



**Modalidade do trabalho:** Relato de experiência

**Evento:** XX Seminário de Iniciação Científica

## **ESTUDO DE VIABILIDADE FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE LIMPEZA E CONSERTOS EM GERAL<sup>1</sup>**

**Jean Marcos Taquariano<sup>2</sup>, Giordessa Steinstrasser<sup>3</sup>, Sandi Larissa Ourique<sup>4</sup>, Remi Antonio Dama<sup>5</sup>.**

<sup>1</sup> Trabalho final do Componente Curricular Gestão de Negócios I, do Curso de Administração da UNIJUI.

<sup>2</sup> Aluno dos cursos de Graduação em Administração (Bacharelado) e Gestão Pública (Tecnologia) da UNIJUI, taquariano@gmail.com.

<sup>3</sup> Aluna dos cursos de Graduação em Administração (Bacharelado) e Processos Gerenciais (Tecnologia) da UNIJUI, giordessa.s@unijui.edu.br.

<sup>4</sup> Aluna do curso de Graduação em Administração (Bacharelado) da UNIJUI, sandi.larissa@gmail.com.

<sup>5</sup> Professor do componente, Mestre do Departamento de Estudos da Administração, remi.dama@unijui.edu.br.

**Resumo:** A rotina contemporânea é composta por uma gama muito extensa de atividades. Os indivíduos necessitam desempenhar diariamente tarefas profissionais, acadêmicas, além de cumprir com os mais diversos compromissos sociais. Tais fatores limitam o tempo disponível das pessoas, transformando tarefas domésticas ou cotidianas em problemas. Neste alicerce, foi vislumbrada a oportunidade de criar uma empresa de prestação de serviços de limpeza e consertos em geral, a fim de atender esta demanda crescente. Ao realizar um plano de negócios para tal organização, obteve-se um resultado positivo, pois o estudo demonstrou, dentre outros índices, que o mercado do município de Ijuí e região é composto por poucas empresas do ramo e por profissionais autônomos não formalizados, havendo espaço para a implementação da empresa. Ainda, a análise da viabilidade financeira indica retornos satisfatórios e possibilidades de expansão do negócio.

**Palavras-Chave:** Plano de negócios; Oportunidade; Planejamento.

### **Introdução**

Com o atual mercado globalizado e altamente competitivo, muitas empresas acabam encerrando suas atividades de maneira precoce. Este fenômeno é passível de inúmeras explicações, contudo acontece – na maioria das vezes – devido à falta de conhecimento do empreendedor e de planejamento estratégico prévio à sua implementação.

As organizações contemporâneas têm como grande desafio manter-se no mercado, e para isso é necessária a busca por ferramentas que auxiliem a fundamentar e nortear a gestão. Desta forma, fica possível adequar um empreendimento a realidade a qual estará inserido e, assim, conquistar seu espaço gradativamente.

Evidentemente, o planejamento de um negócio não garante seu sucesso, entretanto serve, principalmente, para minimizar os riscos e aperfeiçoar potencialidades e oportunidades. Neste contexto,





**Modalidade do trabalho:** Relato de experiência

**Evento:** XX Seminário de Iniciação Científica

o plano de negócios é uma das ferramentas importantes para o empreendedor, no intuito de servir de subsídio na implementação da organização e dar suporte, posteriormente, à sua gestão.

Dando prosseguimento a este raciocínio, percebeu-se uma oportunidade no município de Ijuí de uma empresa que realizasse reparos prediais e limpeza em geral. A partir desta oportunidade formulou-se a seguinte questão de estudo: É viável um empreendimento de prestação de serviços de limpeza e consertos, que atue no mercado local?

Na busca de obter subsídios para a resposta foi construído um plano de negócio para uma empresa de prestação de serviços de limpeza e consertos em geral. O objetivo geral do estudo é verificar, através do plano de negócios, se a implementação desta organização teria viabilidade econômica e financeira.

Neste estudo foram realizada uma análise do mercado, público alvo, o levantamento de oportunidades e ameaças ao negócio, descrição dos serviços, elaboração estratégias de marketing e um plano financeiro.

### Metodologia

A metodologia da pesquisa trata-se da definição de como esta foi realizada. Segundo Teixeira, Zamberlan e Rasia (2009, p. 36) “oportunidade de pesquisar durante o processo de formação está associada à idéia de “aprender a aprender”, segundo a qual o acadêmico vai produzindo e reconstruindo o conhecimento em processo interativo com a prática”. Neste sentido a presente pesquisa tem como objetivo verificar a viabilidade financeira, no planejamento da implementação empresa no município de Ijuí.

Primeiramente, houve um levantamento, através de uma pesquisa, do mercado no qual o empreendimento seria implantado. Foi possível constatar um amplo espaço a ser explorado no município de Ijuí, considerando seu porte, comportamento da população e escassez do serviço que a empresa pretende disponibilizar. Ainda, foram considerados o crescimento imobiliário, aliado a falta de conhecimento específico, disponibilidade ou disposição para executar os trabalhos propostos pela organização.

Trata-se de uma pesquisa exploratória, onde os pesquisadores buscaram desenvolver hipóteses, sondagens sobre os requisitos necessários para a abertura desse novo empreendimento. Apoiando-se novamente no trabalho de Teixeira, Zamberlan e Rasia (2009, p. 115), “Em geral, a pesquisa exploratória é significativa em qualquer situação sobre a qual o pesquisador não disponha do entendimento suficiente para prosseguir com o projeto de investigação”.

Por fim, quanto ao procedimento de coleta de dados, foi utilizado a pesquisa bibliográfica e a pesquisa de campo. A primeira fase do presente trabalho baseou-se na busca de autores e métodos de avaliação hoje utilizados para a abertura de um novo negócio. Ainda a pesquisa caracteriza-se de campo, pois os autores fizeram algumas visitas às empresas locais para o levantamento de custos de material de trabalho e a aplicação dos questionários ao público alvo. Por fim, formulou-se o documento do plano de negócios, no qual apresentam-se as informações coletadas e os resultados obtidos.

### Resultados e discussão





**Modalidade do trabalho:** Relato de experiência

**Evento:** XX Seminário de Iniciação Científica

O êxito de um negócio não acontece por acaso. A análise multifatorial das variáveis que regem o funcionamento de uma organização deve ser precedente à sua formação. Desta maneira, como ferramenta preventiva e de planejamento, um plano de negócios se apresenta como uma conveniente opção de visualização dos possíveis resultados a serem obtidos por um empreendimento.

Conforme Dornelas (2001, p. 96), “O Plano de Negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento e, ainda, permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios”. Neste contexto, e no intuito de verificar a viabilidade financeira de uma empresa de prestação de serviços de manutenção predial e limpeza em geral, foi formulado um plano de negócios.

Nesta análise, estimou-se que para atender a demanda do mercado, organização disponibilizaria serviços gerais: reparos elétricos, hidráulicos, estruturais, serviços de limpeza e jardinagem, dentre outros. Os produtos constituiriam pacotes de serviços prestados e planos de cobertura predial, que abrangeriam tanto pessoas físicas quanto jurídicas. Não obstante, a empresa atenderia chamados de clientes mediante suas necessidades. O serviço abrangeria a área urbana do município. As demais localidades de Ijuí e cidades desta região seriam atendidas com preços diferenciados.

A organização seria uma sociedade limitada, tendo capital social dividido igualmente entre os donos do empreendimento. Inicialmente, estipulou-se uma empresa de pequeno porte, ao qual não necessitará de amplo espaço físico, apenas o necessário para o armazenamento dos equipamentos e uma sala para negócios, sendo assim, não é prescindível uma localização no centro da cidade.

Estima-se um quadro funcional formado por cinco colaboradores, sendo dois sócios-proprietários, responsáveis pela gestão da empresa, e três colaboradores, formando a equipe técnica operacional. O grupo aumentaria conforme a necessidade da organização e demanda do serviço.

Quanto ao plano financeiro, é possível definir um investimento de valores capital iniciais relativamente baixos, o qual seria contemplado parcialmente através de financiamento bancário. Ainda, através da estimativa de receita, descrita no quadro 1, proporcional a capacidade de atendimento da organização e da demanda do mercado, comparada aos custos fixos e variáveis moderados estipulados, contempla-se um cenário positivo em relação aos resultados da organização, conforme o Demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE) e nos indicadores de viabilidade econômica do negócio, respectivamente quadros 2 e 3:

**Quadro 1 – Projeção de Receitas (75% da capacidade de prestação de serviço)**

Descrição do Serviço	Und.	Qnt.	Preço de Venda Unitário	Total	Custo variável
Atendimento externo	unitário	225	35,00	7.875,00	1.575,00
Convênios Empresariais/Condomínios	unitário	11	150,00	1.650,00	330,00
Planos de "Saúde" Predial	unitário	26	20,00	520,00	104,00
<b>Total</b>				<b>10.045,00</b>	<b>2.009,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores do estudo.

# SALÃO DO CONHECIMENTO

XX Seminário de Iniciação Científica II Mostra de Iniciação Científica Júnior  
XVII Jornada de Pesquisa II Seminário de Inovação e Tecnologia  
XIII Jornada de Extensão

2012



Modalidade do trabalho: Relato de experiência

Evento: XX Seminário de Iniciação Científica

Quadro 2 – Demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE)

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%
<b>1. Receita Total</b>	<b>10.045,00</b>	<b>100,00</b>
Vendas total	10.045,00	100,00
<b>2. Receita Líquida</b>	<b>10.045,00</b>	<b>100,00</b>
<b>3. Custos Variáveis Totais</b>	<b>2.665,94</b>	<b>26,54</b>
Previsão de Custos (CMP e/ou CMV)	2.009,00	20,00
Simples nacional	656,94	6,54
<b>3. Margem de Contribuição</b>	<b>7.379,06</b>	<b>73,46</b>
<b>4. Custos Fixos Totais</b>	<b>5.456,84</b>	<b>54,32</b>
Mão-de-Obra + Encargos	2.436,00	24,25
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	1.000,00	9,96
Impostos sobre pró-labore	110,00	1,10
Água	50,00	0,50
Energia	80,00	0,80
Telefone	150,00	1,49
Contador	200,00	1,99
Despesas com Veículos	450,00	4,48
Material de Expediente e Consumo	50,00	0,50
Aluguel	300,00	2,99
Seguros	61,94	0,62
Propaganda e Publicidade	300,00	2,99
Depreciação	228,34	2,27
Manutenção	40,55	0,40
<b>5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo)</b>	<b>1.922,22</b>	<b>19,14</b>
<b>6 - Resultado Líquido</b>	<b>1.922,22</b>	<b>19,14</b>
8 - (+) Depreciação	228,34	2,27
<b>9 - Disponibilidade</b>	<b>2.150,56</b>	<b>21,41</b>

Fonte: Elaborado pelos autores do estudo.

Quadro 3 – Viabilidade Econômica do Negócio

Indicador	Total
Lucratividade	19,14%
Rentabilidade	5,78 %
Prazo de Retorno do Investimento - Payback	17,3 meses

Fonte: Elaborado pelos autores do estudo.

## Conclusões

Um diagnóstico do mercado local permite a conclusão de que no município de Ijuí e região existe um vasto campo de trabalho à ser explorado no ramo da prestação de serviços de limpeza e consertos prediais em geral. Do mesmo modo, baseado nos dados positivos obtidos no plano de negócios



**Modalidade do trabalho:** Relato de experiência

**Evento:** XX Seminário de Iniciação Científica

desenvolvido no estudo, vislumbra-se uma oportunidade rentável e pouco explorada de maneira formal no mercado analisado.

O elevado crescimento imobiliário associado à baixa oferta de prestação de serviços especializados nas áreas de manutenção, conservação e limpeza, permite a compreensão que o presente projeto de negócio é oportuno, desde que seja respeitado o planejamento descrito no plano de negócios.

Ainda, estima-se que para o sucesso do empreendimento proposto, seja necessário o desenvolvimento de um consistente plano de marketing, focando a promoção do negócio, a fim de atingir o público-alvo da organização, popularizar os serviços prestados e introduzir a empresa no mercado. Ao mesmo tempo, é imprescindível a formação de um grupo de colaboradores tecnicamente capacitados, para que a empresa se diferencie da concorrência, caracterizada por profissionais autônomos e de baixa especialização profissional, através da formalização e qualidade no serviço prestado.

Também, acredita-se que com o andamento dos trabalhos da empresa, seja possível detectar a real necessidade do mercado consumidor, adequando assim o planejamento organizacional a esta realidade, com objetivo de que o empreendimento tenha a possibilidade de se consolidar no município e ampliar suas atividades.

Enfim, após análise criteriosa, o projeto de uma empresa de prestação de serviços de limpeza e consertos em geral apresenta-se viável, tanto em relação à necessidade destes serviços quanto retorno financeiro estimado. Cabe enfatizar, entretanto, que o diagnóstico não está totalmente concluído, existindo a necessidade de maior aprofundamento, além de sua combinação com um estudo de mercado.

#### Referências Bibliográficas

DORNELAS, Jose Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios / Rio de Janeiro : Campus, 2001. - 299 p.

TEIXEIRA, E. B.; ZAMBERLAN, L.; RASIA, P. C. Pesquisa em administração / Ijuí: Ed. Unijuí, 2009. – 232 p. – (Coleção educação a distância. Série livro-texto).