

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA

ORIENTANDO: Caio Magnino Gosuen
ORIENTADOR: Prof.^a Ms. Cristiano Camargo

PLANO DE NEGÓCIOS: R.GOSUEN AUTOMAÇÃO DE PORTARIA

UBERLÂNDIA
2018

PLANO DE NEGÓCIOS

2018



Elaborado por:
Caio Magnino Gosuen

ÍNDICE

SUMÁRIO EXECUTIVO	5
CONCEITO DO NEGÓCIO	6
2.1. Objetivo do Serviço.....	6
2.2. Características e Benefícios.....	6
2.3. Estágio de Desenvolvimento.....	7
2.4. Limitações do serviço	7
2.5. Encargos do Serviço.....	7
2.6. Produção.....	8
2.7. Instalações.....	8
2.8. Fornecedores	8
2.9. Marcas Registradas, Patentes, Direitos Autorais, Licenças, Royalties.....	9
2.10. Regulamentações Governamentais.....	9
PLANO DE MARKETING	10
3.1. Tamanho atual.....	10
3.2. Potencial de crescimento.....	11
3.3. Tendências do setor.....	11
3.4. Outras características.....	11
3.5. Concorrência direta	12
3.6. Concorrência indireta	13
3.7. Concorrência futura	13
3.8. Análise competitiva	13
3.9. Perfil do mercado-alvo	14
3.10. Perfil do cliente	14
3.11. Futuros mercados.....	14
3.12. Estratégia de Preço	15
3.13. Imagem da empresa.....	15
3.14. Atendimento ao cliente.....	16
3.15. Localização	17
3.16. Equipe de vendas diretas	17
3.17. Representantes de vendas.....	17
3.18. Licenciamento ou Distribuidores.....	17
3.19. Propaganda e Promoções	18
3.20. Publicidade	18
3.21. Telemarketing/Mala-direta.....	18
3.22. Internet	19
3.23. Feiras e exposições	19
PLANO DE GESTÃO E ORGANIZAÇÃO	20
4.1 Estrutura Legal de Negócio.....	20
4.2 Equipe de Gestão	20
4.3 Recrutamento e Seleção de Funcionários.....	20
4.4 Remuneração e Participação	21
4.5 Comunicação	21
4.6 Equipe de Apoio Externo.....	22
PLANO FINANCEIRO	23
5.1 Investimentos e Vida Útil do Projeto	23
5.1.1 Investimento inicial.....	23
5.1.2 Fluxo de Caixa	24
5.1.2.1 Projeção de Receita	24
5.1.2.1 Projeção de Despesas.....	25

5.1.2.2 Fluxo de Caixa Projetados – VPL, TIR e Payback	26
5.2 Estratégia de Saída.....	27
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	29

SUMÁRIO EXECUTIVO

O sistema de automação de portaria surgiu devido a necessidade de redução da taxa condominial identificada através da prestação de serviços da empresa R.Gosuen Administração de Condomínios. A empresa constatou que a portaria representa 60% das despesas condominiais, portanto foi observado que poderia existir uma solução que substituísse a atual metodologia utilizada por uma mais barata e segura, o que revela uma oportunidade de mercado.

Com o objetivo de atender a oportunidade que se apresenta, a R.Gosuen Automação de Portaria propõe a automatização da portaria de seus condomínios, tanto de pedestres como de veículos. Contribui para a oferta do serviço de automação o fato do segmento de construção civil estar em expansão, consequentemente o setor condominial segue a mesma linha, sendo que em 2014 houve um crescimento de 74,25% neste setor (SINDUSCON, 2014).

A proposta da R.Gosuen Automação de Portaria é se consolidar no mercado uberlandense na área de portaria de condomínios, E para A realização de tal serviço irá contar com a parceria de outras empresas para instalação de câmeras e interfones a fim de prestar um serviço de qualidade e que traga segurança e conforto para o cliente.

A empresa será uma *spin-off* da empresa R.Gosuen Administração de Condomínios, utilizando a sua base de clientes como suporte para início da implantação do sistema e para testes. Dessa forma será necessário a criação de uma estrutura física para o desmembramento desse trabalho E inicialmente será composta por dois sócios e um programador que irá realizar a criação e manutenção do software de portaria, destaca-se que os sócios já possuem expertise no mercado condominial e poderão contribuir com ideias e geração de novas estratégias.

A implantação desse serviço resultará em um Lucro Líquido positivo ao final do segundo ano e uma taxa de retorno de 22%. Para que a empresa consiga iniciar suas atividades será necessário um investimento de R\$ 146.046,40 e o *payback* previsto deste investimento é de 4,45 anos.

CONCEITO DO NEGÓCIO

2.1. Objetivo do Serviço

Os custos fixos nos condomínios verticais e horizontais, crescem ano a ano, sobretudo em função de gastos com folha de pagamento de funcionários próprios de portaria ou empresas terceirizadas do ramo. Os gastos com controle de portaria representam uma parcela significativa desses custos, principalmente por exigências da legislação trabalhista.

A necessidade de um controle eficiente de acesso a condomínios passou a exigir uma seleção qualificada de funcionários de boa reputação profissional, além do oferecimento de uma gama de treinamentos de aperfeiçoamento e de busca de qualidade nos procedimentos de controle de acessos aos condomínios.

Por outro lado, as administradoras de condomínio buscam constantemente diminuir seus custos e gastos com pessoal, o que nem sempre se torna possível, seja pelas limitações de suas competências voltadas para a gestão ou pela pouca flexibilidade na adequação das escalas de trabalho respeitando a quantidade de horas máxima de trabalho conforme determina legislação trabalhista brasileira.

O benefício central oferecido por esse serviço é a redução substancial na folha de pagamento dos funcionários de portaria e conseqüentemente nos encargos e despesas associados direta ou indiretamente a ela, o que também aumentará substancialmente a segurança do empreendimento, com instalação de câmeras e um maior controle de visitantes e moradores. Não obstante, a automação permite reduzir o número de porteiros necessários para o controle de acesso, constituindo-se num serviço de grande importância para condomínios e associações de condomínio.

2.2. Características e Benefícios

O serviço de automação de portaria é composto por um sistema de monitoramento de câmeras identificadas por número de IP, um software de automação e controle de acesso à portaria de condomínios, controlando os portões e/ou cancelas, dando a possibilidade ao próprio condômino do efetivo controle de acesso de visitantes no condomínio por meio do uso senhas temporárias. O sistema estabelece um aumento do controle seguro para adentrar ao condomínio, minimizando sensivelmente os custos

e gastos com folha de pagamento dos funcionários do setor e reduzindo o número de funcionários para realizar essa função.

2.3. Estágio de Desenvolvimento

O serviço de automação de portaria surgiu da constatação do profundo impacto que este setor e o de controle de acesso produz nos custos e despesas de condomínio. Atualmente verifica-se que aproximadamente 60% dos custos de um condomínio estão diretamente associados à folha de pagamento. (Mizoguchim, 2013)

O serviço encontra-se em fase de modelamento, estimando-se o primeiro protótipo de funcionamento nos próximos 6 meses. O planejamento desse serviço prevê a conclusão de todos os estágios de desenvolvimento em doze meses e sua consolidação no mercado nos próximos 3 anos.

2.4. Limitações do serviço

A implantação serviço de automação não elimina a necessidade de se ter no quadro de funcionários um encarregado de receber e separar correspondências, pelo menos durante o período comercial, nem elimina o serviço de zeladoria, visto que o condomínio ainda necessitará de limpeza semanal e manutenções.

Dessa maneira, o serviço oferecido não elimina 100% da folha de pagamento do condomínio, porém a reduz drasticamente.

2.5. Encargos do Serviço

Devido ao fato da R.Gosuen Gestão de Negócios prestar um serviço para o condomínio haverá incidência de encargos, aos quais ficarão sobre a responsabilidade da empresa em recolhê-los, são esses o ISS (Imposto Sobre Serviços), previsto pela lei e regulamentado pela Prefeitura Municipal de Uberlândia, cuja alíquota é de 2% e o INSS (Instituto Nacional do Seguro Social), cujo encargo corresponde ao tipo de tributação em que a empresa está enquadrada no caso do Simples Nacional, e corresponde à alíquota de 11,36%.

2.6. Produção

A prestação de serviços iniciará com a instalação de totens e computadores no condomínio; técnicos ficarão responsáveis pela instalação do sistema e pela supervisão na colocação das câmeras e interfones (caso contratado). Após finalizado o serviço, a empresa R.Gosuen Automação de Portaria será encarregada pela manutenção semanal do cadastro e dos sistemas adquiridos pelos clientes.

2.7. Instalações

Os planos para instalações envolvem a montagem de um escritório, cuja área não poderá ser inferior 12 m², dotada de recursos de telefonia, informática e conexão de banda larga de internet. Após a criação da empresa *Spin-Off*, será necessária a construção de instalações próprias, exigindo um investimento da empresa para a realização da construção.

2.8. Fornecedores

A R.Gosuen Gestão de Negócios será responsável pela instalação do sistema de automação, porém para a instalação de máquinas e equipamentos serão firmadas parcerias entre as empresas situadas em Uberlândia, e serão estabelecidos contratos de fornecimento de equipamentos, instalação e manutenção, bem como a forma de rateio do faturamento auferido.

As empresas selecionadas para que se realize as parcerias estão demonstradas no quadro abaixo.

QUADRO 1: Lista dos principais dos principais parceiros e fornecedores.

SISTEMA DE CÂMERAS	• Brasil Tecnologia • Tecman Técnica e Manutenção • Click 4 Informática
INTERFONES	• Alpha Tecnologia • Teletrix
TECNOLOGIA	• Click 4 Informática

Fonte: Elaborado pelo autor. (2018)

2.9. Marcas Registradas, Patentes, Direitos Autorais, Licenças, Royalties

Será necessário adquirir as licenças do sistema operacional, dos softwares de banco de dados e das demais ferramentas associadas ao software de controle do sistema de automação e controle de acesso à portaria.

2.10. Regulamentações Governamentais

Não se aplica ao tipo de negócio devido ao fato de que a empresa não possuir as gravações que serão realizadas pelas câmeras de segurança (todas as imagens ficarão salvas e estarão em posse do condomínio).

PLANO DE MARKETING

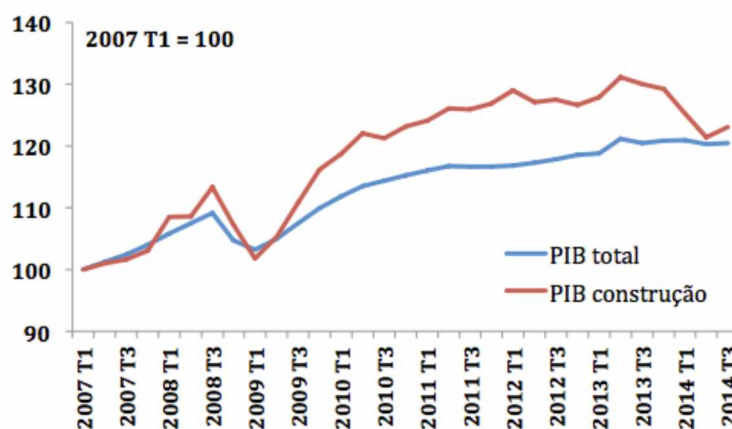
PERFIL DO SETOR

3.1. Tamanho atual

Nos últimos vinte anos, de acordo com o Sindicato da Indústria de Construção Civil de Minas Gerais (SINDUSCON, 2014), houve um crescimento de 74,25% no setor de construção civil (dados de 2014), conforme gráfico 1, no qual observa-se um momento próspero em 2010, quando teve grande participação no resultado do PIB (Produto Interno Bruto) de 11,6%, que foi auxiliado pelos programas do Governo Federal, como o Minha Casa Minha Vida, além do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), o que permitiu o aumento na renda dos brasileiros, consequentemente houve um impacto no setor imobiliário e de condomínios, que obtiveram crescimento no período.

Entre o ano de 2014 e 2015 houve uma estagnação no setor de construção civil, visto que em 2015 houve uma retração de 13,2%, de acordo com o MCI (2016) (Monitor da Construção Civil), devido ao momento atual da economia brasileira. Além disso, ainda há muitas pessoas que estão se mudando para condomínios fechados, pois procuram mais segurança CONFORME DESTACA O Jornal Correio de Uberlândia (2015).

Gráfico 1 - PIB Total e PIB da Construção Civil - 2007 – 2014



Fonte: IBGE (2013)

Hoje, segundo o SECOVI (2018), na cidade de Uberlândia, existem cerca de 3.600 condomínios, sejam eles horizontais, verticais, mistos, residenciais ou comerciais.

Com o crescimento constante do setor, hoje já são cerca de 180 mil condomínios espalhados pelo país, sendo aproximadamente 5.500 na região do Triângulo Mineiro, onde futuramente a empresa pensa em expandir seus negócios. (SECOVI, 2018).

3.2. Potencial de crescimento

De acordo com o IBGE (2013) (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), a previsão é que Uberlândia atinja a população de 1 milhão de pessoas em 2039, com essa expansão populacional da cidade, consequentemente ocorrerá o crescimento do setor imobiliário, fomentando assim a demanda do serviço ofertado pela R.Gosuen.

3.3. Tendências do setor

O setor traz algumas tendências como os condomínios clubes que possuem várias opções de lazer, empreendimentos que congregam torres mistas, possuindo tanto comércio como residências e condomínios horizontais de médio padrão. Diante de tanta demanda e crescimento do setor, há uma preocupação maior com a área de segurança e junto vem a necessidade da tecnologia pois, ambos as acompanham, no quesito gestão, controle e segurança.

Em pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Automação Residencial (AURESIDE, 2013), constatou-se que 78% das pessoas entrevistadas são a favor da obtenção de serviços de automação para suas residências, esse número é ainda maior que a média mundial, que gira em torno de 66%.

3.4. Outras características

O setor condominial não sofre influência de questões sazonais, hoje, com o crescimento das cidades, os condomínios de pequeno a alto padrão estão pulverizados em todos os cantos do país, porém o setor de construção civil devido à recessão econômica enfrentada pelo Brasil, deve sofrer uma retração de 7,8% de acordo com

relatórios do Banco Central (2017), afetando assim a construção de novos empreendimentos em todo o país.

ANÁLISE COMPETITIVA

3.5. Concorrência direta

Os concorrentes na cidade de Uberlândia são principalmente empresas de grande porte, como é o caso da Algar Segurança, Força Tarefa, Anjos da Guarda, Máxima Segurança, LINX dentre outras, sendo que a maioria delas atua na área de portaria e vigilância, apesar de estarem há muitos anos no mercado, possuem alguns pontos fracos conforme demonstrado abaixo.

Quadro 2: Descrição dos principais concorrentes e suas potencialidades e fraqueza

EMPRESA	DESCRIÇÃO	PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
Algar Segurança	Empresa especializada na prestação de serviços de portaria e vigilância.	Muitos anos de mercado.	Não possui sistema de controle de acesso.
		Nome forte na cidade de Uberlândia.	
		Grande quantidade de capital.	Somente portaria orgânica.
Força Tarefa	Empresa especializada na prestação de serviços de portaria, vigilância e limpeza.	Muito conhecimento técnico.	Pouco tempo de mercado.
		Criou o sistema de automação de portaria recentemente.	
Máxima Segurança	Empresa especializada na prestação de serviços de portaria, vigilância e limpeza.	Muitos anos de mercado.	Não possui sistema de controle de acesso.
			Somente portaria orgânica.
LYNX	Empresa especializada em sistemas de controle de postos de gasolina.	Muitos anos de mercado.	Não trabalha mais no ramo condominial.
		Banco de dados da antiga empresa Rezende Sistemas.	

Fonte: Elaborado pelo autor. (2018)

3.6. Concorrência indireta

Os concorrentes indiretos são as empresas que já estão presentes no mercado, podem-se destacar os fornecedores de segurança condominial, empresas de telefonia responsáveis pela instalação de interfones, porém nenhuma delas oferece a quantidade de informações e dados quanto as ofertadas pela R.Gosuen.

3.7. Concorrência futura

Com o crescimento constante no setor condominial, a crise econômica e a busca por redução de custos nos condomínios, estima-se um grande crescimento no setor de automação de portaria, a fim de eliminar a portaria orgânica.

Como concorrência futura deve-se analisar o crescimento da utilização de aplicativos para celulares, acessos remotos e o IOT (*Internet of Things*), dessa forma pode-se prever que as empresas e pessoas passem a realizar maiores investimentos em tais tecnologias que possam vir a ser as possíveis concorrentes da empresa.

3.8. Análise competitiva

Devido ao fato de o mercado ser abrangente, a R.Gosuen Gestão de Negócios adotou a estratégia de foco, segmentando e especializando seu atendimento somente a condomínios situados na região de Uberlândia.

O novo sistema a ser lançado no mercado trará diversas vantagens e benefícios aos clientes, conforme demonstrado abaixo.

Quadro 3: Características e benefícios do serviço.

CARACTERÍSTICAS DO SERVIÇO	BENEFÍCIOS, VANTAGENS
Sistema de automação de portaria nos condomínios.	Redução de custos para o condomínio.
Controle de câmeras do condomínio.	Segurança ampliada para os moradores.
Acesso via senha e sensor para portão de veículos.	Segurança ampliada para os moradores.
	Maior controle no acesso.
Acesso via senha para visitantes nos portões de pedestres e veículos, com as senhas fornecidas somente pelos moradores.	Segurança ampliada para os moradores.
	Maior controle no acesso.

Fonte: Elaborado pelo autor. (2018)

ANÁLISE DE MERCADO

3.9. Perfil do mercado-alvo

Os clientes almejados pela empresa serão os condomínios com média e alta quantidade de acessos.

Os moradores de condomínios de alto padrão geralmente possuem maior quantidade de acessos, porém os mesmos têm a necessidade de possuir uma portaria orgânica, com o porteiro 24h por dia, dessa forma a R.Gosuen buscará implementar o sistema de portaria somente para auxiliar os porteiros em seu trabalho, trazendo uma maior quantidade de informações, proporcionando um controle mais apurado em relação às pessoas que estão dentro do condomínio.

Dessa forma o foco da empresa será atender os condomínios que almejam uma redução drástica em seus custos mensais.

Após a exploração do mercado condominial a empresa estuda a possibilidade de abranger o mercado de grandes empresas como Martins, Peixoto Atacado e outros.

3.10. Perfil do cliente

O perfil almejado pela empresa são os condomínios de médio e alto padrão situados na cidade de Uberlândia que buscam conforto, segurança e redução de custos para seus condôminos.

3.11. Futuros mercados

Após a concretização do sistema e implantação na cidade de Uberlândia a empresa poderá abranger novos mercados, como outras cidades da região e do país, também ampliar sua carteira com grandes empresas que necessitem de um controle maior em seus acessos.

PREÇOS

3.12. Estratégia de Preço

A empresa R.Gosuen Automação de Portaria adotará uma política de preços através de uma estimativa da quantidade de acessos realizados pelo cliente, dessa forma haverá uma distinção na precificação entre clientes com maior quantidade de acessos e com menor quantidade.

Para a R.Gosuen Automação de Portaria a qualidade de serviços cria valor e gera satisfação do cliente. Esta estratégia de preços foi selecionada para não perder a margem de ganho, conseguir equilibrar as despesas da empresa e manter em conformidade as expectativas do cliente. Quanto às estratégias para descontos, adoraremos o Desconto de Caixa reduzindo o preço para quem é cliente dos serviços de administração e gestão de condomínios na empresa R.Gosuen Administração de Condomínios.

Tabela 1 – Modelo de Precificação

PRECIFICAÇÃO	
VALOR FIXO	R\$ 500,24
VALOR POR ACESSO	R\$ 0,047

Fonte: Elaborado pelo autor. (2018)

PENETRAÇÃO DE MERCADO

3.13. Imagem da empresa

A R.Gosuen Administração de Condomínios, em decorrência de seus dezoito anos de atuação como administradora de condomínios na cidade de Uberlândia - MG, é uma empresa consolidada e está posicionada como referência neste segmento. Neste sentido, dada a *expertise* no ramo, a empresa tem o objetivo de expandir sua atuação no mercado em um segmento que está alinhado ao seu portfólio de serviços e produtos.

Por conseguinte, o desafio da R.Gosuen Automação de Portarias é seguir os passos da empresa raiz e se consolidar no segmento de automação de portarias.

Algo altamente positivo é o fato de que o público-alvo já está definido e devidamente identificado, já que o serviço de automação de portaria atende o mesmo comprador organizacional que utiliza os serviços de administração de condomínio.

Espera-se que os atuais (e futuros) clientes dos serviços de administração de condomínio que desenvolvem os papéis de compra organizacional contribuam para a construção deste novo posicionamento de mercado.

3.14. Atendimento ao cliente

Visando sempre à qualidade dos serviços e do atendimento dos clientes, a empresa estabelecerá vínculos tanto no mundo físico como virtual, com a presença de consultores na venda, instalação do sistema e acompanhamento online semanal do funcionamento. Seguindo esse mesmo propósito, haverá garantias dos produtos como câmeras, interfones, totens e também na instalação do sistema (será cobrado uma taxa de instalação no primeiro mês), no qual haverá atualização constante e caso haja algum problema, os técnicos da empresa e dos parceiros estarão sempre à disposição para a resolução.

O atendimento personalizado ao cliente é um dos grandes diferenciais da R.Gosuen Automação de Portaria, sendo necessárias assim criação e melhoria constante dos canais de comunicação, estabelecendo o compromisso de solução de problemas com tempos pré-determinados. Esta política de atendimento justifica-se, uma vez que a empresa preza relações “ganha-ganha” e outras mais que auxiliem no processo de fidelização do cliente plenamente justificada pela qualidade dos serviços prestados.

Conforme proposto na política de atendimento, a meta é estabelecer uma estreita relação com a sindicância do condomínio e seus colaboradores possibilitando assim uma drástica redução de custos, despesas e recursos inerentes a sua manutenção. Não obstante, os contratos de prestação de serviços não conterão cláusulas abusivas no tocante à quebra da prestação de serviços, à manutenção ou troca dos equipamentos utilizados pelo sistema de automatização, e garantirão o sigilo das imagens e informações pertinentes ao monitoramento das áreas definidas, atendendo as prerrogativas estabelecidas na legislação brasileira.

3.15. Localização

A sede das atividades iniciais do empreendimento será estrategicamente localizada na zona sul da cidade de Uberlândia, caracterizada pelo grande número de condomínios residenciais verticais e horizontais, de médio e grande porte, como o Gávea Hill I e II, Condomínio Guanambi, Villa do Sol e Gávea Paradiso.

A expertise, o *know-how* e a reputação confiável ameadados pela R.Gosuen Administração de Condomínio ao longos desses dezoito anos, nortearam a implantação dos serviços de automação de portaria, promovendo sobretudo a redução e o compartilhamento de custos.

3.16. Equipe de vendas diretas

O Departamento não contará com uma equipe de vendas diretas.

3.17. Representantes de vendas

A R.Gosuen Automação de Portaria em harmonia com a sua estratégia de atendimento ao cliente conta inicialmente com um consultor de vendas altamente treinado e capacitado para um acolhimento personalizado, identificando o problema do cliente e apresentando, efetivamente, soluções palpáveis e funcionais.

Os custos com esse consultor estão orçados em R\$ 17.500,00 de salário base ao ano, adicionada de um percentual de 30% de comissionamento sobre o total faturado no primeiro mês de serviço de cada novo contrato de prestação de serviços efetivado. Esta etapa de expansão e reposicionamento no mercado não prevê o envolvimento de novos representantes de vendas externos.

3.18. Licenciamento ou Distribuidores

Não haverá essa modalidade de distribuição, uma vez que a venda será realizada pela própria empresa.

3.19. Propaganda e Promoções

A R.Gosuen Automação de Portaria conta hoje uma carteira com cerca de 70 clientes em potencial (clientes da R.Gosuen Administração de Condomínios), que poderiam usufruir do sistema de automação de portaria.

No plano de comunicação está previsto o uso de *newsletters online* e utilização das redes sociais como *Facebook*, também será utilizado o sistema *Google Ads*.

Para a confecção e distribuição destes panfletos e folders será destinado uma verba no valor de R\$ 1.500,00, e para a manutenção das redes sociais um valor de R\$ 500,00 mensais para o pagamento das publicações divulgadas.

A logomarca da *spin-off* R.Gosuen Sistemas é apresentada abaixo.



3.20. Publicidade

A R.Gosuen Automação de Portaria também patrocinará ações publicitárias como o dia do síndico oferecido pelo SECOVI, apresentando à comunidade afim, seu novo serviço, a exposição da marca e disseminar o serviço para os síndicos e responsáveis pelo condomínio, também a empresa marcará presença em eventos sobre condomínios, como ocorre todo ano em São Paulo o ENACON - Encontro das Administradoras de Condomínio.

3.21. Telemarketing/Mala-direta

A R.Gosuen Automação de Portaria possui o contato diretor de cerca 5000 condôminos que estão na atual carteira da R.Gosuen Administração de Condomínios. Uma ação de envio de mala direta será realizada com esses prospectos, comunicando-lhes as potencialidades desse novo sistema de automação.

A taxa de abertura dos *e-mails* varia de 10% a 15% e devido ao fato de ser um envio *online* e o próprio sistema utilizado da empresa já possuir essa opção e o cadastro já estar em posse da empresa não haverá nenhum custo para a utilização.

3.22. Internet

O site da empresa irá fornecer informações sobre o serviço oferecido e manuais de funcionamento do sistema. As redes sociais ampliarão o alcance da marca e a divulgação do site através do *Google Ads*.

3.23. Feiras e exposições

A empresa participará em São Paulo de um evento promovido pela SECOVI – SP, chamado ENACON (Encontro das Administradoras de Condomínio), divulgando seus serviços e a tecnologia de automação de portaria. O investimento na inscrição deste evento é de R\$ 730,00 para os dois dias de evento.

PLANO DE GESTÃO E ORGANIZAÇÃO

4.1 Estrutura Legal de Negócio

A R.Gosuen está caracterizada como empresa de responsabilidade limitada, e é dividida em cotas por dois sócios; levará consigo as mesmas características da empresa raiz, que atualmente se enquadra no regime tributário Simples Nacional, pelo fato do faturamento ser inferior a 3,6 milhões de reais ao ano.

4.2 Equipe de Gestão

A contribuição do empreendedor na gestão será o acompanhamento e direcionamento do novo projeto, que é a criação do sistema de automação de portaria. Os integrantes-chave de gestão do projeto são:

Rogério Gosuen, sócio fundador e presidente da empresa R.Gosuen Administração de Condomínios, que já exerceu atividades como contabilista em grandes empresas, trabalhou no ramo alimentício, gestão financeira de grandes empresas e outros.

Caio Magnino Gosuen, sócio da R.Gosuen Administração de Condomínios e responsável pela gestão da empresa, da área financeira e ex-aluno da Faculdade de Ciência da Computação da UFU, que ocupará o cargo de gestor de projeto.

Visando sempre ao crescimento da empresa, e a qualidade pelos serviços prestados, além das experiências e qualificações desejadas, será exigido para futuros cargos de gerenciamento, o conhecimento aprofundado do projeto a ser implementado, conhecimento em relação à liderança de equipes (equipe de desenvolvimento e operações) e bom relacionamento com clientes e colaboradores.

4.3 Recrutamento e Seleção de Funcionários

Em relação ao recrutamento de novos profissionais, serão adotadas as mesmas políticas utilizadas pela R.Gosuen Administração de Condomínios, cujos critérios utilizados para seleção, serão de pessoas empenhadas no crescimento da Organização que, movidas por desafios e motivadas por novos conhecimentos, possam almejar

também o crescimento pessoal, a fim de se integrarem na Cultura Organizacional da empresa.

Portanto, para o preenchimento do cargo será necessário um profissional graduado na área de programação, que será responsável pela criação do código fonte do sistema a ser lançado e conhecimento técnico para a manutenção deste.

4.4 Remuneração e Participação

A princípio, o presidente não terá remuneração (apenas o pró-labore exigido por lei), somente o funcionário designado para o desenvolvimento do software, que terá um salário fixo até a conclusão do projeto. Com base em pesquisas em sites de busca de empregos, o salário médio de uma pessoa com essa expertise em programação na cidade de Uberlândia é de R\$ 4.500,00 mais benefícios, como vale alimentação e auxílio saúde, como já ofertado pela empresa para todos os funcionários.

Após concluído o desenvolvimento do sistema, a empresa oferecerá ao funcionário uma participação nos lucros.

Para estimular os funcionários, serão desenvolvidos planos de incentivos. Além disso, estarão em vigor na empresa, prêmios especiais de reconhecimento, como recompensas em bônus, participação nos lucros além de comissões para vendedores.

Serão ofertados esses prêmios aos funcionários que cumprirem os prazos estabelecidos para a conclusão dos projetos.

4.5 Comunicação

A empresa buscará comunicar os valores e expectativas do negócio para todos os funcionários da empresa, a fim de que se interajam com o mesmo objetivo Organizacional, buscando o crescimento interno. Essa comunicação será feita de modo integrada, principalmente por meio de reuniões bimestrais com os responsáveis dos setores, nas quais as metas serão divulgadas e planificadas, por meio de apresentações e relatórios, para que possam interligar os departamentos no alcance dos resultados, de modo que se consolide a identidade da empresa. Para isso, os gestores envolvidos terão a responsabilidade de integrarem as equipes, transmitindo a mensagem dessas reuniões e mantendo uma relação mais direta e individual com cada funcionário, para que ocorra sinergia entre as partes.

4.6 Equipe de Apoio Externo

A empresa fechará parcerias estratégicas para se consolidar a prestação do serviço oferecido, tais como empresas de instalação e manutenção de câmeras e interfones, como a Brasil Comércio e Serviços e a Alpha Tecnologia.

As empresas que já fornecem os serviços de contabilidade e manutenção de informática permanecerão, que são a FAMA Contabilidade Empresarial e a Click4 Tecnologia, que possuem profissionais competentes em suas respectivas áreas.

Dessa forma, esse sistema beneficiará os parceiros, como os prestadores de serviços e os parceiros que, por meio dessas alianças, terão uma porcentagem nos contratos fechados.

PLANO FINANCEIRO

5.1 Investimentos e Vida Útil do Projeto

Nos investimentos iniciais foram considerados todos os gastos necessários para que a empresa possa operar, ou seja, todos os bens que o empreendedor necessita comprar para que o negócio possa funcionar de maneira apropriada. Em seguida foi projetado a depreciação dos bens anualmente.

O projeto tem vida útil estimada de 5 anos, cujo critério para sua definição baseia-se na atualização de *software* e *hardware*, na utilização de móveis e equipamentos e manutenção predial.

5.1.1 - Investimento inicial

O capital necessário para o investimento inicial é projetado em R\$146.046,40 que engloba a contratação de um programador com experiência na área de programação, um técnico para manutenções e os investimentos com mobiliário e máquinas conforme descrito na Tabela 2.

Tabela 2: Investimento Inicial

Descrição		Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Computador	1	R\$3.399,00	R\$3.399,00
2	Ar-Condicionado	1	R\$899,00	R\$899,00
3	Móveis e Utensílios	1	R\$800,00	R\$800,00
4	Desenvolvimento de Software e Manutenção			R\$140.948,40
TOTAL				R\$146.046,40

Fonte: Elaborado pelo autor. (2018)

Tabela 3: Depreciação estimada do investimento inicial/ANO

Ativos Fixos		Valor do Bem	Vida útil (anos)	Depreciação Anual
1	Computador	R\$3.399,00	5	R\$339,90
2	Ar-Condicionado	R\$899,00	5	R\$179,80
3	Móveis e Utensílios	R\$800,00	5	R\$80,00
TOTAL				R\$599,70

Fonte: Elaborado pelo autor. (2018)

5.1.2 Fluxo de Caixa

5.1.2.1 – Projeção de Receita

Os contratos de prestação de serviços são consolidados sempre com periodicidade anual renovável automaticamente ao término de sua vigência. O eventual atraso no pagamento da prestação dos serviços de automatização de portaria, bloqueia parcialmente o serviço, até que haja quitação dos vencimentos em aberto. Essa tratativa, visa a diminuir a taxa de inadimplência.

A receita é projetada de acordo com a estratégia de penetração de mercado, cuja precificação considera o valor de R\$500,00 fixo/mês e R\$0,047/acesso. A projeção para um condomínio médio cuja estrutura conta com 60 unidades e um total de 102 veículos traz um total 18.360 acessos/mês.

A projeção de receita é calculada da seguinte forma:

Tabela 4: Valor médio anual cobrado para condomínio de médio porte.

PRECIFICAÇÃO	
QUANTIDADE DE UNIDADES	60
QUANTIDADE APROX. DE CARROS	102
Nº DE ACESSOS / MÊS	18.360
Nº DE ACESSOS / ANO	220.320
VALOR FIXO/MÊS	R\$ 500,24
VALOR POR ACESSO	R\$ 0,047
VALOR MENSAL = FIXO + ACESSOS	R\$1.363,16
VALOR ANUAL	R\$ 16.357,92

Fonte: Elaborado pelo autor. (2018)

*A correção aplicada sobre os preços é de 5% cuja projeção de reajuste sobre os acessos tem os seguintes preços/ano do projeto:

Tabela 5: Projeção de preços dos acessos corrigidos (em R\$)

Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
0,047	0,04935	0,051818	0,054408	0,057129

Fonte: Elaborado pelo autor. (2018)

*Quanto ao valor fixo mensal, a projeção de correção dos preços é a seguinte:

Tabela 6: Projeção de preços dos valores fixos (em R\$)

Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
500,00	525,00	551,25	578,80	607,75

Fonte: Elaborado pelo autor. (2018)

A empresa espera que ocorra um crescimento anual de 20%, mesmo em cenários pessimistas, visto à demanda do serviço ofertado.

5.1.2.1 – Projeção de Despesas

a) Despesas Fixas

Tabela 7: Despesas Fixas/mensais e anuais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$1.700,00
Energia	R\$560,00
Telecomunicação	R\$350,00
Água	R\$40,00
Honorários Contador	R\$500,00
Pró-Labore	R\$1.996,00
Salários + Encargos	R\$5.850,00
Material de Escritório	R\$150,00
Depreciação	R\$599,70
TOTAL/MÊS	R\$11.745,70
TOTAL/ANO	R\$140.948,40

Fonte: Elaborado pelo autor. (2018)

As despesas são corrigidas de acordo com o índice de inflação e projetado Banco Central (BC), mostra que a mediana para o IPCA em 2017 foi de 3,45% e para o índice de 2018 foi de 4,20%. Pela média simples será utilizado o índice de 3,825% a.a.

b) Despesas Variáveis

A despesa variável representa 30% do valor cobrado por acesso. Considerando o valor cobrado por acesso de R\$0,047 a despesa/acesso é de R\$0,0141 que será corrigida de acordo com a projeção de inflação.

5.1.2.2 – Fluxo de Caixa Projetados – VPL, TIR e Payback

Para a projeção dos fluxos de caixa foi considerado o cenário moderado, cuja prestação de serviços atenderá 17 condomínios no primeiro ano e são esperados 3.740.000 acessos anuais.

Para a projeção do fluxo de caixa foi considerada a TMA (taxa mínima de atratividade) de 7,79%a.a conforme índice de rentabilidade dos Fundos de Investimentos do Banco do Brasil em renda fixa. Para a TMA foi utilizado BB RF LP 90 mil e o BB RF C Priv Vert IV, respectivamente com rendimentos de 6,76% a.a e 8,798% a.a e a partir de então feita a média simples sem descontar o Imposto de Renda.

Tabela 8: Fluxo de Caixa, VPL, TIR e *Payback*

Projeção Financeira: Fluxo de caixa	Índices		Ano: Fluxos de Caixa					
			0	1	2	3	4	5
Projeção de Receita								
n. de acessos			3.740.000,00	4.488.000,00	5.385.600,00	6.462.720,00	7.755.264,00	
Valor por acesso			0,047	0,049	0,052	0,054	0,057	
Receita Variável			175.780,00	221.482,80	279.071,02	351.623,67	443.050,48	
Receita Fixa								
Valor fixo/condomínio			500,00	525,00	551,25	578,80	607,75	
Qte de Condomínios			17,00	20,40	24,48	29,38	35,25	
Receita Fixa/condomínio			8.500,00	10.710,00	13.494,60	17.002,83	21.423,92	
Receita Total (variável + fixa)			184.280,00	232.192,80	292.565,62	368.626,50	464.474,39	
(-) Depreciação	-		599,70	599,70	599,70	599,70	599,70	
Receita Líquida Total			184.280,00	232.192,80	292.565,62	368.626,50	464.474,39	
Despesas Fixas			140.948,40	146.339,70	151.937,20	157.748,80	163.782,70	
Despesas Variáveis (30% da Receita líquida)			52.734,00	66.444,84	83.721,31	105.487,10	132.915,14	
Despesas Totais			193.682,40	212.784,54	235.658,51	263.235,90	296.697,84	
Resultado Operacional	-		9.402,40	19.408,26	56.907,11	105.390,60	167.776,55	
(-) Impostos sobre resultado operacional								
+ Depreciação			599,70	599,70	599,70	599,70	599,70	
Fluxo de Caixa Livre	-	146.046,40	8.802,70	20.007,96	57.506,81	105.990,30	168.376,25	
VPL (TMA 7,78% _{aaa})	0,0778	- 146.046,40	- 8.167,29	17.223,70	45.930,88	78.544,07	115.768,38	
VPL		103.253,34						
TIR		22%						
Payback		4,45						

Fonte: Elaborado pelo autor. (2018)

Através do fluxo de caixa consegue-se analisar que o *payback* do projeto é de 4,45 anos, com uma taxa de retorno de 22%, no primeiro ano a empresa terá um déficit de R\$ 8.167,29, porém a partir do segundo ano estima-se um superávit na empresa, portanto o negócio é considerável viável.

5.2 Estratégia de Saída

O crescimento do empreendimento exige a análise de resultados das ações executadas no plano de marketing pontuando efetivamente, se os resultados esperados forem alcançados ou não, levantando falhas e os pontos fortes detectados na execução do planejamento.

Para se obter uma estratégia de saída com sucesso, primeiramente será realizada a divulgação do serviço, para os atuais clientes da R.Gosuen Gestão de Negócios em conjunto com clientes potenciais que buscam soluções para automação de portaria.

O fortalecimento da relação com os parceiros de negócios criará novas oportunidades de apresentar o novo serviço diretamente aos clientes em comum.

A participação em feiras e eventos especializados do setor, possibilitarão a abertura de um canal direto com público alvo.

O aquecimento da relação com os parceiros de negócios criará novas oportunidades de apresentar e montar produtos e serviços que atendam diretamente o cliente em comum.

Indubitavelmente, a melhor propaganda ainda será a satisfação do cliente em ter a sua disposição um serviço prestado de alta qualidade, sem falhas e com excelente atendimento quando precise.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AURESIDE. **Automação residencial: demanda na construção civil.** Disponível em: <<http://www.aureside.org.br/noticias/automacao-residencial--demanda-na-construcao-civil>>. Acesso em 01 de junho de 2018.

CONSTRUÇÃO MERCADO. **Construção Civil Cresceu 74,25% nos últimos 20 anos revela estudo.** Disponível em: <<http://construcaomercado17.pini.com.br/negocios-incorporacao-construcao/negocios/construcao-civil-cresceu-7425-nos-ultimos-20-anos-revela-estudo-323993-1.aspx>>. Acesso em: 20 de maio de 2018.

CORREIO DE UBERLÂNDIA. **13 mil estão inadimplentes em condomínios de Uberlândia.** Disponível em: <<http://www.correiodeuberlandia.com.br/cidade-e-regiao/13-mil-estao-inadimplentes-em-condominios-de-uberlandia/>>. Acesso em: 27 de maio de 2018.

CORREIO DE UBERLÂNDIA. **Condomínio é opção na busca por moradia segura em Uberlândia.** Disponível em: <<http://www.correiodeuberlandia.com.br/cidade-e-regiao/condominio-e-opcao-na-busca-por-moradia-segura-em-uberlandia/>>. Acesso em: 23 de maio de 2018.

CORREIO DE UBERLÂNDIA. **Uberlândia pode chegar a 1 milhão de habitantes daqui a 26 anos.** Disponível em: <http://www.correiodeuberlandia.com.br/cidade-e-regiao/uberlandia-pode-chegar-a-1-milhao-de-habitantes-daqui-a-26-anos/>>. Acesso em: 29 de maio de 2018.

EXAME. **Construção imobiliária fecha 2015 com retração de 13,2%.** Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/economia/construcao-imobiliaria-fecha-2015-com-retracao-de-13-2/>>. Acesso em 19 de maio de 2018.

EXTRA. **Folha de pagamento pesa na conta e condomínios.** Disponível em: <<https://extra.globo.com/casa/folha-de-pagamento-pesa-na-conta-de-condominios-7276455.html>>. Acesso em: 19 de maio de 2018.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D. **Princípios de administração financeira**. The McGraw-Hill Companies, 1999.

VALOR ECONÔMICO. **IBGE: Construção Civil fechou 700 mil vagas no país em um ano**. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/brasil/4194766/ibge-construcao-civil-fechou-700-mil-vagas-no-pais-em-um-ano>>. Acesso em: 20 de maio de 2018.