

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA
ETEC PROF ALCÍDIO DE SOUZA PRADO
CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

Gustavo Sbroion de Andrade

PLANO DE NEGÓCIO: M.A. AUTOPEÇAS LTDA.

**Orlândia, SP
Dezembro de 2021**

Gustavo Sbroion de Andrade

PLANO DE NEGÓCIO: M.A. AUTOPEÇAS LTDA.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da ETEC PROF. Alcídio de Souza Prado como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

**Orlândia, SP
Dezembro de 2021**

ADMINISTRAÇÃO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da ETEC Prof. Alcídio de Souza Prado, descentralizada na cidade de Morro Agudo, SP, na EM Profª Maria Amália Volpon de Figueiredo, como requisito final para obtenção do título de Técnico em Administração.

Comissão Examinadora:

Coordenadora: LENISE ALCÂNTARA

Profº. MARCELO AUGUSTO MIRA PUGIM

Orlândia (SP), 10 de Dezembro de 2021.

SUMÁRIO

1 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	7
1.1 Localização	7
1.2 Regime Tributário.....	7
1.3 Composição Acionária (quotas dos sócios da empresa)	9
1.4 Quadro Acionário	9
2 ASPECTOS ESTRATÉGICOS	10
2.1 Negócio (qual é o tipo de negócio).....	10
2.2 Missão, Visão e Valores.....	10
2.3 Aspectos econômicos que favorecem o negócio (município, na região, etc...)	10
2.4 Aspectos ambientais (preocupação com o meio ambiente).....	11
2.5 Concorrentes.....	11
2.6 Fornecedores de Materiais e Matérias Primas.....	11
2.7 Clientes – Público Alvo	11
2.8 Análise de Ambiente Interno da empresa (ambiente de trabalho).	12
2.9 Análise FOFA (Força/Oportunidades/Fraquezas/Ameaças) SWOT	12
3 PRODUTOS E SERVIÇOS	12
3.1 Descrição dos produtos e serviços	12
3.2 Matéria-prima utilizada no processo de produção.....	13
3.3 Tecnologia envolvida no processo de produção (Máquinas e Equipamentos)	13
3.4 Benefícios propiciados do produto ou serviço para os clientes da empresa	13
3.5 Logística de distribuição dos produtos e serviços produzidos	13
4 PLANO DE MARKETING	14
4.1 Estratégias para que se atinja o mercado e público definido	14
4.2 Praça – Preço – Promoção – Produto - Pessoas (5 P.s)	14
4.3 Divulgação da marca e dos produtos.....	15
4.4 Adequação das pessoas para atingir os objetivos do plano de marketing. (Treinamentos específicos para os colaboradores).	15
5 OPERAÇÕES	16
5.1 Fluxo de Operações.....	16
5.2 Instalações.....	16
5.3 Políticas de R.H e Gestão de Pessoas da empresa	18
6 PLANO FINANCEIRO	22
6.1 Planilha orçamentária	22

6.2 Demonstrativo de resultados	23
6.3 Taxa de retorno financeiro e contábil	24
7 ANEXOS	25
7.1 Gráficos, pesquisas realizadas, relatórios.....	25
8 BIBLIOGRAFIA	26

RESUMO

O objetivo deste estudo é analisar e criar um comércio varejista de autopeças na cidade de Morro Agudo, sob a importância que vem adquirindo esse setor nos últimos anos, das estratégias de negócios que os lojistas vêm utilizando para fazerem frente a este crescimento e expansão do setor. Pensando nisso, tivemos a ideia de criar a M.A. Autopeças. A M.A. Auto Peças é uma empresa especializada em peças para linha pesada, para veículos que são movidos a diesel, que podem ser tais como: Caminhões, vans, caminhonetes e ônibus. A empresa trabalha com as marcas nacionais e importadas como: Volare, Volkswagen, Fiat, Nissan, Iveco, Kia Motors, Renault, Toyota, Chevrolet, Ford, Volvo, Dodge, Mercedes Benz, Hyundai e Mitsubishi. As principais peças que são comercializadas pela empresa são: Freio: Pastilhas, lonas, arrebites para lona, pinos, travas, parafusos de roda, porcas de roda, entre outros. Câmbio: Juntas, válvulas, reparos para válvulas, terminais de cambio, filtros, entre outros. Diferencial: Juntas, flanges, garfos, luvas entre outros. Motor: Juntas, óleo lubrificante, parafusos, filtros, retentores, rolamentos, entre outros. Suspensão: molas, amortecedores, terminais de direção, pivô de direção, juntas elásticas, entre outros. A empresa fica localizada no bairro Cidade Nova, onde está localizado o Distrito Industrial da cidade de Morro Agudo, no estado de São Paulo.

Palavras-chave: Auto Peças. Empresa. Linha pesada. Crescimento. Estratégias.

ABSTRACT

The objective of this study is to analyze and create a retail auto parts trade in the city of Morro Agudo, under the importance that this sector has been acquiring in recent years, of the business strategies that store owners have been using to face this growth and expansion of the sector. . With that in mind, we had the idea of creating M.A. Autopeças. M.A. Auto Peças is a company specialized in parts for heavy line, for vehicles that are powered by diesel, which can be such as: Trucks, vans, pickup trucks and buses. The company works with national and imported brands such as: Volare, Volkswagen, Fiat, Nissan, Iveco, Kia Motors, Renault, Toyota, Chevrolet, Ford, Volvo, Dodge, Mercedes Benz, Hyundai and Mitsubishi. The main parts that are sold by the company are: Brake: Pads, tarpaulins, tarpaulin rivets, pins, locks, wheel bolts, wheel nuts, among others. Exchange: Gaskets, valves, valve repairs, exchange terminals, filters, among others. Differential: Gaskets, flanges, forks, sleeves, among others. Engine: Gaskets, lubricating oil, screws, filters, retainers, bearings, among others. Suspension: springs, shock absorbers, steering terminals, steering pivot, elastic joints, among others. The company is located in the Cidade Nova neighborhood, where the Industrial District of the city of Morro Agudo, in the state of São Paulo, is located.

Keywords: Auto Parts. Company. Heavy line. Growth. Strategies.

1 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

1.1 Localização

A empresa está localizada no Distrito Industrial da cidade de Morro Agudo/SP, com uma ótima estrutura, com ambiente climatizado e um amplo estacionamento, para receber todos clientes de toda a região.

1.2 Regime Tributário

O regime tributário da empresa é o Simples Nacional, será uma empresa de pequeno porte, que terá receita bruta anual superior a R\$ 380.000,01 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00.

CÁLCULO SIMPLES NACIONAL – 1º TRIMESTRE			
	Janeiro	Fevereiro	Março
Receita bruta acumulada	R\$ -	R\$ 902.126,33	R\$ 902.126,33
Receita bruta mensal	R\$ -	R\$ 59.000,00	R\$ 59.750,00
Faixa	0	4 ^a	4 ^a
Alíquota	0,00%	10,7%	10,7%
Parcela de desconto	R\$ -	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00
Receita acumulada x Alíquota	R\$ -	R\$ 96.527,51	R\$ 96.527,51
Valor apurado anterior - valor a ded.	R\$ -	R\$ 74.027,51	R\$ 74.027,51
Valor anterior/Receita acum.	0,00%	8,20%	8,20%
Valor a pagar	R\$ -	R\$ 4.838,00	R\$ 4.899,50

CÁLCULO SIMPLES NACIONAL – 2º TRIMESTRE			
	Abril	Mai	Junho
Receita bruta acumulada	R\$ 902.126,33	R\$ 902.126,33	R\$ 902.126,33
Receita bruta mensal	R\$ 61.200,00	R\$ 63.150,00	R\$ 69.465,00
Faixa	4ª	4ª	4ª
Alíquota	10,7%	10,7%	10,7%
Parcela de desconto	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00
Receita acumulada x Alíquota	R\$ 96.527,51	R\$ 96.527,51	R\$ 96.527,51
Valor apurado anterior - valor a ded.	R\$ 74.027,51	R\$ R\$ 74.027,51	R\$ R\$ 74.027,51
Valor anterior/Receita acum.	8,20%	8,20%	8,20%
Valor a pagar	R\$ 5.018,40	R\$ 5.178,30	R\$ 5.696,13

CÁLCULO SIMPLES NACIONAL – 3º TRIMESTRE			
	Julho	Agosto	Setembro
Receita bruta acumulada	R\$ 902.126,33	R\$ 902.126,33	R\$ 902.126,33
Receita bruta mensal	R\$ 76.411,50	R\$ 84.052,65	R\$ 92.457,92
Faixa	4ª	4ª	4ª
Alíquota	10,7%	10,7%	10,7%
Parcela de desconto	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00
Receita acumulada x Alíquota	R\$ 96.527,51	R\$ 96.527,51	R\$ 96.527,51
Valor apurado anterior - valor a ded.	R\$ 74.027,51	R\$ 74.027,51	R\$ 74.027,51
Valor anterior/Receita acum.	8,20%	8,20%	8,20%
Valor a pagar	R\$ 6.265,75	R\$ 6.892,32	R\$ 7.581,55

CÁLCULO SIMPLES NACIONAL – 4º TRIMESTRE			
	Outubro	Novembro	Dezembro
Receita bruta acumulada	R\$ 902.126,33	R\$ 902.126,33	R\$ 902.126,33
Receita bruta mensal	R\$ 101.703,71	R\$ 111.874,08	R\$ 123.061,48
Faixa	4ª	4ª	4ª
Alíquota	10,7%	10,7%	10,7%
Parcela de desconto	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00	R\$ 22.500,00
Receita acumulada x Alíquota	R\$ 96.527,51	R\$ 96.527,51	R\$ 96.527,51
Valor apurado anterior - valor a ded.	R\$ 74.027,51	R\$ 74.027,51	R\$ 74.027,51
Valor anterior/Receita acum.	8,20%	8,20%	8,20%
Valor a pagar	R\$ 8.339,71	R\$ 9.173,68	R\$ 10.091,05

1.3 Composição Acionária (quotas dos sócios da empresa)

A composição acionária será dividida entre cinco sócios, com as quotas financeiras, lucros e prejuízos divididos em partes iguais para cada sócio, cada um com 20% das ações da empresa, com o capital inicial de R\$ 250.000,00, com o dinheiro em espécie próprio dos sócios para as despesas iniciais.

1.4 Quadro Acionário (Nomes fictícios para composição acionária)

Léslio	R\$ 70.000,00	70.000 quotas de R\$ 1,00
Marcela	R\$ 60.000,00	60.000 quotas de R\$ 1,00
Lorraine	R\$ 60.000,00	60.000 quotas de R\$ 1,00
Gustavo	R\$ 60.000,00	60.000 quotas de R\$ 1,00
Total	R\$ 250.000,00	

2 ASPECTOS ESTRATÉGICOS

2.1 Negócio (qual é o tipo de negócio)

A M.A. Auto Peças atuará no ramo de autopeças para pick-ups, utilitários e linha pesada. Trabalhamos com as marcas nacionais e importadas como: Volare, Volkswagen, Fiat, Nissan, Iveco, Kia Motors, Renault, Toyota, Chevrolet, Ford, Volvo, Dodge, Mercedes Benz, Hyundai e Mitsubishi. A M.A. tem como principal ponto em comum os seguintes critérios: honestidade, bom atendimento, preço competitivo, entrega imediata e o grande e diversificado número de itens em estoque.

2.2 Missão, Visão e Valores.

- Missão da empresa: A M.A. Auto Peças comercializa peças de veículos pesados e utilitários a diesel, com foco na solução da necessidade de seus proprietários, com pessoas treinadas e preparadas constantemente.
- Visão: Ser uma referência em soluções para os transportes a diesel de caminhões, caminhonetes e vans.
- Valores: 1.- Manter a boa ética nos relacionamentos; 2.- Responsabilidade e seriedade no que foi prometido ao cliente; 3.- Valorização do ser humano com condições de trabalho adequadas; 4.- Honestidade e transparência; 5.- Humildade em ouvir e reconhecer erros; 6.- Preço justo com qualidade preservada; 7.- Incentivo aos colaboradores para manutenção da automotivação; 8.- Responsabilidade com o meio ambiente; 9.- Ser uma empresa confiável.

2.3 Aspectos econômicos que favorecem o negócio

A empresa está localizada no município de Morro Agudo/SP, um dos maiores produtores de cana de açúcar do Brasil. Fazendas e usinas favorecem o fornecimento de peças para os veículos utilizados, quanto no plantio como na colheita, visto que no município praticamente não há empresas atuando nesse setor. A cidade também possui caminhoneiros, autônomos e transportadores, onde são a maioria e o principal público alvo.

2.4 Aspectos Ambientais

A empresa se preocupa com o meio ambiente, reciclando caixas que são transportadas as peças fornecidas, assim como peças antigas e usadas como “ferro velho”. A empresa ainda disponibiliza para mecânicos o descarte de óleo queimado ou usado em espaço próprio, assim dando a ele um destino correto.

2.5 Concorrentes

Podemos citar alguns, como na cidade de Batatais que fica à 50 km da cidade de Morro Agudo há o Carlinhos Peças e também a VP Auto Peças, também na região temos a Auto Peças Bordin, que fica na cidade de Orlandia, vizinha de Morro Agudo. Pensamos na comodidade do nosso cliente, para que ele não precise sair para poder fazer a manutenção em seu caminhão, van, ônibus ou caminhonete, isso sempre com preço justo e qualidade dos produtos e também buscamos manter sempre o estoque devidamente abastecido para que nada falte ao nosso cliente. Na cidade de Morro Agudo temos alguns concorrentes diretos como a Auto Peças Brasil e a Pereira Truck, e alguns indiretos, que possuem alguns dos mesmos produtos que comercializamos. A empresa busca sempre estar em nivelada com essas empresas, oferecendo um preço justo e qualidade.

2.6 Fornecedores de Materiais e Matérias Primas

A empresa conta com as maiores distribuidoras de autopeças do Brasil, assim possuindo preço e qualidade nos produtos que comercializa, visto que, quando se compra com preço bom e qualidade, se vende com preço bom e qualidade. A negociação de preços e prazos com os fornecedores que nos atende é essencial para a rodagem da empresa, portanto contamos com as maiores distribuidoras de autopeças do Brasil como a Distribuidora Automotiva S.A., que possui mais de 100 anos de mercado, a Pacaembu Auto Peças e a Distribuidora MMarra, que possui filial em Araçatuba e Uberlândia, além da matriz em Ribeirão Preto/SP.

2.7 Clientes – Público Alvo

Os clientes e público-alvo da empresa são principalmente os caminhoneiros e proprietários de fazendas e usinas. Nossos clientes sempre são nossa prioridade, disponibilizando preço e qualidade a ele, assim construindo uma confiança.

Atendemos todos os tipos de clientes, frotistas, consumidor final, caminhoneiro que possui apenas um veículo, transportadoras, e atendemos todas as usinas de nossa região e de outros estados. Procuramos fidelizar nosso cliente ao máximo, com bons atendimentos, preços justos e qualidade nos produtos.

2.8 Análise de Ambiente Interno da empresa

A M.A. Auto Peças investe em tecnologia e capacitação profissional, dando aos colaboradores um ambiente interno saudável, salubre e acolhedor. A empresa sempre está investindo em comunicação interna, instalações elétricas sempre em manutenção quanto no estoque quanto na área de venda, disponibilização de EPI's para colaboradores, benefícios trabalhistas e bônus ao atingir as metas corporativas, disponibilizando um ambiente saudável a todos os colaboradores.

2.9 Análise FOFA – FORÇA/OPORTUNIDADES/FRAQUEZAS/AMEAÇAS - SWOT

As **FORÇAS**: amplo conhecimento em marketing, serviços inovadores, boa qualidade dos processos, localização estratégica, preços acessíveis, excelente plataforma tecnológica, equipe capazes e motivados.

As **FRAQUEZAS**: empresa ainda jovem e desconhecida.

As **OPORTUNIDADES**: mercado de autopeças em crescimento, novas tecnologias que podem ser ofertadas.

As **AMEAÇAS**: penetração de uma nova autopeça no mercado, guerra de preços, concorrentes com serviços diferentes e inovadores, os concorrentes têm melhor uma melhor localização em uma cidade maior.

3 PRODUTOS E SERVIÇOS

3.1 Descrição dos produtos e serviços

A empresa comercializará peças para veículos pesados e utilitários, tais como: Caminhões, ônibus, vans e caminhonetas. As peças comercializadas serão separadas por grupos. Serão: Freio: Pastilhas, lonas, arrebitos para lona, pinos, travas, parafusos de roda, porcas de roda, entre outros. Câmbio: Juntas, válvulas, reparos para válvulas, terminais de cambio, filtros, entre outros. Diferencial: Juntas, flanges, garfos, luvas entre outros. Motor: Juntas, óleo lubrificante, parafusos, filtros,

retentores, rolamentos, entre outros. Suspensão: molas, amortecedores, terminais de direção, pivô de direção, juntas elásticas, entre outros.

3.2 Matéria-prima utilizada no processo de produção

A empresa irá trabalhar diretamente com produtos acabados, comercializando e fornecendo peças.

3.3 Tecnologias envolvidas no processo de produção

Na empresa não terá o processo de produção, pois iremos trabalhar com produtos prontos para comercialização.

3.4 Benefícios propiciados do produto ou serviço para os clientes da empresa

Os benefícios propiciados aos clientes da empresa será que o cliente veja algo de valor nessas características, que tenha um diferencial e qualidade. Os produtos comercializados pela empresa irá direcionar o cliente direto a solução do problema, sendo comercializadas as melhores marcas do mercado e funcionários capacitados para indicar a melhor solução e peça para aplicar em seu veículo. A empresa irá sempre acompanhar o mercado, para que cada nova atualização sempre esteja pronta para atender não somente os antigos, mas também os novos clientes.

Queremos que o cliente desperte um sentimento positivo em relação à compra e utilização de um dos nossos produtos, dando a ele a segurança que ele terá ao adquirir um produto dessa empresa, que ele poderá percorrer longas distâncias e trabalhar com mais segurança. Queremos atender nossos clientes como se fosse a pessoa mais importante do mundo, antes mesmo de colocar as mãos em um item da marca de nossa empresa.

3.5 Logística de distribuição dos produtos e serviços produzidos

A logística de distribuição dos nossos produtos será atender as demandas de entrega, de uma maneira mais precisa e rápida, vamos unir todos os participantes do processo, para que o objetivo e a atividade seja bem sucedida. Também vamos trabalhar com diversas transportadoras, assim também como os correios, criando

parcerias com essas empresas, assim podendo atender não apenas a região, mas também clientes do Brasil todo, com preço justo. Monitorar a entrada no até o momento de embarque nos veículos, ter extremo cuidado ao manusear as embalagens, controlar o frete através de monitoramento remoto, expedição dos produtos, planejar rotas que sejam seguras tanto para o motorista como para o cliente para que o mesmo possa receber seu produto intacto.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Estratégias para que se atinja o mercado e público definido

Uma ótima estratégia para que se atinja o mercado, primeiro de tudo, precisa-se entender sobre o mercado, ou seja, entender os mínimos detalhes da área em que escolher, buscar entender às novas tendências desse segmento de loja de autopeças linha pesada, quais são as principais empresas que estão atuando no momento, o que elas estão fazendo que esteja dando certo e quais são os seus pontos negativos.

Para atingir o público, é necessário escolhermos bem os fornecedores, pois além de prestar um ótimo atendimento ao cliente, é nossa obrigação distribuir produtos de ótima qualidade, investir em várias formas de pagamentos, quanto mais formas de pagamentos proporcionarmos para o cliente, maior será à sua satisfação, buscamos também nos diferenciar da concorrência. Sabemos também, que o desenvolvimento de um programa de fidelidade surpreende e agrada o consumidor, por isso, procuramos uma ótima maneira de desenvolver esse programa, e, oferecer bonificações e brindes ao consumidor.

4.2 Praça – Preço – Promoção – Produto - Pessoas (5 P's)

PRAÇA: Nossos produtos serão vendidos tanto fisicamente, quanto online, para que assim, nossos clientes consigam comprar as peças para seu veículo de onde estiver, seja em casa ou na estrada. A loja física ficará localizada no bairro Cidade Nova.

PREÇO: nossos produtos terão preços superacessíveis ao cliente, variando os preços, de R\$5,00 reais até R\$4.000,00.

PROMOÇÃO: Os produtos da loja de autopeças linha pesada, serão promovidos para o público-alvo através de páginas nas redes sociais, links patrocinados, panfletos, carros que fazem propagandas. Também, terá cupons de descontos, leve 2 e pague 1, para assim, poder atrair clientes.

PRODUTO: Todos os produtos virão com um manual de instruções, terá todo apoio da equipe, os produtos terão garantias de 1 (um) ano podendo estender por mais anos.

Pessoas: Os produtos poderão ser consumidos por qualquer tipo de pessoas, mas o público-alvo dos produtos serão os caminhoneiros, mecânicos, fazendeiros e usinas da região.

4.3 Divulgação da marca e dos produtos

Para a divulgação da loja e dos produtos, serão feito grandes investimento em redes sociais, pois sabemos que além de postar fotos, elas também cresceram e incorporam outros tipos de atividades como, eventos, divulgações de produtos, divulgações de lojas. Por isso, teremos um investimento profissionalmente nas redes sociais, planejamos campanhas, interagimos com os seguidores, investimentos em posts patrocinados, em anúncios. Além das redes sociais, iremos investir também em panfletos, carros de anúncios pela cidade.

4.4 Adequação das pessoas para atingir os objetivos do plano de marketing.

Sabe-se que são muito importantes os treinamentos específicos para os colaboradores de uma empresa, ajudando o funcionário a desenvolver talentos, habilidades, melhorar a motivação e o bem-estar dos colaboradores, formar líderes e etc. Por isso, na loja de autopeças linha pesada terá como treinamento e desenvolvimento: treinamento organizacional com o objetivo de organizar melhorar às estratégias utilizadas e aperfeiçoar os resultados; comunicação assertiva, pois sabemos que muitas das vezes o ponto fraco de uma pessoa está na dificuldade de comunicação; treinamento de liderança para os funcionários que forem subindo de

cargos; treinamentos motivacionais; desenvolvimento de competências e habilidades para desempenhar bem às atividades.

5 OPERAÇÕES

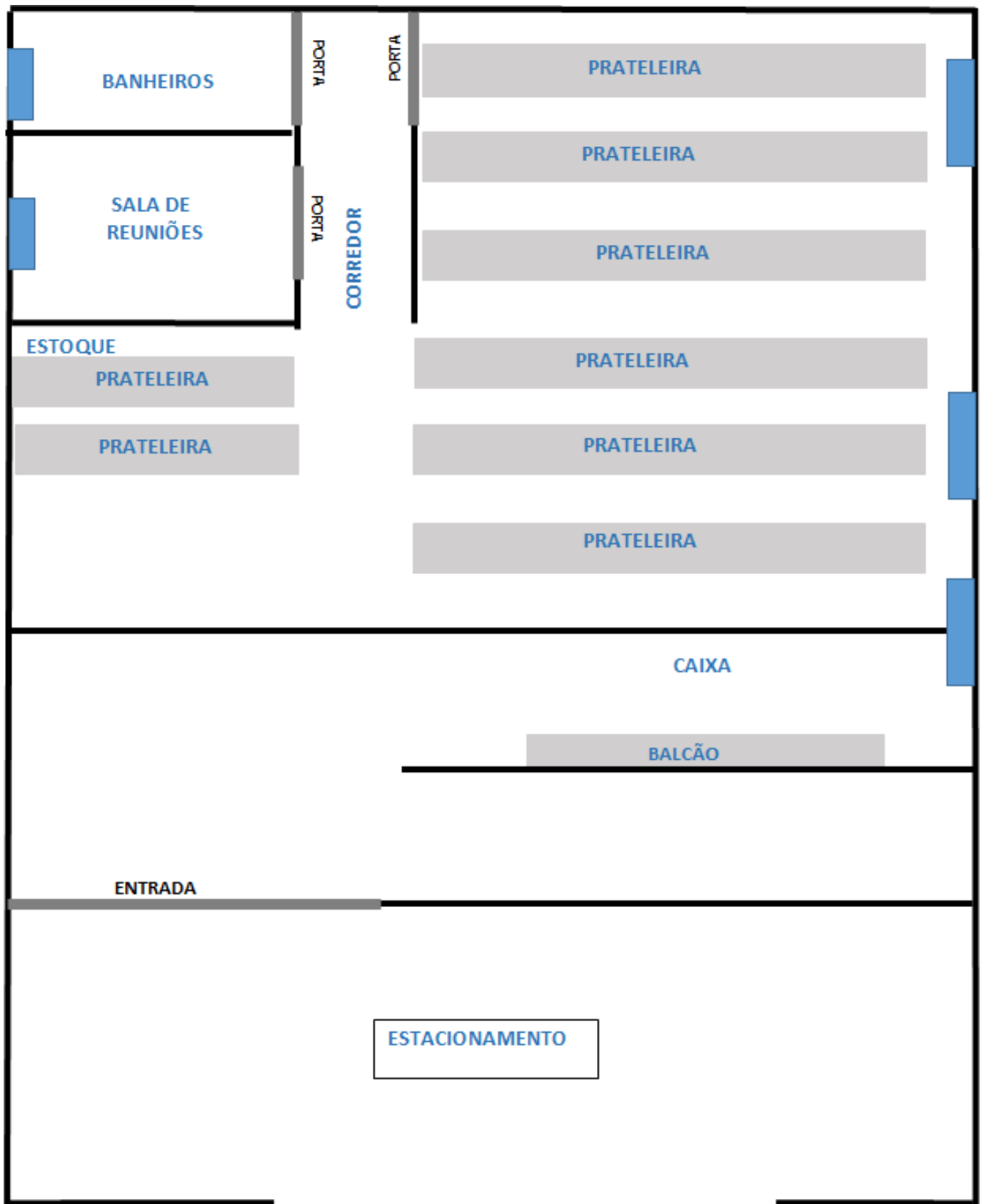
5.1 Fluxo de Operações

A empresa atua no ramo de autopeças para toda linha pesada como caminhões, vans, caminhonetes, ônibus, dentre outros. Dentre as peças comercializadas pela empresa, são destaques para lonas de freio, arrebites para lona, retentores, rolamentos, pinos de embuchamento, filtros, mangueira, óleos lubrificantes para motores, óleos lubrificantes para diferenciais, óleos lubrificantes para câmbios, dentre outros.

A contabilidade da empresa é feita de modo externo, ou seja, por um escritório de contabilidade localizado na cidade de Morro Agudo/SP. As principais formas de pagamento são dinheiro, cartão de débito, cartão de crédito, os cheques são aceitos somente em caso de cadastro há um ano, sob consulta, somente do titular do cheque e somente no valor das compras. Também há opção de emissão de boleto. A empresa não possui um vendedor externo, porém há dois veículos próprios para entrega, sendo um carro para entregas maiores e uma moto para entregas menores, que são cobradas uma taxa de R\$ 20,00 e R\$ 10,00 respectivamente dentro da cidade, e uma taxa de R\$ 45,00 e R\$ 15,00 respectivamente para fora da cidade, num raio de até 120 km.

5.2 Instalações

Localizada no Distrito Industrial, Bairro Cidade Nova, na cidade de Morro Agudo/SP, a empresa está instalada estrategicamente em uma área ampla. Possui estacionamento para no máximo 3 (três) carros 4 (quatro) motos e 1 um suporte bicicletário com espaço para cinco bicicletas.



5.3 Políticas de R.H e Gestão de Pessoas da empresa

I. Benefícios

Os benefícios que são disponibilizados pela loja M.A Auto Peças, são: plano de saúde, odontológico e vale-alimentação.

II. Processo de Recrutamento e Seleção

Recrutamento e seleção da loja M.A AUTOPEÇAS, funcionará da seguinte forma:

- **Análise de necessidades**

O primeiro passo será analisar a necessidade da loja e o que ela espera de um novo colaborador. Com isso, o setor de Recursos Humanos, irá analisar as funções e competências necessárias para esta tarefa.

- **Prospecção dos candidatos**

Após o primeiro passo, que será decidir a necessidade da loja, o próximo passo será prospecção de candidatos, ou seja, a busca adequada de candidatos para o cargo.

- **Triagem de currículos**

Após receber em mãos vários currículos, todos serão analisados e, ver aquele que tem perfil com a vaga disponível.

- **Entrevista**

Depois de analisar todos os currículos e, ver quais tem o perfil desejado com a vaga, será feito entrevistas pessoais, para assim, poder identificar as habilidades dos candidatos, checar os comportamentos e informações de seu currículo.

- **Testes**

Após a entrevista pessoal, os candidatos que possuírem perfil para a vaga, farão um teste, para assim, o pessoal que irão fazer às escolhas do mais nova colaborador, possa avaliara competência do candidato.

- **Entrevista de seleção**

Com a lista de candidatos reduzida, nesse passo será feita uma entrevista mais profunda, para observar se o perfil do candidato se adequa à proposta da empresa.

- **Verificação de dados**

Após escolher o novo colaborador, para garantir que todas as informações sejam verdadeiras, o RH irá entrar em contato com antigas empresas que o profissional escolhido já trabalhou, também entrará em contato com faculdades para saber se realmente houve a conclusão do curso.

- **Comunicação da empresa para o novo candidato**

Após todos esses longos processos, o candidato será comunicado que ele foi escolhido para fazer parte da empresa e, poder trazer todos os documentos necessários para ser feito o registro.

III. Treinamento dos colaboradores

O treinamento e capacitação dos colaboradores serão oferecidos diariamente como, dentro da empresa, dando a oportunidade para que cada colaborador se qualifique e se motive no exercício de sua função, como treinamentos presenciais, à distância e na prática. O investimento na educação continuada será oferecido cursos on-line, também serão disponibilizados cursos internos, onde os colaboradores mais experientes poderão ministrar os cursos.

Haverá prêmios para bons resultados e inovações, colaboradores motivados e contentes com seu trabalho estarão sempre em busca de aprimoramento e qualificação. Por isso, vamos investir em programas de premiação por atingimento de metas, resultados acima do esperado e até mesmo por ideias e soluções inovadoras trazidas à empresa. Feedbacks constantes também será parte do treinamento dos colaboradores, pois qualquer colaborador gosta de ver seu trabalho e esforços reconhecidos, por isso sempre que possível será dado um feedback tanto positivo para que o colaborador continue se esforçando, como também negativos e sinceros, para que o mesmo se corrija e veja os pontos que precisam ser melhorados. Compartilhamento de conhecimento, investir em um sistema de comunicação interna eficiente e motivar os colaboradores mais experientes a

compartilharem o que sabem com seus subordinados, e até mesmo com outros departamentos da empresa.

IV. Plano de Carreira e Análise de Cargos

A M.A autopeças busca por colaboradores bem ágeis e eficientes comunicativos e que se deem bem em trabalho em grupo.

Temos vagas nas áreas de vendas e serviços gerais:

- **SERVIÇOS GERAIS:** Necessário ensino fundamental completo. Responsável pela limpeza e organização da loja.

SALÁRIO: R\$ 1200,00.

- **VENDEDOR 1:** Necessário ensino médio completo e curso em Excel básico. (Precisa ter experiência de 1 ano ou mais.)

Responsável pelas vendas internas e manter o estoque organizado.

SALÁRIO: R\$ 1500,00

- **VENDEDOR 2:** Necessário ensino médio completo, curso de Excel nível médio. Precisa-se ter experiência de 1 ano ou mais.

Responsável pelas vendas internas e manter o estoque organizado.

SALÁRIO: R\$ 1800,00.

- **VENDEDOR 3:** Necessário ensino médio completo, curso de Excel avançado e ter concluído ou cursando técnico em administração.

Responsável em supervisionar os demais funcionários, controlar o estoque, fechar o caixa diariamente e “também efetuar vendas tanto internas como externas.”

SALÁRIO: R\$ 3000,00.

V. Estratégias para Motivação dos colaboradores

As estratégias para uma motivação dos colaboradores serão feitas das seguintes formas:

1) Flexibilização dos horários de trabalho: Abrir espaço para a negociação de horário é uma forma de aumentar a motivação nas horas ativas. Isso será uma forma

de mostrar como a empresa se importa com o colaborador, as vezes um colaborador pode estar preocupado, com problemas de saúde ou com a família, forçá-lo a ficar na empresa talvez não seja a alternativa mais inteligente, uma vez que ele perderá facilmente o foco e poderá inclusive errar suas atividades cotidianas.

2) Negociar dias de home-office: O home-office aos poucos vem conquistando seu espaço nas mais diversas empresas. A liberdade, responsabilidade, economia (de gastos e de tempo, pensando no transporte até a empresa) são alguns dos principais benefícios do home-office. Por isso, negociar pelo menos um dia de home-office com cada integrante da equipe pode ser uma excelente maneira de motivá-los e estabelecer um vínculo maior de confiança.

3) Criar um espaço de descanso: Criar um espaço para que o profissional possa descansar por quinze minutos.

4) Elogiando e reconhecendo os esforços coletivamente e individualmente: Este reconhecimento pode vir de um elogio, um bônus ou um e-mail coletivo informando a conquista.

5) Criar um ambiente de trabalho saudável: Estimular um ambiente saudável de trabalho vai desde priorizar a comunicação, até a observação de dificuldades e possíveis melhorias em seu dia a dia, o uso de ferramentas e tecnologias para diminuir trabalhos operacionais e a garantia de uma estrutura de qualidade para realizar o trabalho com tranquilidade.

VI. Escala de trabalho – Definição dos horários de trabalho dos colaboradores da empresa.

A M.A. Auto Peças tem como horário de funcionamento de segunda-feira às sexta-feira das 07:30 horas às 17:30 horas, com horário de almoço de uma hora e meia, das 11:30 horas à 13:00 horas, e sábado das 08:00 horas às 12:00 horas para todos os colaboradores, sendo assim a empresa fica fechada durante esse horário.

A empresa conta com 11 (doze funcionários), são eles: 4 balconistas, 1 gerente financeiro, 1 auxiliar financeiro, 1 caixa, 3 repositores de estoque e 1 faxineira.

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 Planilha orçamentária

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total	Análise Vertical
Saldo Anterior													R\$ 100.000,00	
Capital Social	250.000,00	200.000,00	150.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	R\$ 100.000,00	11%
2,00% Receitas		59.000,00	61.500,00	63.000,00	65.000,00	71.500,00	78.650,00	86.515,00	95.166,50	104.683,15	115.151,47	126.666,61	R\$ 926.832,73	
50,00% Vendas a vista		25.000,00	28.500,00	27.000,00	28.000,00	30.800,00	33.880,00	37.268,00	40.994,80	45.094,28	49.603,71	54.564,08	R\$ 398.704,87	44%
50,00% Vendas à prazo		34.000,00	35.000,00	36.000,00	37.000,00	40.700,00	44.770,00	49.247,00	54.171,70	59.588,87	65.547,76	72.102,53	R\$ 528.127,86	58%
5,00% Inadimplência		0,00	-1.750,00	-1.800,00	-1.850,00	-2.035,00	-2.238,50	-2.462,35	-2.708,59	-2.979,44	-3.277,39	-3.605,13	R\$ (24.706,39)	-3%
Total	0,00	59.000,00	59.750,00	61.200,00	63.150,00	69.465,00	76.411,50	84.052,65	92.457,92	101.703,71	111.874,08	123.061,48	R\$ 902.126,33	100%
Despesas Gerais														
Documentação Abertura	2.400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 2.400,00	0,33%
Móveis Utensílios	7.454,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 7.454,00	
Compra Máq. e Equip.	21.450,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 21.450,00	
Compra Veículos	50.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 50.000,00	
Licenciamento/Seguro/IPVA	0,00	2.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 2.000,00	0,27%
Total	81.304,00	2.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 83.304,00	
4,00% Despesas Tributárias														
7,30% Simplex Nacional	0,00	2.360,00	2.390,00	2.448,00	2.526,00	2.778,60	3.056,46	3.362,11	6.749,43	7.424,37	8.166,81	8.983,49	R\$ 50.245,26	6,85%
Total	0,00	2.360,00	2.390,00	2.448,00	2.526,00	2.778,60	3.056,46	3.362,11	6.749,43	7.424,37	8.166,81	8.983,49	R\$ 50.245,26	6,85%
Despesas Terceiros														
Empresa de Software	100,00	110,00	121,00	133,10	146,41	161,05	177,16	194,87	214,36	235,79	259,37	285,31	R\$ 2.138,43	0,29%
Empresa de ERP	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	R\$ 2.400,00	
Escritório Contábil	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	R\$ 3.600,00	0,49%
Consultoria	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	R\$ 1.200,00	
Total	700,00	710,00	721,00	733,10	746,41	761,05	777,16	794,87	814,36	835,79	859,37	885,31	R\$ 9.338,43	1,27%
Despesas Financeiras														
Despesas Bancárias	30,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	R\$ 690,00	0,09%
0,20% Despesas Boleto Bancário	0,00	68,00	70,00	72,00	74,00	81,40	83,54	98,49	108,34	119,18	131,10	144,21	R\$ 1.056,26	0,14%
Total	30,00	128,00	130,00	132,00	134,00	141,40	149,54	158,49	168,34	179,18	191,10	204,21	R\$ 1.746,26	0,24%
Despesas Operacionais														
40,00% Fornecedores	0,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	R\$ 165.000,00	22,49%
0,20% Água e Esgoto	35,00	38,50	42,35	46,59	51,24	56,37	62,00	68,21	75,03	82,53	90,79	99,88	R\$ 748,45	0,10%
0,45% Energia Elétrica	250,00	275,00	302,50	332,75	366,03	402,63	442,89	487,18	535,90	589,49	648,44	713,28	R\$ 5.346,07	0,73%
0,15% Telefone	250,00	275,00	302,50	332,75	366,03	402,63	442,89	487,18	535,90	589,49	648,44	713,28	R\$ 5.346,07	0,73%
1,00% Combustível	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92	1.932,61	2.125,87	2.338,46	2.572,31	2.829,54	3.112,49	3.423,74	R\$ 25.661,14	3,50%
Material Escritório	300,00	330,00	363,00	399,30	439,23	483,15	531,47	584,62	643,08	707,38	778,12	855,94	R\$ 6.415,29	0,87%
Material Limpeza	125,00	137,50	151,25	166,38	183,01	201,31	221,45	243,59	267,95	294,74	324,22	356,64	R\$ 2.673,04	0,36%
Manutenção Veículo	300,00	330,00	363,00	399,30	439,23	483,15	531,47	584,62	643,08	707,38	778,12	855,94	R\$ 6.415,29	0,87%
Manutenção Máq. e Equip.	450,00	495,00	544,50	598,95	658,86	724,73	797,20	876,92	964,61	1.061,08	1.167,18	1.283,90	R\$ 9.622,93	1,31%
Aluguel do Prédio	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92	1.932,61	2.125,87	2.338,46	2.572,31	2.829,54	3.112,49	3.423,74	R\$ 25.661,14	
Total	4.110,00	19.521,00	19.973,10	20.470,41	21.017,45	21.619,20	22.281,12	23.009,23	23.810,15	24.691,17	25.660,28	26.726,31	R\$ 252.889,41	34,48%
Despesa Recursos Humanos														
Pró-Labore	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	R\$ 240.000,00	32,72%
100,00% Salários	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	R\$ 120.000,00	16,36%
8,33% Provisão 13º Salário Prod	833,33	916,67	1.008,33	1.109,17	1.220,08	1.342,09	1.476,30	1.623,93	1.786,32	1.964,96	2.161,45	2.377,60	R\$ 17.820,24	2,43%
8,00% FGTS sobre Salário	800,00	880,00	968,00	1.064,80	1.171,28	1.288,41	1.417,25	1.568,97	1.744,87	1.896,36	2.074,99	2.282,49	R\$ 17.107,43	2,33%
2,78% Provisão de Férias	833,33	916,67	1.008,33	1.109,17	1.220,08	1.342,09	1.476,30	1.623,93	1.786,32	1.964,96	2.161,45	2.377,60	R\$ 17.820,24	2,43%
Convênio Médico	100,00	110,00	121,00	133,10	146,41	161,05	177,16	194,87	214,36	235,79	259,37	285,31	R\$ 2.138,43	0,29%
Total	32.566,67	32.823,33	33.105,67	33.416,23	33.757,86	34.133,64	34.547,01	35.001,71	35.501,89	36.052,07	36.657,27	37.323,00	R\$ 414.886,33	56,56%
Investimentos														
Investimentos Financeiros	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	R\$ 300.000,00	
Total	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	R\$ 300.000,00	
Total Receita	0,00	59.000,00	61.500,00	61.200,00	63.150,00	69.465,00	76.411,50	84.052,65	92.457,92	101.703,71	111.874,08	123.061,48	903.876,33	Vendas
Capital de Giro Próprio:	250.000,00	131.289,33	107.747,00	87.927,23	66.927,49	46.895,77	31.926,88	22.527,10	19.253,35	19.667,11	27.188,24	42.527,48	42.527,48	Saldo Caixa
Total dos Investimentos:	78.904,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	353.904,00	Investimentos
Total Despesas	39.806,67	57.542,33	56.319,77	57.199,74	58.181,72	59.433,89	60.811,28	62.326,41	67.044,16	69.182,57	71.534,83	74.122,31	733.505,68	Despesas
Resultado Operacional	-39.806,67	1.457,67	5.180,23	4.000,26	4.968,28	10.031,11	15.600,22	21.726,24	25.413,76	32.521,13	40.339,25	48.939,17	170.370,65	Retorno
Saldo de Caixa	131.289,33	107.747,00	87.927,23	66.927,49	46.895,77	31.926,88	22.527,10	19.253,35	19.667,11	27.188,24	42.527,48	66.466,65	19%	Percentual

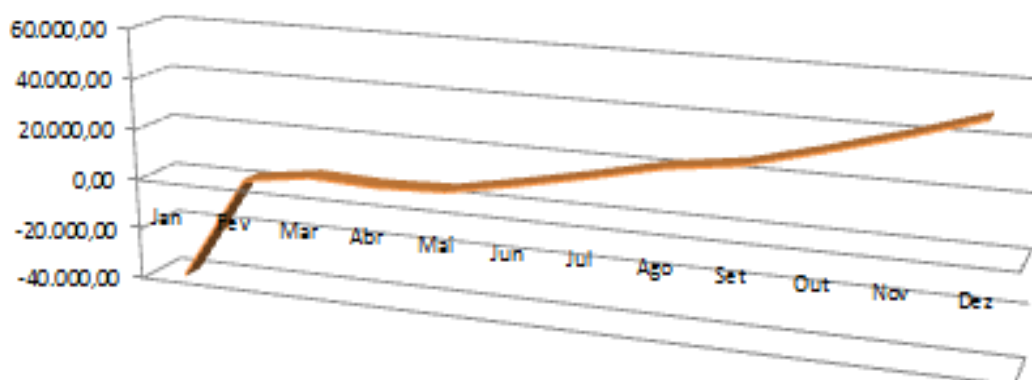
6.2 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

DEMONSTRATIVO RESULTADO EXERCICIO

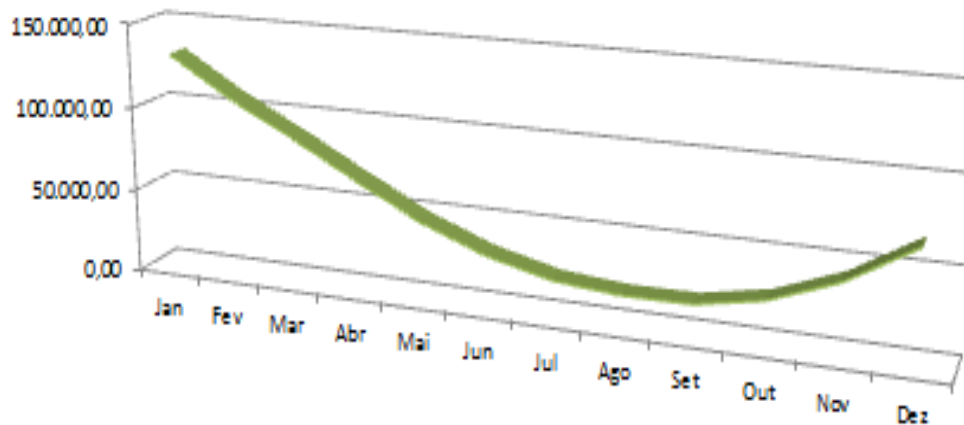
(=) RECEITA BRUTA	R\$ 902.126,33
(-) DEDUÇÕES E ABATIMENTOS	R\$ (24.706,39)
(-) IMPOSTOS	R\$ (50.245,26)
(=) RECEITA LIQUIDA	R\$ 977.077,98
(-) CUSTO MERCADORIA VENDIDA	R\$ (15.000,00)
(=) LUCRO BRUTO	R\$ 992.077,98
(-) DESPESAS FIXAS	R\$ (7.200,00)
(-) DESPESAS TERCEIROS	R\$ (2.138,43)
(-) DESPESAS GERAIS	R\$ (83.304,00)
(-) DESPESAS TRIBUTARIAS	R\$ (50.245,26)
(-) DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ (1.746,26)
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 252.889,41
(-) DESPESAS RH	R\$ (414.886,33)
(=) RESULTADO ANTES DO IRPJ E CSLL	R\$ 685.447,11
(-) PROVISÕES IRPJ E CSLL	R\$ (77.524,06)
(=) RESULTADO LIQUIDO	R\$ 607.923,05

6.3 Taxa de retorno financeiro e contábil

RESULTADO OPERACIONAL

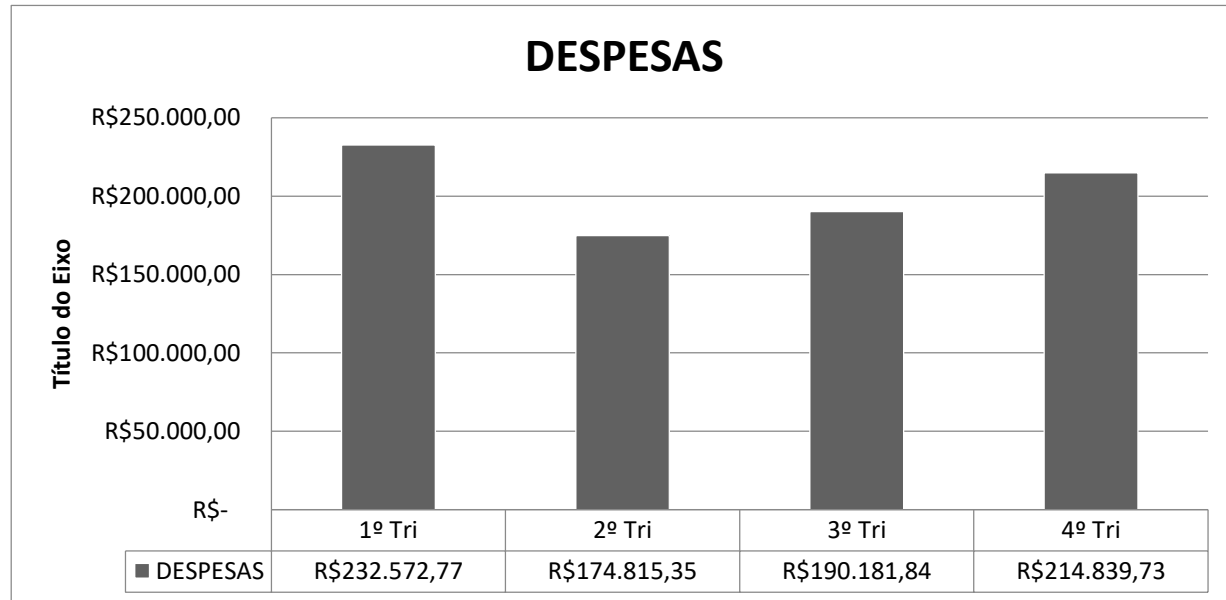
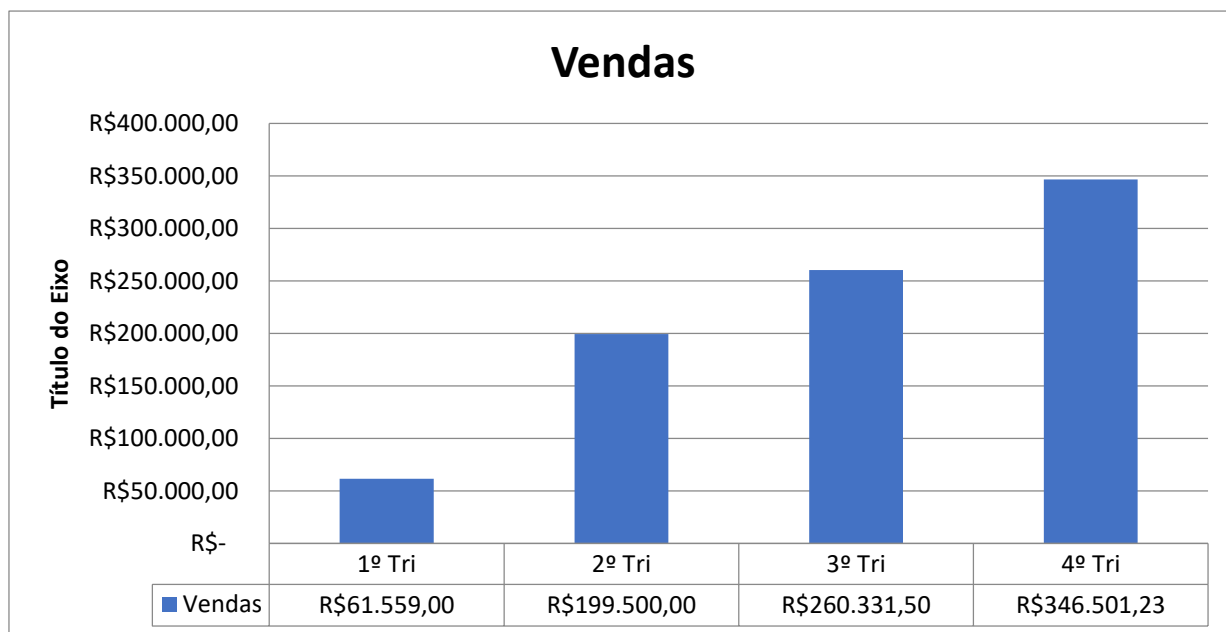


SALDO DE CAIXA



7 ANEXOS

7.1 Gráficos, pesquisas realizadas, relatórios;



Os resultados demonstram os quatro trimestres anuais, no gráfico 1 é mostrado as vendas e no gráfico 2 é mostrado as despesas que a empresa teve ao longo do ano.

8 BIBLIOGRAFIA

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil.** 2014. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>> Acesso em: 08/out/2021.

VIEIRA, E. T. V. **As ferramentas contábeis e o empreendedorismo no desenvolvimento das micro e pequenas empresas:** o caso das empresas de panificação da cidade de Campo Grande/MS. Disponível em <www.scholar.google.com.br>. Acesso em 08/out/2021.

CHIAVENATO, Idalberto. **Princípios da administração: o essencial em teoria geral da administração.** 2. Ed. Barueri, SP: Manole, 2012.

MORAES JUNIOR, José Jayme. **Contabilidade geral.** 3. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

E-COMANDA. **Treinamento de funcionários.** s/d. Disponível em: <http://ecomanda.com.br/blog/como-fazer-um-treinamento-de-funcionarios-eficaz-para-sua-lanchonete> Acesso em 22 nov. 2020.

ENDEAVOR. **Plano de Carreira:** como alinhar os objetivos da empresa com as expectativas dos seus funcionários. 2017. Disponível em: <https://endeavor.org.br/pessoas/plano-de-carreira/>. Acesso em 21 nov. 2020.

MORAES, Daniel. **5 Ps do Marketing:** trabalhe as pessoas em sua estratégia. 2019. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/5-ps-do-marketing/> Acesso em 10 nov. 2020.

MOURA, Cheron. **Cultura Organizacional – O que é, Sua Importância e Exemplos.** 2019. Disponível em: <<https://www.pontotel.com.br/cultura-organizacional/>> Acesso em 05 nov. 2020.

PATROCÍNIO, Caroline. O que são Fluxos Logísticos? **2020.** Disponível em:
<https://portogente.com.br/portopedia/111223-o-que-sao-fluxos-logisticos> acesso em 23 nov. 2020.

REDE Jornal Contábil. **CLT:** Guia de benefícios trabalhistas. 2020. Disponível em:
<https://www.jornalcontabil.com.br/clt-guia-de-beneficios-trabalhistas/> Acesso em 03 nov. 2020.