades secundárias relacionadas a outros segmentos do setor, classificadas nos seguintes códigos:

- 43.11-8-02 - Preparação de canteiro e limpeza de terreno
- 43.21-5-00 - Instalação e manutenção elétrica
- 43.22-3-01 - Instalações hidráulicas, sanitárias e de gás
- 43.99-1-01 - Administração de obras
- 71.19-7-01 - Serviços de cartografia, topografia e geodésia
- 71.19-7-04 - Serviços de perícia técnica relacionados à segurança do trabalho
- 82.11-3-00 - Serviços combinados de escritório e apoio administrativo

1.3.2 Mix de serviços

O portfólio da empresa está estruturado da seguinte forma:

- Projetos de arquitetura;
- Estruturas metálicas e de concreto;
- Instalações elétricas e comunicação, hidráulicas, sanitárias e de drenagem;
- Sistemas de climatização, exaustão e proteção contra incêndio (PCI);
- Coordenação e compatibilização de projetos.

1.4 Número de funcionários previstos

No primeiro ano de operação, a estrutura organizacional conta com dois sócios-diretores, responsáveis pelas áreas Técnico-Operacional e Administrativo-Comercial, um projetista interno especializado em *BIM* (*Building Information Modeling* – Modelagem da Informação da Construção), um orçamentista e um assistente administrativo-financeiro, totalizando cinco colaboradores. As disciplinas especializadas, como projetos estruturais, hidráulicos, elétricos, combate a incêndio, SPDA e climatização, serão terceirizadas por projeto, garantindo flexibilidade e expertise específica conforme a demanda.

A partir do segundo ano, está prevista a contratação de um coordenador técnico — que poderá ser preenchido por promoção interna, e um gerente comercial dedicado à prospecção ativa de clientes, elevando o quadro para sete profissionais. Essa expansão visa fortalecer a capacidade de gestão e a presença comercial da empresa.

No terceiro ano, a estrutura será ampliada com a adição de um segundo projetista com perfil multidisciplinar em *BIM* e um analista financeiro em meio período, focando no controle gerencial e no acompanhamento da saúde financeira do negócio, totalizando nove colaboradores.

A empresa manterá uma política de terceirização estratégica, com um cadastro homologado de profissionais por disciplina, regido por acordos de nível de serviço (SLA) e tabelas de preços pré-definidas por escopo e porte do projeto. Esse modelo permite equilibrar a capacidade interna com a flexibilidade necessária para responder a picos de demanda, assegurando escalabilidade sem elevar excessivamente os custos fixos.

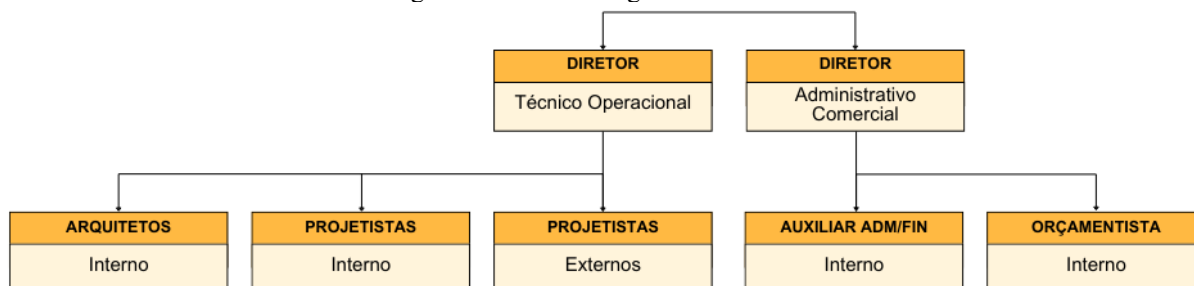
1.5 Estrutura organizacional

A estrutura organizacional é o suporte que define a organização das atividades, a distribuição de responsabilidades e o estabelecimento das relações hierárquicas dentro de uma empresa. Como bem destacou Mintzberg (2003), tal configuração é fundamental para garantir não apenas a eficiência, mas também a efetiva coordenação das operações.

Em seu estágio atual de desenvolvimento, a Nexus adota uma configuração deliberadamente enxuta. Neste modelo, os próprios diretores se envolvem diretamente no acompanhamento das etapas operacionais. Essa escolha estratégica é justificada pela premissa de que uma hierarquia com menos camadas e uma equipe coesa são propícias à redução de custos operacionais e, principalmente, à agilização do processo decisório.

Dada essa configuração, caracteriza-se a estrutura atual da empresa como centralizada, uma vez que o núcleo estratégico mantém proximidade direta com a execução dos projetos. Essa configuração pode ser visualizada com maior detalhamento na Figura 1.

Figura 1 - Estrutura organizacional atual



Fonte: Elaboração Própria (2025)

De acordo com a figura, as funções vão se distribuir da seguinte maneira:

a) Nível Estratégico (Sócios)

Diretor Técnico Operacional:

- Realizar a gestão de projetos (planejamento, prazos, qualidade).
- Contratar e coordenar projetistas terceirizados.
- Realizar o acompanhamento técnico (engenheiros, arquitetos e orçamentista).
- Controlar qualidade e entrega dos projetos.

Diretor Administrativo Comercial:

- Cuidar das parcerias comerciais e captação de projetos.
- Supervisionar gestão financeira e contábil.
- Cuidar dos contratos e negociações com clientes/fornecedores.
- Gerenciar o RH e gestão administrativa.

b) Nível Tático/Operacional

Arquiteto (interno):

- Desenvolver projetos arquitetônicos.

Orçamentista (interno):

- Elaborar orçamentos e planilhas de custos.

Auxiliar Adm/Fin (interno):

- Auxiliar nas rotinas contábeis, financeiras e folha de pagamento.
- Oferecer suporte em processos administrativos e documentação.
- Elaborar e acompanhar o Planejamento estratégico
- Analisar e otimizar processos internos

Projetista (interno):

- Realizar modelagem dos projetos (todas as disciplinas)
- Realizar análise estrutural e análise dos sistemas
- Realizar dimensionamento técnico
- Validar das entregas da equipe externa (terceirizados)

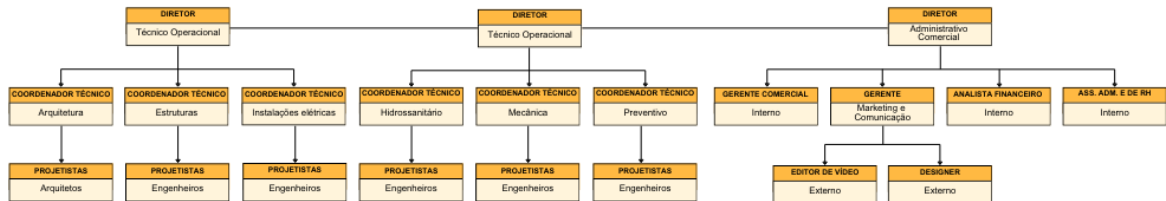
Projetistas Terceirizados (por projeto):

- Realizar modelagem dos projetos (todas as disciplinas)
- Realizar análise estrutural e análise dos sistemas
- Realizar dimensionamento técnico

Contudo, a longo prazo e em combinação com o crescimento da equipe, essa estrutura pode trazer sobrecarga aos diretores, além de inviabilizar possibilidades de escalonamento.

Segundo a Teoria Mintzberg (1983) é comum que empresas pequenas se estruturam de maneira simples e centralizada, para com o tempo se departamentalizar. Por essa razão, à medida em que as demandas e contratações forem surgindo, essa estrutura irá sendo horizontalizada, com gerentes assumindo decisões táticas. Dessa forma, a estrutura organizacional tende a ser como mostra a Figura 2.

Figura 2 - Estrutura organizacional futura



Fonte: Elaboração Própria (2025)

De acordo com a figura, as funções serão distribuídas da seguinte maneira:

a) Nível Estratégico (sócios)

Diretor Técnico Operacional

- Definir padrões técnicos e estratégia de projetos.
- Aprovar projetos complexos.
- Gerenciar interface entre cliente e equipe técnica

Diretor Administrativo Comercial

- Aprovar orçamentos com o cliente e as estratégias comerciais.
- Supervisionar saúde financeira da empresa.
- Decidir sobre investimentos gerais.
- Participar de negociações e captações de projetos

b) Nível Tático

Coordenador Técnico- divididos por disciplinas (respondem ao Diretor Técnico)

- Receber as diretrizes do Diretor Técnico.
- Distribuir tarefas para projetistas internos/terceiros.
- Realizar revisões técnicas antes da aprovação final.
- Garantir padronização nos projetos.
- Treinar novos colaboradores temporários.
- Mediar comunicação entre equipe fixa e terceirizada.

Gerente Comercial (responde ao Diretor Comercial)

- Captar demandas de clientes (potenciais e atuais).
- Repassar requisitos técnicos para o Coordenador Técnico.
- Acompanhar fechamento de contratos com o Diretor Comercial e executivo de vendas
- Acompanhar o funil comercial: inbound (do assistente de marketing) e outbound (do executivo de vendas)

Analista Financeiro

- Acompanhar o fluxo de caixa.
- Emitir relatórios para os diretores.
- Controlar pagamentos a terceirizados.
- Sugerir e captar possibilidades de investimento e otimização de custo

Assistente Administrativo e de RH

- Auxiliar nas rotinas contábeis e folha de pagamento.
- Oferecer suporte em processos administrativos e documentação.
- Elaborar e acompanhar o Planejamento estratégico
- Cuidar dos processos admissionais e demissionais

c) Nível Operacional

Projetista Interno

- Desenvolver modelos básicos (todas as disciplinas).
- Enviar versões preliminares para revisão do Coordenador.
- Integrar contribuições dos terceirizados.
- Assegurar que projetos atendam às normas.

Projetistas Terceirizados (por projeto)

- Desenvolver projetos (todas as disciplinas).
- Enviar versões preliminares para revisão do Coordenador.
- Integrar contribuições dos terceirizados.
- Assegurar que projetos atendam às normas.

Arquiteto:

- Desenvolvimento de projetos arquitetônicos.

Orçamentista:

- Elaboração de orçamentos e planilhas de custos.

1.6 Dados e atribuições dos proprietários

A Nexus Engenharia LTDA é composta por dois sócios fundadores, denominados neste trabalho como sócio 1 e sócio 2.

O sócio 1 é formado em Engenharia Civil na UNIPÊ (Centro Universitário de João Pessoa) e é pós-graduado em Planejamento, Controle e Execução de Obras Cíveis pelo SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial). Em sua caminhada profissional gerenciou projetos, participou de planejamentos orçamentários, e acompanhou cronogramas e escopos. Em sua carreira, desenvolveu competências em negociação e fechamentos de contratos e controle da qualidade conforme a ISO 9001 e PBQP-H. Também possui formações complementares em metodologias ágeis, *BIM (Revit e Navisworks)*, *MS Project*, *Lean Six Sigma (Yellow Belt)*, auditoria da qualidade (SiAC) e gestão de processos.

Na Nexus Engenharia, ocupa o cargo de Diretor administrativo comercial, em que as principais funções são:

- planejamento e controle orçamentário;
- relacionamento com clientes e fornecedores;
- acompanhamento de obras e atendimento pós-venda;
- toma decisões estratégicas junto à sociedade empresarial.

O sócio 2, por sua vez, também é formado em Engenharia Civil, mas pela UFCG (Universidade Federal de Campina Grande), suas experiências caminham pelas plataformas *BIM* (*Building Information Modeling*), além de ter tido uma breve passagem acadêmica pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB) em Engenharia Elétrica. Seu perfil profissional é voltado para o desenvolvimento e compatibilização de projetos técnicos, com experiência prática em modelagem *BIM* nas áreas estrutural e hidrossanitária. Possui vivência em ambientes colaborativos e multidisciplinares, além de habilidades em representação gráfica, e desenvolvimento visual de projetos.

Na Nexus Engenharia, atua como Diretor técnico, exercendo as seguintes principais funções:

- gestão técnica dos projetos;
- desenvolvimento e compatibilização de projetos em plataforma *BIM*;
- padronização de modelagens e bibliotecas técnicas;
- definição de escopo e dos cronogramas de entregas.

A complementaridade entre os sócios reforça a capacidade da organização em aliar planejamento estratégico, excelência técnica e inovação, elementos essenciais para o desempenho competitivo no setor da construção civil.

1.7 Forma jurídica

A Nexus Engenharia LTDA está registrada sob a natureza jurídica de Sociedade Empresária Limitada (Código 206-2). Essa forma jurídica é indicada para empresas com dois ou mais sócios e proporciona limitação da responsabilidade dos sócios ao valor de suas quotas no capital social. Além disso, oferece flexibilidade na gestão interna, menor burocracia nas alterações contratuais e é amplamente utilizada por micro e pequenas empresas brasileiras (SEBRAE, 2024).

1.8 Enquadramento tributário

A empresa é uma ME (microempresa), e por isso consegue se eleger no Simples Nacional, que reduz as cargas dos tributos por unificar todos eles em uma só guia de pagamento, além de diminuir a burocracia associada à apuração e recolhimento de impostos. É um bom regime para empresas de pequeno porte, pois nessa fase inicial é por garantir uma melhor sustentabilidade financeira (BRASIL, 2022; SEBRAE, 2024).

1.9 Capital social

O capital social no CNPJ consta em R\$ 20.000,00 (vinte mil reais). Esse foi o valor considerado para abarcar os primeiros custos operacionais, de estruturação, equipamentos e formalização da empresa. Vale ressaltar que houve um aporte extra, que será detalhado no plano

financeiro. Um capital social bem planejado contribui para a credibilidade da organização perante o mercado e pode ser um diferencial no relacionamento com fornecedores, clientes e instituições financeiras (DORNELAS, 2021).

1.10 Fonte de recursos

Os recursos iniciais utilizados para compor o capital social da Nexus Engenharia LTDA foram integralmente aportados pelos sócios fundadores. Esse investimento próprio proporcionou à empresa maior autonomia administrativa e menor dependência de capital de terceiros no início de suas operações.

Além do investimento inicial, a principal fonte de recursos para o crescimento da Nexus vem da venda de projetos de engenharia, ou seja, da venda do seu mix de serviços apresentados anteriormente.

2. INTRODUÇÃO

O setor da construção civil vem desempenhando um papel importante na economia brasileira. O setor atingiu um PIB significativo de R\$ 359,523 bilhões em 2024, com crescimento de 4,3% no ano, em um período em que houve geração de 149.233 novos empregos formais (ABECIP, 2025).

Além disso, percebe-se um grande aumento na taxa de ocupação em imóveis comerciais, como shoppings e escritórios (EXAME, 2025). Isso reflete diretamente na rentabilidade e valorização imobiliária, já que ambientes com alta ocupação geram mais receita e acabam atraindo investidores pela previsibilidade financeira.

Diante disso, a Paraíba vem se destacando no Brasil pelo seu desempenho econômico e pelo seu potencial estratégico. Em 2024, o estado registrou o maior crescimento do PIB no Brasil, com alta de 6,6% (BANCO DO BRASIL, 2024). No setor de serviços, que inclui as atividades de engenharia, houve uma expansão de 6,5%, enquanto a indústria avançou 6,0% (BANCO DO BRASIL, 2024). Além disso, entre janeiro e maio de 2025, o estado apresentou um crescimento acumulado de 6,6% no setor de serviços, com destaque para serviços profissionais e administrativos, categoria que engloba serviços de engenharia (IBGE, 2025).

No mercado de trabalho, o setor da construção civil foi responsável por 25,2% de crescimento no número de empregos formais em dois anos, com mais de 52 mil trabalhadores empregados, representando 10% de todas as vagas formais do estado (JORNAL DA PARAÍBA, 2025).

Esses indicadores revelam que a Paraíba está em plena expansão e vem se consolidando como um polo gerador de talentos, especialmente nas áreas técnicas e de engenharia, oferecidas por instituições de ensino (como a própria UFPB) espalhadas por toda extensão do estado. Esse contexto reforça a oportunidade para empresas de execução de projetos de engenharia, que encontram um ambiente cada vez mais propício para atuação técnica e estratégica.

2.1 Matriz F.O.F.A

A matriz F.O.F.A, ou SWOT em inglês (sigla de: Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) é uma ferramenta de planejamento estratégico utilizada para avaliar fatores internos e externos que influenciam o desempenho de uma organização (CHIAVENATO; SAPIRO, 2009).

O benefício de usar a matriz é poder mapear as vantagens competitivas, os pontos de atenção internos, tendências externas favoráveis e riscos potenciais do ambiente de mercado. Ela é um instrumento de análise situacional que ajuda na definição de estratégias empresariais, sendo amplamente empregada em planos de negócios (SEBRAE, 2017).

No caso da Nexus Engenharia, a matriz foi elaborada a partir de uma dinâmica com o time fundador, além de levar em consideração informações coletadas em análises de mercado e na pesquisa de campo com o público alvo. Esse processo misto possibilitou levantar tanto percepções práticas quanto dados, ou seja, garantindo uma visão mais clara sobre o posicionamento atual da empresa e das oportunidades que ela tem, resumidas no Quadro 1 a seguir.

Quadro 1 - Matriz F.O.F.A

FORÇAS	FRAQUEZAS
• Equipe qualificada e experiente em projetos nacionais. • Engenheiros especializados em edificações	• Empresa nova no mercado, com baixa consolidação da marca. • Ausência de escritório físico para gerar

verticais. • Time jovem e inovador. • Uso de programas e ferramentas de última geração para otimização de processos. • Portfólio diversificado de serviços em múltiplas disciplinas da engenharia	credibilidade. • Limitações financeiras e de investimento em tecnologia. • Escopo interno ainda pouco definido e processos não padronizados. • Equipe reduzida, dificultando a escala de novos projetos.
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
• Crescimento da construção civil na Paraíba, com destaque para edificações verticais. • Aumento dos investimentos imobiliários em João Pessoa e valorização patrimonial. • Expansão do uso de <i>BIM</i> e tecnologias digitais no setor. • Mercado concentrado em poucos concorrentes, com espaço para novos entrantes. • Crescente demanda por projetos complexos e especializados.	• Concorrentes já consolidados e com forte relacionamento no mercado local. • Entrada facilitada de novos competidores, intensificando a competição. • Clientes que priorizam custo em detrimento da qualidade técnica. • Sazonalidade da demanda em períodos eleitorais e instabilidade econômica. • Exigências normativas e regulatórias frequentes, que demandam atualização constante e custos adicionais.

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Dessa forma, fica evidente que o **principal diferencial competitivo da Nexus** está no uso de tecnologia *BIM* e da compatibilização de projetos multidisciplinares. Esse recurso permite reduzir retrabalhos, antecipar problemas na execução das obras e otimizar processos, gerando redução de custos. Além disso, a capacidade de oferecer soluções integradas, alinhando diversas etapas e disciplinas, posiciona a Nexus como uma alternativa inovadora e de alto valor agregado no mercado local, a diferenciando da concorrência que ainda opera em modelos mais desatualizados e menos eficientes.

2.3 Estratégias e vantagens competitivas

Os pontos analisados revelam que a Nexus Engenharia tem como principais forças a alta qualificação de seu time e a aplicação estratégica de tecnologia em seus projetos. Essa combinação confere à empresa uma vantagem clara na execução de obras de maior complexidade técnica. No entanto, o lado vulnerável do negócio ainda é a baixa notoriedade da marca no mercado local, um desafio intensificado pela carência de processos internos padronizados e por recursos ainda limitados.

O cenário externo, por sua vez, apresenta questões favoráveis. O mercado imobiliário em João Pessoa vive um momento de aquecimento, com um crescimento significativo na construção de edifícios verticais. Este movimento abre uma janela de oportunidade para a entrada da empresa no setor. Apesar disso, é crucial manter a atenção voltada para as ameaças: a presença de concorrentes já estabelecidos e a relativa facilidade de novos empreendimentos entrarem no mercado, o que pode rapidamente aumentar a competição.

Dessa forma, a análise SWOT deixa claro que, apesar de contar com sólidos diferenciais técnicos, o futuro da Nexus depende de investimentos para construir uma marca forte, organizar seus processos internos e desenvolver relações sólidas no mercado. Só assim conseguirá transformar seu potencial em resultados concretos.

Com base no cruzamento entre esses fatores internos e externos, foram definidas quatro linhas estratégicas centrais para a Nexus Engenharia, como demonstra o Quadro 2.

Quadro 2 - Análise SWOT

	FORÇAS	FRAQUEZAS
OPORTUNIDADES	→ Uso das forças internas para aproveitar oportunidades externas: ● Focar em projetos complexos que exijam alto know-how técnico e eficiência econômica, aproveitando nossa qualificação. ● Fortalecer parcerias com empresas de arquitetura, interiores e tecnologia para oferecer soluções integradas. ● Adotar ferramentas como <i>BIM</i> para liderar no crescente mercado de edificações verticais, com mais agilidade e precisão.	→ Superar fraquezas aproveitando oportunidades externas. ● Mapear e padronizar os processos internos e definir escopo de atuação da equipe ● Utilizar <i>coworkings</i> para fortalecer presença de marca e em reuniões credibilidade mais facilmente. ● Investir no marketing digital para aumentar a visibilidade e captar clientes no mercado em expansão.
AMEAÇAS	→ Uso das forças internas para reduzir riscos externos. ● Reforçar credibilidade e confiança dos clientes por meio de entregas de qualidade no prazo, divulgando cases, etc. ● Diferenciar-se da concorrência consolidada pela inovação tecnológica (<i>BIM</i>, <i>IA</i>, representações digitais). ● Expandir atuação para novos nichos e geografias, reduzindo a dependência de mercados saturados.	→ Reduzir vulnerabilidades internas diante de ameaças externas. ● Implementar um controle financeiro rigoroso para navegar com segurança pela sazonalidade e volatilidade do mercado. ● Reduzir a terceirização, investindo na contratação e no desenvolvimento progressivo de uma equipe interna especializada. ● Otimizar e padronizar os processos para assegurar eficiência operacional e resiliência, mesmo em momentos de instabilidade.

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Em suma, o potencial da Nexus para se destacar no mercado da construção civil é claro, mas depende diretamente da capacidade de traçar e, principalmente, executar estratégias bem definidas, aliadas a uma gestão madura e eficiente de seus recursos. Investir em inovação, consolidar a estrutura interna e elevar a visibilidade da marca não são meras opções, mas ações urgentes de curto prazo. Esses passos são fundamentais para converter ameaças em oportunidades concretas e, assim, transformar as fraquezas atuais em vantagens competitivas sólidas.

3. ANÁLISE DE MERCADO

A pesquisa de mercado é vital para qualquer plano de negócios, pois ela não só reduz as incertezas do empreendedor, mas também oferece um retrato realista do mercado. Mais do que números frios, essa ferramenta revela como pensam clientes, concorrentes e parceiros, ajudando a calibrar estrategicamente cada decisão. Como já defendiam Kotler e Keller (2012), é esse olhar aprofundado que separa boas ideias de negócios realmente viáveis.

Neste estudo, a análise concentrou-se em três dimensões inter-relacionadas: os clientes, representados por construtoras e incorporadoras da região metropolitana de João Pessoa; os concorrentes locais, cujas práticas auxiliam na identificação tanto de modelos consolidados quanto de oportunidades de diferenciação; e os fornecedores (incluindo projetistas, consultores especializados e empresas de tecnologia), essenciais para garantir a qualidade e a confiabilidade dos serviços oferecidos.

Do ponto de vista metodológico, a pesquisa iniciou-se com a revisão de dados secundários e diálogos informais com profissionais da área, os quais contribuíram para delimitar o público-alvo e refinar o questionário a ser aplicado. Na etapa seguinte, foi conduzido um questionário com empresas de porte variado — pequeno, médio e grande — do setor de construção civil. O levantamento ocorreu em 6 meses entre Maio de 2025 e Setembro de 2025, período em que foram contatadas construtoras e incorporadoras da região metropolitana de João Pessoa/PB. Os contatos foram selecionados a partir de cadastros públicos de entidades do setor (CREA e Sinduscon-PB), com complementos de indicações de profissionais atuantes na área.

Ao todo foram coletadas 18 respostas válidas. Optou-se por considerar uma única resposta por empresa, com o intuito de evitar viés amostral, uma vez que colaboradores de uma mesma organização tendem a compartilhar visões similares. Dessa forma, buscou-se abranger uma diversidade maior de vozes do setor, em lugar de multiplicar percepções internas.

Vale ressaltar que o mercado de construção civil em João Pessoa apresenta certo grau de concentração, o que faz com que mesmo uma amostra modesta como esta possa oferecer insights representativos. Ademais, os resultados alcançados demonstraram consistência e alto nível de concordância, sugerindo que novas respostas dificilmente trariam informações adicionalmente relevantes, apenas reforçando tendências já identificadas.

3.1 Análise dos clientes

A análise dos clientes buscou entender mais sobre o perfil dos clientes e potenciais clientes, identificando suas necessidades, forma de execução dos projetos, critérios de decisão na escolha de fornecedores, principais problemas enfrentados, percepção de valor em diferenciais, além da sensibilidade ao preço.

3.1.1 Perfil dos clientes

As Tabelas 1, 2, 3 e 4 traçam o perfil das empresas que participaram do estudo. É importante destacar que as respostas consideradas válidas foram filtradas para serem exclusivamente aquelas vindas de construtoras e/ou incorporadoras atuantes em João Pessoa e região metropolitana, com predominância de diretores e gestores de áreas técnicas entre os respondentes.

Tabela 1 - Tempo de atuação no mercado de construção civil

Variável	Categoria	% de respondentes
Tempo de atuação	Mais de 10 anos	66,7%
	5 a 10 anos	16,7%
	Menos de 5 anos	16,7%

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Tabela 2 - Porte da empresa (número aproximado de colaboradores)

Variável	Categoria	% de respondentes
(Porte) número de colaboradores	Médio (51 a 200)	55,6%
	Pequeno (até 50)	38,9%
	Grande (200+)	5,6%

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Tabela 3 - Segmento principal de atuação

Variável	Categoria	% de respondentes
Segmento de atuação	Residencial	61,1%
	Comercial	22,2%
	Obra pública/infraestrutura	16,7%
	Industrial	0%

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Tabela 4 - Forma de execução dos projetos de engenharia

Variável	Categoria	% de respondentes
Execução de projetos	Terceirização total	55,6%
	Modelo híbrido (interno + terceiros)	38,9%
	Equipe interna	5,6%

Fonte: Elaboração Própria (2025)

O perfil mostra que a maior parte das empresas é de porte médio, com atuação consolidada (há mais de 10 anos). O segmento residencial vem dominando, seguido pelo comercial, enquanto os de infraestrutura pública aparecem de forma pontual (não foi um foco da aplicação as de obras públicas, já que elas trabalham mais com processos de licitação do que por influência de posicionamento de empresas). Em relação à execução, há predomínio da terceirização de projetos, seguida do modelo híbrido, o que revela dependência do mercado em fornecedores externos especializados.

3.1.2 Demandas dos clientes

No mapeamento das necessidades desse segmento, procurou-se investigar tanto o volume anual de projetos terceirizados quanto às disciplinas com maior demanda entre as empresas participantes, conforme ilustram as Tabelas 5 e 6.

Tabela 5 - Frequência de contratação de projetos de engenharia

Variável	Categoria	% de respondentes
Volume anual contratado	Mais de 20	38,9%
	11 a 20	22,2%
	4 a 10	22,2%
	Até 3	16,7%

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Tabela 6 - Disciplinas mais procuradas

Projetos mais citados	% de empresas
Hidrossanitário; Elétrico	100%
Arquitetônico; Estrutural	94,4%
Prevenção; combate a incêndio	88,9%
SPDA; Climatização	83,3%
Comunicação; Gás	77,8%
Exaustão	72,2%
Compatibilização/BIM	66,7%

Desempenho; impermeabilização; canteiro; topografia	5,6%
---	------

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Quanto ao volume de contratos, a maioria se concentra em mais de 20 projetos por ano, faixa que indica uma boa demanda. Além disso, há uma forte procura por disciplinas tradicionais como hidrossanitário, elétrico e estrutural, e uma crescente valorização de serviços integrados, como climatização, compatibilização em *BIM* e coordenação de projetos. Todos os serviços, com exceção das disciplinas com 5,6% de resposta, constam no portfólio da Nexus.

3.1.3 Critérios de decisão

Em relação aos critérios que as empresas analisam na contratação de fornecedores de projetos, os respondentes indicaram quais os dois fatores mais considerados na escolha de um fornecedor. Os resultados apontaram a extrema relevância de cumprimento de prazos, qualidade técnica e experiência prévia. A Tabela 7 apresenta essas informações.

Tabela 7- Fatores mais relevantes

Critério	% de empresas
Cumprimento dos prazos	72,2%
Qualidade técnica	72,2%
Experiência prévia em projetos similares	55,6%
Custo do serviço	27,8%
Uso de tecnologias inovadoras	11,1%
Atendimento personalizado	5,6%

Fonte: Elaboração Própria (2025)

O uso de tecnologia, ainda que não seja considerado um dos principais critérios por todos, pode ser um diferencial competitivo, pois as empresas estão dispostas a pagarem mais se perceberem que a tecnologia reduz riscos de atraso e retrabalho. A Tabela 8 a seguir evidencia essa disposição

Tabela 8 - Importância do preço na escolha do fornecedor

Consideração sobre Preço	% de empresas
Importante, pode-se pagar mais por prazo/qualidade	68,8%
Secundário, prioriza-se qualidade/tecnologia	31,3%
Fator decisivo (busca sempre o menor custo)	0%

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Para identificar quais diferenciais justificariam um investimento maior por parte dos clientes, investigou-se quais critérios teriam potencial para agregar valor aos serviços. Conforme detalhado na Tabela 9, os resultados mostram que a compatibilização de projetos integrados e o uso de modelagem em *BIM* emergem como os fatores de maior peso na decisão, reforçando a disposição do mercado em valorizar tecnologias que garantam eficiência, redução de riscos e entrega coordenada.

Tabela 9 - Critério de pagamento adicional

Critério de pagamento adicional	% de empresas
Compatibilização de projetos integrados	77,8%
Modelagem em <i>BIM</i>	61,1%

Sustentabilidade (materiais/processos ecoeficientes)	16,7%
Nenhum dos anteriores	22,2%

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Nesse sentido, o uso de *BIM* e a compatibilização são vistos como mecanismos de segurança, justificando a resposta de 77,8% que revelou disposição em realizar pagamento de valores adicionais. O preço, apesar de relevante, surge como algo secundário para eles, atrás da confiança na entrega.

3.1.4 Principais dores

Após entender mais sobre o comportamento, processo de tomada de decisão e necessidades, é necessário entender as principais dificuldades do público alvo. A Tabela 10 apresenta os principais problemas que os clientes enfrentam com as empresas de projetos

Tabela 10 - Problemas que mais enfrentam com empresas de projetos

Problema	% de empresas
Atrasos na entrega	100%
Comunicação ineficiente	67%
Baixa qualidade técnica	50%
Falta de flexibilidade para ajustes	50%
Preço elevado	17%

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Esse resultado mostra uma compatibilidade entre critérios de escolha e as principais dores relatadas: prazos e qualidade técnica são fatores decisivos e, não por acaso, os principais problemas citados. A leitura conjunta dos dados mostra que o cliente não busca apenas projetos, mas garantias de previsibilidade.

3.2 Análise dos concorrentes

Entender o ambiente e os concorrentes é fundamental para avaliar qual será o posicionamento estratégico da Nexus Engenharia. Segundo Porter (2009), a análise de concorrentes permite identificar forças e vulnerabilidades no setor, possibilitando o desenvolvimento de diferenciais competitivos que sustentem a entrada e a permanência de novas empresas no mercado.

No contexto da construção civil em João Pessoa/PB, observa-se a presença de escritórios de engenharia e consultorias bem consolidadas. A pesquisa revela alguns nomes que são lembrados quando falamos de fornecedores de projetos, os resultados estão expostos na Quadro 3.

Quadro 3 - Frequência de concorrentes mencionados

Empresas citadas	Frequência de menções
Pex, Melius, Engepred, Plano, Conceito	Alta
TecPred, Engepac, Nexus	Média
Projectaço, Setai, Multi, Thorus, AA, Tecncon, Aliança, Citta, Logus, Rbim	Baixa

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Como passo complementar, foi levantado também dados secundários em sites institucionais, portfólios digitais e redes profissionais, que revelaram as seguintes informações (Quadro 4).

Quadro 4 - Serviços executados pela concorrência

Serviços	Frequência nos concorrentes citados
Arquitetônico, Estrutural, Elétrico, Hidrossanitário	Comuns à maioria
Prevenção e combate a incêndio (PCI)	Frequente
Climatização/Exaustão/Gás	Parcial (nem todos oferecem)
Compatibilização de projetos (<i>BIM</i>)	Poucos oferecem de forma robusta

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Embora a maioria dos concorrentes ofereça serviços básicos de projeto, a real oportunidade de diferenciação está na compatibilização de projetos integrados via *BIM*. O mercado reconhece o valor dessa abordagem, mas enfrenta dificuldades para encontrar fornecedores com expertise consistente na área, criando assim uma brecha estratégica para empresas que conseguirem dominar e oferecer com confiabilidade esse serviço especializado.

3.3 Análise dos fornecedores

Os fornecedores exercem papel estratégico para empresas de serviços de engenharia, já que impactam diretamente a qualidade, o prazo e o custo dos projetos. Segundo Kotler e Keller (2012), a gestão da cadeia de suprimentos deve ser entendida como um elo essencial para a entrega de valor ao cliente. No caso da Nexus Engenharia, os fornecedores foram analisados nos quadros seguintes em três dimensões principais: tecnológicos, especializados e administrativos (Quadro 5).

Quadro 5 - Fornecedores tecnológicos

<i>Softwares/tecnologias</i>	Nível de uso no setor	Relevância para Nexus
<i>BIM</i> (Revit, Navisworks)	Alto	Diferencial competitivo e obrigatório
Cálculo estrutural (TQS/Eberick)	Alto	Indispensável para disciplinas estruturais e aumento de produtividade
Orçamento/planejamento (OrçaFascio)	Alto	Apoio estratégico na gestão de custos.
<i>Softwares</i> CAD 2D	Médio	Suporte básico, já difundido no mercado

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Como expressa o Quadro 5, o setor tem grande dependência de *softwares*, mas o uso de *BIM* cresce como padrão esperado. Com a adoção logo no início dessas tecnologias, a Nexus pode se posicionar como mais preparada para atender a exigência de compatibilização e integração. Quando falamos em fornecedores especializados, temos três principais (Quadro 6).

Quadro 6 - Fornecedores especializados

Tipo de parceiro	Função	Nível de dependência atual
Projetistas terceirizados (estrutural, elétrico, hidrossanitário, climatização)	Execução técnica sob demanda	Alto

Consultorias jurídicas e contábeis	Suporte regulatório e financeiro	Alto
Consultorias técnicas (qualidade, segurança do trabalho)	Apoio em conformidade normativa	Baixo (a equipe interna consegue fazer o mais urgente)

Fonte: Elaboração Própria (2025)

A estrutura enxuta resulta em uma dependência alta de terceirizados, o que traz flexibilidade para escalonar a equipe conforme a demanda. Contudo, a médio prazo, a empresa planeja internalizar parte dessas atividades para reduzir custos, aumentar o controle e ganhar previsibilidade, mantendo a agilidade operacional. Por fim, tem-se o mapeamentos dos fornecedores administrativos (Quadro 7).

Quadro 7 - Fornecedores administrativos

Tipo de serviço	Relevância atual	Observação
<i>Coworking</i> /espaços compartilhados	Baixo	Alternativa que substitui escritório próprio, mas é de pouco uso
Registro de marca e patentes	Médio	Importante no início para credibilidade institucional

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Os fornecedores de apoio administrativo, têm papel de sustento na fase inicial da Nexus. O uso de *coworking* e parcerias externas permite resolver pontos de credibilidade sem comprometer o fluxo de caixa em um momento tão inicial.

Diante disso, entende-se que há alguns riscos operacionais, que estão ligados à dependência de terceirizados e ao custo dos programas técnicos. Nesse sentido, a Nexus precisa gerenciar bem contratos, criar Procedimentos Operacionais Padrão (POPs) de acompanhamento e buscar parcerias de longo prazo, reduzindo vulnerabilidades e garantindo eficiência.

4. PLANO DE MARKETING

O plano de marketing permite definir as estratégias de mercado que orientarão a inserção, a consolidação e o crescimento da empresa no mercado. De acordo com Kotler e Keller (2012), o marketing envolve a identificação de necessidades e desejos do público-alvo, a criação de valor e a entrega desse valor de forma eficiente, representando, portanto, uma função essencial para a competitividade empresarial.

No caso de empresas de serviços técnicos, como é o caso da Nexus Engenharia, o marketing tem um papel que vai além da divulgação dos serviços, mas também tem uma grande função na construção de reputação e credibilidade para os seus clientes. A capacidade de expor os diferenciais, como qualidade técnica, inovação tecnológica e cumprimento de prazos, é fundamental em um setor marcado pela ampla concorrência e pela busca por eficiência.

Dito isto, o Plano de Marketing irá apresentar as definições estratégicas da empresa e as estratégias relativas ao composto mercadológico: produto, preço, praça e promoção, adaptadas ao contexto específico do setor de projetos de engenharia em João Pessoa/PB.

4.1 Definições estratégicas

O primeiro passo nessa construção está em definir claramente a segmentação do mercado, o público-alvo, e o posicionamento da empresa. Esses elementos servem de base para as demais estratégias mercadológicas, permitindo direcionar esforços e recursos de maneira mais eficiente (KOTLER; KELLER, 2012).

4.1.1 Segmentação

A segmentação está no mercado B2B, focada em construtoras e incorporadoras de médio porte, que apresentam um bom volume de projetos e demandam coordenação mais complexa. Atuam majoritariamente no segmento residencial (que engloba edificações verticais) e dependem da terceirização na elaboração dos projetos.

4.1.2 Público-alvo (público-alvo)

O público-alvo da organização é formado por construtoras e incorporadoras que contratam projetos de forma recorrente, principalmente aquelas que enfrentam dificuldades com atrasos e falhas de comunicação em seus fornecedores atuais. A prioridade abarca empresas de médio e grande porte do setor residencial, que possuem maior recorrência de obras e necessitam de fornecedores confiáveis para manter seus cronogramas, e se beneficiam de soluções de compatibilização em *BIM* e coordenação integrada, capazes de reduzir riscos de retrabalho e aumentar a previsibilidade na obra.

4.1.3 Posicionamento

A Nexus irá focar nos fatores de entrega de projetos compatibilizados, tecnológicos e confiáveis, que chegam à obra prontos para execução. Dessa forma, se comunica ao mercado como uma parceira para reduzir riscos de atraso e retrabalho, que com tecnologia e padronização traz ganhos reais de eficiência.

4.2 Estratégias de produto

A oferta de serviços é estruturada a partir das necessidades identificadas na pesquisa de mercado, priorizando as disciplinas mais demandadas (as tradicionais) e complementando com soluções de maior valor agregado, como compatibilização em *BIM* e coordenação de projetos.

Para melhor adequação às diferentes necessidades clientes, os serviços serão organizados em três níveis de oferta, expressos no Quadro 8 a seguir.

Quadro 8 - Níveis de oferta dos serviços

Nível de serviço	Descrição	Valor percebido
Essencial	Projetos básicos (Arquitetônico, Estrutural, Elétrico, Hidrossanitário e PCI), com revisões técnicas intermediárias.	Atende construtoras que buscam previsibilidade em disciplinas fundamentais.
Integrado	Compatibilização, incluindo detecção de interferências.	Reduz retrabalho e aumenta a confiança no cumprimento de prazos.
Premium	Coordenação total.	Solução de maior valor para construtoras médias/grandes que precisam de múltiplas frentes coordenadas.

Fonte: Elaboração Própria (2025)

A centralidade em compatibilização e coordenação garante que a empresa seja percebida não apenas como fornecedora de projetos, mas como parceira estratégica de eficiência.

4.3 Estratégias de preço

A pesquisa revelou que as construtoras e incorporadoras estão dispostas a pagar mais por diferenciais como compatibilização em *BIM* e coordenação integrada, desde que esses recursos tragam ganhos reais em prazo e qualidade. Além disso, o levantamento indicou que o preço é um fator relevante, mas tratado de forma flexível: as empresas relataram pagar, em média, entre R\$ 5,01 e R\$ 10,00 por metro quadrado de área projetada, variando conforme a complexidade e o nível de detalhamento exigido. Diante disso, a Nexus estruturou sua política de preços considerando três dimensões principais:

- **Complexidade técnica:** projetos que envolvem múltiplas disciplinas (estrutural, elétrico, hidráulico etc.) terão valores proporcionais, mas pacotes integrados recebem descontos progressivos, incentivando a contratação completa.
- **Área construída (m²):** aplica-se a lógica da economia de escala em que, quanto maior a área, menor o custo por metro quadrado. Essa estratégia mantém a competitividade e, ao mesmo tempo, preserva a margem da empresa.
- **Posicionamento estratégico:** considerando a proposta de valor da Nexus, o *ticket* médio foi definido em R\$ 20.000,00 no primeiro ano, valor que se encontra dentro da faixa observada no mercado local e incorpora o diferencial de qualidade associado ao uso do *BIM*.

As condições de pagamento combinarão uma taxa inicial de assinatura com opções de parcelamento personalizado, adaptando-se ao valor e ao escopo de cada projeto. Essa flexibilidade busca alinhar os prazos financeiros às necessidades do cliente, garantindo a sustentabilidade e o fluxo de caixa da empresa.

4.4 Estratégias de distribuição (Praça)

A distribuição, ou praça, corresponde às formas pelas quais a empresa disponibiliza seus serviços ao mercado, englobando tanto os canais de contato quanto a abrangência geográfica da atuação (KOTLER; KELLER, 2012).

Optou-se iniciar por uma estratégia de distribuição híbrida, que combina interações presenciais e virtuais de forma complementar. No modelo presencial, incluem-se visitas técnicas a clientes e obras, reuniões para apresentação de projetos e negociações face a face (essenciais para construir confiança e capturar nuances complexas). Já no ambiente virtual, concentram-se atividades como execução operacional dos projetos, reuniões de alinhamento recorrentes e a coordenação entre colaboradores distribuídos em diferentes cidades, assegurando agilidade, redução de custos e eficiência operacional.

Essa dualidade permite à empresa manter proximidade com o cliente sem abrir mão da escalabilidade e da flexibilidade que o digital oferece.

4.5 Estratégias de promoção e comunicação

A promoção é ao conjunto de ações voltadas para tornar a empresa conhecida, comunicar seus diferenciais e influenciar a decisão de compra dos clientes (KOTLER; KELLER, 2012). Os resultados da pesquisa apontaram que construtoras e incorporadoras atribuem maior valor a prazos cumpridos, qualidade técnica consistente e compatibilização em *BIM*. A estratégia de promoção da Nexus, portanto, deve ser orientada a reforçar esses atributos em todos os canais, construindo confiança antes mesmo da contratação. Por isso, deve haver um direcionamento de mensagens-chave como:

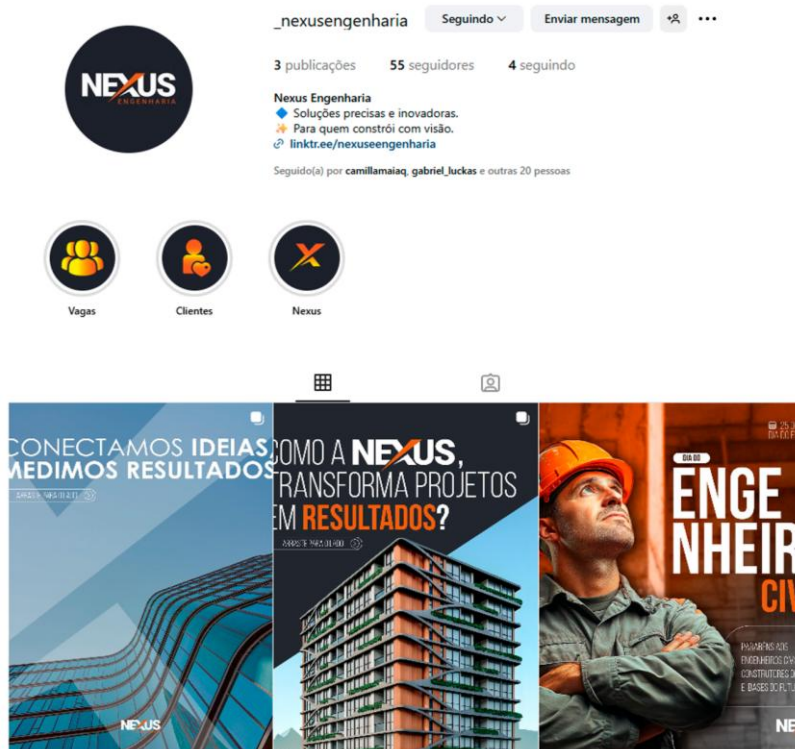
- Prazos: "sem atraso, sem retrabalho".
- Qualidade: projetos com revisão técnica e listas de verificação claras.
- Tecnologia: *BIM* como diferencial que antecipa problemas e reduz custos.
- Comunicação: transparência com clientes em cada etapa do processo.

Essas mensagens devem estar presentes em todo material institucional e nos conteúdos digitais, criando uma identidade coesa e memorável. Além disso podemos dividir as estratégias em 3 frentes:

a) Presença digital e institucional

- Criação de *website* institucional com portfólio, depoimentos e diferenciais técnicos (Figura 4).
- Utilização de redes sociais profissionais, sobretudo LinkedIn e Instagram corporativo, para divulgação de conteúdos técnicos, cases de sucesso e participação em projetos relevantes (Figura 3).
- Produção de conteúdo especializado (artigos, posts e relatórios curtos) sobre inovação em engenharia, sustentabilidade e uso de *BIM*, reforçando a imagem de autoridade técnica.

Figura 3 - Instagram corporativo



Fonte: Instagram da Nexus (2025)

Figura 4 - Home site



Fonte: Projeto do site da Nexus (2025)

b) Marketing de relacionamento e reputação

- Participação em eventos, feiras e congressos do setor de construção civil.
- Atuação em rodadas de negócios e encontros promovidos por entidades como CREA e Sinduscon.

- Prospecção ativa com visitas comerciais a construtoras de João Pessoa, consolidando vínculos de confiança (com materiais padronizados que reforcem a marca) (Figura 5).
- Uso de prova social, como cases documentados e depoimentos de clientes satisfeitos, para reduzir barreiras de confiança.
- Divulgação em obras por meio de placas com a marca Nexus, tornando projetos concretos e elevando a credibilidade perante o mercado (Figura 6).

Figura 5 - Papel timbrado



Fonte: Elaboração Própria (2025)

Figura 6 - Placa em tapume



Fonte: Drive interno de marketing da Nexus (2025)

c) Comunicação direcionada

- Elaboração de apresentações comerciais customizadas para construtoras e incorporadoras, destacando diferenciais técnicos (qualidade, prazo e inovação).
- Segmentação da comunicação por perfil de cliente (ex.: incorporadoras de médio porte ou grandes construtoras).
- Contatos frequentes com potenciais clientes por meio de e-mail marketing institucional e Whatsapp Business.

Com essas iniciativas, a Nexus Engenharia busca consolidar-se como uma marca confiável e inovadora, reforçando seu posicionamento como parceira estratégica para construtoras e incorporadoras da região de João Pessoa.

5. PLANO FINANCEIRO

Segundo Dornelas (2016), o plano financeiro se trata de uma das etapas mais relevantes para avaliar a viabilidade econômica e financeira de um projeto empresarial, pois permite estimar os investimentos necessários, as receitas esperadas, os custos e despesas associados, bem como os indicadores de retorno do negócio.

No caso da Nexus, o plano financeiro foi estruturado com base em projeções futuras para um horizonte de três anos, contemplando diferentes cenários de crescimento. Para tanto, foram considerados dados secundários do setor de construção civil e informações primárias coletadas na pesquisa de mercado realizada. A elaboração do plano abrange os seguintes elementos:

- Investimento inicial, necessário para a implantação e início das atividades;
- Projeção de resultados (Demonstração do Resultado do Exercício – DRE projetada), evidenciando receitas, custos, despesas e lucros esperados;
- Fluxo de caixa projetado, destacando entradas e saídas ao longo do tempo;
- Balanço patrimonial projetado, com ativos, passivos e patrimônio líquido;
- Ponto de equilíbrio operacional, indicando o nível mínimo de receitas necessário para cobrir os custos fixos;
- Análise de investimento, incluindo indicadores como *payback*, Taxa Interna de Retorno (TIR) e Valor Presente Líquido (VPL).

Essa estrutura permitirá avaliar a sustentabilidade financeira da Nexus Engenharia e oferecerá informações suficientes para as tomadas de decisões estratégicas..

5.1 Investimento inicial

O investimento inicial corresponde ao montante de recursos necessários para a implantação e funcionamento da empresa. De acordo com o SEBRAE (2017), esse valor deve contemplar os bens e equipamentos indispensáveis à operação, os gastos pré-operacionais e a formação do capital de giro, assegurando a sustentabilidade financeira nos primeiros meses de atividade.

No caso da Nexus Engenharia, parte da estrutura inicial foi viabilizada com equipamentos próprios da equipe fundadora, reduzindo a necessidade imediata de aquisição de alguns ativos e permitindo que os primeiros projetos fossem executados com baixo custo de implantação. Além disso, a adoção do modelo de home office poupou despesas relacionadas a escritório físico, internet, etc. contribuindo para a otimização dos recursos no início das operações.

Dessa forma, o investimento inicial da Nexus Engenharia foi estruturado em quatro categorias: investimentos fixos e intangíveis, despesas pré-operacionais, custos fixos mensais (base para cálculo do capital de giro) e reserva de contingência, resumidas nas Tabelas 11, 12 e 13 a seguir:

Tabela 11 - Investimentos fixos e intangíveis

Categoria (investimento)	Item	Quant.	Observações	Valor estimado (R\$)
<i>Hardware</i>	<i>Notebooks para modelagem/BIM</i>	2	Compra parcial já que a maioria usa material próprio	R\$ 12.000,00
<i>Software</i>	Licença ORÇAFASCIO	2	Licença anual ou mensal	R\$ 2.600,00

Categoria (investimento)	Item	Quant.	Observações	Valor estimado (R\$)
<i>Software</i>	Cálculo estrutural (TQS/Eberick)	1	Necessário para projetos estruturais	R\$ 4.800,00
Intangíveis	Registro de marca / patentes	-	Mais forte no início, depois só manutenção	R\$ 2.000,00
Intangíveis	Consultorias especializadas (financeira, contábil, jurídica)	-	Apoio estratégico conforme escala	R\$ 1.800
Total				R\$ 23.200,00

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Tabela 12 - Despesas pré-operacionais

Item (pré operacional)	Observações	Valor estimado (R\$)
Abertura da empresa (CNPJ)	Honorários contábeis, taxas iniciais incluindo endereço fiscal	3.000,00

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Tabela 13 - Definição de custo fixo

Item (custo fixo)	Observações	Valor mensal (R\$)
Pró-labore (sócios)	Remuneração mínima + encargos básicos	8.000,00
Folha de pagamento	Folha de pagamento para 2 colaboradores	6.000,00
Consultorias Especializadas	Contábil e Financeira	1.400,00
Licenças mensais	<i>Softwares</i> recorrentes (<i>BIM/CAD</i> etc.)	1.000,00
Total		16.400,00

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Com isso, pode calcular o capital de giro em: $16.400,00 \times 6 = 98.400,00$. Em seguida, tem-se o estabelecimento da reserva de contingência, que varia entre 5% e 10% do valor total dos investimentos fixos e pré-operacionais, destinada a imprevistos.

Tabela 14 - Resumo investimentos iniciais

Investimentos fixos e intangíveis:	R\$ 23.200,00
Pré-operacionais:	R\$ 3.000,00
Subtotal	R\$ 26.200,00
Reserva de contingência	R\$ 1.310,00 a R\$ 2.620,00

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Ao final, o investimento inicial da Nexus Engenharia foi estimado em R\$ 26.200,00, considerando os ativos fixos e as despesas pré-operacionais. Quando se fala em capital de giro (suficiente para cobrir seis meses de despesas fixas) e a reserva de contingência destinada a imprevistos e oscilações de custos variáveis, o montante alcança R\$ 125.910,00. Essa estrutura evidencia que a Nexus Engenharia nasceu de forma enxuta e progressiva, aproveitando os recursos já disponíveis, e que seu crescimento financeiro está planejado de maneira sustentável, com investimentos distribuídos ao longo do tempo e alinhados à evolução do negócio.

5.2 Projeção de resultados (DRE Projetada)

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um instrumento contábil que revela, em determinado período, a formação do resultado líquido da empresa, a partir da

confrontação entre receitas, custos e despesas. No contexto de um plano de negócios, a DRE projetada tem o papel de estimar a rentabilidade futura e indicar a viabilidade econômica do empreendimento (SEBRAE, 2017).

Ao analisar algumas entradas dos primeiros meses da empresa, foi elaborada uma projeção para três anos, considerando 18 projetos no Ano 1 ao valor médio de R\$ 20.000 cada. Esse valor médio inicial foi definido com base em pesquisa de mercado, bem como em consultas a profissionais atuantes no setor, que apontaram que projetos de médio porte para empreendimentos residenciais e comerciais giram entre R\$ 15 mil e R\$ 25mil, dependendo da complexidade técnica e do nível de detalhamento exigido.

Além disso foi adotado um crescimento de 25% no número de contratos no Ano 2 (22 projetos) e 20% no Ano 3 (26 projetos), além de acréscimo de 7% (R\$ 21.400,00) e 5% (R\$ 22.470,00) no *ticket* médio em cada período, respectivamente.

Esse reajuste foi definido com base na tendência inflacionária e de reajuste natural do setor da construção civil medida pelo INCC (Índice Nacional da Construção Civil) que, historicamente, apresenta variação entre 5% e 8%, como também na estratégia de posicionamento da Nexus Engenharia, que buscará agregar valor percebido pelos clientes.

Os custos variáveis foram estimados em 35% da receita bruta, representando a terceirização de parte da equipe técnica; os impostos foram projetados em 6% da receita bruta, conforme alíquota do Simples Nacional; e as despesas fixas mensais foram calculadas em R\$ 16.400,00, com acréscimo de 10% ao ano. Além disso, as projeções financeiras dos próximos anos foram consideradas despesas adicionais (como *coworking*, marketing e expansão da equipe).

Assim, espera-se refletir um cenário mais realista de crescimento e consolidação da empresa (Tabela 15).

Tabela 15 - Projeção da DRE

Demonstração do Resultado	Ano 1 (R\$)	Ano 2 (R\$)	Ano 3 (R\$)
Receita Bruta de Serviços	360.000,00	470.800,00	584.220,00
(-) Deduções/Impostos (6%)	-21.600,00	-28.248,00	-35.053,20
Receita Líquida	338.400,00	442.552,00	549.166,80
(-) Custos Variáveis (35%)	-126.000,00	-164.780,00	-204.477,00
Lucro Bruto	212.400,00	277.772,00	344.689,80
(-) Despesas Fixas Operacionais	-196.800,00	-216.480,00	-238.128,00
Resultado Operacional	15.600,00	61.292,00	106.561,80
(-) Despesas Financeiras	—	—	—
Lucro Líquido	15.600,00	61.292,00	106.561,80

Fonte: Elaboração Própria (2025)

As projeções financeiras indicam que a Nexus Engenharia obtém lucro líquido já no primeiro ano (R\$ 15,6 mil), demonstrando capacidade de cobrir custos fixos inicialmente. O crescimento é consistente: R\$ 61,3 mil em 2026 e R\$ 106,6 mil em 2027, impulsionado pela expansão do portfólio e aumento gradual do *ticket* médio. A margem de contribuição mantém-se estável em aproximadamente 63%, sustentando a geração de caixa com o crescimento das operações. Esses resultados confirmam a viabilidade econômica do negócio e a capacidade de suportar novos investimentos com recursos próprios.

5.3 Fluxo de caixa projetado

Como lembra Assaf Neto (2020), o fluxo de caixa revela, mês a mês, a saúde financeira da empresa ao registrar o que de fato entra e sai do caixa, mostrando se a operação consegue gerar liquidez suficiente para se manter viva.

Diferente do Demonstrativo de Resultados, que trabalha com expectativas de receitas e despesas, o fluxo de caixa lida com o dinheiro na hora em que ele chega e sai. E no caso da Nexus, isso tem tudo a ver com a forma como os projetos são pagos: 50% ao assinar o contrato e 50% na entrega. No ano um, por exemplo, com 18 projetos anuais, terão de 1 a 2 projetos por mês.

Isso explica por que o primeiro mês é apertado, com menos entradas e um saldo negativo. Mas é também por isso que, a partir de fevereiro, o cenário muda: com a entrega dos primeiros projetos e a segunda parcela entrando em cena, o caixa respira, fica positivo e começa a acumular. É a prova de que a estratégia não só funciona, mas se sustenta, como mostram as Tabelas 16 e 17.

Os impostos foram estimados em 6% da receita bruta, também pagos no mesmo mês do faturamento (valores arredondados, considerando *ticket* médio de R\$ 20.000, custos variáveis de 35% e entrada parcelada em dois meses).

Tabela 16 - Projeção do fluxo de caixa

Mês	Entradas (R\$)	Custos Fixos (R\$)	Custos Variáveis (R\$)	Impostos (R\$)	Saldo Mensal (R\$)	Saldo Acumulado (R\$)
Janeiro	10.000	16.400	3.500	600	-10.500	-10.500
Fevereiro	30.000	16.400	10.500	1.800	1.300	-9.200
Março	40.000	16.400	14.000	2.400	7.200	-2.000
Abril	30.000	16.400	10.500	1.800	1.300	-700
Maio	40.000	16.400	14.000	2.400	7.200	6.500
Junho	20.000	16.400	7.000	1.200	-4.600	1.900
Julho	40.000	16.400	14.000	2.400	7.200	9.100
Agosto	20.000	16.400	7.000	1.200	-4.600	4.500
Setembro	40.000	16.400	14.000	2.400	7.200	11.700
Outubro	30.000	16.400	10.500	1.800	1.300	13.000
Novembro	30.000	16.400	10.500	1.800	1.300	14.300
Dezembro	30.000	16.400	10.500	1.800	1.300	15.600

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Tabela 17 - Consolidação anual do fluxo de caixa projetado

Ano	Entradas Totais (R\$)	Saídas Totais (R\$)	Saldo do Exercício (R\$)	Saldo Final Acumulado (R\$)
1	360.000	344.400	15.600	15.600
2	470.800	409.508	61.292	76.892
3	584.220	477.658	106.562	183.454

Fonte: Elaboração Própria (2025)

O fluxo de caixa evidencia que a Nexus Engenharia apresenta saldo negativo nos primeiros meses do Ano 1, reflexo da defasagem entre o pagamento de despesas fixas e o recebimento parcelado dos contratos. Entretanto, o ponto de virada ocorre a partir de maio, quando o saldo acumulado torna-se positivo e cresce de forma consistente até o final do ano.

Nos anos seguintes, a expansão no número de projetos e no *ticket* médio gera saldos cada vez mais elevados, resultando em R\$ 221,9 mil em 2026 e R\$ 310 mil em 2027, acumulando R\$ 665,1 mil ao final do terceiro ano. Esse desempenho reforça a viabilidade financeira do negócio, desde que mantida a estratégia de crescimento comercial projetada.

5.4 Balanço patrimonial projetado

O balanço patrimonial projetado é um demonstrativo contábil que apresenta, em determinada data, a posição financeira da empresa, evidenciando seus ativos, passivos e patrimônio líquido. De acordo com Assaf Neto (2020), o balanço é essencial para avaliar a estrutura de capital, a liquidez e a capacidade de expansão de um negócio.

Apesar das atividades terem iniciado com um capital social de R\$ 20.000,00, os sócios precisaram fazer um aporte adicional de R\$ 30.000,00 para cobrir todos os custos iniciais. Esse investimento extra foi essencial para viabilizar a estrutura física e intangível da empresa (R\$ 23.200,00), custear as despesas pré-operacionais (R\$ 3.000,00) e sustentar os primeiros meses de operação.

Dessa forma, o balanço patrimonial (Tabela 18) projetado da empresa reflete tanto o capital registrado legalmente quanto os aportes complementares realizados, além dos resultados projetados. Vale lembrar que:

- "Lucros acumulados" expressam não apenas o lucro líquido contábil, mas também o caixa gerado pelas operações ao longo dos anos.
- Ativos circulantes: caixa acumulado conforme fluxo de caixa projetado;
- Ativos não circulantes: investimentos em equipamentos, mobiliário e *softwares*;
- Passivos circulantes: despesas a pagar de curto prazo, ou seja, fornecedores, impostos e encargos sociais;
- Patrimônio líquido: capital social inicial e lucros acumulados.

É importante destacar que a diferença entre o saldo acumulado do fluxo de caixa (R\$ 15,6 mil) e o caixa no balanço (R\$ 39,4 mil) decorre da inclusão dos aportes dos sócios (R\$ 50 mil) e das saídas com investimentos fixos e pré-operacionais (R\$ 26,2 mil). Assim, antes da operação o caixa parte de R\$ 23,8 mil, que somado ao resultado do exercício (R\$ 15,6 mil) totaliza R\$ 39,4 mil. Enquanto o fluxo evidencia apenas a movimentação operacional, o balanço incorpora também o capital investido, explicando a diferença de forma coerente e complementar.

Tabela 18 - Balanço patrimonial do ano 1 ao ano 3

Conta	Ano 1 (R\$)	Ano 2 (R\$)	Ano 3 (R\$)
ATIVO CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes	39.400	100.692	207.254
Contas a receber	12.800	15.400	18.100
Total ativo circulante	52.200	116.092	225.354
ATIVO NÃO CIRCULANTE			
Equipamentos e móveis	12.000	12.000	12.000
<i>Softwares</i> e intangíveis	11.200	11.200	11.200
Total do ativo não circulante	23.200	23.200	23.200
TOTAL DO ATIVO	75.400	139.292	248.554
PASSIVO CIRCULANTE			
Fornecedores a pagar	5.000	6.000	7.000
Impostos a recolher	3.800	4.900	6.100
Encargos sociais	4.000	4.500	5.000
Total do Passivo Circulante	12.800	15.400	18.100

PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital Social	20.000	20.000	20.000
Aportes adicionais dos sócios	30.000	30.000	30.000
Lucros Acumulados	12.600	73.892	180.454
Total Patrimônio Líquido	62.600	123.892	230.454
Total Passivo + PL	75.400	139.292	248.554

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Ao final do primeiro ano, a Nexus apresenta total de ativos de R\$ 75,4 mil, com a maior parte disponível em caixa (R\$ 39,4 mil), indicando boa liquidez. As dívidas de curto prazo são baixas (R\$ 12,8 mil), e o patrimônio líquido atinge R\$ 62,6 mil, refletindo a geração de valor a partir do capital investido e do lucro do período.

Essa solidez evolui nos anos seguintes: no segundo ano, o caixa alcança R\$ 100,7 mil e o patrimônio líquido R\$ 123,9 mil; no terceiro ano, o caixa chega a R\$ 207,3 mil e o patrimônio líquido a R\$ 230,5 mil. Os números confirmam crescimento orgânico, sustentável e financeiramente saudável.

5.5 Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio seria o mínimo de vendas necessário para que a empresa consiga cobrir seus custos fixos, sem gerar lucro ou prejuízo. Segundo Assaf Neto (2020), esse indicador é fundamental para avaliar a segurança operacional de um negócio, pois evidencia a quantidade de receita que precisa ser alcançada para que a operação se torne sustentável.

Na Nexus Engenharia, o ponto de equilíbrio foi calculado considerando:

- Custos fixos mensais de R\$ 16.400,00 (ano base);
- Margem de contribuição de 59%, resultante da diferença entre a receita líquida e os custos variáveis estimados em 35% da receita bruta + 6% de imposto ($1 - 0,35 - 0,06 = 59\%$).

Com custos fixos mensais de R\$ 16.400,00 e margem de contribuição de 59%, o valor de receita bruta mensal necessário para cobrir todas as despesas fixas é de aproximadamente R\$ 27,8 mil (16.400 dividido por 0,59). Considerando um *ticket* médio de R\$ 20.000 por projeto, obtém-se um ponto de equilíbrio de 1,4 projetos por mês, ou seja, é necessário realizar, no mínimo, dois projetos mensais para que a empresa opere com lucratividade.

Esse resultado demonstra um cenário operacional factível e alinhado à capacidade produtiva da Nexus. Uma vez que o plano de negócios prevê a execução de 18 projetos no primeiro ano (equivalente a uma média de 1,5 projeto por mês), a empresa situa-se muito próximo do equilíbrio financeiro já no início de suas atividades, com tendência de superá-lo de forma consistente conforme amplia sua carteira de clientes e otimiza sua estrutura nos anos subsequentes. A meta projetada de 18 projetos/ano já supera esse ponto mínimo.

Nos anos seguintes, com o crescimento projetado do número de contratos e do *ticket* médio, a margem de segurança em relação ao ponto de equilíbrio aumenta, garantindo maior estabilidade financeira e resiliência frente a oscilações de demanda.

5.6 Análise de investimento

A análise de investimento permite avaliar a atratividade econômica de um empreendimento, estimado em quanto tempo o capital investido retorna e qual a rentabilidade esperada. Entre os principais indicadores utilizados destacam-se:

- *Payback*: tempo necessário para recuperar o investimento inicial a partir do fluxo de caixa líquido acumulado;
- Valor Presente Líquido (VPL): valor obtido pela diferença entre os fluxos de caixa projetados, descontados a uma taxa mínima de atratividade, e o investimento inicial;
- Taxa Interna de Retorno (TIR): taxa que iguala o VPL a zero, representando a rentabilidade percentual anual do projeto.

Para a Nexus Engenharia, considerou-se:

- Investimento inicial aproximado de R\$ 26.200 referente a ativos fixos e despesas pré-operacionais;
- Aportes adicionais dos sócios e capital de giro, que elevaram a necessidade total para R\$ 125.910,00;
- Fluxos de caixa projetados com base na DRE e no fluxo de caixa consolidado: R\$ 15,6 mil no Ano 1, R\$ 61,3 mil no Ano 2 e R\$ 106,6 mil no Ano 3;
- Taxa mínima de atratividade (TMA) de 12% ao ano, correspondente a um cenário conservador baseado no custo de oportunidade do capital no Brasil.

A análise dos indicadores de viabilidade econômica demonstra que o empreendimento apresenta características financeiras robustas e altamente favoráveis. O *payback* do investimento ocorre no terceiro ano de operação, por volta do 6º mês, quando o lucro acumulado ultrapassa o investimento de 125,9 mil.. Esse retorno prevê recuperação de capital, atributo que deve ser valorizado.

O Valor Presente Líquido (VPL), calculado com base em uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 12% ao ano (valor alinhado ao custo de oportunidade vigente no mercado brasileiro), apresentou resultado positivo de aproximadamente R\$ 12,7 mil. Esse expressivo valor evidencia que o projeto não apenas cobre o investimento realizado, como também gera valor econômico adicional, sustentando sua viabilidade sob o critério de criação de riqueza.

Adicionalmente, a Taxa Interna de Retorno (TIR), de 16,5% mostrou-se superior à TMA estabelecida, que foi de 12% a.a. indicando que a rentabilidade percentual anual esperada supera, com ampla margem, alternativas convencionais de investimento. Esse resultado reforça o caráter atrativo do empreendimento do ponto de vista de retorno ajustado ao risco.

Em síntese, os resultados obtidos por meio dos três indicadores: *payback*, VPL e TIR, convergem para a mesma conclusão: a Nexus Engenharia consolida-se como um empreendimento financeiramente sustentável, com capacidade de recuperação ágil do capital, geração de valor no médio prazo e rentabilidade consistentemente superior às expectativas de mercado, ratificando sua viabilidade e potencial de perpetuidade no segmento de engenharia.

6. PLANO OPERACIONAL

O plano operacional corresponde à descrição de como a Nexus Engenharia estrutura suas atividades internas e externas para a entrega de seus serviços, transformando recursos humanos, técnicos e tecnológicos em resultados efetivos. De acordo com o SEBRAE (2017), essa etapa do plano de negócios tem como finalidade traduzir a estratégia organizacional em processos concretos, permitindo visualizar a rotina de funcionamento da empresa e a coerência entre sua capacidade instalada e as metas definidas.

Assim, o plano operacional da Nexus Engenharia visa aliar eficiência técnica e flexibilidade, estabelecendo um modelo de funcionamento compatível com as demandas do mercado local, sem perder a capacidade de atendimento a projetos de maior complexidade.

6.1 Localização

A Nexus Engenharia adota, inicialmente, um modelo híbrido (como dito nas estratégias de praça) com as atividades administrativas e técnicas ocorrendo majoritariamente em regime remoto. Esse arranjo operacional reduz custos fixos, aumenta a flexibilidade da gestão e permite maior eficiência na alocação de recursos, especialmente no período de consolidação da empresa.

Para as demandas presenciais, a empresa pode recorrer a *coworkings*, reuniões em escritórios de parceiros ou visitas técnicas diretamente nas obras. Essa estratégia garante proximidade com os clientes e preserva a credibilidade institucional, mesmo sem dispor de uma estrutura física própria no momento inicial.

Entretanto, no curto prazo (a partir do próximo ano), a Nexus planeja ter um escritório próprio, marcado com a identidade visual e espaço de trabalho que reflitam sua cultura organizacional. A criação dessa estrutura física está diretamente relacionada ao fortalecimento da autoridade da marca, ao aumento da percepção de confiabilidade junto aos clientes e à melhoria da integração entre as equipes. Com isso, a localização futura passa a ser também uma proteção estratégica, consolidando a imagem institucional da empresa no mercado.

6.2 Capacidade produtiva

A capacidade produtiva de uma empresa de serviços corresponde ao volume máximo de demandas que pode ser atendido em determinado período, considerando os recursos humanos, tecnológicos e estruturais disponíveis (SEBRAE, 2017). No caso da Nexus, tal capacidade foi projetada em consonância com o tamanho da equipe, o organograma vigente e as premissas financeiras estabelecidas.

No primeiro ano de operação, a estrutura organizacional é enxuta, composta pelos sócios fundadores em funções diretivas e técnicas, além de projetistas internos e terceirizados. Nesse cenário, a capacidade produtiva projetada é de até 18 projetos por ano, o que corresponde a uma média de 1 a 2 contratos mensais. Esse volume é compatível não só com a atual disponibilidade da equipe e com o modelo de gestão centralizado, mas pela flexibilidade de demanda que ter uma equipe terceirizada proporciona.

Para o segundo ano, prevê-se a ampliação da capacidade de atendimento em 25%, alcançando aproximadamente 23 projetos. Esse crescimento será viabilizado tanto pelo aumento da equipe técnica, com maior número de projetistas internos, quanto pela implantação de uma sede própria, prevista para o próximo exercício. A centralização das atividades em um espaço físico institucionalizado tende a gerar ganhos de eficiência, comunicação e integração entre os colaboradores, ampliando a produtividade.

No terceiro ano, a capacidade produtiva deve atingir 26 projetos anuais, acompanhando o crescimento de 20% estimado no plano financeiro. A consolidação da sede física e a evolução do organograma para uma estrutura mais horizontalizada, com coordenadores técnicos assumindo parte das funções de gestão, permitirão maior distribuição de responsabilidades e a sustentação de uma escala operacional ampliada.

Dessa forma, a capacidade produtiva projetada da Nexus Engenharia demonstra alinhamento entre a realidade atual e os objetivos estratégicos de crescimento, evidenciando a compatibilidade entre recursos disponíveis, estrutura organizacional e projeções financeiras.

6.3 Processos operacionais

Os processos operacionais representam o conjunto de atividades sistemáticas que permitem à Nexus Engenharia transformar recursos técnicos e humanos em entregas de valor para os clientes. Segundo Slack et al. (2009), a gestão de operações busca coordenar insumos, pessoas e tecnologia para assegurar qualidade, prazos e eficiência. No contexto da Nexus, a operacionalização dos projetos segue um fluxo estruturado em sete etapas principais, como ilustra a Figura 7.

a) Prospecção de clientes

A prospecção é conduzida pelo Diretor Administrativo-Comercial, apoiado por ações de marketing digital e principalmente visitas técnicas presenciais. Esse processo envolve o mapeamento de potenciais clientes (construtoras e incorporadoras), a identificação de demandas específicas, relacionamento constante e a geração de propostas comerciais personalizadas.

b) Negociação e contratação

Após a prospecção, ocorre a apresentação da proposta técnico-comercial e a negociação de prazos, escopo e valores. Nessa fase, o contrato é formalizado com a participação do Diretor Administrativo-Comercial e do setor financeiro, assegurando conformidade legal e viabilidade econômica.

c) Planejamento do projeto

Com a assinatura contratual, o Diretor Técnico-Operacional define o cronograma, distribui responsabilidades entre projetistas internos e terceirizados e estabelece os padrões de qualidade a serem observados. A etapa inclui reuniões de alinhamento com o cliente para validação do escopo e definição dos pontos críticos do empreendimento.

d) Desenvolvimento técnico

Os projetos são executados colaborativamente, com uso de ferramentas de modelagem *BIM*. Projetistas internos são responsáveis pela modelagem inicial, enquanto os terceirizados contribuem em disciplinas específicas. O Coordenador Técnico (quando presente) ou o Diretor Técnico-Operacional (na configuração atual) realiza revisões intermediárias para garantir aderência às normas técnicas e compatibilização entre disciplinas.

e) Revisão e validação

Antes da entrega final, os projetos passam por revisões internas e reuniões de validação com o cliente para acompanhamento dos resultados. Essa etapa permite ajustes, que evitam retrabalhos e asseguram a qualidade final do projeto.

f) Entrega do projeto

Os projetos são entregues em versão digital, acompanhados de memoriais descritivos, relatórios técnicos e especificações normativas. A entrega pode ocorrer de forma presencial ou remota, conforme a preferência do cliente, e é acompanhada por uma apresentação executiva, que reforça os diferenciais técnicos da Nexus.

g) Acompanhamento pós-projeto

Após a entrega, a Nexus mantém um protocolo de suporte, oferecendo orientações para a execução em obra e realizando ajustes pontuais, quando necessários. Essa prática fortalece o relacionamento com os clientes e favorece a fidelização, transformando cada contrato em oportunidade de novas parcerias.

Figura 7 - Fluxo operacional



Fonte: Elaboração Própria (2025)

Esse fluxo operacional evidencia que a Nexus Engenharia busca alinhar inovação tecnológica e rigor técnico à gestão eficiente de processos. Tal estrutura garante previsibilidade nos prazos, redução de falhas de compatibilização e maior satisfação dos clientes, fatores que constituem diferenciais competitivos no setor da construção civil.

6.4 Controle de estoque

Por ser uma empresa prestadora de serviços de engenharia, o empreendimento não mantém estoques de matérias-primas ou produtos acabados, diferentemente de organizações industriais ou comerciais. Entretanto, a empresa realiza o controle de alguns insumos intangíveis e de apoio, como licenças de *softwares* técnicos, equipamentos de informática e materiais administrativos de uso interno.

Esse monitoramento é feito por meio de planilhas de acompanhamento e reposição periódica, garantindo que os recursos necessários ao desenvolvimento dos projetos estejam sempre disponíveis. Dessa forma, embora não haja estoque físico significativo, a gestão desses itens é relevante para garantir a continuidade operacional e a eficiência produtiva.

6.5 Processos de controle e qualidade

A gestão da qualidade em serviços de engenharia exige a padronização de processos e o monitoramento contínuo de resultados, de modo a assegurar conformidade técnica, previsibilidade de prazos e satisfação do cliente. Segundo Paladini (2012), a qualidade deve ser

entendida como um sistema integrado de gestão, no qual procedimentos estruturados sustentam a confiabilidade das entregas e a imagem da organização no mercado.

Na Nexus Engenharia, os processos de controle e qualidade encontram-se em fase de estruturação e seguem três eixos principais:

a) Mapeamento e padronização de processos

A empresa reconhece a necessidade de mapear seus processos internos, documentando cada etapa do fluxo operacional que vão desde a prospecção até a entrega final. Esse mapeamento resultará na elaboração de Procedimentos Operacionais Padrão (POPs), que servirão como guias para execução, reduzindo a variabilidade, otimizando tempo e garantindo uniformidade nos resultados.

b) Jornada do cliente padronizada e adaptativa

Além dos processos técnicos, a Nexus busca estabelecer uma jornada de atendimento ao cliente clara e padronizada, contemplando pontos de contato definidos (prospecção, negociação, acompanhamento do projeto, entrega e pós-venda). Todavia, reconhece-se a importância da adaptabilidade: cada cliente apresenta demandas específicas, exigindo flexibilidade na comunicação e no grau de suporte oferecido. A padronização, portanto, não é rígida, mas constitui um manual de boas práticas que podem ser ajustadas conforme o perfil do contratante.

c) Controle e monitoramento da qualidade

A revisão técnica em múltiplas etapas é adotada como prática interna, garantindo compatibilização entre disciplinas e aderência às normas. O feedback do cliente é incorporado ao processo como instrumento de melhoria contínua. Para o médio prazo, projeta-se a implementação de indicadores de desempenho (KPIs) voltados a prazos de entrega, índice de retrabalho e satisfação do cliente, em alinhamento com as metodologias de gestão da qualidade e inovação tecnológica.

Em síntese, a política de controle e qualidade da Nexus Engenharia combina padronização, adaptabilidade e monitoramento contínuo, buscando assegurar consistência técnica e, simultaneamente, manter flexibilidade para atender às particularidades de cada projeto. Tal abordagem reforça a credibilidade da empresa e constitui diferencial competitivo em um mercado altamente exigente e competitivo como o da construção civil.

6.6 Cronograma de implantação

O cronograma de implantação representa a tradução temporal das ações necessárias para a consolidação do plano operacional. Segundo Dornelas (2016), a definição de marcos temporais permite acompanhar o ritmo de execução, reduzir incertezas e alinhar expectativas entre os gestores. No caso da Nexus Engenharia, o cronograma está estruturado em dois horizontes principais: curto prazo (Ano 1) e médio prazo (Anos 2 e 3).

a) Curto prazo (Ano 1)

- Início da operação com equipe enxuta, composta pelos sócios fundadores e colaboradores internos estratégicos (arquiteto, orçamentista e auxiliar administrativo-financeiro).
- Estabelecimento de parcerias com projetistas terceirizados, viabilizando a execução multidisciplinar dos projetos.

- Utilização de *coworkings* e espaços compartilhados para reuniões presenciais e reforço da credibilidade institucional.
- Mapeamento inicial de processos internos e elaboração dos primeiros Procedimentos Operacionais Padrão (POPs).
- Estruturação preliminar da jornada do cliente, contemplando prospecção, execução e acompanhamento pós-entrega.

b) Médio prazo (Anos 2 e 3)

- Implantação de sede própria, com identidade visual, visando reforçar a autoridade da marca e aumentar a integração das equipes.
- Expansão da equipe interna, com contratação de coordenadores técnicos, gerente comercial e novos projetistas, conforme crescimento da demanda.
- Consolidação dos POPs e ampliação do mapeamento de processos, garantindo maior padronização e eficiência.
- Implementação de indicadores de desempenho (KPIs) relacionados à produtividade, prazos de entrega, índice de retrabalho e satisfação dos clientes.
- Estruturação de protocolos formais de controle de qualidade e de melhoria contínua, alinhados às boas práticas do setor.

Em síntese, o cronograma de implantação se adequa ao início das atividades, e evolui gradualmente para um modelo mais robusto. Esse planejamento garante coerência entre os objetivos estratégicos, a expansão do quadro de pessoal e a sustentabilidade financeira projetada.

7. ELEMENTOS ESTRUTURAIS E ESTRATÉGICOS DO EMPREENDIMENTO

7.1 Análise de riscos e contingências

Todo empreendimento está sujeito a incertezas que podem abalar sua existência e sua rentabilidade. De acordo com Gitman (2010), a análise de riscos consiste em identificar, avaliar e adotar medidas de mitigação frente a potenciais ameaças.

No caso da Nexus Engenharia, os riscos foram classificados em quatro categorias:

- Financeiros: relacionados à sazonalidade da construção civil e aos atrasos em pagamentos. Para minimizar esses perigos, a empresa adota planejamento financeiro estruturado com suas reservas de capital de giro e busca diversificação da carteira de clientes.
- Operacionais: associados à dependência de projetistas terceirizados, falhas de comunicação e retrabalhos. A mitigação ocorre por meio do mapeamento de processos, elaboração de POPs e internalização disso no dia a dia.
- De mercado: decorrentes da forte presença de concorrentes consolidados e da pressão por redução de preços. Para reduzir esse risco, a Nexus investe em diferenciação pela inovação tecnológica (*BIM*, metodologias ágeis) e pela construção de uma reputação sólida com seus clientes
- Regulatórios e legais: por conta das alterações normativas e exigências técnicas. O acompanhamento se dá via consultorias especializadas e atualização contínua da equipe técnica.

Essa abordagem evidencia que, apesar de vulnerabilidades inerentes à fase inicial, a Nexus dispõe de mecanismos de resiliência para enfrentar cenários adversos.

7.2 Sustentabilidade e inovação

A Nexus Engenharia constrói sua estratégia unindo inovação e sustentabilidade de forma intencional e prática. Um exemplo claro é a adoção do *BIM*, que além de reduzir falhas e evitar desperdícios de materiais, também contribui para a eficiência energética e a redução do impacto ambiental dos projetos. Somado a isso, o uso de metodologias ágeis garante maior controle sobre prazos e orçamentos, elevando a satisfação dos clientes e a competitividade da empresa.

No campo social, a Nexus assume publicamente o compromisso de gerar empregos de qualidade e priorizar fornecedores locais, fortalecendo economicamente a região onde atua. Dessa forma, a empresa materializa seu conceito de sustentabilidade nas três frentes: ambiental, social e econômica, consolidando-se não apenas como inovadora, mas como uma organização ética e consciente de seu papel na sociedade.

7.3 Governança e crescimento futuro

Atualmente, a governança da empresa está concentrada nos sócios fundadores, que desempenham simultaneamente papéis técnicos e estratégicos. No médio prazo, no entanto, a empresa planeja descentralizar essa estrutura com a criação de cargos táticos, incluindo coordenadores técnicos e um gerente comercial, um movimento essencial para dar escala à operação e apoiar o crescimento sustentado.

Paralelamente, a estratégia de expansão da Nexus inclui a entrada em outros estados do Nordeste, assim que consolidar cases de sucesso expressivos na Paraíba. Essa ambição

geográfica reflete diretamente a visão institucional da empresa: tornar-se referência em soluções de engenharia na região até 2030, aliando presença local a expertise comprovada.

8. VIABILIDADE DO NEGÓCIO

8.1 Metodologia e premissas

A análise de viabilidade foi conduzida considerando três cenários distintos: Conservador, Otimista e Pessimista, em um horizonte temporal de três anos. O cenário Conservador, que serviu como base do plano, pressupõe a execução de 18 projetos no primeiro ano, 22 no segundo e 26 no terceiro, com *ticket* médio inicial de R\$ 20.000, reajustado em 7% no segundo ano e 5% no terceiro.

Os custos variáveis foram estabelecidos em 35% da receita, os impostos em 6%, e as despesas fixas mensais em R\$ 16.400, com reajuste anual de 10%. O investimento inicial totaliza R\$ 125,9 mil, abrangendo ativos fixos, despesas pré-operacionais, capital de giro e reserva técnica. A taxa mínima de atratividade (TMA) utilizada foi de 12% ao ano, e os fluxos de caixa analisados correspondem ao saldo do exercício.

Os cenários alternativos foram construídos a partir de variações em relação à base. No Otimista, prevê-se incremento de 10% no volume de projetos e acréscimo de 5% no preço médio, aliados a uma redução dos custos variáveis para 34%, reflexo de ganhos de eficiência ou poder de negociação. Por outro lado, o cenário Pessimista incorpora redução de 20% no volume de projetos e decréscimo de 5% no preço, com elevação dos custos variáveis para 37%, em decorrência de possíveis pressões de custos ou ampliação não prevista de escopos.

Em todos os cenários, manteve-se a premissa de reajuste anual de 10% nas despesas fixas e a alíquota de 6% de tributos sobre a receita, assegurando comparabilidade e consistência na avaliação dos resultados. Conforme detalhado nas Tabelas 19 e 20.

8.2 Resultado por cenário

Tabela 19 - Comparação de cenários em 3 anos

Cenário	Ano 1		Ano 2		Ano 3	
	Receita	Lucro	Receita	Lucro	Receita	Lucro
Conservador	R\$ 360.000	R\$ 15.600	R\$ 470.800	R\$ 61.292	R\$ 584.220	R\$ 106.562
Otimista	R\$ 415.800	R\$ 52.680	R\$ 543.774	R\$ 109.784	R\$ 674.774	R\$ 166.736
Pessimista	R\$ 273.600	–R\$ 40.848	R\$ 357.808	–R\$ 12.529	R\$ 444.007	R\$ 14.956

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Tabela 20 - Comparação dos indicadores

Cenário	Lucro acumulado (3 anos)	<i>Payback</i>	VPL (12% a.a.)	TIR
Conservador	R\$ 183.454	2 anos e 6 meses	R\$ 12.739	16,50%
Otimista	R\$ 329.201	1 ano e 8 meses	R\$ 127.335	54,10%
Pessimista	–R\$ 38.421	não ocorre em 3 anos	–R\$ 161.714	n/a

Fonte: Elaboração Própria (2025)

Ponto de Equilíbrio por Cenário (Ano 1):

Cenário Conservador:

- Margem de Contribuição: 59%
- Receita necessária: R\$ 27,8 mil/mês
- Projetos/mês: $\approx 1,4$ (considerando *ticket* médio de R\$ 20.000)

Cenário Otimista:

- Margem de Contribuição: 60%
- Receita necessária: R\$ 27,3 mil/mês
- Projetos/mês: $\approx 1,3$ (com *ticket* médio de R\$ 21.000)

Cenário Pessimista:

- Margem de Contribuição: 57%
- Receita necessária: R\$ 28,8 mil/mês
- Projetos/mês: $\approx 1,5$ (com *ticket* médio de R\$ 19.000)

8.3 Interpretação dos resultados

No cenário conservador (base): o negócio é viável ($VPL > 0$ e $TIR > TMA$), com *payback* em ~ 2 anos e 6 meses. O lucro acumulado em três anos atinge R\$ 183 mil, sustentando caixa e expansão planejada.

No cenário otimista: o ganho simultâneo de volume e preço amplia a margem e antecipa o *payback* para ~ 1 ano e 8 meses, além de elevar significativamente VPL e TIR, permitindo acelerar contratações e investir em padronização/*BIM*.

E por fim, no cenário pessimista: retração de demanda e pressão de custos levam a resultado acumulado negativo e $VPL < 0$; *payback* não é atingido no horizonte. É o piso de viabilidade: exige correções de rota (preço mínimo, escopo, uso intensivo de terceiros).

8.4 Alavancas e gatilhos de decisão

Com base na análise de viabilidade e cenários, estabeleceram-se diretrizes estratégicas para gestão operacional e comercial da Nexus Engenharia. Em relação a preços e escopo, a empresa não deverá fechar contratos abaixo do ponto de equilíbrio por projeto, assegurando rentabilidade mínima. Adicionalmente, será implementada a formalização de *checklists* e a definição clara de limites de escopo, com o objetivo de conter variações não previstas nos custos variáveis.

A gestão da esteira comercial deverá assegurar um *pipeline* de oportunidades com cobertura mínima equivalente a três meses de receita, mantendo um volume de projetos em negociação igual ou superior a três vezes a média mensal projetada. Essa medida visa reduzir a sazonalidade e garantir continuidade operacional.

No âmbito da terceirização e padronização, será mantida uma carteira homologada de parceiros por disciplina especializada, complementada pela implementação de Procedimentos Operacionais Padrão (POPs) de compatibilização de projetos. Espera-se que essas ações reduzam significativamente retrabalhos e contenham a elevação de custos variáveis.

Os gatilhos para expansão da equipe estão condicionados ao desempenho operacional sustentado: caso a empresa atinja uma média igual ou superior a 2,0 projetos por mês por um período de seis meses, recomenda-se antecipar a contratação de um Coordenador Técnico; se a margem de contribuição superar 60% por três meses consecutivos, deve-se avaliar oportunidade de reposicionamento de preços.

Por fim, o plano de contingência prevê ações imediatas em cenários adversos: caso a receita mensal sofra queda superior a 15% por dois meses consecutivos, ou os custos variáveis atinjam patamar igual ou superior a 37%, deverão ser acionadas medidas como revisão de preços e escopos, postergação de despesas não essenciais e renegociação de prazos com parceiros e terceiros.

9. CONCLUSÃO

Depois de tantos mergulhos em dados, diálogos com profissionais da área e reflexões sobre a prática, chega-se à conclusão de que a Nexus inicia sua atuação com potencial para ser não apenas mais um nome no mercado, mas referência no que se propõe a fazer. Para tanto, será preciso agir com estratégia, desenhar rotas de expansão, consolidar sua marca e, sobretudo, cultivar relacionamentos autênticos, pois é na confiança que se costuram as parcerias duradouras.

O compromisso com as reais demandas do mercado, que, diga-se de passagem, vão muito além da entrega de projetos, não pode ser posto de lado. Mais que isso: é pré-requisito para uma jornada duradoura. A pesquisa de mercado realizada evidenciou problemas claros das construtoras, como atrasos, falhas de comunicação e baixa qualidade técnica, e confirmou que há espaço para uma empresa que entregue previsibilidade, tecnologia e integração.

Do ponto de vista financeiro, o plano mostrou-se consistente: a empresa supera o ponto de equilíbrio já no primeiro ano de atividade e, mesmo no cenário conservador, atinge *payback* em aproximadamente dois anos e meio, com VPL positivo e TIR superior à taxa mínima de atratividade. No cenário otimista, a atratividade cresce ainda mais, antecipando o retorno e ampliando a geração de valor. Mesmo diante do cenário pessimista, há mecanismos de contingência capazes de mitigar riscos e ajustar a rota de crescimento. Com efeito, **é possível afirmar que há viabilidade para o negócio ensejado.**

Assim, a Nexus não apenas conclui seu ponto de partida, mas inaugura um horizonte de possibilidades. O futuro, embora incerto, já anuncia promessas que ela tem plena capacidade de transformar em conquistas.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

ASSOCIAÇÃO PAULISTA DE CONSTRUTORES. **O setor da construção civil no Brasil em 2024**. Disponível em: <https://apc.com.br/industria/o-setor-da-construcao-civil-no-brasil-em-2024/>. Acesso em: 12 jun. 2025.

BANCO DO BRASIL. Paraíba ocupa 2º lugar em crescimento industrial no Nordeste e supera média nacional. **Resenha Regional**, 2 jun. 2025. Disponível em: <https://paraiba.pb.gov.br/noticias/paraiba-ocupa-2o-lugar-em-crescimento-industrial-no-nordeste-e-supera-mais-do-que-o-dobro-da-media-nacional-aponta-banco-do-brasil>. Acesso em: 6 jul. 2025.

BANCO DO BRASIL. Projeção de crescimento do PIB da Paraíba e do Nordeste puxa para cima o Brasil. **Resenha Regional**, 4 jun. 2025. Disponível em: <https://invest.pb.gov.br/pt-br/noticias/imprensa-nacional-ressalta-que-projecao-do-pib-da-paraiba-e-do-nordeste-puxam-para-cima-o-brasil>. Acesso em: 28 ago. 2025.

BATISTA DA SILVA, Juliana. **Plano de negócios: Brechó Moda em Movimento**. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) — Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2023. Acesso em: 24 fev. 2025.

CÂMARA BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO. **Construção civil cresce 4,3% e atinge PIB de R\$ 359,523 bilhões**. Disponível em: <https://www.abecip.org.br/imprensa/noticias/construcao-civil-cresce-4-3-e-atinge-pib-de-r-359-523-bilhoes>. Acesso em: 1 set. 2025.

CHIAVENATO, Idalberto; SAPIRO, Arão. **Planejamento estratégico: fundamentos e aplicações**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 7. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2016.

EXAME. **O que é a taxa de ocupação e como ela influencia projetos imobiliários**. 2024. Disponível em: <https://exame.com/mercado-imobiliario/o-que-e-a-taxa-de-ocupacao-e-como-ela-influencia-projetos-imobiliarios/>. Acesso em: 8 out. 2025.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

IBGE. Paraíba registra 3º maior crescimento do País no setor de serviços. **Pesquisa Mensal de Serviços**, 11 jul. 2025. Disponível em: <https://paraiba.pb.gov.br/noticias/paraiba-registra-3deg-maior-crescimento-do-pais-no-setor-de-servicos-revela-ibge>. Acesso em: 8 out. 2025.

JORNAL DA PARAÍBA. **Construção civil da PB tem o quarto maior crescimento de empregos do Brasil**. 11 jan. 2025. Disponível em: <https://jornaldaparaiba.com.br/economia/construcao-civil-da-pb-tem-o-quarto-maior-crescimento-de-empregos-do-brasil>. Acesso em: 20 jun. 2025.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2012.

LIRA SANTANA, Gabriela. **Plano de negócios: Dona Joana Doceria**. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) — Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2021.

MINTZBERG, Henry. **Estrutura e dinâmica das organizações**. Porto Alegre: Bookman, 2003.

PALADINI, Edson Pacheco. **Gestão da qualidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

PORTER, Michael E. **Estratégia competitiva**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília, 2017.

SLACK, Nigel et al. **Administração da produção**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

APÊNDICE A

Pesquisa de mercado Nexus Engenharia

O presente questionário tem como objetivo compreender as principais necessidades das construtoras e incorporadoras em relação à execução de projetos de engenharia, identificando desafios, expectativas e oportunidades de melhoria.

Todas as respostas são de maneira anônima, sendo utilizadas para um Trabalho de Conclusão de Curso da Universidade Federal da Paraíba.

As respostas serão coletadas de forma anônima e utilizadas exclusivamente para fins acadêmicos, integrando um Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) em Administração da Universidade Federal da Paraíba (GADM/UFPB), sob orientação do Prof. Dr. Samir Adamoglu de Oliveira.

O questionário demandará em média 3 a 5 minutos do seu tempo. Agradecemos a colaboração e colocamo-nos à disposição para maiores esclarecimentos.

1. Concorda em participar desta pesquisa voluntariamente?

- ☐ Sim
- ☐ Não

2. Cidade/Estado de atuação principal da sua empresa:

3. Sua empresa é:

- ☐ Construtora
- ☐ Incorporadora

4. Seu cargo/função na empresa:

5. Há quantos anos a empresa atua no mercado de construção civil?

- ☐ Menos de 5 anos
- ☐ 5 a 10 anos
- ☐ Mais de 10 anos

6. Porte da empresa (aprox nº de colaboradores)

- ☐ Pequeno (até 50 funcionários)
- ☐ Médio (51 a 200 funcionários)
- ☐ Grande (acima de 200 funcionários)

7. Segmento principal de atuação

- ☐ Residencial)
- ☐ Comercial
- ☐ Industrial
- ☐ Obra pública/infraestrutura
- ☐ Outro:

7. Como sua empresa executa projetos de engenharia atualmente?

- () Equipe interna própria
 () Terceirização de fornecedores
 () Modelo híbrido (interno + terceiros)

8. Em média, quantos projetos de engenharia sua empresa contrata por ano?

- () Até 3
 () 4 a 10
 () 11 a 20
 () Mais de 20

9. Quais tipos de projetos sua empresa utiliza mais? (Marque todos que se aplicam)

- () Arquitetônico
 () Estrutural
 () Hidrossanitário
 () Elétrico
 () SPDA
 () Comunicação
 () Prevenção e Combate a Incêndio
 () Climatização
 () Exaustão
 () Gás
 () Coordenação de Projetos
 () Compatibilização/*BIM*
 () Outro:
-

10. Avalie a importância de cada fator na escolha de um fornecedor de projetos de engenharia (1 = nada importante, 5 = essencial)

	1 - nada importante	2 - pouco importante	3 - indiferente	4 - importante	5 - essencial
Cumprimento de prazos					
Custo do serviço					
Qualidade técnica					
Atendimento personalizado					
Experiência prévia em					

projetos similares					
Uso de tecnologias inovadoras (ex.: <i>BIM</i> , sustentabilidade)					

11. Quais fatores você mais considera na escolha de um fornecedor de projeto de engenharia? (marque apenas duas opções)

- ☐ Cumprimento de prazos
☐ Custo do serviço
☐ Qualidade técnica
☐ Atendimento personalizado
☐ Experiência prévia em projetos similares
☐ Uso de tecnologias inovadoras (ex.: *BIM*, sustentabilidade)

11. Quais os principais problemas enfrentados com fornecedores atuais? (Marque até 3)

- ☐ Atrasos na entrega
☐ Falta de flexibilidade para ajustes
☐ Baixa qualidade técnica
☐ Comunicação ineficiente
☐ Preço acima do mercado
☐ Outro:
-

12. Em uma escala de 0 a 10, quão provável seria você contratar uma empresa especializada em execução de projetos de engenharia nos próximos 12 meses?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

13. Quais os principais problemas enfrentados com fornecedores atuais? (Marque até 3)

- ☐ Modelagem em *BIM*
☐ Compatibilização de projetos integrados
☐ Sustentabilidade (materiais/processos ecoeficientes)
☐ Nenhum dos anteriores
☐ Outro:
-

14. Qual o valor médio, por m² de área construída, que sua empresa considera aceitável para contratação de projetos de engenharia ?

- ☐ Até R\$ 5,00/m²
☐ R\$ 5,01 a R\$ 10,00/m²
☐ R\$ 10,01 a R\$ 20,00/m²

- () Acima de R\$ 20,00/m²
- () Não sabe / não aplica

15. Em relação ao preço dos projetos de engenharia, sua empresa considera que:

- () O preço é o fator decisivo (busca sempre o menor custo)
- () O preço é importante, mas pode pagar mais por prazo/qualidade
- () O preço é secundário; priorizamos qualidade/tecnologia preço é o fator decisivo (busca sempre o menor custo)
- () Não temos um parâmetro definido

16. Quais serviços de engenharia são mais difíceis de encontrar na região?

17. Quando falamos em uma empresa que presta projetos de engenharia, quais nomes vêm à sua mente?

18. Descreva brevemente um caso em que um fornecedor não atendeu suas expectativas.

19. Gostaria de ser contatado para futuras pesquisas ou receber o relatório final? Se sim, informe seu e-mail/telefone

Obrigada pela participação!