



**CEETEPS – CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA**  
**“PAULA SOUZA” ETEC ORLANDO QUAGLIATO**  
**Técnico em Logística**

**FRANCIELE HELENA MARTIMIANO DE ALMEIDA**  
**KAROLINY DOMINGOS BARBOSA MARTIMIANO**  
**MARIA JOSÉ FERREIRA**  
**NATHACHA OSCAR LOPES**

**PLANO DE NEGÓCIO: ESTUDO DA VIABILIDADE DA ABERTURA DE UMA**  
**EMPRESA FRETES E MUDANÇAS EM BERNARDINO DE CAMPOS -SP**

**Bernardino de Campos - SP**

**2021**

**FRANCIELE HELENA MARTIMIANO DE ALMEIDA**  
**KAROLINY DOMINGOS BARBOSA MARTIMIANO**  
**MARIA JOSÉ FERREIRA**  
**NATHACHA OSCAR LOPES**

**PLANO DE NEGÓCIO: ESTUDO DA VIABILIDADE DA ABERTURA DE UMA  
EMPRESA FRETES E MUDANÇAS EM BERNARDINO DE CAMPOS -SP**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado á Etec “Orlando Quagliato”, do Centro Estadual de Educação Tecnologia Paula Souza, como requisito para obtenção do diploma de Técnico em Logística, sob orientação da Professora Rita de Cássia Mendonça Biancon.

**Bernardino de Campos - SP**

**2021**

Folha de Aprovação

**Franciele Helena Martimiano de Almeida  
Karoliny Domingos Barbosa Martimiano  
Maria José Ferreira  
Nathacha Oscar Lopes**

**PLANO DE NEGÓCIO: Estudo da Viabilidade da Abertura de uma empresa Fretes e  
Mudanças em Bernardino de Campos - SP**

Aprovada em: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Conceito: \_\_\_\_\_

Banca de Validação:

\_\_\_\_\_ - Presidente da Banca

Professor.....

ETEC “Orlando Quagliato”

Orientador

\_\_\_\_\_  
Professor .....

ETEC “Orlando Quagliato”

\_\_\_\_\_  
Professor .....

ETEC “Orlando Quagliato”

BERNARDINO DE CAMPOS – SP

30/11/2021

## RESUMO

A logística é definida como sendo todos os processos que estão inseridos na armazenagem, transporte e distribuição de mercadorias, logo dentro destes processos, escolhemos para o nosso trabalho de conclusão de curso, o processo de transporte da área da logística. Tivemos como o objetivo criar um serviço inexistente no mercado de Bernardino de Campos, que por ser uma cidade de interior é bem rarefeita em questão de serviços. Nosso intuito foi revolucionar o setor de fretes e mudanças e dar um ar de modernidade a cidade, trazendo um serviço muito comum em grandes centros e cidades maiores. Para visar a viabilidade de abertura deste empreendimento, aplicamos todo o conhecimento obtido através do curso para a criação de um plano de negócios da empresa, o qual vimos todos os riscos em se abrir uma empresa, e as suas vantagens.

**Palavras-chave:** 1. Empreendimento. 2. Logística. 3. Mudanças.

## **ABSTRACT**

Logistics is defined as all the processes that are included in the storage, transport and distribution of market, right within these processes, we chose for our Undergraduate thesis, the transport process in the area of logistics. Our objective was to create a service that does not exist in the Bernardino de Campos market, which, being a country town, is very rare in terms of services. Our aim was to revolutionize the freight and moving sector and give the city an air of modernity, bringing a very common service in large centers and larger cities. To achieve the viability of opening this venture, we applied all the knowledge obtained through the course to create a business plan for the company, in which we saw all the risks in starting a company, and its advantages.

**Keywords:** 1. Business 2. Enterprise 3. Logistics.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Respostas dos entrevistados sobre dificuldade em mudanças.....	17
Figura 2: Respostas dos entrevistados sobre quais as dificuldades em se mudar ....	17
Figura 3: Respostas dos entrevistados sobre os serviços de mudanças da cidade.....	18
Figura 4: Respostas dos entrevistados sobre o porquê os serviços da cidade não atendem suas necessidades.....	18
Figura 5: Respostas dos entrevistados sobre a Fretes e mudanças.....	19
Figura 6: Respostas dos entrevistados sobre o porquê não contratariam a empresa.....	19
Figura 7: Análise FOFA.....	23
Figura 8: Layout da Fretes e Mudanças.....	28

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Divisão do capital social .....	22
Tabela 2: Estudo dos concorrentes.....	24
Tabela 3: Estudo dos fornecedores .....	25
Tabela 4. Custos com uma mudança pequena.....	26
Tabela 5: Custos com uma mudança média.....	26
Tabela 6: Custos com uma mudança grande.....	26
Tabela 7: Estimativa dos investimentos fixos.....	29
Tabela 8: Estimativa dos investimentos pré-operacionais.....	30
Tabela 9: Estimativa dos investimentos iniciais.....	30
Tabela 10: Estimativa do faturamento mensal.....	31
Tabela 11: Estimativa custos com materiais.....	31
Tabela 12: Estimativa custos com comercialização.....	31
Tabela 13 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendida....	32
Tabela 14: Estimativa dos custos com mão de obra.....	33
Tabela 15: Estimativa dos custos com depreciação.....	33
Tabela 16: Estimativa dos custos fixos operacionais mensais.....	33
Tabela 17: Estimativa dos custos fixos operacionais mensais .....	34

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO .....	9
2 JUSTIFICATIVA .....	10
2.2 Hipótese .....	10
3 OBJETIVOS.....	11
3.1 Geral.....	11
3.2 Específicos.....	11
4 REFERENCIAL TEÓRICO.....	12
4.1 Empreendedorismo.....	12
4.2 Mercado Pesquisado .....	13
4.3 Plano de Negócios.....	13
4.4 Estrutura do plano de negócios.....	14
4.5 Plano de Marketing.....	15
4.6 Plano Financeiro .....	15
5 METODOLOGIA .....	16
6 Apresentação dos dados e discussão dos resultados .....	17
6 ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO .....	20
6.1 Sumário Executivo .....	20
6.1.1 Resumo dos principais pontos do plano de negócio.....	20
6.1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições .....	20
6.1.3 Dados do empreendimento .....	20
6.1.4 Missão da empresa.....	21
6.1.5 Setores de atividades .....	21
6.1.6 Forma jurídica .....	21
6.1.7 Enquadramento tributário .....	21
6.1.7.1 Âmbito federal .....	21
6.1.8 Capital social.....	22
6.1.9 Fonte de recursos .....	22
6.2 Análise de Mercado .....	22
6.2.1 Estudo dos clientes.....	23
6.2.2 Estudo dos concorrentes .....	23
6.2.3 Estudo dos fornecedores.....	24
6.3 Plano de Marketing.....	25
6.3.1 Descrição dos principais produtos e serviços .....	25
6.3.2 Preço .....	26
6.3.3 Estratégias promocionais.....	27

6.3.4 Estrutura de comercialização .....	28
6.3.5 Localização do negócio .....	28
6.4 Plano Operacional .....	28
6.4.1 Layout.....	28
6.4.2 Capacidade produtiva/comercial/serviços.....	29
6.4.3 Processos operacionais.....	29
6.4.4 Necessidade de pessoal.....	29
6.5 Plano Financeiro .....	29
6.5.1 Estimativa dos investimentos fixos .....	29
6.5.2 Capital de giro .....	30
6.5.3 Investimentos pré-operacionais.....	30
6.5.4 Investimento total (resumo). .....	30
6.5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa.....	31
6.5.6 Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações.....	31
6.5.7 Estimativa dos custos de comercialização.....	31
6.5.8 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	32
6.5.9 Estimativa dos custos com mão de obra.....	33
6.5.10 Estimativa do custo com depreciação .....	33
6.5.11 Estimativa de custos fixos operacionais mensais .....	33
6.5.12 Demonstrativo de resultados .....	34
6.5.13 Indicadores de viabilidade .....	35
6.5.13.1 Ponto de equilíbrio .....	35
6.5.13.2 Lucratividade.....	35
4.5.13.3 – Rentabilidade .....	35
6.5.13.4 Prazo de retorno do investimento.....	35

# 1 INTRODUÇÃO

Mudanças nem sempre são opção, mas necessidade. Um inquilino que paga aluguel não está estabilizado e seguro naquele local, e são os que mais procuram um imóvel, e depois vem a procurar dos jovens por uma república onde dividem uma casa com seus colegas. Atualmente fazer uma mudança, seja de casa ou de empresa, exige muito planejamento e orçamento.

As mudanças de casa e trabalho, podem ocorrer a todo momento da vida, e para isso as pessoas precisam de um transporte que atenda às suas necessidades. Hoje em dia tem bastante serviços de frete que atendem as pessoas, com pagamentos facilitados e mão de obra qualificada. Em Bernardino de Campos uma cidade pequena do interior de São Paulo, não tem nenhuma empresa do ramo de transportes para oferecer o serviço de frete e mudança a sua população.

A população busca por uma empresa que faça este serviço, mas por se tratar de um município pequeno tem-se dificuldade de contratação deste. Vendo essa oportunidade tem-se a proposta de criar um plano de negócios para o estudo de abertura de uma empresa na cidade, ver sua viabilidade, utilidade e a demanda por seu serviço, dentre outras coisas.

Este plano abordará a gestão da mudança, em especial o planejamento com a preparação que se procede.

A necessidade da população é a transformação da empresa para a melhoria, tendo uma empresa competitiva no mercado, com a introdução de novas tecnologias. Com base neste plano de negócio questiona-se: como a abertura de uma empresa de fretes e mudanças pode garantir planejamento e segurança para a população?

## **2 JUSTIFICATIVA**

A justificativa de investigar o tema proposto partiu de percepção da falta de empresas prestadoras de serviços na área de transportes e mudanças, tanto residenciais quanto comerciais.

Diante disso, o problema deste trabalho verificar se é viável a abertura de uma empresa de transportes e mudanças na cidade de Bernardino de Campos. Vindo que parte da população vivem de aluguel com isso acabam mudando com frequência de residência. O nosso objetivo será trazer facilidade e praticidade para os nossos clientes, com isso garantindo um serviço de competência e qualidade. Iremos oferecer um serviço completo ficaremos responsáveis pelo empacotamento, desmontagem de moveis e transporte.

### **2.1 Problema**

Como verificar a viabilidade para abertura de uma empresa do setor de fretes e mudanças em Bernardino de Campos?

### **2.2 Hipótese**

Ao se fazer uma pesquisa e elaborar um plano de negócios, é possível constatar se é viável ou não tal abertura.

## **3 OBJETIVOS**

### **3.1 Geral**

O objetivo geral deste estudo é desenvolver um plano de negócios para ver a viabilidade de implantação de uma empresa de fretes e mudanças na cidade de Bernardino de Campos.

### **3.2 Específicos**

- Concretizar a ideia de implantar a empresa;
- Analisar a aceitação do público-alvo;
- Elaborar o plano de vendas, marketing;
- Calcular os gastos para implantação do negócio;
- Avaliar a viabilidade econômica;
- Analisar os riscos e incertezas da implantação da empresa.

## 4 REFERENCIAL TEÓRICO

### 4.1 Empreendedorismo

Segundo Chiavenato (2007), O empreendedorismo é essencial nas sociedades, pois é através dele que as empresas buscam inovação, transformando conhecimentos e ideias em novos produtos que serão colocados no mercado.

A criação de empreendimentos contribui para a economia do país porque gera riquezas, aumenta a circulação econômica e cria mais oportunidades de empregos.

O número de Microempreendedores Individuais (MEI) cresceu no país ao longo de 2020. Do total de 3.359.750 empresas abertas no período, 2.663.309 eram MEIs, representando um crescimento de 8,4% em relação ao ano de 2019. Os dados são do Mapa de Empresas, do Ministério da Economia. De acordo com os números, no fim do terceiro quadrimestre de 2020, existiam, no Brasil, 11.262.383 MEIs ativos. Em março de 2021 eles já respondiam por 56,7% do total de negócios em funcionamento no país. (G1, 2021).

Atualmente com a pandemia e a crise econômica que se alastrou em 2020 no Brasil e no mundo decorrente da pandemia da Covid-19 o empreendedorismo foi fundamental para parte da população que tiveram que se reinventar para garantir o sustento de suas famílias, devido que boa parte da população acabou perdendo o seu emprego formal.

Enquanto as médias e grandes empresas fecharam suas atividades 2020 com resultados negativos as micro e pequenas empresas (MPE) foram as únicas que conseguiram reverter a perda de trabalho provocada pela pandemia.

Com isso, perante a necessidade de uma empresa especializada no ramo de fretes e mudanças na cidade de Bernardino de Campos, foi possível avaliar que, com a abertura de uma empresa especializada, será satisfatório para a empresa que irá possuir demandas e para os moradores que terão, com facilidade, acesso ao serviço com agilidade, qualidade e segurança.

## 4.2 Mercado Pesquisado

Nos dias atuais observa-se que vivemos em uma época repleta de complexidades, mudanças e incertezas; deste modo a Administração tornou-se uma das mais importantes áreas da atividade humana. Assim, devido viver em uma civilização na qual o esforço cooperativo do homem ser a base fundamental da sociedade, observa-se que a tarefa básica da Administração nada mais é que “fazer as coisas por meio das pessoas de maneira eficiente e eficaz” (CHIAVENATO, 2000.).

O transporte de mudanças é uma atividade que permite maior sofisticação, apesar de existirem os mais variados tipos de serviços no mercado. As empresas mais sofisticadas oferecem caminhões modernos com equipamentos para içar caixas, móveis, utensílios pesados, pianos, etc. Os caminhões podem ser rastreados via satélite em todo o percurso da viagem. Todo o conteúdo da mudança pode ser coberto por seguro. Muitas empresas oferecem a possibilidade de guardar temporariamente o conteúdo da mudança, possibilitando o ajuste de agenda da família, ou empresa contratante do serviço.

A partir da crescente globalização, observa-se que a necessidade das empresas em oferecerem produtos e serviços sempre à frente da necessidade do cliente faz com que ela seja a primeira a ser lembrada no momento que ele necessitar de um serviço ou produto que condiz com sua atividade.

## 4.3 Plano de Negócios

Todo negócio deve obrigatoriamente passar pela elaboração de um projeto, o Plano de Negócio. Nele o empreendedor, empresas ou investidores terão uma ideia de como começar a elaborar a comercialização.

O plano de negócios é um documento formal e essencial para assegurar o tratamento sistemático de todos os aspectos importantes da nova empresa. Deve conter a sua ideia, descrever onde você está e apontar para onde deseja ir, além de como chegar lá. (ZATTI, 2000, p. 15 ).

O projeto deve mostrar quem são os empreendedores, qual o produto ou serviço, qual público-alvo, quais concorrentes, estruturas de gerenciamento e as projeções financeiras para fluxo de caixa, receitas, despesas, custos e lucros. Assim, auxiliando os empreendedores a verem se sua empresa/produto será viável no mercado e se terá público para ela.

O Plano de Negócios é importante para ter uma boa previsão de qual valor sua empresa terá ao mercado, se será viável e o possível tempo que esperará o retorno do investimento total.

#### **4.4 Estrutura do plano de negócios**

Dornelas (2005), apresenta variações para a estrutura de um plano de negócios, de acordo com o foco da empresa, o Plano de Negócio normalmente é dividido em:

- a) Primeira etapa: Definição do negócio (qual será a empresa, nome dela, local que será instaurada e qual horário de funcionamento);
- b) Segunda etapa: Justificativa (por qual motivo abrir essa empresa);
- c) Terceira etapa: Aspectos de mercado (público-alvo, faixa de renda, ocupação do público-alvo, escolaridade, concorrentes diretos e indiretos, pontos fortes e fracos dos concorrentes, fornecedores, logística das vendas e do produto);
- d) Quarta etapa: Aspectos tributários (formas de constituição, licença de funcionamento, situação tributária);
- e) Quinta etapa: Aspectos financeiros (Investimento inicial, previsão de gastos fixos por mês, cálculo de depreciação, previsão de receita mensal, previsão de preço de venda, cálculo de retorno do investimento e o prazo de retorno).

O Plano de Negócio é importante para ter uma boa previsão de qual valor sua empresa terá ao mercado, se será viável e o possível tempo que esperará o retorno do investimento total.

## 4.5 Plano de Marketing

Segundo Rodrigues (2017, p. 450) “Um plano de marketing é um documento escrito que detalha as ações necessárias para atingir um ou mais objetivos de marketing da empresa.”

E segundo Philip Kotler, (apud KELLER; LANE, 2006, p. 4):

Pode-se considerar que sempre haverá a necessidade de vender. Mas o objetivo do marketing é tornar supérfluo o esforço de venda. O objetivo do marketing é conhecer, entender o cliente tão bem que o produto ou serviço seja adequado a ele e se venda sozinho. Idealmente, o marketing deveria resultar em um cliente disposto a comprar. A única coisa necessária então seria tornar o produto ou serviço disponível.

Portanto, a criação de um plano de marketing é de suma importância para a empresa, sendo um de seus alicerces. Logo, baseando-se nesses pressupostos, e sabendo de sua importância, iremos produzir o plano de marketing da Fretes e mudanças, baseando-se sempre nos conhecimentos adquiridos ao decorrer do curso.

## 4.6 Plano Financeiro

O plano financeiro está dentro do plano de negócios, serve para apontar as diretrizes que sustentarão a rentabilidade da operação, estabelecendo as ferramentas de controle para garantir a saúde do caixa e o cumprimento das metas propostas para curto, médio e longo prazos.

Segundo Gitman (1997, p.588), “as empresas utilizam-se de planos financeiros para direcionar suas ações com vistas a atingir seus objetivos imediatos e a longo prazo em que um grande montante de recursos está envolvido”.

O plano financeiro, um dos mais importantes processos administrativos de uma empresa, pois é útil para fins de internos da organização, assim como também são requisitados em muitos casos por fornecedores e investidores como ferramenta para analisar a situação financeira da empresa.

Para Gitman (1997, p. 92):

O processo de planejamento financeiro começa com a elaboração de planos financeiros de longo prazo, ou estratégicos. Por sua vez, tais planos orientam a formulação de planos e orçamentos de curto prazo, ou operacionais, que, em geral, significam a implantação dos objetivos estratégicos de longo prazo da empresa. (GITMAN, 1997, P.92)

## 5 METODOLOGIA

Foi utilizado o método de pesquisa descritiva com a finalidade de teorizar as etapas do plano de negócios antes da sua elaboração. Com o objetivo de obter informações sobre o negócio. Também usado a pesquisa em campo para obtenção de dados do mercado pesquisado, além do uso de entrevistas para conhecimento do público-alvo.

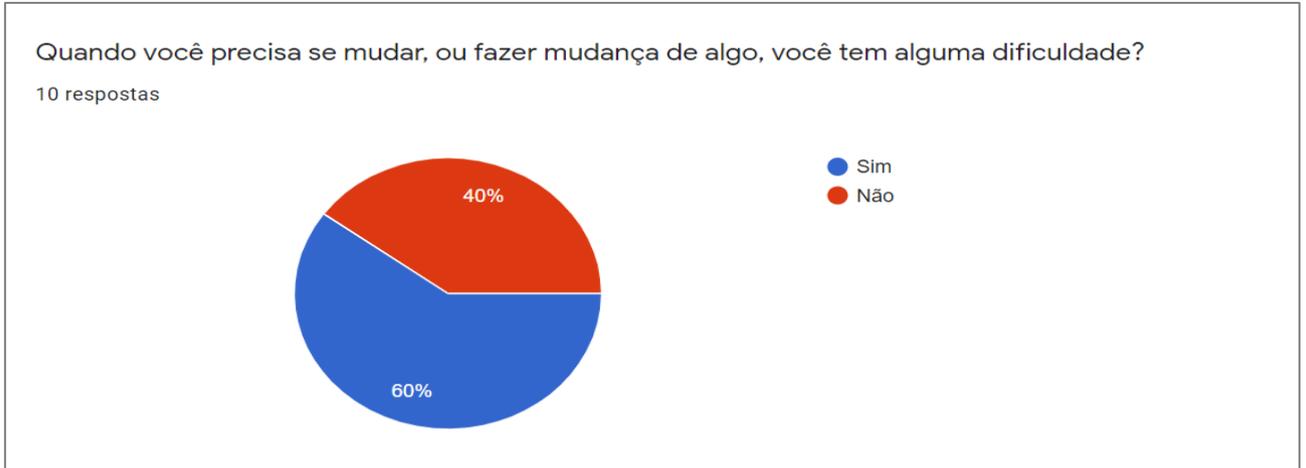
No trabalho foi aplicado uma pesquisa de levantamento que consiste em questionar diretamente o público-alvo que se pretende alcançar utilizando questionários e entrevista, que está no anexo.

A pesquisa foi feita para saber se é viável ou não abertura de uma empresa de fretes e mudanças.

Para vermos a aceitabilidade do público em questão, foi feita uma pesquisa via questionário para 10 pessoas, entre 18 e 60 anos, no Google Forms, e estas foram as respostas que obtemos com a pesquisa:

## 6 Apresentação dos dados e discussão dos resultados

Figura 1: Respostas dos entrevistados sobre dificuldade em mudanças



Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano. (2021)

A figura 1 mostra que cerca de 60% dos entrevistados têm dificuldade em se mudar, e 40% não tem dificuldade alguma.

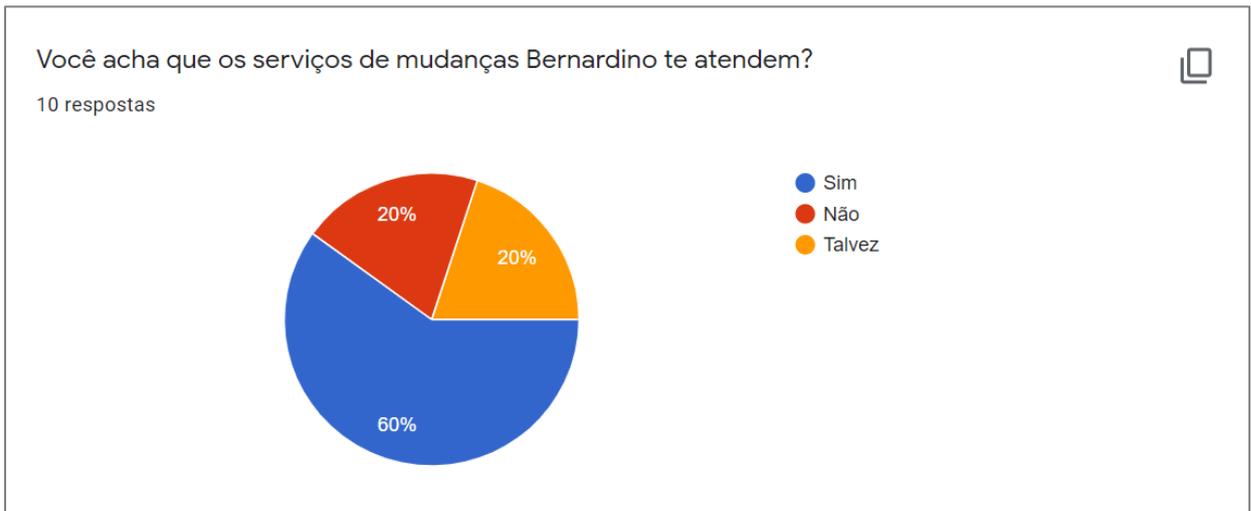
Figura 2: Respostas dos entrevistados sobre quais as dificuldades em se mudar



Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano. (2021)

A figura 2 mostra quais as dificuldades que as pessoas têm em se mudar, 6 delas responderam que é muito cansativo, contratar empresa de fora é difícil, tem dificuldade em embalar a mudança, demora e tem muita bagunça.

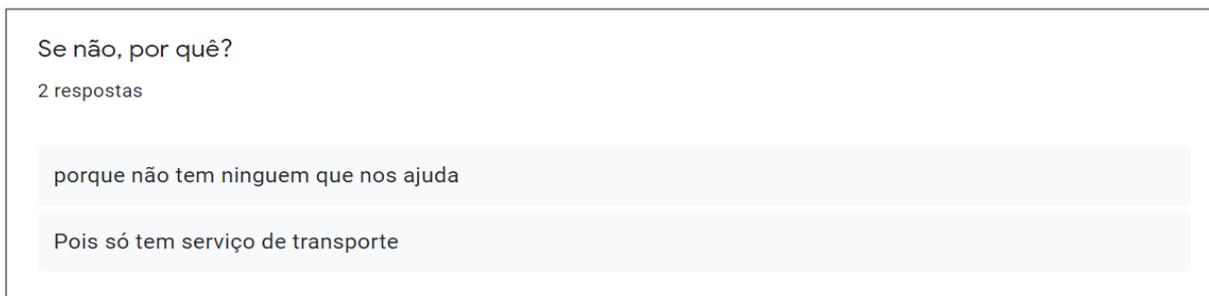
Figura 3: Respostas dos entrevistados sobre os serviços de mudanças da cidade



Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano. (2021)

A figura 3 responde a pergunta sobre o atendimento dos serviços de mudança, e ela responde que 60% dos entrevistados dizem que sim, atende bem, 20% dizem que não e os outros 20% dizem que talvez.

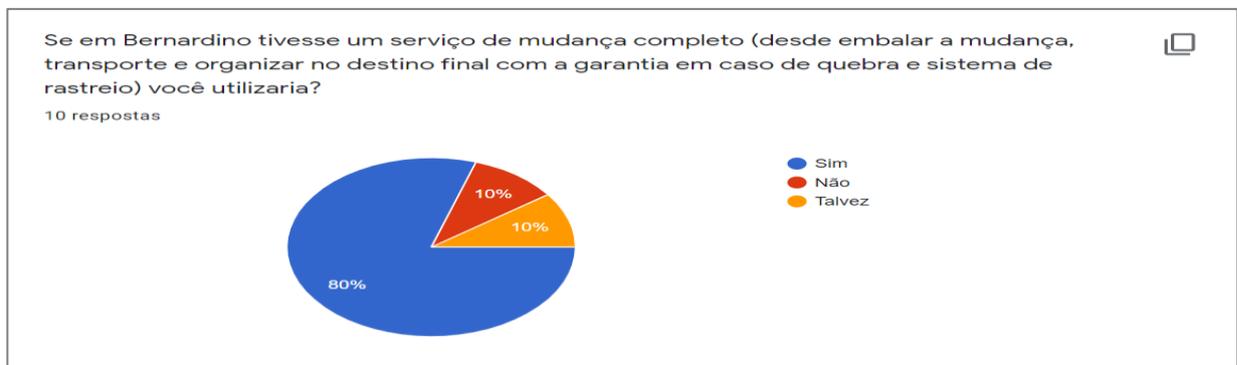
Figura 4: Respostas dos entrevistados sobre o porquê os serviços da cidade não atendem suas necessidades



Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano. (2021)

A figura 4 responde à pergunta sobre o porquê os serviços da cidade não atende suas necessidades, e os entrevistados dizem que é porque não tem ajuda e só tem serviço de transporte.

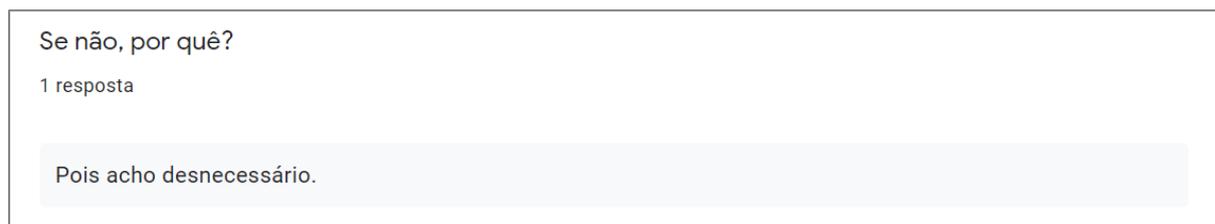
Figura 5: Respostas dos entrevistados sobre a Fretes e mudanças



Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano. (2021)

A figura 5 mostra que 80% dos entrevistados utilizariam o serviço completo de frete e mudança, 10% dizem que não utilizaria e outros 10% talvez.

Figura 6: Respostas dos entrevistados sobre o porquê não contratariam a empresa



Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano. (2021)

A figura 6 responde à pergunta sobre o porquê não contratariam a empresa, e teve uma resposta dizendo que acha desnecessário o contrato da empresa.

## **6 ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO**

### **6.1 Sumário Executivo**

#### **6.1.1 Resumo dos principais pontos do plano de negócio**

- a) Negócio: Fretes e mudanças;
- b) Principais produtos e/ou serviços: serviço de mudança completo;
- c) Principais clientes: Pessoas com maior valor aquisitivo, idosos e comerciantes;
- d) Local da empresa: Bernardino de Campos – SP;
- e) Montante de capital a ser investido: R\$ 200.000,00
- f) Faturamento mensal: R\$ 29.000,00

#### **6.1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições**

Nome: Franciele Helena Martimiano de Almeida

Formação profissional: Técnica em logística.

Atribuição: Gestão financeira

Nome: Karoliny Domingos Barbosa Martimiano

Formação profissional: Técnica em logística

Atribuição: Gestão de funcionários

Nome: Maria José Ferreira

Formação profissional: Técnica em logística

Atribuição: Gestão de vendas

Nome: Nathacha Oscar Lopes

Formação profissional: Técnica em logística

Atribuição: Gestão de serviços

#### **6.1.3 Dados do empreendimento**

Nome: Fretes e mudanças LTDA.

Endereço: Rua das Bromélias, nº 66, Jd. Brasil IV.

Telefone: (14) 99790-4965

E-mail: fretesemudancasbc@gmail.com

#### **6.1.4 Missão da empresa**

Proporcionar aos nossos consumidores qualidade, praticidade e segurança na execução de nossos serviços.

#### **6.1.5 Setores de atividades**

Setor terciário: prestação de serviços.

#### **6.1.6 Forma jurídica**

Sociedade limitada (LTDA), formada por 4 sócios.

#### **6.1.7 Enquadramento tributário**

Simplex Nacional: faturamento de até R\$ 360 mil.

##### **6.1.7.1 Âmbito federal**

- a) COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social)
- b) ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços)
- c) CPP (Contribuição Patronal Previdenciária)
- d) IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados)
- e) PIS (Programa de Integração Social)

- f) PASEP (Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público)
- g) CSLL (Contribuição Social sobre Lucro Líquido)
- h) ISS (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza)
- i) IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica)

### 6.1.8 Capital social

Tabela 1: Divisão do capital social

Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Franciele Helena Martimiano de Almeida	R\$ 50.000,00	25%
Karoliny Domingos Barbosa Martimiano	R\$ 50.000,00	25%
Maria José Ferreira	R\$ 50.000,00	25%
Nathacha Oscar Lopes	R\$ 50.00,00	25%
<b>Total</b>	<b>R\$ 200.000,00</b>	<b>100%</b>

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano. (2021)

### 6.1.9 Fonte de recursos

Cada sócio entrará com recursos próprios para o capital inicial da empresa.

## 6.2 Análise de Mercado

Segundo a Unesp (2021), a análise de mercado é um dos componentes do plano de negócios que está relacionado ao marketing da organização. Ela apresenta o entendimento do mercado da empresa, seus clientes, seus concorrentes e quanto a empresa conhece, em dados e informações, o mercado onde atua.

Um bom método para começar a análise é fazer uma análise SWOT ou FOFA, que é uma ferramenta que permite realizar análises de cenário ou de ambiente, seja ele interno ou externo.

A partir da avaliação dos pontos fortes e fracos da empresa será possível criar uma estratégia sobre quais fatores se concentrar. Da mesma maneira, ao

analisar as ameaças e oportunidades externas ficará mais fácil definir de onde virão as oportunidades e quais ameaças poderão dificultar suas transações.

Figura 7: Análise FOFA



Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano. (2021)

### 6.2.1 Estudo dos clientes

Por conta de nossos serviços serem mais caros, o público-alvo da Frete e Mudanças são pessoas com maior valor aquisitivo, que não querem se preocupar com nada quando se mudam e estão dispostos a pagar por isso, idosos que não tem disposição para arrumar mudança e contratariam este tipo de serviço, ou também comerciantes, os quais querem ter a garantia de que seus produtos cheguem em segurança e intactos em seu destino.

### 6.2.2 Estudo dos concorrentes

Foi feita uma pesquisa com os serviços de transportes de mudanças e fretes que existem atualmente na cidade de Bernardino de campos, de acordo com os

resultados foi elaborada a tabela abaixo comparando o Frete e Mudanças com seus possíveis concorrentes.

Tabela 2: Estudo dos concorrentes

<b>EMPRESA</b>	<b>VALOR DO SERVIÇO</b>	<b>QUALIDADE</b>	<b>GARANTIA</b>	<b>FORMAS DE PAGAMENTOS</b>	<b>SERVIÇO PRESTADO</b>
<b>FRETE E MUDANÇAS</b>	EM MÉDIA R\$500,00	ALTA	POSSUI	Á VISTA, PARCELADO NO CARTÃO OU PIX.	TODO O SERVIÇO DE MUDANÇA DESDE A EMBALAGEM DA MUDANÇA, TRANSPORTE E ORGANIZAÇÃO DA MUDANÇA NO DESTINO.
<b>CONCORRENTES</b>	EM MÉDIA R\$100,00	REGULAR	NÃO POSSUI	SOMENTE Á VISTA OU PIX	SERVIÇO DE TRANSPORTE DA MUDANÇA.

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.2.3 Estudo dos fornecedores

Em nosso serviço utilizaremos: etiquetas, diesel, caixas de papelão, fita adesiva e isopor em flocos, logo fizemos uma relação de nossos possíveis fornecedores, onde utilizamos dados do Google (2021) e baseados nesses dados foi feita a tabela abaixo:

Tabela 3: Estudo dos fornecedores

NOME FORNECEDOR	PRODUTO	PREÇO	VALOR DO FRETE	PRAZO DE ENTREGA	CONDIÇÃO DE PAGAMENTO	LOCALIZAÇÃO	CONTATO
POSTO BALIEGO	DIESEL	R\$4,61 L	BUSCAR NO LOCAL		BOLETO MENSAL	B. DE CAMPOS	(14) 3346-2425
TOTAL EMBALAGENS	CAIXA DE PAPELÃO	R\$1,41 UN	R\$20,77	5 DIAS	BOLETO OU CARTÃO	SÃO PAULO	(11) 4305-8090
CAIXAS NET	ISOPOR EM FLOCOS	R\$33,00 SACO	R\$35,00	7 DIAS	BOLETO OU CARTÃO	SÃO PAULO	(11) 3872-7002
AUTOMATIZANDO	ETIQUETAS	R\$ 28,50 ROLO	R\$13,00	3 DIAS	BOLETO OU CARTÃO	SÃO PAULO	(11) 3018-1990
SUPPLYPACK	FITA ADESIVA	R\$ 2,48 ROLO	R\$23,03	5 DIAS	BOLETO OU CARTÃO	RIO CLARO	(19) 3617-2061

Fonte: <https://shopping.google.com/>

## 6.3 Plano de Marketing

### 6.3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

O Produto para Las Casas (2011, p. 255) é: “... o objeto principal de comercialização. Ele é desenvolvido para satisfazer o desejo ou a necessidade de determinado grupo de consumidores”. Para isso a empresa deve dar o seu melhor para produção do produto, ou execução do serviço como é o caso da nossa empresa em estudo.

Baseando-se na necessidade do público de Bernardino de Campos – reafirmado com o questionário aplicado anteriormente – a empresa Fretes e mudanças oferecerá o serviço de mudanças completo, que incluirá um pacote com:

- a) Ajudantes para a mudança;
- b) Caminhão para o frete;
- c) Serviço de embalar e encaixotar o material a ser transportado;
- d) Serviço de carregar o material no caminhão;
- e) Transporte da carga até o destino com direito a rastreio;
- f) Serviço de descarga e desempacotamento do material carregado.

### 6.3.2 Preço

Para gerar o preço do serviço prestado, primeiramente iremos listar os custos/despesas utilizados, como é um serviço de mudança, seria difícil colocar um valor fixo, portanto, classificamos em três categorias pois usam quantidades de insumos diferentes.

Tabela 4: Custos com uma mudança pequena

Produto	Valor un.	Quantidade utilizada	Média por mudança
Caixa de papelão	R\$ 1,41	50	R\$ 70,50
Saco de isopor em flocos	R\$ 33,00	2	R\$ 66,00
Rolo de etiquetas	R\$ 13,00	0,5	R\$ 6,50
Fita adesiva	R\$ 2,48	1	R\$ 2,48
Diária dos funcionários	R\$ 50,00	2	R\$ 100,00
Diesel	R\$ 4,61	10	R\$ 46,10
Despesa com fretes	R\$ 65,00	-	R\$ 65,00

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

Tabela 5: Custos com uma mudança média

Produto	Valor un.	Quantidade utilizada	Média por mudança
Caixa de papelão	R\$ 1,41	100	R\$ 141,00
Saco de isopor em flocos	R\$ 33,00	4	R\$ 132,00
Rolo de etiquetas	R\$ 13,00	1	R\$ 13,00
Fita adesiva	R\$ 2,48	2	R\$ 4,96
Diária dos funcionários	R\$ 50,00	3	R\$ 150,00
Diesel	R\$ 4,61	10	R\$ 46,10
Despesa com fretes	R\$ 65,00	-	R\$ 65,00
TOTAL			R\$ 552,06

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

Tabela 6: Custos com uma mudança grande

Produto	Valor un.	Quantidade utilizada	Média por mudança
Caixa de papelão	R\$ 1,41	200	R\$ 282,00
Saco de isopor em flocos	R\$ 33,00	6	R\$ 198,00
Rolo de etiquetas	R\$ 13,00	2	R\$ 26,00
Fita adesiva	R\$ 2,48	5	R\$ 12,40
Diária dos funcionários	R\$ 50,00	4	R\$ 200,00
Diesel	R\$ 4,61	10	R\$ 46,10
Despesa com fretes	R\$ 65,00	-	R\$ 65,00
TOTAL			R\$ 829,50

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

O cálculo do gasto com diesel foi calculado com base em um caminhão 608 da Mercedes, que segundo o site Brasil do Trecho (2021), “O caminhão 608 da Mercedes carregado tem uma autonomia de 6 km por litro”.

Outro ponto é que a empresa fará fretes apenas dentro da cidade de Bernardino de Campos, portanto o valor gasto com combustível está fixo.

Para o cálculo do preço do serviço em cada categoria, iremos colocar o lucro fixo de R\$100,00 e acrescentar o valor adequado para arredondamento por questões estéticas:

a) Mudança pequena:

Custos/Despesas (R\$ 356,58) + Lucro (R\$ 143,42) = Valor do Serviço (R\$ 500,00)

b) Mudança média:

Custos/Despesas (R\$ 552,06) + Lucro (R\$ 147,94) = Valor do Serviço (R\$ 700,00)

c) Mudança grande:

Custos/Despesas (R\$829,50) + Lucro (R\$ 170,50) = Valor do Serviço (R\$ 1.000,00)

Logo, os preços finais ficaram:

a) Mudança pequena: R\$500,00

b) Mudança média: R\$700,00

c) Mudança grande: R\$1.000,00

### 6.3.3 Estratégias promocionais

“Estratégias promocionais são um conjunto de ações utilizadas para divulgar uma marca, empresa, seus produtos ou serviços.” (BRINDES SP, 2020).

A adoção de estratégias de promoção dos serviços de uma empresa é extremamente essencial, desta forma iremos adotar as seguintes formas: criação de redes sociais para promover a empresa, anúncio em carro de som e rádio.

Tabela - Orçamento de Carro de Som

Empresa Fornecedora	Pérola Publicidade e Propaganda
Pérola Publicidade e Propaganda	R\$ 40,00

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

## Divulgação em redes sociais

Publicações patrocinadas R\$ 200,00

### 6.3.4 Estrutura de comercialização

A Fretes e mudanças não terá uma estrutura física, então a comercialização ocorrerá pelos meios digitais e pelo telefone, para depois do contato agendar o serviço.

### 6.3.5 Localização do negócio

Rua das Bromélias, nº 66, Jd. Brasil IV.  
Bernardino de Campos - SP

## 6.4 Plano Operacional

### 6.4.1 Layout

A figura mostra a planta da empresa de Fretes e Mudanças.

Figura 8: Layout da Fretes e Mudanças



Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.4.2 Capacidade produtiva/comercial/serviços

A capacidade de serviços será de 2 serviços de mudanças no dia.

### 6.4.3 Processos operacionais

Nossa empresa contará com os seguintes processos operacionais: Embalagem, carregamento, transporte, descarregamento e arranjo.

### 6.4.4 Necessidade de pessoal

Em primeiro momento será necessário a contratação de 2 funcionários, sendo 1 motorista e 1 ajudante de motorista as outras atividades será exercida pelas sociais, visto a intuição de pulpares gastos. A parte burocrática será realizado pelo escritório de terceiro.

## 6.5 Plano Financeiro

### 6.5.1 Estimativa dos investimentos fixos

Tabela 7: Estimativa dos investimentos fixos

ITENS	QTD	VALORES (R\$)
Caminhão baú	1	R\$ 120.000,00
Purificador de água	1	R\$ 500,00
Mobília - Mesas	2	R\$ 600,00
Mobília - cadeiras	6	R\$ 975,00
Computador	1	R\$ 1.500,00
<b>TOTAL INVESTIMENTO FIXO</b>		<b>R\$ 123.575,00</b>

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.5.2 Capital de giro

Capital inicial (R\$ 200.000,00) – Investimentos iniciais (R\$123.575,00) – Despesas pré-operacionais (R\$ 1.350,00= Capital de Giro (R\$ 75.075,00).

### 6.5.3 Investimentos pré-operacionais

Tabela 8: Estimativa dos investimentos pré-operacionais

Investimentos financeiros	R\$
Obras civis e/ou reformas	R\$ 1.000,00
Divulgação	R\$ 300,00
Cursos e treinamentos	R\$ 50,00
Outras despesas	R\$0,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 1.350,00</b>

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.5.4 Investimento total (resumo).

Tabela 9: Estimativa dos investimentos iniciais

ITENS	QTD	VALORES (R\$)
Investimento fixo (1)		R\$ 123.575,00
Caminhão baú	1	R\$ 120.000,00
Mobília - Mesas	2	R\$ 600,00
Mobília - cadeiras	4	R\$ 975,00
Purificador de água	1	R\$ 500,00
Computador	1	R\$ 1.500,00
Estoque inicial (2)		R\$ 629,50
Caixa de papelão	200	R\$ 282,00
Saco de isopor em flocos	6	R\$ 198,00
Rolo de etiquetas	2	R\$ 26,00
Fita adesiva	5	R\$ 12,40
Diesel	10 L	R\$ 46,10
Despesa com fretes	-	R\$ 65,00
<b>SUBTOTAL (1+2)</b>		<b>R\$ 123.575,00</b>
Capital de giro (3)		R\$ 50.000,00
<b>TOTAL INVESTIMENTO INICIAL (1+2+3+)</b>		<b>R\$ 173,575,00</b>

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa

Tabela 10: Estimativa do faturamento mensal

Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Mudança pequena	10	R\$500,00	R\$5.000
Mudança Média	20	R\$700,00	R\$14.000
Mudança Grande	10	R\$1.000,00	R\$10.000
TOTAL ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL			R\$29.000

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.5.6 Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações.

Tabela 11: Estimativa custos com materiais

ITENS	QTD	VALORES (R\$)
Caixa de papelão	200	R\$ 282,00
saco de isopor em flocos	6	R\$ 198,00
rolo de etiquetas	2	R\$ 26,00
fita adesiva	5	R\$ 12,40
Diesel	10 L	R\$ 46,10
Despesa com fretes	-	R\$ 65,00
TOTAL INVESTIMENTOS MATERIAIS		R\$ 629,50

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.5.7 Estimativa dos custos de comercialização

Tabela 12: Estimativa custos com comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
1. Impostos			
Impostos Federais			
SIMPLES	4,50%	R\$ 29.000	R\$ 1.305,00
IRPJ		-	

PIS		-	
COFINS		-	
CSLL – Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido		-	
Impostos Estaduais			
ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços	1,86%	R\$ 29.000	R\$539,40
Impostos Municipais			
ISS – Imposto sobre Serviços	5%	R\$ 29.000	R\$1.450,00
Subtotal 1	11,36%	R\$ 29.000	R\$3.294,40
2. Gastos com vendas			
Comissões	-	-	-
Propaganda	2%	29.0000	R\$ 580,00
Taxa de administração do Cartão de crédito	-	-	-
Subtotal 2	2%	R\$ 29.000	R\$ 580,00
Total (Subtotal 1+2)	12,36%	R\$29.000	R\$ 3.584,40

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.5.8 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Tabela 13: Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário De Materiais/ Aquisição (R\$)	CMD/CMV (R\$)
Mudança pequena	10	R\$ 356,58	R\$ 3.565,80
Mudança Média	20	R\$ 552,06	R\$ 11.041,20
Mudança Grande	10	R\$ 829,50	R\$ 8.295,00
Total	20	R\$ 1.738,14	R\$ 22.902,00

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.5.9 Estimativa dos custos com mão de obra

Tabela 14: Estimativa dos custos com mão de obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal (R\$)	(%) de Encargos Sociais	Encargos sociais (R\$)	Total (R\$)
1. Motorista de caminhão	1	R\$ 2.000,00	33%	R\$ 660,00	R\$ 2.660,00
2. Ajudante de Motorista	1	R\$ 1.500,00	33%	R\$ 495,00	R\$ 1.995,00
Total	2	R\$ 3.500,00	33%	R\$ 1.155,00	R\$ 4.655,00

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.5.10 Estimativa do custo com depreciação

Tabela 15: Estimativa dos custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do Bem (R\$)	Vida útil Em Anos	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
móveis e utensílios	R\$ 3.375,00	1 ano	R\$ 281,25	R\$ 23,43
Veículos	R\$ 120.000,00	12 anos	R\$ 10.000,00	R\$ 833,00
Total	R\$123.375,00	85 anos	R\$ 10.281,25	R\$ 856,43

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.5.11 Estimativa de custos fixos operacionais mensais

Tabela 16: Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo Total Mensal (em R\$)
Aluguel	-
Condomínio	-
IPTU	R\$ 80,00
Água	R\$ 120,00
Energia elétrica	R\$ 150,00
Telefone	R\$ 50,00
Honorários do contador	R\$ 420,00
Pró-labore	R\$ 2.000,00

Manutenção dos equipamentos	R\$ 500,00
Salários + encargos	R\$ 3.500,00
Material de limpeza	R\$ 150,00
Material de escritório	R\$ 100,00
Combustível	R\$ 100,00
Taxas diversas	R\$ 30,00
Serviços de terceiros	R\$ 200,00
Depreciação	R\$ 856,43
Outras despesas	R\$ 20,00
Total	R\$ 8.276,43

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021)

### 6.5.12 Demonstrativo de resultados

Tabela 17: Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Quadro	Descrição	(R\$)
5.5	1. Receita Total com Vendas	R\$29.000,00
	2. Custos Variáveis Totais	
	Direitos e/ ou CMV	R\$ 22.902,00
5.7 (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas	R\$3.294,40
5.7 (Subtotal 2)	(-) Gastos com vendas	R\$ 580,00
	Subtotal de 2	R\$ 26.776,4
	3. Margem de Contribuição (1-2)	R\$ 2.223,60
5.11	4.(-) Custos Fixos Totais	R\$ 8.276,43
	5.Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3-4)	Prejuízo de R\$ 13.149,53

Fonte: Almeida, Ferreira, Lopes, Martimiano, (2021).

### 6.5.13 Indicadores de viabilidade

#### 6.5.13.1 Ponto de equilíbrio

$$A) \quad \frac{PE = \text{Gastos fixos}}{MC} = \frac{R\$15.373,13}{143,42} = 107 \text{ unidades}$$

Índice da Margem de contribuição = (Preço vendas – custos variáveis)  
(R\$500 - R\$ 356,58) = 143,42

Logo, para a empresa não ter prejuízo terá de fazer no mínimo 107 mudanças no mês.

#### 6.5.13.2 Lucratividade

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{lucro} \times 100}{\text{faturamento}} = \frac{0,00 \times 100}{R\$ 29.000} = 0\%$$

A empresa fechou com prejuízo, logo não teve índice de lucratividade.

#### 4.5.13.3 – Rentabilidade

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro} \times 100}{\text{investimento}} = \frac{R\$0 \times 100}{R\$ 200.000,00} = 0\%$$

A empresa não teve rentabilidade, pois não teve lucro.

#### 6.5.13.4 Prazo de retorno do investimento

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento}}{\text{lucro}} = \frac{\text{R\$ 200.000}}{\text{R\$ 0}} = 0$$

A empresa não teve lucro, logo não terá retorno do investimento.

## **7 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Frisamos com a execução deste trabalho, o quão importante o plano de negócios é para a abertura de uma empresa, com a criação dele, pudemos ver que não seria viável a abertura da empresa Fretes e mudanças, pois ela fecharia com prejuízo. Logo, um fator de suma importância que explica a inviabilidade de abertura é a cidade em que seria instaurada a empresa, por ser uma cidade pequena não teriam as vendas necessárias para cobrir o investido. Finalizamos este trabalho com o aprendizado de como é a abertura de uma empresa e de como a logística é importante.

## REFERÊNCIAS

BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. **Empreendedorismo: conceitos e definições**. Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia, 1(1) p.25-38, 2014.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo, Editora Saraiva, 2007.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da administração financeira**. São Paulo: Habra, 1997.

GOOGLE Shopping. 2021. Disponível em: <https://shopping.google.com/>. Acesso em: 26 set. 2021.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Administração de Marketing: Conceitos, planejamento e Aplicações à Realidade Brasileira**. 1. ed. – 5. reimpr. –São Paulo: Atlas, 2011.

RODRIGUES, Nayara Cristini; CASTILHO, Lorena Gabriela; SANTOS, Solange Donizete Batelli dos (30 de janeiro de 2017). **Plano de marketing para a associação crianças especiais de Santa Branca Antonio Narvaes - (CESB)**. Revista Univap. 22 (40). 450 páginas.

ZATTI, Geison. **Empreendedorismo**. [online]. Disponível em: <<https://www.cpt.com.br/cursos-pequenasempresas-comomontar/artigos/plano-de-negocios-o-que-e-para-que-serve-e-como-elabora-lo/>>. Acesso em 11 de ago. 2017.

## **ANEXO I - QUESTIONÁRIO PÚBLICO-ALVO**

1. Pergunta 1. Qual sua idade?
2. Pergunta 2. Qual sua profissão?
3. Pergunta 3. Tem alguma dificuldade em se mudar?
4. Pergunta 4. Quais são as dificuldades?
5. Pergunta 5. Os serviços de mudança atendem à necessidade população?
6. Pergunta 6. Por que os serviços da cidade não atendem a necessidade da população?
7. Pergunta 7. Você utilizaria um serviço de mudança completa?
8. Pergunta 8. Por que não contratariam a empresa?

