

INSTITUTO FEDERAL EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA SÃO
PAULO *Campus Avaré*

ERIC GIOVANI DE SALES CARDOSO

**PLANO DE NEGÓCIO PARA A IMPLANTAÇÃO DE UMA EMPRESA
DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE JARDINAGEM E PAISAGISMO**

Trabalho apresentado como avaliação disciplinar do 5º módulo do curso de graduação em Tecnologia em Agronegócios no Instituto Federal de São Paulo, *campus Avaré- SP*, sob orientação dos Prof.: MSc. Alexandre José Romagnoli.

AVARÉ
2018

SUMÁRIO

1	DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO	4
2	DADOS DO EMPREENDEDOR	4
2.1	Oportunidade de negócio	4
2.2	Idéia diferenciada	4
3	ANÁLISE DE MERCADO	5
3.1	Público alvo	5
4	PLANO ESTRATÉGICO	6
4.1	Missão	6
4.2	Visão	6
4.3	Valores	7
4.4	Análise SWOT	7
5	ANÁLISE ESTRATÉGICA	7
6	PLANO DE MARKETING	8
6.1	Produto e serviço	8
6.2	Preço	8
6.3	Distribuição	9
6.4	Comunicação	9
6.5	Marca	9
7	PLANO LOGÍSTICO E OPERACIONAL	9
7.1	Fluxo de trabalho	10
7.2	Layout/Estrutura	10
7.3	Capacidade produtiva	10
7.4	Plano de gestão de pessoas	11
7.5	Estrutura organizacional	11
7.6	Treinamento e desenvolvimento	11
7.7	Remuneração	11
7.8	Motivação	11
8	PLANO FINANCEIRO	12
8.1	Investimentos fixos	12

9	CAPITAL DE GIRO.....	12
9.1	Estoque inicial.....	13
9.2	Caixa mínimo.....	13
9.3	Capital de giro.....	13
9.4	Investimentos pré-operacionais	13
9.5	Investimento total.....	14
10	CUSTOS E DESPESAS	14
10.1	Depreciação.....	14
10.2	Custo mão de obra	14
10.3	Despesas de comercialização	15
11	RECEITAS.....	15
12	DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE) ...	15

1 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

A empresa Consulplant Jardinagem e Paisagismo pretende atuar na área de prestação de serviços de jardinagem e paisagismo, visando atender empresas, residências e condomínios na região de Paranapanema-SP, oferecendo pacotes mensais de manutenção de jardim e projetos de implantação e restauração de paisagismo.

2 DADOS DO EMPREENDEDOR

Formado em Engenharia Florestal pela Faculdade de Ciências Sociais e Agrárias de Itapeva (FAIT), com experiência na área comercial e administrativa, possui diversos cursos, inclusive no setor de jardinagem.

Atualmente cursando Tecnologia em Agronegócios pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP) *campus* de Avaré.

2.1 Oportunidade de negócio

Na cidade de Paranapanema-SP existe um loteamento de lazer que atualmente conta com cerca de 100 residências, neste loteamento é obrigatória a implantação de paisagismo, a manutenção do jardim de todas as residências e também das instalações do próprio loteamento. Já existem alguns prestadores de serviço atuando no local, mas nenhum possui conhecimentos específicos no que se refere a parte técnica como irrigação e drenagem, preparo de solo, nutrição de plantas, controle de pragas e doenças, além disso a maioria trabalha na informalidade.

2.2 Ideia diferenciada

A ideia é inovadora partindo do princípio que o serviço será diferenciado, aliando a parte de assistência técnica especializada dando

suporte na parte de orientação, com a execução do serviço. Para os clientes mais exigentes e as empresas que necessitam da formalidade a empresa trabalha dentro da legalidade fornecendo nota fiscal dos serviços prestados e a possibilidade de facilitar o pagamento através de parcelamento via cartão de crédito.

3 ANÁLISE DE MERCADO

O ramo de paisagismo tem se popularizado ao longo dos anos, mostrando que a ideia de que seja algo inacessível é um mito, antigamente, tinha-se a cultura de pensar que paisagismo é uma coisa apenas para pessoas de alto poder aquisitivo, portanto um serviço de custo elevado, mas isso tem mudado com o passar dos anos.

Cada vez mais fica evidente o cuidado dos projetistas em reservar um espaço ao paisagismo, visto a sua importância estética, proporcionando um ambiente mais aconchegante e sofisticado sem esquecer sua função ambiental, visto a importância de áreas verdes para a permeabilização do solo nos centros urbanos, entre outros benefícios proporcionados que gera a valorização do imóvel, tudo associado ao conceito de qualidade de vida.

3.1 Público-alvo

O paisagismo vende um imóvel, como podemos ver no material publicitário onde o conceito de bem-estar está sempre atrelado ao paisagismo e à natureza. O mercado passa então a crescer e conseqüentemente a exigir qualidade, com áreas externas bem planejadas.

Dado que as pessoas estão com uma rotina cada vez mais acelerada, somando-se ao imediatismo da maior parte da população, não há mais tempo para se implantar um jardim para usufruto futuro, pois os empreendimentos são entregues com o paisagismo pronto, com vegetação de certo porte, com suas massas verdes bem formadas e com a forração fechada e florida, formando um jardim saudável e principalmente com qualidade estética.

Apesar de ser algo cada vez mais acessível ao público em geral, podemos observar que as pessoas que costumam cultivar áreas verdes em sua residência são pessoas de maior poder aquisitivo e também empresas que buscam melhorar a aparência das fachadas e torná-las mais bonitas e aconchegantes.

Concluindo, consideramos o mercado de paisagismo promissor, especialmente no município de Paranapanema-SP, que sofre grande influência dos colonizadores holandeses que possuem a cultura de cultivar belos jardins em suas residências, os clientes sabem que o paisagismo lhe agrega qualidade de vida, além de valorizar sua propriedade. Ao profissional cabe oferecer qualidade, com técnica e arte, sem se ater ao imediatismo.

4 PLANO ESTRATÉGICO

Aumentar a cartela de clientes através da divulgação nos meios de comunicação e pela satisfação dos clientes (propaganda boca a boca), fazendo com que aumente a área de atendimento da empresa para outras regiões do município. Conforme aumente a demanda de serviço, contratar funcionários para a realização do trabalho manual e a parte de gestão do negócio.

4.1 Missão

Oferecer o melhor serviço de assessoria e prestação de serviços de paisagismo e jardinagem no município de Paranapanema-SP, visando sempre a satisfação dos clientes.

4.2 Visão

Tornar-se referência no setor de jardinagem e paisagismo, sendo a empresa mais lembrada e reconhecida na região pela excelência dos serviços prestados, gerando o melhor custo benefício aos clientes.

4.3 Valores

Todos os serviços oferecidos devem respeitar sobretudo o âmbito socioambiental, visando sempre a melhoria do ambiente, conseqüentemente a qualidade de vida dos clientes e colaboradores.

4.4 Análise SWOT

	Forças	Fraquezas
Internos	Conhecimento técnico na área Determinação Veículo para transporte Crédito bancário para compras Formação técnica	Custo alto em relação aos concorrentes Dificuldade na precificação Poucos recursos financeiros Pouca experiência
	Oportunidades	Ameaças
Externos	Mercado em crescimento Parcerias com fornecedores Fidelização do cliente Baixo investimento inicial	Aumento de concorrentes Clientes buscando menor custo

5 ANÁLISE ESTRATÉGICA

Com o mercado de paisagismo em ascensão no município aumentam os interessados em trabalhar na área, tornando-se mais concorrido. O grande diferencial da empresa é contar com mão de obra especializada, ferramentas profissionais para execução dos serviços com maior qualidade e em menos tempo; possuir veículo para o transporte dos trabalhadores e também das ferramentas, contar com crédito bancário para a aquisição de ferramentas e

insumos; possuir capital para compra de plantas e materiais necessários para a implantação do projeto dando a possibilidade do contratante parcelar o montante a ser pago.

No momento a empresa possui um custo maior em relação aos concorrentes visto a sua estrutura diferenciada, o que dificulta na hora da precificação, sendo necessário em algumas ocasiões diminuir a margem de lucro para se tornar competitiva. Outro ponto negativo é a falta de organização da parte administrativa e gerencial que poderia tornar a empresa mais lucrativa diminuindo gastos desnecessários e atendendo os clientes de uma maneira ainda melhor.

6 PLANO DE MARKETING

6.1 Produto e serviço

A Consulplant Jardinagem e Paisagismo conta com mão de obra especializada para a execução de serviços com garantia de qualidade e preço justo. Atua na elaboração de projetos em 3D entregando ao cliente uma imagem bem fiel a realidade facilitando a visualização de como ficará o serviço e permitindo ajustes antes de sua implantação. Os serviços são disponibilizados de maneira que o cliente não precise se preocupar com a compra de plantas ou quaisquer materiais que serão utilizados, pois está incluído no pacote de serviços.

A empresa também atua dando suporte na manutenção dos jardins como poda, roçada, adubação, controle de pragas e doenças, irrigação com pacotes que variam de acordo com a necessidade de cada cliente.

6.2 Preço

A precificação será dada através de elaboração de orçamentos levando em conta as horas trabalhadas, materiais utilizados e quilometragem rodada. Na hora de realizar um orçamento deve-se especificar tudo de maneira clara e

detalhada para que não ocorra nenhum mal entendido posteriormente por falta de informações no orçamento.

6.3 Distribuição

A distribuição do serviço será feita principalmente no município de Paranapanema-SP atendendo também bairros e municípios vizinhos.

6.4 Comunicação

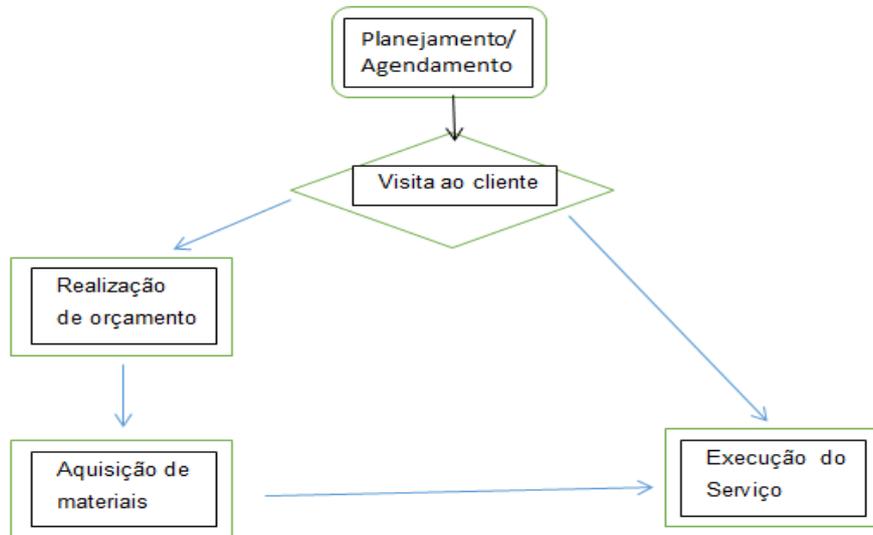
A empresa pretende divulgar a marca através de cartões de visita, panfletagem e principalmente na “propaganda boca a boca” através da indicação de clientes que já conhecem o serviço.

6.5 Marca

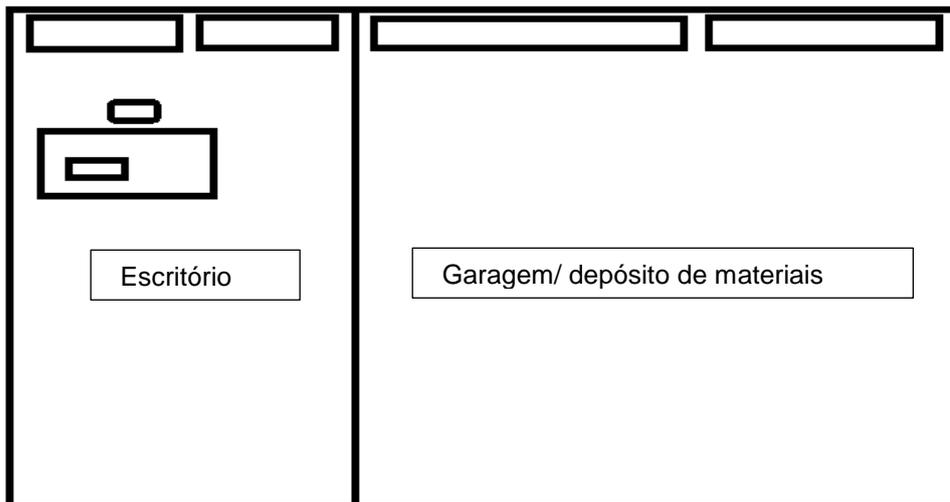


7 PLANO LOGÍSTICO E OPERACIONAL

7.1 Fluxo de trabalho



7.2 Layout/Estrutura



7.3 Capacidade produtiva

A empresa conseguirá inicialmente atender a 20 clientes fixos com a prestação de serviços como manutenção do jardim e limpeza de piscina quinzenalmente e realizar 1 projeto de paisagismo semanalmente. Conforme a demanda de serviço aumentar, serão estudadas a viabilidade de contratação de mais funcionários.

7.4 Plano de gestão de pessoas

Num primeiro momento, visto às limitações financeiras a empresa contará com uma estrutura simples e enxuta no que se refere aos funcionários, sendo constituída por dois sócios responsáveis pela execução dos serviços e pela parte de gestão, uma secretária que cuidará do agendamento bem como da parte organizacional.

7.5 Estrutura organizacional

No âmbito de gestão da empresa, um sócio fica responsável pela parte administrativa e burocrática e o outro é responsável pelo planejamento dos serviços, anotações rotineiras e elaboração dos projetos. Conforme a demanda aumentar esporadicamente, a empresa realizará contratações no regime de diária.

7.6 Treinamento e desenvolvimento

Os sócios estão em busca constante por cursos e treinamentos, tanto no âmbito de gestão quanto na parte técnica. Sempre que detectado alguma falha ou necessidade de melhorias são discutidas soluções eficientes para sanar os problemas rotineiros da empresa.

7.7 Remuneração

A remuneração é realizada mediante pró-labore tendo reajustes semestrais levando em consideração a saúde financeira da empresa de modo que o valor não desequilibre as finanças.

7.8 Motivação

Há longo prazo, conforme a empresa crescer e aumentar a demanda pelos serviços prestados, realizar a contratação de funcionários para executar os serviços de campo, deixando os sócios apenas com a parte de gestão empresarial e elaboração de projetos. Os funcionários receberão

treinamentos constantes de forma que mantenham os serviços sempre padronizado, de boa qualidade, também será estudado uma maneira de bonificar os funcionários tanto pelo rendimento quanto pelo cuidado com os materiais de trabalho.

8 PLANO FINANCEIRO

8.1 Investimentos fixos

Inicialmente a empresa necessitará de alguns investimentos na aquisição de um veículo, máquinas e equipamentos de jardinagem, ferramentas em geral, veículo, carreta reboque modelo fazendinha, e móveis para escritório.

A empresa contará com o capital de seus sócios proprietários para a aquisição de parte dos itens citados acima, e também buscará linhas de financiamento para pequenas empresas, optando pelas melhores condições como o Banco do Povo.

Descrição	Qtde.	Unit. R\$	Total R\$
Carro	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Carretinha	2	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
Armário	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Mesa de Escritório	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
Notebook	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
Cadeira de escritório	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
Bebedouro	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Roçadeira	1	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
Soprador	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Cortador de grama	1	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
Moto serra	1	R\$ 750,00	R\$ 750,00
Podador de cerca viva	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Ferramentas	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Prateleiras	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Total R\$			R\$ 29.300,00

9 CAPITAL DE GIRO

9.1 Estoque inicial

Descrição	Qtd.	Valor Unit. R\$	Total R\$
Composto organico (saco)	60	13,00	780,00
Adubo (saco)	1	80,00	80,00
Herbicida (5 L)	1	120,00	120,00
Inseticida (1 L)	1	40,00	40,00
Óleo 2 tempos	1	20,00	20,00
Calcário (saco)	1	25,00	25,00
Total R\$			1065,00

9.2 Caixa mínimo

Custo Fixo mensal	R\$ 13.936,83
Custo variavel mensal	R\$ 23,86
Custo total	R\$ 13.960,69
Custo total diário	R\$ 465,36
Necessidade líquida de Capital de Giro em dias	-143
Total de caixa mínimo	R\$ -

9.3 Capital de giro

Estoque Inicial	R\$ 1.965,00
Caixa mínimo	R\$ -
Capital de Giro	R\$ 1.965,00

9.4 Investimentos pré-operacionais

Despesas de Legalização	R\$ 1.000,00
Obras civis e reformas	R\$ 3.000,00
Divulgação de lançamento	R\$ 1.000,00
Cursos e treinamentos	R\$ 500,00
Total	R\$ 5.500,00

9.5 Investimento total

Investimentos fixos	R\$ 29.300,00
Capital de Giro	R\$ 1.965,00
Pré-operacionais	R\$ 5.500,00
Resumo dos investimento	R\$ 36.765,00

10 CUSTOS E DESPESAS

Custos Fixos	Valores R\$
Pró Labore	R\$ 7.980,00
Auxiliar de serviços gerais	R\$ 1.463,00
Depreciação	R\$ 390,83
Material de Escritório	R\$ 150,00
Material de Limpeza	R\$ 30,00
Contador	R\$ 1.000,00
Telefone e Internet	R\$ 200,00
Energia	R\$ 80,00
Auxiliar administrativo	R\$ 1.463,00
Água	R\$ 50,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 250,00
Materiais de escritório	R\$ 80,00
Aluguel + IPTU	R\$ 800,00
Total R\$	R\$ 13.936,83

10.1 Depreciação

Equipamentos	Valor R\$	Vida Útil	Deprec. Anual R\$	Deprec.Mensal R\$
Móveis	2500	5	500,00	41,67
Computadores + bebedouro	4350,00	3	1450,00	120,83
Automóvel	7000,00	10	700,00	58,33
Carretinha	2500,00	10	250,00	20,83
Ferramentas	1000,00	2	500,00	41,67
Equipamentos	6450,00	5	1290,00	107,50
Total R\$				390,83

10.2 Custo mão de obra

Cargo	Salário	Encargos	Total
Pró-labore	R\$ 6.000,00	R\$ 1.980,00	R\$ 7.980,00
Auxiliar administrativo	R\$ 1.300,00	R\$ 429,00	R\$ 1.729,00
Auxiliar de serviços gerais	R\$ 1.100,00	R\$ 363,00	R\$ 1.463,00
Contador	R\$ 1.000,00	R\$ -	R\$ 1.000,00
Total R\$			R\$ 12.172,00

10.3 Despesas de comercialização

	Porcentagem	Faturamento (prévia)	Custo
Simples (Impostos)	5%	R\$ 18.000,00	R\$ 900,00
Despesas de comercialização			R\$ 900,00

11 RECEITAS

Faturamento	Qtd.	Preço médio unit.	Mês	Ano
Manutenção de jardim	20	R\$ 450,00	R\$ 9.000,00	R\$ 108.000,00
Paisagismo	4	R\$ 3.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 144.000,00
Total R\$			R\$ 21.000,00	R\$ 252.000,00

12 DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

Descrição	Valor	%
1. Receita total com vendas	R\$ 21.000,00	100,00
2. Custos Variáveis totais	-	-
2.1. Impostos Sobre Serviços	R\$ 1.050,00	5,00
2.2. Custos com materiais	R\$ 477,20	2,27
2.3. Total de custos variáveis	R\$ 1.527,20	7,27
3. Margem de contribuição	R\$ 19.472,80	92,73
4. Custos fixos totais	R\$ 13.936,83	66,36
5. Resultado Operacional	R\$ 5.535,97	26,36