

# **REESTRUTURAÇÃO DA SERRALHERIA SOUZA - ACARI/RN**

**Elaborado por: ÍTALO VICTOR DE SOUZA DANTAS**

Data criação: 18/10/2018 21:53

Data Modificação: 20/12/2018 16:56

Tipo Empresa: Estudantil

- 1 - Sumário Executivo
  - 1.1 - Resumo
  - 1.2 - Dados dos empreendedores
  - 1.3 - Missão da empresa
  - 1.4 - Setores de atividade
  - 1.5 - Forma jurídica
  - 1.6 - Enquadramento tributário
    - Âmbito federal
  - 1.7 - Capital social
  - 1.8 - Fonte de recursos
- 2 - Análise de mercado
  - 2.1 - Estudo dos clientes
  - 2.2 - Estudo dos concorrentes
  - 2.3 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
  - 3.1 - Produtos e serviços
  - 3.2 - Preço
  - 3.3 - Estratégias promocionais
  - 3.4 - Estrutura de comercialização
  - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano operacional
  - 4.1 - Leiaute
  - 4.2 - Capacidade instalada
  - 4.3 - Processos operacionais
  - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro
  - 5.1 - Investimentos fixos
  - 5.2 - Estoque inicial
  - 5.3 - Caixa mínimo
  - 5.4 - Investimentos pré-operacionais
  - 5.5 - Investimento total
  - 5.6 - Faturamento mensal
  - 5.7 - Custo unitário
  - 5.8 - Custos de comercialização
  - 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
  - 5.10 - Custos de mão-de-obra
  - 5.11 - Custos com depreciação
  - 5.12 - Custos fixos operacionais mensais
  - 5.13 - Demonstrativo de resultados
  - 5.14 - Indicadores de viabilidade
- 6 - Construção de cenário
  - 6.1 - Ações preventivas e corretivas
- 7 - Avaliação estratégica
  - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 8 - Avaliação do plano
  - 8.1 - Análise do plano

# 1 - Sumário Executivo

## 1.1 - Resumo

O negócio consiste em uma serralheria especializada na produção de esquadrias, portões, portas, gradilhos, varandas, mesas, cadeiras, artigos de decoração, tudo fabricado em ferro. Além da fabricação e venda de tais produtos, a serralheria também disponibiliza os serviços de soldagens, tais como manutenção de carrocerias de veículos, reboques, portões e qualquer outro objeto de ferro que necessite de solda. A clientela, em sua maioria, é formada por homens casados e ativos economicamente.

O negócio localiza-se em rua no entorno do centro da cidade de Acari, apesar da boa localização, o local é inapropriado em virtude do pequeno tamanho que acaba dificultando a produção de artigos grandes como portões ou até mesmo impossibilitando a estocagem da matéria-prima. Atualmente, o negócio passa por uma fase de reformulação em que a procura por conhecimento e aperfeiçoamento dos processos são o centro da pauta. O capital inicial investido foi baixo, tendo em vista que o proprietário já possuía as principais máquinas e ferramentas de trabalho herdadas do negócio do pai. Com as primeiras mudanças estabelecidas no planejamento, espera-se faturar em média 5mil reais por mês.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 47.808,68
Lucratividade	18,94 %
Rentabilidade	631,19 %
Prazo de retorno do investimento	2 meses

## 1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	ALANDSON FELIPE SOUZA QUEIROZ		
Endereço:	Rua Sebastião da Viúva, 135A		
Cidade:	Acari	Estado:	Rio Grande do Norte
Perfil:	<p>Alandson Felipe Souza Queiroz</p> <p>Apesar de jovem são quase 10 anos de experiência no setor. Iniciou cedo no negócio da família, como auxiliar de serralheiro. Logo tornou-se o principal responsável pela produção na serralheria do pai e tio.</p> <p>Após dissolução da sociedade entre pai e tio também decidiu seguir novos rumos, passou a trabalhar numa serralheria maior, com mais organização, melhores máquinas, equipamentos e ferramentas.</p> <p>Com olhar empreendedor, dominou técnicas e boas práticas do ofício de serralheiro. Procura se aperfeiçoar como empresário participando de cursos e recebendo consultorias sobre gestão de negócios.</p>		
Atribuições:	<p>Será responsável pela gestão e operacionalização da empresa. Suas principais atribuições são:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Compra de materiais (insumos e matéria-prima).</li> <li>- Supervisão do processo de fabricação.</li> <li>- Comercialização e relacionamento com os clientes.</li> </ul>		

- Gestão e operação do caixa.
- Corte.
- Montagem e soldagem.
- Acabamento e pintura.
- Instalação.

### 1.3 - Missão da empresa

Fabricar produtos com excelência dentro dos prazos firmados, e por um preço justo, aliando beleza e exclusividade, superando as expectativas de todos os nossos clientes.

### 1.4 - Setores de atividade

- Agropecuária
- Comércio
- Indústria
- Serviços

### 1.5 - Forma jurídica

- Empresário Individual
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
- Microempreendedor Individual – MEI
- Sociedade Limitada
- Outros:

### 1.6 - Enquadramento tributário

#### Âmbito federal

Regime Simples

- Sim
- Não

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

### 1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	ALANDSON FELIPE SOUZA QUEIROZ	R\$ 1.944,90	100,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 1.944,90</b>	<b>100,00</b>

## **1.8 - Fonte de recursos**

Os recursos para montar a serralheria foram provenientes do próprio empreendedor. O capital restante será obtido por meio das linhas de crédito para microempresários individuais disponibilizadas pelos Bancos, a fim de expandir o negócio e a capacidade produtiva atual.

## 2 - Análise de mercado

### 2.1 - Estudo dos clientes

#### **Público-alvo (perfil dos clientes)**

O público-alvo é formado por homens adultos, entre 18 e 40 anos de idade, em sua maioria casados ou mantendo uma união estável, com ensino médio completo como grau de escolaridade. Têm como ocupação trabalho em organizações públicas e/ou empresas privadas, possuem renda familiar de até três salários mínimos.

#### **Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)**

De acordo com o perfil do público-alvo estabelecido, o consumidor final da serralheria são pessoas economicamente ativas que estão realizando o sonho da compra da casa própria, ou ainda reformando e ampliando seu imóvel. Estão interessados especialmente na aquisição de portões, portas, janelas e esquadrias, bem como utilizam os serviços de soldagens em geral. Ainda, tem como fatores preponderantes no momento da escolha de uma serralheria em detrimento de outros aspectos como: qualidade final do produto ou serviço e qualidade no atendimento, mas também estão preocupados com o cumprimento do prazo de entrega, deixando em segundo plano o preço que irão pagar, ou seja, estão dispostos a pagar mais por uma prestação de serviço de qualidade, em que não hajam atrasos e que sejam bem atendidos.

#### **Área de abrangência (onde estão os clientes?)**

O mercado consumidor dos produtos e serviços de serralheria é a cidade de Acari/RN, no entanto, há intenção de expandir as vendas para cidades vizinhas, trabalhando em parceria com marmorarias e vidraçarias locais que já atuam na região.

## 2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
DEDÉ ART & FERRO	Boa	Valor do m²: R\$200,00	- 50% de entrada + 1 parcela no ato da entrega; - cheque sob análise de crédito; - cartão.	Boa	Ruim	Bom
SPA	Boa	Valor do m²: R\$185,00	- 50% de entrada + 1 parcela no ato da entrega; - cheque sob análise de crédito; - cartão.	Excelente	Bom	Bom

### Conclusões

Apesar de ser um empreendimento novo em um mercado bastante competitivo, a “Serralheria Souza” conta o profissionalismo de Allandson Souza que atua a quase 10 anos no setor, experiência acumulada durante o tempo em que trabalhou nas empresas que hoje são suas principais concorrentes. Nesse período, pôde não só aprender o ofício de serralheiro, mas também absorver as boas práticas adotadas pelos antigos chefes e principalmente identificar os gargalos existentes na produção, a má gestão de recursos (insumos, tempo e mão-de-obra), bem como manter uma relação sadia e transparente com os clientes, que na maioria das vezes tinham seus planos atrasados/prejudicados pelo fato de a empresa não cumprir o prazo de entrega acordado entre as partes.

Nesse sentido, há sim espaço para uma serralheria que preste serviço de qualidade e que siga a risca os prazos de entrega acordado com o cliente e mais, que seja capaz de atingir um novo nicho de mercado, que é o de móveis planejados e peças decorativas. Sendo assim, a “Serralheria Souza” não só irá trabalhar sob encomenda, mas também irá produzir e criar uma nova demanda para seus produtos e serviços.

No entanto, por ser uma empresa nova no mercado e com estrutura pequena, as serralherias concorrentes possuem vantagem em relação à “Serralheria Souza”. Sendo assim, será necessário oferecer algumas vantagens para que os clientes possam optar pelos serviços da mesma, tais como: condições especiais de pagamento, comprometimento com os prazos estabelecidos, menores preços, melhor atendimento, bem como melhorar a organização interna a fim de propiciar tais fatores, pois só com uma boa gestão do negócio poderá conduzir a empresa para um caminho de sucesso.





## 2.3 - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Eletrodos, massa plástica, solventes, zarcão (aparelho para ferro preto), fundo para galvanizado (aparelho para material galvanizado), esmalte sintético (tintas), metalons, chapas de ferro lisas, chapas de ferro lambri, barras chatas, cantoneiras, ferros lisos, viga U, barras quadradas.	REDE FÁCIL CONSTRUIR	Bom.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cartões Visa, Mastercard e Elo: até 10x sem juros.</li> <li>- Compras para o vencimento dos cartões Visa, Mastercard e Elo: 10 % de desconto.</li> <li>- Compras nos cartões Visa, Mastercard e Elo: <ul style="list-style-type: none"> <li>* em até 3x com 7% de desconto</li> <li>* em até 6x com 5% de desconto.</li> </ul> </li> <li>- Cartão Hipercard: até 6x sem juros.</li> <li>- Boleto: em até 3x.</li> <li>- Pagamento à vista: 15 % de desconto (espécie ou débito).</li> </ul>	Até 2 dias.	Acari.

				- Preço de à vista para pagamentos realizados em até 30 dias.		
2	Eletrodos, massa plástica, solventes, zarcão (aparelho para ferro preto), fundo para galvanizado (aparelho para material galvanizado), esmalte sintético (tintas), metalons, chapas de ferro lisas, chapas de ferro lambri, barras chatas, cantoneiras, ferros lisos, viga U, barras quadradas.	ARMAZÉM DELGADO	Alto.	- Compras acima de R\$500,00 dividem em até 5x no crediário próprio; - À vista no dinheiro ou débito com 10% de desconto; - Desconto de 5% para vencimento do cartão; - Parcelamento de até 5x no cartão.	Até 1 dia.	Acari.
3	Metalons, chapas lisas, chapas lambri, vigas, tubos, barras, etc.	AÇO BOM PREÇO	Ótimo.	Cheques: - Para 30 dias; - Para 20-30-40 dias.  Cartão de crédito: - Compras até R\$200,00 em 2 vezes; - Compras até R\$300,00 em 3 vezes; - Compras acima de R\$400,00 em até 4 vezes.  À vista: - 3 % desconto nas compras acima de	Até 15 dias ou quando completar a carga.	Campina Grande/PB.

Plano de Negócio -

				R\$1.000,00. OBS.: Pedido mínimo de R\$400,00		
--	--	--	--	---	--	--

## 3 - Plano de marketing

### 3.1 - Produtos e serviços

#### - Portões e portas

Com a retomada no crescimento da construção civil, a demanda pelos serviços de serralheria também voltou a crescer. Além disso, a crescente sensação de insegurança na comunidade faz com que as pessoas busquem alternativas para aumentar a segurança pessoal e de seu patrimônio, sendo assim, acabam investindo em portões, portas, gradilhos e grades com intuito de dificultar as ações criminosas, o que antes era apenas um fator estético passou a ser um aspecto primordial de segurança. As criações vão desde portões e portas com design simples de abertura manual, até portões automáticos com desenhos rebuscados que aliam comodidade, segurança e beleza, ou ainda portões basculantes ideais para pequenos espaços.

#### - Mesas, cadeiras e aparadores

A fabricação de mesas, cadeiras e aparadores sob encomenda surge como uma alternativa de diversificar a oferta atual concentrada apenas na fabricação de portões. As pessoas cada vez mais buscam personalização e exclusividade em suas escolhas, na ambientação de sua casa e/ou negócio não é diferente. Desse modo, apresentar e oferecer um catálogo de soluções especiais que possam adequar-se a realidade do ambiente escolhido pelo cliente poderá tornar-se uma excelente oportunidade de incrementar a rentabilidade do negócio, podendo inclusive ser ofertada aos clientes que foram em busca de outros produtos, aumentando conseqüentemente o ticket médio das vendas.

#### - Arranjos e luminárias

Assim como as mesas, cadeiras, e aparadores os arranjos e luminárias serão fabricados como uma alternativa a oferta atual, no entanto, por serem objetos de pequeno porte e demandarem menores custos e tempo de fabricação, servirão como uma alternativa a sazonalidade que poderá ocorrer na venda das peças maiores. Ainda, os arranjos e luminárias poderão ser ofertados a lojistas e casas de construção e decoração que escoam toda a produção, sendo assim, tais produtos trarão maior liquidez ao negócio, aumentando também o fluxo de caixa.

Nº	Produtos / Serviços
1	Portão de correr manual 300x200
2	Gradilho porta (210x90)
3	Aparadore de ferro e tampo de vidro
4	Gradilho janela (85x90)
5	Serviços de soldas
6	Portão de correr automático 300x200
7	Portão de correr automático

### 3.2 - Preço

Os preços são calculados com base nos custos e despesas, bem como em pesquisas realizadas nos concorrentes diretos, no perfil dos clientes e por fim na oferta de valor do negócio.

### 3.3 - Estratégias promocionais

- Divulgação durante toda a programação da Rádio Gargalheiras FM (local) nos primeiros 2 meses após reestruturação da empresa;
- Interação com clientes em potencial na internet por meio das redes sociais (sorteios de brindes);
- Cartões de visita a serem entregues a clientes em potencial durante visitas aos canteiros de obras e construtoras da região;
- Criação de catálogo com exemplares do produtos já fabricados, bem como com peças pilotos (arranjos e luminárias) contendo fotos, informações técnicas e formas de utilização;
- Criação de catálogo digital;
- Política de desconto (de acordo com o volume de compras e forma de pagamento);
- Estabelecimento de parcerias com logistas para escoar a produção das pequenas peças;
- Criação de uma marca forte (nome e logotipo).

### 3.4 - Estrutura de comercialização

A comercialização será feita pelo próprio empreendedor através de visitas pessoais à clientes em potencial que possuam obras em andamento, ou ainda por telefone e internet. Além disso, será estabelecido um novo canal para captação de novos clientes, serão as parcerias formadas com marmorarias e vidraçarias locais que já atuam na região, será a porta de entrada para expansão do mercado consumidor da serralheria.

### 3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Rua João Solon de Medeiros, 225
Bairro:	Ari de Pinho
Cidade:	Acari
Estado:	Rio Grande do Norte
Fone 1:	(84) 9655-5110
Fone 1:	( ) -
Fax:	( ) -

#### Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

Deve-se levar em consideração a mudança de endereço da empresa, atualmente situada à Rua João Solon de Medeiros, nº 225, Bairro Ari de Pinho, não em virtude do endereço, mas por causa do prédio em que está instalada a serralheria. O local é pequeno e dificulta não só o trabalho, mas também impossibilita estocar matéria-prima, bem como pode parecer para alguns clientes falta de profissionalismo quando comparada aos concorrentes locais. O ideal é que a serralheria possa ser instalada em um espaço maior, com até 150m<sup>2</sup>.

## 4 - Plano operacional

### 4.1 - Leiaute



### 4.2 - Capacidade instalada

**Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?**

18m<sup>2</sup> por mês.

### 4.3 - Processos operacionais

1. Separação material (separação de toda matéria-prima a ser utilizada ou emissão do pedido de compra em caso de estoque just in time).

- Documentos, ferramentas ou equipamentos necessários: Ordem de produção e/ou autorização de compra.
- Profissional designado: estoquista.

2. Cortar material de acordo com as medidas

- Documentos, ferramentas ou equipamentos necessários: Ordem de produção, mesa e máquina de corte, esmerilhadeira.
- Profissional designado: serralheiro.

3. Prensar, furar ou calandrar (se necessário)

- Documentos, ferramentas ou equipamentos necessários: Ordem de produção, furadeira de impacto, torna de bancada, calandra, prensa.
- Profissional designado: serralheiro e auxiliar de serralheiro.

4. Cortar material meia esquadria (45°)

- Documentos, ferramentas ou equipamentos necessários: Ordem de produção e máquina serra de policorte.

- Profissional designado: auxiliar de serralheiro.

5. Montagem (soldagem)

- Documentos, ferramentas ou equipamentos necessários: Ordem de produção, mesa, máquina de solda, eletrodos, martelo.

- Profissional designado: soldador.

6. Pintura

- Documentos, ferramentas ou equipamentos necessários: Ordem de produção, máquina jato de tinta, cabine de pintura.

- Profissional designado: pintor

7. Controle de qualidade (vistoria da peça em cada detalhe, desde soldas, acabamento até a pintura)

- Documentos, ferramentas ou equipamentos necessários: Formulário de vistoria.

- Profissional designado: gestor.

8. Expedição (Entrega da peça ao cliente)

9. Instalação

**4.4 - Necessidade de pessoal**

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	SERRALHEIRO	Ser responsável, ter comprometimento, conhecer e agir de acordo com as normas de segurança no trabalho, ser proativo, agir em consonância com a política interna da empresa. Será responsável por: separação de material, limpeza e organização do local de trabalho, limpeza de máquinas e equipamentos. Além dos atributos da atividade de serralheiro, tais como medições, cortes, soldagens, pintura, etc.

## 5 - Plano financeiro

### 5.1 - Investimentos fixos

#### A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	ALUGUEL DE GALPÃO	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
<b>SUB-TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 200,00</b>

#### B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	FURADEIRA DE IMPACTO SKIL	1	R\$ 203,00	R\$ 203,00
2	ESMELHIRADEIRA ANGULAR 5" (125mm) 800w Sigma Power	1	R\$ 408,00	R\$ 408,00
3	ESMELHIRADEIRA ANGULAR 700WER	1	R\$ 169,00	R\$ 169,00
4	MÁQUINA DE SOLDA SIGMA TS160	1	R\$ 390,00	R\$ 390,00
5	TESOURA CORTA CHAPA	1	R\$ 299,00	R\$ 299,00
<b>SUB-TOTAL (B)</b>				<b>R\$ 1.469,00</b>

#### C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				<b>R\$ 0,00</b>

#### D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	TESOURA P/ CORTAr ZINCO	1	R\$ 29,90	R\$ 29,90
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$ 29,90</b>

#### E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
<b>SUB-TOTAL (E)</b>				<b>R\$ 0,00</b>

#### F – Computadores



Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
<b>SUB-TOTAL (F)</b>				<b>R\$ 0,00</b>

**TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS**

<b>TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):</b>	<b>R\$ 1.698,90</b>
---	---------------------

**5.2 - Estoque inicial**

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	ELETRODO (KG)	12	R\$ 11,00	R\$ 132,00
2	DISCO DE CORTE	12	R\$ 4,00	R\$ 48,00
3	DISCO DE DESBASTE	4	R\$ 4,00	R\$ 16,00
<b>TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 196,00</b>

**5.3 - Caixa mínimo**

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
PORTÕES	50,00	15	7,50
GRADILHOS	15,00	5	0,75
APARADORES	15,00	7	1,05
SERVIÇOS DE SOLDA	20,00	0	0,00
<b>Prazo médio total</b>			<b>10</b>

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
REDE FÁCIL CONSTRUIR	25,00	30	7,50
ARMAZÉM DELGADO	25,00	30	7,50
AÇO BOM PREÇO	50,00	20	10,00
<b>Prazo médio total</b>			<b>25</b>

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	15

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	10
2. Estoques – necessidade média de estoques	15
Subtotal Recursos fora do caixa	25
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	25
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	25
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	0

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 2.874,48
2. Custo variável mensal	R\$ 1.463,54
3. Custo total da empresa	R\$ 4.338,02
4. Custo total diário	R\$ 144,60
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	0
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 0,00

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 196,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 0,00
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 196,00

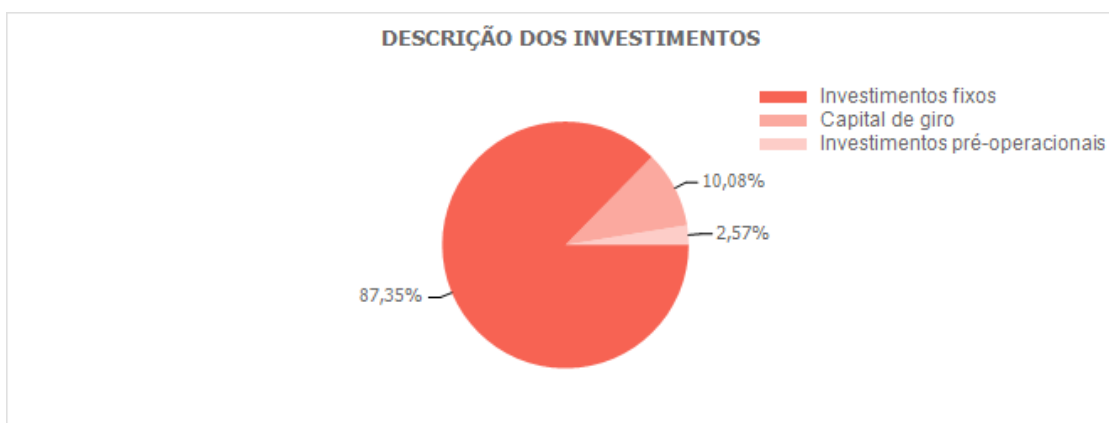
## 5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 0,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 50,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 0,00
Outras despesas	R\$ 0,00

<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 50,00</b>
--------------	------------------

## 5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 1.698,90	87,35
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 196,00	10,08
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 50,00	2,57
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 1.944,90</b>	<b>100,00</b>



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 1.944,90	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 1.944,90</b>	<b>100,00</b>



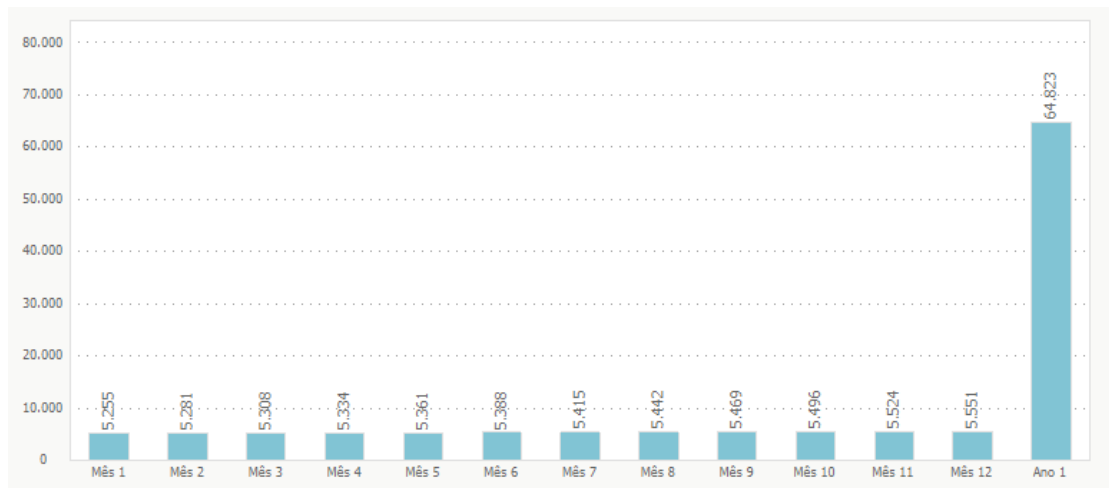
## 5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Portão de correr manual 300x200	1	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
2	Gradilho porta (210x90)	2	R\$ 380,00	R\$ 760,00
3	Aparadore de ferro e tampo de vidro	1	R\$ 325,00	R\$ 325,00
4	Gradilho janela (85x90)	2	R\$ 160,00	R\$ 320,00
5	Serviços de soldas	50	R\$ 15,00	R\$ 750,00
6	Portão de correr automático 300x200	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
7	Portão de correr automático	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 5.255,00</b>

### Projeção das Receitas:

- ( ) Sem expectativa de crescimento  
 (x) Crescimento a uma taxa constante:  
     0,50 % ao mês para os 12 primeiros meses  
     12,00 % ao ano a partir do 2º ano  
 ( ) Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 5.255,00
Mês 2	R\$ 5.281,28
Mês 3	R\$ 5.307,68
Mês 4	R\$ 5.334,22
Mês 5	R\$ 5.360,89
Mês 6	R\$ 5.387,70
Mês 7	R\$ 5.414,63
Mês 8	R\$ 5.441,71
Mês 9	R\$ 5.468,92
Mês 10	R\$ 5.496,26
Mês 11	R\$ 5.523,74
Mês 12	R\$ 5.551,36
Ano 1	R\$ 64.823,38



## 5.7 - Custo unitário

Produto: Portão de correr manual 300x200

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Metalon 20x30 nº18	36	R\$ 5,00	R\$ 180,00
Barra chata 1/8 x 1/4	3	R\$ 2,35	R\$ 7,05
Lambri ondulado galvanizado 0.80	1	R\$ 95,00	R\$ 95,00
Metalon galvanizado 30x50 nº18	18	R\$ 8,35	R\$ 150,30
Barra redonda 12mm	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
Perfil U" nº14	1	R\$ 56,97	R\$ 56,97
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 514,32</b>

Produto: Gradilho porta (210x90)

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
METALON 20x30	6	R\$ 5,00	R\$ 30,00
METALON 20x20	7,5	R\$ 4,30	R\$ 32,25
CANTONEIRA 1x1/8	3	R\$ 7,04	R\$ 21,12
GONZO POLIDO 5x8	2	R\$ 2,35	R\$ 4,70
TRINCO FIO REDONDO P/ CADEADO	2	R\$ 3,93	R\$ 7,86
CADEADO PADO	2	R\$ 18,02	R\$ 36,04
TINTA	1	R\$ 21,90	R\$ 21,90
SOLVENTE	1	R\$ 5,00	R\$ 5,00
FUNDO P/ GALVANIZADO	0,6	R\$ 18,97	R\$ 11,38
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 170,25</b>

**Produto: Aparadore de ferro e tampo de vidro**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
METALON 25x25	6	R\$ 6,15	R\$ 36,90
CANO TUBO INDUSTRIAL 1/2	9	R\$ 5,41	R\$ 48,69
FERRO LISO 1/4	9	R\$ 4,90	R\$ 44,10
TINTA DOURADA	1	R\$ 21,90	R\$ 21,90
TAMPO DE VIDRO 5mm 92x42	1	R\$ 70,00	R\$ 70,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 221,59</b>

**Produto: Gradilho janela (85x90)**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
METALON 20x20	9	R\$ 4,30	R\$ 38,70
METALON 20x30	6	R\$ 5,00	R\$ 30,00
BARRA CHATA 1/2 x 1/8	3	R\$ 2,35	R\$ 7,05
TINTA	1	R\$ 21,90	R\$ 21,90
SOLVENTE	1	R\$ 5,00	R\$ 5,00
FUNDA P/ GALVANIZADO	0,4	R\$ 18,97	R\$ 7,59
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 110,24</b>

**Produto: Serviços de soldas**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
ELETRODOS, MÃO-DE-OBRA, ETC	1	R\$ 3,00	R\$ 3,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 3,00</b>

**Produto: Portão de correr automático 300x200**

<b>Materiais / Insumos usados</b>	<b>Qtde</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Total</b>
Perfil "U" nº 14	1	R\$ 56,97	R\$ 56,97
Barra redonda 12mm	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
Metalon Galvanizado 20x30	36	R\$ 5,00	R\$ 180,00
Lambri ondulado galvanizado	1	R\$ 95,00	R\$ 95,00
Barra chata 1/8x1/4	3	R\$ 2,35	R\$ 7,05
Kit Motor de portão deslizante	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Metalon galvanizado 30x50	18	R\$ 8,35	R\$ 150,30
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 864,32</b>

Produto: Portão de correr automático

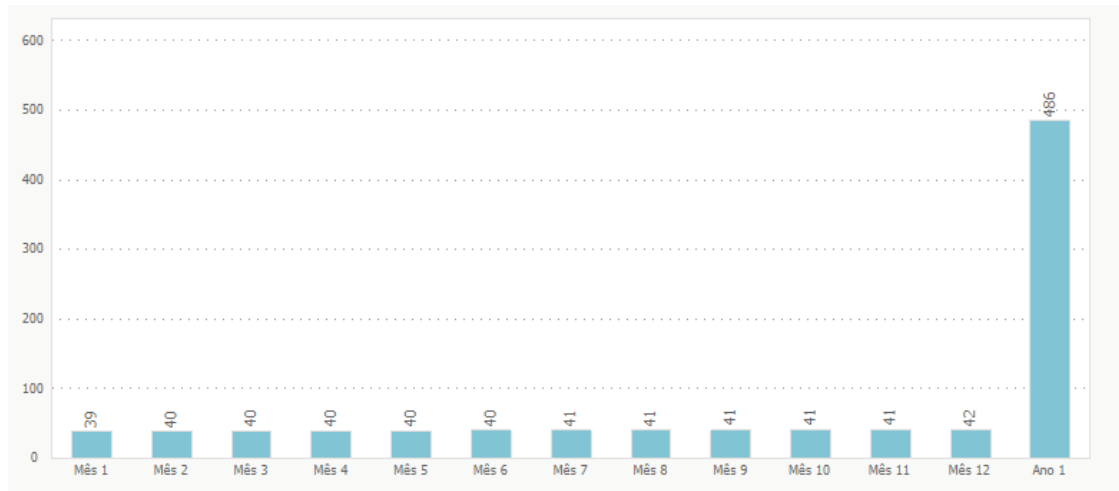
Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

## 5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	0,00	R\$ 5.255,00	R\$ 0,00
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 5.255,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 5.255,00	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,75	R\$ 5.255,00	R\$ 39,41

Total Impostos	R\$ 0,00
Total Gastos com Vendas	R\$ 39,41
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 39,41

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 39,41
Mês 2	R\$ 39,61
Mês 3	R\$ 39,81
Mês 4	R\$ 40,00
Mês 5	R\$ 40,20
Mês 6	R\$ 40,41
Mês 7	R\$ 40,61
Mês 8	R\$ 40,81
Mês 9	R\$ 41,01
Mês 10	R\$ 41,22
Mês 11	R\$ 41,43
Mês 12	R\$ 41,63
Ano 1	R\$ 486,14



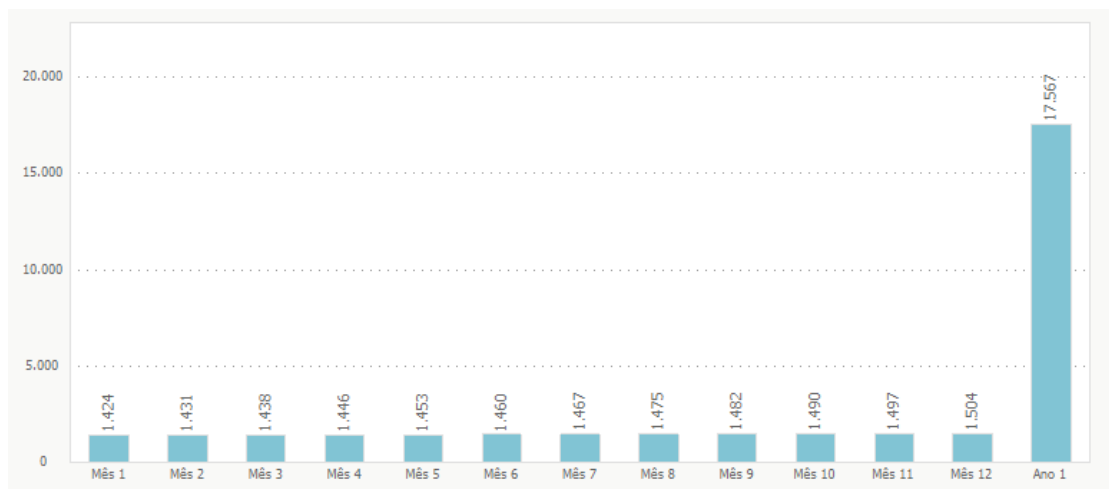
### 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Portão de correr manual 300x200	1	R\$ 514,32	R\$ 514,32
2	Gradilho porta (210x90)	2	R\$ 158,87	R\$ 317,74
3	Aparadore de ferro e tampo de vidro	1	R\$ 221,59	R\$ 221,59
4	Gradilho janela (85x90)	2	R\$ 110,24	R\$ 220,48
5	Serviços de soldas	50	R\$ 3,00	R\$ 150,00
6	Portão de correr automático 300x200	0	R\$ 864,32	R\$ 0,00
7	Portão de correr automático	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 1.424,13</b>

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 1.424,13
Mês 2	R\$ 1.431,25
Mês 3	R\$ 1.438,41
Mês 4	R\$ 1.445,60
Mês 5	R\$ 1.452,83
Mês 6	R\$ 1.460,09
Mês 7	R\$ 1.467,39
Mês 8	R\$ 1.474,73
Mês 9	R\$ 1.482,10
Mês 10	R\$ 1.489,51
Mês 11	R\$ 1.496,96



Mês 12	R\$ 1.504,44
Ano 1	R\$ 17.567,44



### 5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
SERRALHEIRO	1	R\$ 1.002,00	R\$ 1.002,00	35,99	R\$ 360,62	R\$ 1.362,62
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>1.002,00</b>		<b>R\$ 360,62</b>	<b>R\$ 1.362,62</b>

### 5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 200,00	25	R\$ 8,00	R\$ 0,67
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 1.469,00	10	R\$ 146,90	R\$ 12,24
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 29,90	10	R\$ 2,99	R\$ 0,25
<b>Total</b>			<b>R\$ 157,89</b>	<b>R\$ 13,16</b>

### 5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 130,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00

Energia elétrica	R\$ 50,00
Telefone + internet	R\$ 40,00
Honorários do contador	R\$ 0,00
Pró-labore	R\$ 1.200,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 0,00
Salários + encargos	R\$ 1.362,62
Material de limpeza	R\$ 20,00
Material de escritório	R\$ 5,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 13,16
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 53,70
Outras taxas	R\$ 0,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2.874,48</b>

**Projeção dos Custos:**

(x) Sem expectativa de crescimento

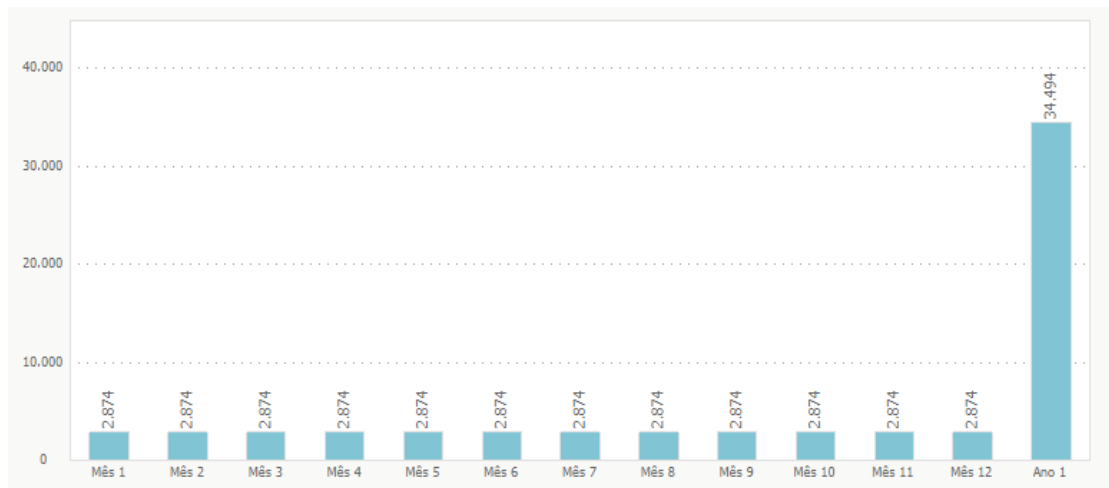
( ) Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

( ) Entradas diferenciadas por período

<b>Período</b>	<b>Custo Total</b>
Mês 1	R\$ 2.874,48
Mês 2	R\$ 2.874,48
Mês 3	R\$ 2.874,48
Mês 4	R\$ 2.874,48
Mês 5	R\$ 2.874,48
Mês 6	R\$ 2.874,48
Mês 7	R\$ 2.874,48
Mês 8	R\$ 2.874,48
Mês 9	R\$ 2.874,48
Mês 10	R\$ 2.874,48
Mês 11	R\$ 2.874,48
Mês 12	R\$ 2.874,48
Ano 1	R\$ 34.493,76

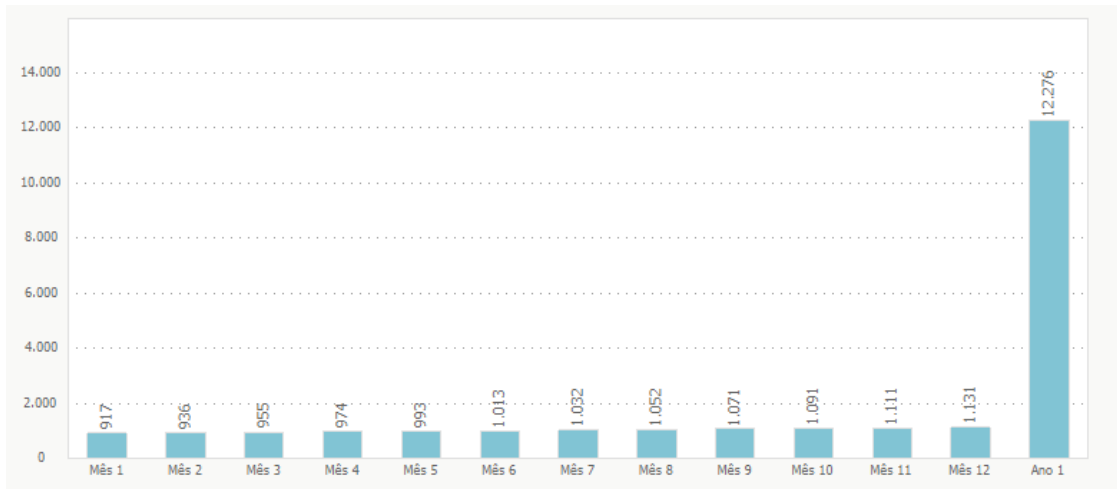


### 5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 5.255,00	R\$ 64.823,39	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 1.424,13	R\$ 17.567,44	27,10
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 39,41	R\$ 486,15	0,75
Total de custos Variáveis	R\$ 1.463,54	R\$ 18.053,59	27,85
3. Margem de Contribuição	R\$ 3.791,46	R\$ 46.769,80	72,15
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 2.874,48	R\$ 34.493,76	54,70
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 916,98</b>	<b>R\$ 12.276,05</b>	<b>17,45</b>

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 916,98
Mês 2	R\$ 935,94
Mês 3	R\$ 954,99
Mês 4	R\$ 974,14
Mês 5	R\$ 993,38
Mês 6	R\$ 1.012,72
Mês 7	R\$ 1.032,16
Mês 8	R\$ 1.051,69
Mês 9	R\$ 1.071,32
Mês 10	R\$ 1.091,05
Mês 11	R\$ 1.110,88
Mês 12	R\$ 1.130,80

Ano 1	R\$ 12.276,03
-------	---------------



### 5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 47.808,68
Lucratividade	18,94 %
Rentabilidade	631,19 %
Prazo de retorno do investimento	2 meses

## 6 - Construção de cenário

### 6.1 - Ações preventivas e corretivas

<b>Receita (pessimista)</b> 20,00 %	<b>Receita (otimista)</b> 20,00 %
-------------------------------------	-----------------------------------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 5.255,00	100,00	R\$ 4.204,00	100,00	R\$ 6.306,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 1.424,13	27,10	R\$ 1.139,30	27,10	R\$ 1.708,96	27,10
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 39,41	0,75	R\$ 31,53	0,75	R\$ 47,29	0,75
Total de Custos Variáveis	R\$ 1.463,54	27,85	R\$ 1.170,83	27,85	R\$ 1.756,25	27,85
3. Margem de contribuição	R\$ 3.791,46	72,15	R\$ 3.033,17	72,15	R\$ 4.549,75	72,15
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 2.874,48	54,70	R\$ 2.874,48	68,37	R\$ 2.874,48	45,58
<b>Resultado Operacional</b>	<b>R\$ 916,98</b>	<b>17,45</b>	<b>R\$ 158,69</b>	<b>3,77</b>	<b>R\$ 1.675,27</b>	<b>26,57</b>

#### Ações corretivas e preventivas:

É necessário que haja um monitoramento constante dos aspectos relacionados ao planejamento estratégico estabelecido no plano de ação a ser entregue ao empreendedor, tais como:

- pesquisa de preço nos fornecedores: a fim de conseguir efetuar a melhor compra possível, barateando o custo de produção, tornando o preço competitivo e aumentando a margem de lucro.
- Eliminar o retrabalho: com a Ordem de Produção em mãos, o risco de retrabalho é bastante minimizado, aumentando assim a capacidade instalada. Outro aspecto inerente a capacidade de produção é o fato de eliminar fatores que possam reduzir o desempenho no trabalho, tais como uso de aparelho celular.

- Manutenção da qualidade: é importante que, após atingir um alto nível de qualidade na produção e nos serviços prestados, haja monitoramento para que esse nível de qualidade não caia, sendo assim, será imprescindível obter a opinião de cada cliente atendido. Essa pesquisa pode ser feita por meio de questionário simples a ser aplicado com o cliente após a conclusão do serviço ou entrega do produto.
- Análise mensal das contas da empresa: no trabalho de reestruturação da serralheria, será imprescindível acompanhar a evolução dos números da organização, é preciso gerar lucros para que possam ser colocados em prática as etapas seguintes do desenvolvimento, então cada centavo vale.
- Controle financeiros pessoais: por se tratar de um MEI, muitas vezes o empreendedor acaba confundindo contas pessoais com as da empresa, isso é um erro que não pode ocorrer. Não só misturar as contas, como também ultrapassar o limite de retiradas financeiras da empresa, estabelecido pelo pró-labore.

## 7 - Avaliação estratégica

### 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<p>FORÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Compromisso com a melhoria contínua;</li> <li>- Atendimento ao nicho de mercado local de peças decorativas;</li> <li>- Criatividade;</li> <li>- Personalização;</li> <li>- Alto padrão de qualidade;</li> </ul>	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formalização do negócio;</li> <li>- Obter melhores condições de compras e pagamentos;</li> <li>- Abertura de crédito em instituições financeiras para crescimento da empresa;</li> <li>- Atendimento a pessoas jurídicas e entes governamentais;</li> </ul>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<p>FRAQUEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Não cumprir com as premissas defendidas na Missão da Empresa;</li> <li>- Ainda não trabalha com matérias-primas como alumínio e ACM;</li> <li>- Espaço físico atual reduzido e inapropriado;</li> <li>- Carência de funcionário auxiliar;</li> <li>- Pequena capacidade para armazenagem de matéria-prima</li> </ul>	<p>AMEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Concorrentes com carteira de clientes estabelecida;</li> <li>- Estagnação do mercado imobiliário;</li> <li>- Incertezas com a transição política no cenário nacional;</li> </ul>

#### Ações:

- Formalização do negócio por meio do MEI (Microempreendedor Individual);
- Pesquisa de preços junto a um gama maior de fornecedores;
- Captação de clientes por meio de visitas a canteiros de obras e contatos com empreiteiras e donos de obras em andamento;
- Criação de catálogo e cartão de visitas;
- Criação da marca, criando assim uma identidade visual;
- Mudança para local maior e mais adequado ao tipo de trabalho e materiais produzidos;
- Contratação de auxiliar;
- Aquisição de maquinário para trabalhar com ACM e alumínio;

## **8 - Avaliação do plano**

### **8.1 - Análise do plano**

A construção de um "Plano de Negócios" de um empreendimento que já existia pode evidenciar os diversos aspectos que precisam ser melhorados na operacionalização da serralheria e em especial no modelo de negócio proposto. Mudança para um espaço maior que possibilite o estoque de insumos, correções no layout físico da serralheria, pesquisa de mercado junto aos fornecedores, formalização do negócio, criação de proposta de valor, investimento em maquinário para expansão do negócio, tais como trabalho em ACM e alumínio são alguns aspectos identificados no estudo e que deverão ser colocados em prática.

Apesar do momento de incertezas que o país ultrapassa com as transições políticas estaduais e federal, parece ser um bom momento para organizar-se e pensar no crescimento do negócio, desse modo, o plano de negócio configura-se como a ferramenta capaz de apontar os melhores caminhos a seguir, minimizando assim as chances de fracasso.



## Termo de Aceite

### SOFTWARE CEPN 3.0 - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

O software tem como objetivo oferecer uma ferramenta simples e prática para a elaboração de um plano de negócios. Criar uma empresa é um desafio e o plano de negócios, enquanto instrumento de planejamento, é adotado em todo o mundo, por diversas instituições e por empresas dos mais diversos porte e setores.

Um plano de negócios tem como proposta fazer com que o empreendedor seja capaz de estimar se, a partir da sua visão de futuro, experiência e conhecimento de mercado, seu projeto é viável ou não. Apesar de não eliminar totalmente os riscos, evita que erros sejam cometidos pela falta de análise.

O sistema foi preparado para orientá-lo no preenchimento de cada seção do plano a partir das informações coletadas por você. Para ajudá-lo, a ferramenta explica as etapas do plano, apresentando dicas, alertas e recomendações. Os exemplos disponibilizados são fictícios, de natureza pedagógica e trazem informações e valores meramente ilustrativos.

#### Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante por si só o sucesso de uma empresa. Fatores externos também influenciam o negócio, portanto monitore ameaças e oportunidades.
- Fatores internos também determinam a existência e o crescimento de uma empresa. Esses fatores estão sob controle do empreendedor e são relacionados à implantação de controles e à uma gestão eficiente.
- Informação é a matéria-prima para qualquer ação de planejamento e quanto mais precisa for, maior será a qualidade do plano de negócios. Portanto, leia revistas especializadas, consulte associações e entidades do seu segmento, participe de feiras e cursos, faça pesquisas na Internet, converse com outros empresários, clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, etc.).
- O plano de negócio deve ser revisado periodicamente, pois é flexível e está sujeito a ajustes em função das mudanças no mercado ou do ambiente interno da empresa.
- Apesar do plano ser um instrumento de gestão importante, há outras ferramentas que devem ser utilizadas por você na administração da empresa.
- O plano de negócios pode ser solicitado por uma instituição financeira ou por um investidor para a captação de recursos. Entretanto, este plano não assegura a obtenção dos recursos em si, pois cada instituição tem processos próprios, requisitos e exigências.
- Um plano de negócio pode ser utilizado para obter sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo buscar recursos. Porém, o usuário mais importante do plano de negócios é o próprio empreendedor.

*Tenho ciência e concordo com os termos acima.*

**ÍTALO VICTOR DE SOUZA DANTAS**