

**EPEC ALCIDIO DE SOUZA PRADO
CURSO TECNICO ADMINISTRAÇÃO**

ARIANE GABRIELLE ALVES
DANIELA CRISTINA GOMES
JULIANA DA SILVA OLIVEIRA
LUÍS HENRIQUE MANIEZO
MURILO CARDOSO DA SILVA
RAYANE DE PAULO RODRIGUES

PARAELAS CENTRO AUTOMOTIVO

ORLÂNDIA

2019



TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
HABILIDADE PROFISSIONAL DE NÍVEL TÉCNICO EM
ADMINISTRAÇÃO
APRESENTADO A ETEC PROF. ALCÍDIO DE SOUZA PRADO

DEDICATÓRIA

Dedicamos nosso TCC a todos aqueles que tornaram nosso sonho realidade, nos proporcionando forças para que não desistíssemos de ir além do nosso imaginário de nossas vidas. Enfrentamos diversos obstáculos durante esta nova trajetória de uma fase que temos que colher inúmeros conhecimentos para o nosso maior crescimento.

Sempre agradecendo a “Deus” por nossa família, amigos, colegas e nossos professores que dedicaram e compartilharam seus conhecimentos para realizarmos um trabalho grandioso como o TCC.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos primeiramente à Deus por ter nos mantido na trilha certa durante este projeto de pesquisa com saúde e forças para chegar até o final.

Somos gratos à nossa família pelo apoio que sempre nos deram durante toda a caminhada.

Deixamos um agradecimento especial aos nossos orientadores pelo incentivo e pela dedicação do seu escasso tempo ao nosso projeto de pesquisa.

Também queremos agradecer à ETEC. Alcídio de Souza Prado e a todos os professores do nosso curso pela elevada qualidade do ensino oferecido.

Agradecer também a todo o seu corpo docente

RESUMO

A PARAEELAS centro automotivo tem como o objetivo principal atender nossas clientes com a maior atenção, minimizando o receio de mulheres levarem seus carros em uma oficina mecânica.

Temos em foco nosso atendimento exclusivo feito por mulheres, assim quebrando alguns tabus, a empresa visa inovar o modo de se trabalhar com as técnicas, agindo assim de maneira inovadora e agradando nosso público alvo.

ABSTRACT

Paraelas automotive center main objective is to serve our customers with the utmost attention, minimizing the fear of women taking their cars in a garage.

We focus on our exclusive service made by women, thus breaking some taboos, the company aims to innovate the way we work with techniques, thus acting in an innovative way and pleasing our target audience.

SUMÁRIO

1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	10
1.1. LOCALIZAÇÃO.....	10
1.2. REGIME TRIBUTÁRIO.....	10
1.3. LUCRO PRESUMIDO.....	11
1.4. COMPETÊNCIAS DOS SÓCIOS.....	11
2. ASPECTOS ESTRATÉGICOS	12
2.1. TIPO DE NEGÓCIO.....	12
2.2. MISSÃO.....	13
2.3. VISÃO.....	13
2.4. VALORES.....	13
2.4.1. ÉTICA.....	13
2.4.2. SERVIR.....	14
2.4.3. SIMPLICIDADE.....	14
2.5. FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO.....	14
2.6. ASPECTOS ECONÔMICOS QUE FAVORECEM O NEGÓCIO.....	15
2.7. ASPECTOS AMBIENTAIS.....	15
2.8. ASPECTOS DE TECNOLOGIA.....	15
2.9. AMBIENTE COMPETITIVO.....	16
2.10. TECNOLOGIA APLICADAS.....	17
2.11. CONCORRENTES.....	18
2.12. FORNECEDORES.....	20
2.13. CLIENTES.....	20

2.14. ANÁLISE DE AMBIENTE INTERNO DA EMPRESA.	21
2.15. ANÁLISE FOFA.	22
3. PRODUTOS E SERVIÇOS	23
3.1. MATÉRIA PRIMA.	24
3.2. TECNOLOGIA ENVOLVIDA.	24
4. MERCADO.....	26
4.1. PÚBLICO ALVO.	26
4.2. DIMENSIONAMENTO DO MERCADO POTENCIAL E PRETENDIDO.	27
4.3. CONCLUSÃO SOBRE O MERCADO DE ATUAÇÃO DA EMPRESA.	27
5. PLANO DE MARKETING	28
5.1. ESTRATÉGIAS PARA QUE SE ATINJA O MERCADO DEFINIDO.	28
5.2. PONTO.....	28
5.3. PREÇO.....	29
5.4. DIVULGAÇÃO.	29
5.5. POSICIONAMENTO.....	29
5.6. ADEQUAÇÃO DAS PESSOAS PARA ATINGIR OS OBJETIVOS DO PLANO DE MARKETING (TREINAMENTO ESPECÍFICOS).	30
6. OPERAÇÕES	30
6.1. FLUXO DE OPERAÇÕES.	31
6.2. INSTALAÇÕES.	31
6.2.1. PLANTAS BAIXA	32
6.3. EQUIPAMENTOS E MÁQUINAS UTILIZADAS.	34
6.4. POLÍTICAS DE R.H DA EMPRESA.	35
6.4.1. BENEFÍCIOS.....	35

6.4.2. CULTURA ORGANIZACIONAL DA EMPRESA.	36
6.4.3. PROCESSO DE RECRUTAMENTO.....	37
6.4.4. SELEÇÃO.	39
6.4.5. TREINAMENTO PESSOAL.....	39
6.4.6. PLANO DE CARREIRA	40
6.4.7. ANÁLISE DE CARGOS/ SALÁRIOS.....	41
6.4.8. MOTIVAÇÃO EQUIPES.....	42
6.4.9. ESCALA DE TRABALHO.	43
6.5. ATIVO FIXO	43
7. PLANO FINANCEIRO.....	45
7.1. DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS.....	46
7.2. TAXA DE RETORNO FINANCEIRO E CONTÁBIL	46
8. ANEXOS	48
8.1. GRÁFICO DE PESQUISA POPULAR	49
9. BIBLIOGRAFIA	52

1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Centro Automotivo especializado em suspensão, freio e mecânica em geral. Com o atendimento exclusivo para público feminino, tendo em vista se tornar referência no mercado atual.

1.1. Localização.

Endereço: Rua Hum nº 640, Centro, Orlandia – SP, 14620-000

Horário de funcionamento: Segunda a sexta das 08:00 às 18:00 horas

Aos sábados das 08:00 às 12:00 horas

1.2. Regime Tributário.

De acordo com as características da empresa, será aplicado o regime tributário simples nacional, que dispõe para microempresas e empresas de pequeno porte a forma simplificada de arrecadação de tributos.

O mesmo está previsto na lei complementar N°123 de 14 de dezembro de 2006, e está em vigor desde 01/07/2007. Como dito, este regime tem como uma de suas características a unificação do recolhimento de impostos através do DAS (documento de arrecadação do simples Nacional), onde todos os tributos do país são pagos em uma única guia e depois separados entre eles: estado, município e União, através de um sistema informatizado; facilitando assim a arrecadação de impostos como IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, IPI, ISS, e contribuição previdenciária. Representando ganho de tempo para a empresa, e posteriormente, produtividade.

Vale salientar, que, a base de apuração da alíquota é de acordo com a receita bruta, ou seja, o faturamento dos 12 meses anteriores.

1.3. Lucro Presumido.

Com o lucro superior a 20% do faturamento bruto, a apuração deste regime impacta no imposto de renda pessoa jurídica (IRPJ). A base de cálculo para recolhimento de impostos varia de acordo com a atividade da empresa.

- Cálculos a serem realizados IR;
- Contribuição social e os impostos PIS,
- COFINS e INSS sobre a receita, ICMS e IPI.
- Contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL).

A variação dá-se nas alíquotas de imposto e na base de cálculo

Para um capital social de R\$ 200.000,00

1° Sócio possui 20% = R\$ 40.000,00

2° Sócio possui 20% = R\$ 40.000,00

3° Sócio possui 20% = R\$ 40.000,00

4° Sócio possui 20% = R\$ 40.000,00

5° Sócio possui 20% = R\$ 40.000,00

Cada sócio integralizara 40 mil quotas no valor de um real cada.

1.4. Competências dos sócios.

Mostrar-se disponível, ser prestativo e ajudar sempre que possível: não é preciso estar disponível 24 horas por dia 7 dias por semana. É essencial estar disponível dentro do seu horário de trabalho e talvez em outros momentos

previamente combinados. De qualquer forma, dentro do horário que é preciso demonstre que você está com vontade de ajudar e que fará o possível para que isso aconteça.

Saber ouvir: não basta apenas escutar o que a pessoa diz e concordar com a cabeça, é preciso fazer a escuta ativa. Isso significa que você deve compreender o que a pessoa diz mostrar-se interessado e até questionar, caso tenha dúvidas. Além de o gestor ser respeitoso, é uma maneira de aprender também.

Ser comprometido: não adianta nada ser um profissional com excelentes habilidades técnicas, mas não entregar os materiais no prazo ou não comparecer.

Saber trabalhar em equipe: é essencial criar boas relações interpessoais e ainda saber trabalhar e conviver com os membros da sua equipe e de outras.

Ser flexível: não é possível estar certo 100% do tempo, portanto, esteja aberta as novas possibilidades e a mudanças de decisões.

Ter uma boa gestão do tempo: não é fácil, mas é essencial saber gerenciar o número de atividades com o tempo que você, sempre considerando o prazo de entrega.

Saber se comunicar de maneira clara e objetiva: a boa comunicação envolve respeito, clareza, assertividade e entendimento de quem é o público-alvo.

Vender suas ideias e ter capacidade de persuasão: com boa comunicação é possível vender suas ideias com mais argumentos fortes. A persuasão é uma habilidade que se adquire com o tempo e muito esforço. Isso vai ajudar no seu poder de negociação também.

Evitar fofocas: ninguém merece perder um tempo valioso de trabalho falando mal da vida dos outros, não é verdade? Evite esse tipo de conversa, pois, além de ser perda de tempo, é julgar sem conhecer ou ter poder para isso.

Bom humor: além de tudo isso, lembre-se sempre de que manter o bom humor, pois com ele você é capaz de deixar o ambiente mais leve e fazer o trabalho fluir com mais facilidade.

2. ASPECTOS ESTRATÉGICOS

2.1. Tipo de negócio.

Serviços procurados pelos proprietários de automóveis, os de check-up e manutenção. Isso ocorre devido à grande quantidade de veículos que circulam pelas ruas. O auto center têm equipamentos de primeira linha e ferramentas para atender essa demanda, e as necessidades do cliente.

2.2. Missão.

Oferecer os melhores produtos e serviços propondo soluções em mecânica de automóveis, assegurando a qualidade dos serviços diferenciando no setor automotivo, com inovação tecnológica de qualidade, garantindo elevado nível de satisfação dos clientes e mantendo o equilíbrio sustentável como empresa.

2.3. Visão.

Prestar os melhores serviços em nosso ramo de atividade no município de Orlândia e região, servindo de referência e reconhecida pela excelência do nosso atendimento, focada em atender e superar as expectativas dos clientes, de forma rápida e segura.

2.4. Valores.

2.4.1. Ética

Ser transparente, honesto, estabelecer uma conduta de respeito mantendo sempre a união entre integrantes da equipe, bem como clientes, parceiros e fornecedores, prometer somente o que poderá cumprir.

2.4.2. Servir

Tratar e solucionar o problema do cliente como se fosse o seu. Ter disposição, escutar com atenção, colocar-se no lugar do cliente, oferecer sempre a melhor solução, cumprir prazos e priorizar as atividades mantendo foco na Qualidade para prestar com eficiência e eficácia os serviços oferecidos para os clientes.

2.4.3. Simplicidade

A união, transparência, trabalho em equipe e a ética, são valores fundamentais para o desenvolvimento desta empresa. Fornecer sempre respostas clara e objetiva. Atender com naturalidade, utilizar uma linguagem clara e de fácil entendimento. Entusiasmo na voz, sorrir ao falar, gostar do que faz. Identificar-se e utilizar o nome do cliente, atender com sorriso no rosto, atender como gostaria de ser atendido em qualquer situação

2.5. Fatores Críticos de Sucesso.

- Estilo do veículo: Todos os tipos e modelos.
- Economia de combustível: Ter o melhor economizador de combustível é uma maneira para conduzir o veículo.
- Controle de custo de produção: Custo do material ou da peça trocada, custo da mão de obra, lucro estipulado para o serviço, preço da peça e do frete, valor das horas do funcionário, pagamentos de salários, custos trabalhistas, água, energia, aluguel, manutenção de equipamentos, investimentos em estratégias de marketing, impostos.

2.6. Aspectos econômicos que favorecem o negócio.

O setor de automóveis tem se mostrado bastante promissor nesse sentido. A frota de veículos do país atualmente é de cerca de 50 milhões de veículos, entre carros de passeio e veículos comerciais leves, isso sem contar caminhões e motocicletas. Embora nos últimos anos de crise econômica a produção de veículos novos tenha desacelerado, isso fez com que a idade média dos veículos brasileiros aumentasse.

2.7. Aspectos ambientais.

Compreendem todos os pontos relativos ao trabalho da instituição, que podem de alguma forma ter qualquer tipo de interação com ambiente, mesmo que essa interação não aconteça. Para a identificação desses aspectos e impactos a ABNT NBR 14004 sugere um processo de 4 etapas, que são:

- **Etapa 1:** Seleção de uma atividade, produto ou serviço;
- **Etapa 2:** Identificação de aspectos ambientais;
- **Etapa 3:** Identificação de impactos ambientais;
- **Etapa 4:** Avaliação da importância dos impactos.

2.8. Aspectos de Tecnologia.

Proporciona ganhos relacionados à produtividade e também reduz os custos. Confira os benefícios da tecnologia da “PARAELAS”:

- **Ajuda no atendimento ao cliente:** ao ter um software de gestão você passa mais profissionalismo e mostra que sua empresa é organizada;
- **Padroniza as atividades e os processos:** isso colabora para um cenário mais produtivo dos seus colaboradores e passa uma imagem mais profissional para os futuros clientes;
- **Colabora com o planejamento das compras:** com um software específico para estoque é possível você olhar quais as peças possuem mais saída e quais precisam ser adquiridas nas compras futuras;
- **Organização dos estoques:** poderá dar entrada e saída de qualquer peça que adquirir e que, depois poderá ser utilizada nos serviços;
- **Identificar os fornecedores de peças ruins:** algumas ferramentas tecnológicas conseguem apontar os serviços que houve necessidade de retorno do veículo para trocar a peça novamente;
- **Promove a saúde financeira:** identificar onde todo o dinheiro que entra no auto center vai parar, definir os objetivos do faturamento da empresa e acompanhar os resultados para que o negócio seja mais lucrativo e não traga prejuízos;
- **Melhora a qualidade do serviço prestado:** Com todos esses pontos positivos, a qualidade do trabalho prestado será satisfatória para o cliente.

2.9. Ambiente competitivo

É fundamental coletar, organizar e refletir sobre as variáveis controláveis e não controláveis que afetam o ambiente de negócio:

- **Planejamento estratégico:** Ter um posicionamento, propósito, objetivo, metas, indicadores, apresentação, compartilhamento, execução e acompanhamento;
- **Previsão de vendas:** É feita a partir da análise dos fatores: mercado, recursos utilizados, estratégias e produtos;
- **Orçamento:** Ter em base quanto dinheiro a “PARA ELAS” possui, quanto precisa gastar (custos fixos e variáveis) e quanto precisa receber para alcançar as metas.

2.10. Tecnologia aplicadas.

Antenada com o que há de mais moderno e tecnológico em diagnóstico de alta precisão, o Auto Center ParaElas dá a você e ao seu carro a garantia do melhor serviço. Toda a agilidade e qualidade que você precisa com a tecnologia alemã dos aparelhos desenvolvidos pela Bosch.

São 6 elevadores, rampa de alinhamento, balanceadora de rodas computadorizada, desmontadora para pneus, alinhamento computadorizado, sala de espera com café, laboratório de injeção eletrônica, além de todos os esquemas para diagnósticos rápidos através de aparelhos de diagnósticos.



2.11. Concorrentes.

Verificamos que no mercado local já estão enraizados inúmeros concorrente diretos que também testão alguns tipos de serviço bem semelhante aos indagados em nosso centro automotivo.

Scapneus Auto Center

Mecânica para carros

650,0 m · R. Seis

(16) 3726-6866

Cestari Auto Center

Comércio de Pneu

1,1 km · Av. Marginal Esquerda, 143

(16) 3826-1757

Gui Vasco Auto Center

Loja de autopeças

1,0 km · Rua 99-, Av. A, 14

(16) 3726-6143

Auto Hamamura

Oficina de automóveis

800,0 m · Av. Sete, 2055

(16) 3826-0477

Eletromecânica Paschoim

Auto elétrico

Av. Doze, 311A

(16) 3726-3761

Auto Mecânica Padrão

Loja de autopeças

R. Seis, 1535

(16) 3826-4277

DPaschoal - Orândia

Comércio de Pneu

R. Trinta, 510

(16) 3826-2099

Teixeira Auto Elétrica e Mecânica

Oficina de automóveis

R. Três, 1445

(16) 3826-0035

ScapCar - Centro Automotivo

Oficina de automóveis

Rua: 11 nº1165

(16) 3726-4788

2.12. Fornecedores

Na plataforma estamos ligados com ótimos fornecedores que trabalham com inúmeros materiais de diversos seguimentos, assim no atendendo com uma maior agilidade em com um menor tempo e menor custo benefício.

ZELUKAR

São Paulo-SP | CEP 03359-000

11 9 7090.7788.

E-MAIL contato@zelukar.com.br

<http://www.zelukar.com.br/>

DPK - Distribuidora de autopeças

São Paulo-SP | CEP 03359-00

E-MAIL sac@dpk.com.br (19) 3728-8406

BR AUTO CENTER.

Telefone:(62) 3346-6119 - PLANTÃO

(62) 92486171 e (62) 96073635

E-mail:brautocenter@uol.com.br

2.13. Clientes.

Os clientes são e sempre serão a base de nosso sucesso, nos orgulhamos por ter conquistado grandes clientes e parceiros, procurando saber de seus problemas e encontrando as melhores soluções para ajudá-los. Em nossa relação com clientes, não visamos somente nosso compromisso com o negócio do cliente, mas sim com os resultados a serem alcançados. Nosso maior objetivo é manter nossos clientes satisfeitos e buscar criar e manter relacionamentos de longo prazo, baseado na integridade e comprometimento, sempre

atendendo suas necessidades. Alguns clientes preferem um atendimento mais ágil, enquanto outros optam por uma abordagem mais personalizada.

Assim os permitindo que as pessoas que prestam serviço ajam de modo simpático, **cortês** e **educado** para com os clientes.

2.14. Análise de ambiente interno da empresa.

Tem por finalidade colocar em evidência as deficiências e qualidades da empresa que está sendo analisada:

- **Pontos fortes:** Atendimento especializado para o público feminino, ambiente limpo e claro, localizado estrategicamente, diferencial nos serviços prestados.
- **Pontos fracos:** Pouca experiência, novos concorrentes, falta de manutenção em alguns equipamentos, estrutura do local, preço, custos.

Dentre os fatores que devemos levar em consideração para a definição do ambiente interno da empresa podemos citar:

- **Recursos tecnológicos:** Ajudam a desenvolver as operações cotidianas, computação em nuvem (Servidores); redes Sociais (Twitter, Facebook e LinkedIn), Big Data (grande armazenamento de dados e maior velocidade, baseia-se em 5 “V”: velocidade, volume, variedade, veracidade e valor) mobilidade (palmtops, celulares, tablets e peças) tecnologia Verde (Sustentabilidade, tecnologias menos nocivas para a natureza).
- **Recursos Humanos:** Planejar, gerenciar e manter o processo de gestão da qualidade dos colaboradores.

- **Relações trabalhistas:** (Sindicatos, direitos trabalhistas, contrato de trabalho); práticas de recrutamento (buscar perfil “ideal”) programas de treinamento (palestras, workshops e cursos);
- **Sistema de avaliação de desempenho:** (gestor + subordinado, buscar melhoria contínua), sistema de incentivos (PLR, premiações, confraternizações, HH, eventos comemorativos, rotatividade (erro recrutamento, clima, remuneração inadequada, mercado aquecido).
- **Recursos Materiais:** Abastecer a empresa com o material necessário para as suas atividades qualidade do material (aceitação de mercado), quantidade necessária (suficiente para suprir estoque e produção, sem faltas e excessos);
- **Prazo de entrega:** (menor possível, atender necessidade do cliente, estoque de segurança) menos preço (atenda o mercado, concorrência justa, proporcione lucro) condição de pagamento (melhores possíveis, flexibilidade, mais vendas).
- **Recursos Financeiros:** São a liquidez, ou seja, a facilidade da venda; a lucratividade e as oportunidades de investimentos.

2.15. Análise FOFA.

É uma ferramenta de gestão que serve para fazer o planejamento estratégico de empresas e novos projetos:

❖ **FORÇAS:**

Disponibilidade de peças;

Qualificação dos profissionais;

Rapidez na execução do serviço;

Atendimento diferenciado apenas para público feminino;
Localizado estrategicamente.

❖ **FRAQUEZAS:**

Poucos clientes;
Preço incoerente a região;
Preço de lavagem a seco é maior que da lavagem comum;

❖ **OPORTUNIDADES:**

Mudanças no mercado regional;
Investimentos na “PARAELAS” que serão capazes de solucionar as fraquezas;
Aumento da independência feminina no cuidado com seu carro;
Alterações nas legislações;
Capacitação profissional;

❖ **AMEAÇAS:**

Novos concorrentes;
Características da sociedade que pensam que serviços automotivos devem ser executados somente por homens;
Alterações nas legislações

3. PRODUTOS E SERVIÇOS

Descrição de produtos e serviços nossos produtos e serviços são.

- Conserto de Pneus;
- Alinhamento;
- Balanceamento;
- Trocas de Pneus;
- Troca de óleo;
- Escapamentos;
- Regulagem de faróis;
- Verificação e reparo sistema de iluminação

- Limpeza de bicos injetor
- Scanner (mapeamento do sistema de injeção)

3.1. Matéria prima.

Revisa auto center, trabalha com variadas matérias primas para atender especialmente cada gosto e cada condição, com qualidade e garantia para que o cliente no final do processo saia satisfeito com nossos serviços. Assim iremos trabalhar com esses produtos.

- Pneus (Variadas marcas)
- Baterias
- Lâmpadas
- Amortecedores
- Molas
- Óleo e filtro
- Caixa de direção
- Barra de direção
- Pivô
- Barra estabilizadora
- Bandejas
- Filtro de combustível
- Filtro de ar motor
- Filtro de ar Condicionado
- Velas
- Cabo de vela
- Palheta de Para brisa

3.2. Tecnologia envolvida.

O PARAEAS CENTRO AUTOMOTIVO, além de seus equipamentos computadorizados para realizar os serviços, contaremos também com máquinas de cartões de crédito e débito para facilitar o pagamento para nossos clientes. Trabalharemos com software interno para controle de emissões de notas fiscais, entrada e saída de mercadorias, orçamentos e ordens de serviços.

O SISTEMA NOS PERMITIRÁ:

- Integração efetiva das funções comerciais e financeiras da organização
- Visualização clara e precisa da operação e resultados da empresa em tempo real, proporcionando ações ágeis e eficazes:
 - Padronização e sistematização das operações;
 - Controle efetivo e total da rentabilidade do negócio;
 - Domínio efetivo e total sobre os custos, margens e preços;
 - Aprimoramento do serviço aos clientes através do domínio de suas exigências e preferencias;
- Redução de custos operacionais e gerenciais;
- Elevação da capacidade de planejamento e controle operacional e gerencial;

CADASTROS

- Clientes
- Fornecedores
- Cargos
- Empresas
- Condições de pagamentos
- Serviços
- Plano de contas

COMPRAS/ESTOQUE

- Cotação de materiais
- Reajuste de preços
- Pedido de compras
- Entrada de nota fiscal

- Movimentação de estoque

ORDEM DE SERVIÇO

- Cadastro de serviços
- Ordem de serviço com inserção dos serviços e materiais utilizados

VENDAS

- Orçamentos
- Pedido de vendas
- Emissão de notas fiscais
- Frente de caixa

FINANCEIRO

- Contas a pagar
- Contas a receber
- Fluxo de caixa e controle de conta corrente

4. MERCADO

4.1. Público Alvo.

Define-se por público alvo um grupo específico de consumidores que compartilham um perfil semelhante. No caso da Auto Center, esse grupo é um grupo de consumidores que possuem carros.

O mercado automobilístico não para de crescer, a cada dia mais carros circulam pelas cidades e nota-se um crescimento significativo em relação ao número de mulheres que possuem carro, por esse motivo, a auto center possui um atendimento especializado para todas as mulheres que procurarem nossa empresa.

Ao definir nosso público alvo, levamos em conta o crescimento das mulheres nesse mercado e pensando nisso, disponibilizamos em nossa empresa um atendimento e serviços especializados voltados unicamente para as mulheres.

Portanto, podemos dizer que nosso público alvo se define em homens e mulheres a partir dos 18 anos que possuem carros e buscam por um atendimento diferenciado e de qualidade.

4.2. Dimensionamento do mercado potencial e pretendido.

O setor automotivo movimenta cerca de 20% de todo o PIB (Produto Interno Bruto) nacional.

O ano de 2018 foi o ponto de virada para esse setor, o setor passou a valorizar e aproveitar as tecnologias a seu favor para assim não só melhorar a qualidade de seus produtos e serviços, mas também a qualidade no atendimento a seus clientes. Mas se o ano de 2018 foi um ponto de virada no mercado automotivo, o que esperar do ano de 2019?

A transformação digital vem avançando significativamente e essas novas mudanças também chegaram no setor de serviços automotivos. As empresas que oferecem serviços de soluções em mecânica acompanham diretamente o crescimento do mercado de vendas de carros, assim como acompanham os modelos lançados e o que cada veículo vem oferecendo ao consumidor. Esse acompanhamento é importante na formação de profissionais cada vez mais capacitados a realizar serviços de manutenção adequado e de qualidade ao atender o consumidor.

4.3. Conclusão sobre o mercado de atuação da empresa.

Não é possível identificar o problema de um carro apenas pelo ruído que ele faz. Com o setor automotivo cada vez mais investindo em tecnologia assim também tem sido com o mercado de atuação das oficinas mecânicas. Um mercado que tem crescido mais a cada dia e que tem como diferencial os serviços oferecidos e a qualidade no atendimento, por ser um mercado em constante crescimento é necessário que cada empresa pense em um diferencial para se destacar e crescer junto com o mercado. O avanço tecnológico tem sido um aliado ao setor oferecendo

e facilitando serviços desde o maquinário de uma empresa até à capacitação ao atendimento dos profissionais que optam por se especializarem nesse setor.

5. PLANO DE MARKETING

5.1. Estratégias para que se atinja o mercado definido.

O público alvo da Auto Center Paraelas foi definido através da pesquisa de mercado buscando conhecer a necessidade dos dias atuais, após entrevista consultivas buscando como alvo o público feminino da cidade de Orlandia e região, constatamos com uma carência no mercado, com base nos dados da pesquisa o plano de negócio da Auto Center Paraelas vem com a ideia de inovação prontamente para atender -lá com o melhor atendimento, para que se sintam confortáveis ao entrar em um centro automotivo, pois serão atendidas por profissionais femininas, garantindo a fidelização e criando um vínculo que vai além de prestação de serviços e de clientes.

5.2. Ponto.

A localização escolhida foi um fator crucial para o sucesso do empreendimento, para a escolha do ponto consideramos diversos fatores e aspectos devido a mobilidade e acesso, porém a escolha para a sede foi definida levando em conta o bom fluxo de automóveis e o fácil acesso, porém está localizada em uma das principais avenidas da cidade de Orlandia, onde ocorre a entrada e saída da maior rodovia do país a via Anhanguera.

5.3. Preço.

A Revisa Auto Center trabalhará com a estratégia de um preço justo equalizando sua demanda com a qualidade de seus serviços prestados contando com alguns artifícios de demanda e formas de pagamentos diferenciados por exemplo:

- Desconto à vista
- Máquina de Cartão (Crédito e Débito)
- Parcelamento
- Boletos

5.4. Divulgação.

A Auto Center Paraelas terá como principais formas de exposição:

- Logomarca da empresa estará estampada na fachada
- Fachada de fácil visualização e uma bela exposição da logomarca e slogan
- Cartões de visita, com informação da mesma
- Uniformes de nossos colaboradores
- Pontos estratégicos de exposição fixa

5.5. Posicionamento.

No início iremos atender a cidade de Orlandia e as cidades vizinha, com a expansão gradativa de nossos serviços iremos levar nossa ideia para o entorno assim abrangendo a região da Alta Mogiana

5.6. Adequação das pessoas para atingir os objetivos do plano de marketing (Treinamento Específicos).

O processo de treinamento da Auto Center Paraelas será de acordo com a nossa necessidade e demanda do serviço prestado.

Tendo em vista alguns pontos principais sendo:

- Diagnóstico das necessidades de treinamento específicos para todos os serviços
- Estruturação e modelagem em novos conceitos serviços
- Implementação de métodos modernos
- Avaliações diárias nos serviços prestados

A profissionalização remete os aspectos de seleção de funcionários, motivando para a sua melhoria constante, assim determinado um melhor desempenho de sua função, garantindo um ambiente de trabalho entre as pessoas bem harmonioso.

Para montar um bom quadro de funcionários de boa qualificação, comprometidos com a empresa, é necessário avaliar o conhecimento e a experiência do colaborador.

6. OPERAÇÕES

Um plano de operações é um documento que deve descrever com bastante particularidade de todas as tarefas necessárias a fabricação de um produto ou a prestação de serviços. São atividades envolvidas na gestão de um negócio com finalidade de produzir valor para as partes interessadas.

6.1. Fluxo de Operações.

Fluxo de operações é quando em uma atividade as pessoas estão totalmente imersas em um sentimento de foco energizado, pleno envolvimento, proporcionando o sucesso no processo de execução da atividade.

Quando o cliente chega em nosso estabelecimento é atendido pelo recepcionista que encaminha o seu veículo para o técnico responsável enquanto o cliente aguarda pelo orçamento em uma sala climatizada, com poltronas confortáveis, jornais, revistas e TV a cabo. Quando o cliente não quer aguardar na sala de espera enquanto o serviço é realizado, pode aguardar no salão de beleza no interior do estabelecimento com atendimento personalizado de modo que o cliente seja bem recepcionado em todos os setores do estabelecimento.

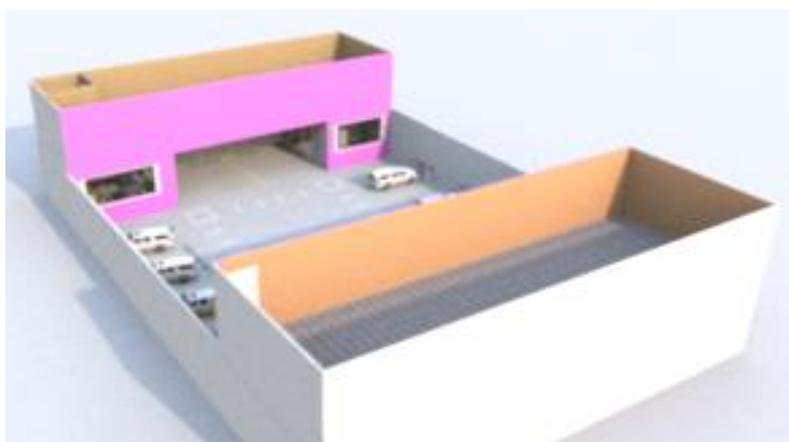
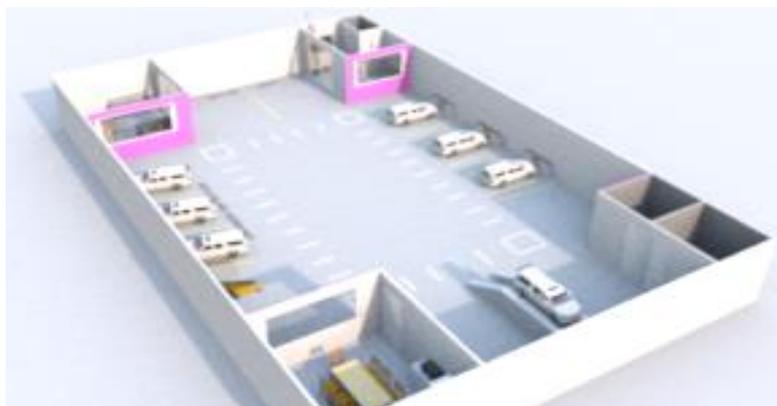
6.2. Instalações.

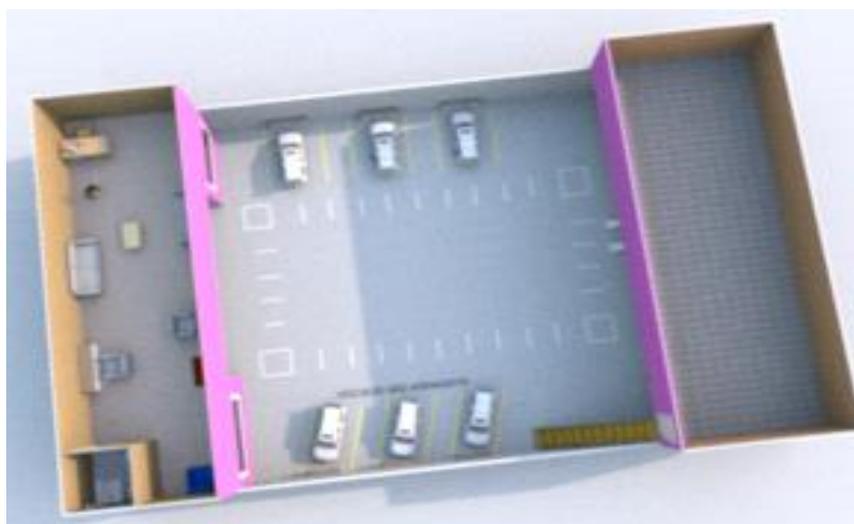
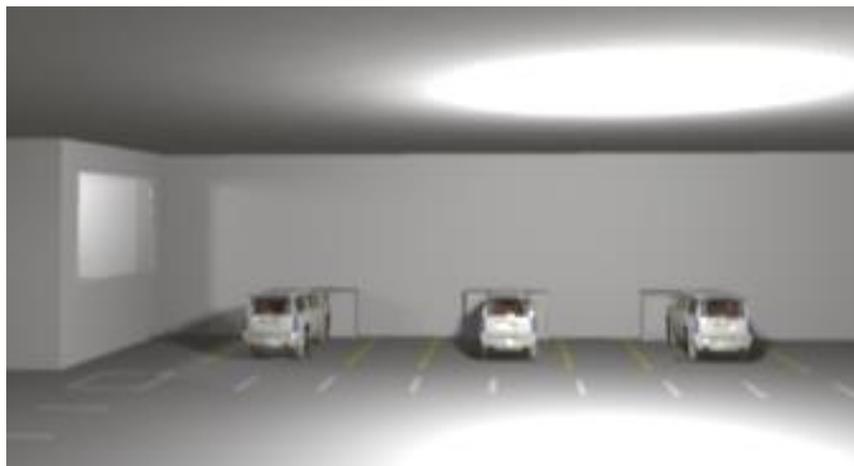
Localizado em um ponto de fácil acesso, localizado no centro da cidade com ampla área para estacionamento.

Localizado na rua Hum, N° 677 Centro Orlândia - SP



6.2.1. Plantas Baixa





6.3. Equipamentos e máquinas utilizadas.

❖ **RECEPÇÃO:**

- 01 Notebook R\$ 2069,39
- 01 Impressora com scanner R\$ 799,00
- 01 Mesa R\$ 341,00
- 01 Cadeira de escritório R\$ 239,00
- 03 cadeiras R\$ 210,00
- 01 Purificador de água R\$459,90

❖ **SALA DE ESPERA:**

- 05 poltronas R\$ 537,00
- 01 televisão 32" R\$ 799,00
- 01 Painel Tv R\$ 99,00

❖ **ALMOXARIFADO:**

- 01 Computador R\$ 1349,79
- 01 Impressora R\$ 227,00
- 01 mesa com poltrona R\$ 359,00

❖ **OFICINA**

- 03 ELEVADORES AUTOMOTIVOS R\$ 15.000,00
- 01 Compressor de ar R\$ 3.199,00
- 03 Caixas de ferramentas completa R\$ 3.204,00
- 01 alinhamento Completo R\$ 13.000,00
- 01 Coletor de óleo R\$ 239,99
- 01 kit ferramentas diagnostico (scanner automotivo, multímetro, maquina limpar bicos, vacuômetro) R\$ 2735,55
- 01 Guincho hidráulico R\$ 896,36
- 01 Macaco hidráulico R\$ 429,29

04 Cavalete R\$ 188,92

01 Macaco hidráulico Telescópico R\$ 1539,00

6.4. Políticas de R.H da empresa.

Para que nossa empresa possa ter um bom desempenho, o primeiro passo é o desenvolvimento de um plano estratégico de RH, uma série de informações que servem como guia para a elaboração de ações na organização. Ele deve conter estratégias para que a empresa cresça.

É necessário estabelecer procedimentos que sirvam como padrão para as contratações da empresa. Para isso, defina os critérios que serão levados em conta na hora de recrutar e selecionar profissionais.

Para melhorar o clima organizacional, medidas como a oferta de planos de saúde e de carreira, seguro de vida e outros benefícios são válidas. Estabeleça como será feita a remuneração dos funcionários, também estipule os critérios para aumento de salário e bonificações, dependendo da atuação do profissional.

6.4.1. Benefícios.

As políticas de benefícios variam de acordo com o perfil da empresa e dos colaboradores. Os benefícios podem ter caráter flexível. Nele, o próprio funcionário escolhe aqueles que deseja de acordo com a oferta da empresa. Outras organizações escolhem por uma política de benefícios fixa, em que todos têm acesso aos mesmos benefícios.

Dentre os benefícios obrigatórios, estão:

FGTS:

Mensalmente, a empresa realiza um depósito de um valor referente a 8% do salário do colaborador em uma conta vinculada.

As organizações que não realizarem o depósito do Fundo de Garantia estão sujeitas a penalidades legais, multas e ações trabalhistas.

O FGTS pode ser sacado pelo trabalhador em algumas condições específicas. Por exemplo: demissão sem justa causa ou a aquisição de imóveis.

Férias remuneradas:

As férias remuneradas também são um direito previsto na CLT. De acordo com a lei, o trabalhador tem direito a 30 dias de férias remuneradas por ano.

O benefício é pago de forma antecipada, antes de o colaborador sair de férias. O valor do benefício é referente ao total do salário do colaborador somado a mais $\frac{1}{3}$ de adicional de férias.

Décimo terceiro salário:

O décimo terceiro salário é um benefício obrigatório previsto pela Lei 4.090 de 13/07/1962. O benefício é pago no fim do ano aos colaboradores, e seu valor é referente ao salário proporcional (ou seja, 1/12 de cada mês trabalhado no ano).

Também conhecido como “gratificação natalina”, o benefício pode ser pago em uma ou duas parcelas, a critério do empregador.

Os benefícios oferecidos pelo auto center PARA ELAS são:

- Plano médico;
- Seguro de vida;
- Participação nos lucros;
- Vale alimentação.

6.4.2. Cultura Organizacional da empresa.

A cultura organizacional é responsável por reunir os hábitos, comportamentos, crenças, valores éticos e morais e as políticas internas e externas de uma empresa. Uma boa cultura pode motivar os funcionários e ajudá-los a crescer junto com o empreendimento, assim como uma cultura “desorganizacional” pode empurrar a empresa e os funcionários para problemas de produtividade e no ambiente de trabalho.

Em outras palavras, é a cultura organizacional que vai desenvolver diretrizes para uma empresa de sucesso, a começar pela forma como os funcionários vão enxergar o negócio e agir dentro dele. Quem investe em uma gestão de pessoas e

uma cultura corporativa de qualidade acaba gerando maior satisfação entre os clientes e obtendo maior lucro em suas atividades.

Nosso auto center exige que todos os funcionários sejam bem-educados, para obter um bom resultado como conquistar a confiança de nossos clientes para que sempre voltem. E trabalharmos em equipe para que possam realizar os serviços com rapidez e segurança.

6.4.3. Processo de Recrutamento

Perfil dos candidatos:

Técnico de Manutenção

Idade: 25 a 35 anos

Sexo: Feminino

Salário: R\$1.968,00

Requisitos: - Ter comprometimento e foco nos resultados esperados pela empresa;

Ter proatividade;

Ter agilidade na tomada de decisões;

Ter disciplina em cumprir os horários, as tarefas e os prazos;

Buscar a melhoria continua nos processos da empresa.

Estoquista

Idade: 25 a 40 anos

Sexo: Masculino

Salário: R\$ 1.105,65

Requisitos: - Ser responsável;

Ser organizado;

Ser comunicativo;

Saber lidar com pessoas;

Ter facilidade com números;
Ser ágil;
Ser dinâmico;
Saber realizar mais que uma tarefa ao mesmo tempo.

Alinhador de Direção

Idade: 22 a 35 anos

Sexo: Masculino

Salário: R\$ 1.292,33

Requisito: - Experiência anterior em montagem de pneus, peças e serviços;

Trabalhar em equipe;

Curso no Senai de mecânica será um diferencial.

Gerente Geral

Idade: 30 a 45 anos

Sexo: Feminino

Salário: R\$ 3.085,00

Requisito: - Gerenciar vendas, estoque, administrativo, promoções.

Recepcionista

Idade: 25 a 35 anos

Sexo: Feminino

Salário: R\$ 1.077,00

Requisito: - Ser facilmente ensinável;

- Ser proativa;

- Ser cuidadosa com a aparência;

- Gostar de ler;

- Saber solucionar conflitos;

- Boa capacidade de comunicação (tanto escrita quanto verbal);

- Conhecimento básico a intermediário de informática;

- Conhecimento (curso) ou experiência (mínimo 6 meses) em atendimento ao público.

6.4.4. Seleção.

Para que a PARAELAS faça uma boa seleção de candidatos utilizaremos os métodos de avaliações como testes das habilidades, provas práticas e uma dinâmica em grupo para conhecer a personalidade de cada um. Utilizamos todas as habilidades adquiridas no campo de seleção para identificar os perfis mais eficientes para fazer parte do nosso time e para que todas essas tarefas tenham um bom começo, é necessário que o processo de seleção seja muito bem executado.

O planejamento é a base para um processo seletivo de sucesso, onde temos em mente o perfil ideal de candidato, para que nosso recrutamento seja mais eficiente. Os candidatos devem passar pelas mesmas etapas e processos, obtendo justiça entre os concorrentes.

Com todas as fases abordadas no item anterior postas em prática, conseguiremos encontrar o nosso candidato ideal.

6.4.5. Treinamento Pessoal

Com base no conceito nos dados por Chiavenato (2013, p.334) onde nos diz que o “treinamento de pessoas na organização deve ser uma atividade contínua, constante e ininterrupta. Mesmo quando as pessoas apresentam excelente desempenho, alguma orientação e melhoria das habilidades sempre devem ser introduzidas ou incentivadas”. Por esse motivo, um dos focos da PARAELAS é voltado para a ampliação do desempenho profissional de nossos funcionários. O treinamento pessoal tem como objetivo desenvolver qualidade nos recursos humanos para que possam ser mais produtivos e para que possam alcançar seus objetivos organizacionais. Para que isso seja possível, a PARAELAS usa o treinamento pessoal como propósito para aumentar a produtividade dos funcionários em seus cargos

ensinando aos novos empregados as habilidades básicas necessárias para desempenhar seus cargos.

Com o treinamento pessoal é possível alterar o comportamento dos empregados na direção correta para que alcancem seus objetivos organizacionais e este treinamento está diretamente relacionado com as habilidades e capacidades exigidas pelo cargo.

Uma vez que oferecemos estes treinamentos para nosso pessoal ajudamos os empregados a utilizarem suas principais habilidades e capacidades para que possam ser bem-sucedidos.

No caso da PARAELAS somos treinamentos são feitos por terceiros, uma vez que se tratando de mecânica automotiva, cada cargo e função requer um treinamento muito específico para que possamos oferecer ao cliente que nos procura um serviço de extrema qualidade.

6.4.6. Plano de carreira

O plano de carreira é que estipula o caminho que cada funcionário vai percorrer dentro da empresa, determina as competências necessárias para cada cargo deixando claro qual é a expectativa da empresa em relação ao cargo e ao funcionário que o ocupa. Oferecer um bom plano de carreira nos ajuda a atrair bons candidatos aos cargos ofertados, e para manter os funcionários em nossa empresa proporcionamos a cada um deles a possibilidade de crescer não só dentro da empresa mas também em sua vida pessoal usando de um plano de carreira para que os funcionários possam saber como se dará seu crescimento e desenvolvimento profissional.

É importante saber e levar em consideração que existem vários modelos de plano de carreira que são implementados de acordo com o perfil da empresa no mercado. No caso da PARAELAS, adotamos o plano de carreira paralela, onde nossos funcionários têm maior chance de ocupar um cargo de liderança seguindo o ramo hierárquico existente na empresa, sabendo que para que o funcionário possa seguir esse plano de carreira, é necessário que ele não só tenha as qualificações necessárias mas também o perfil de liderança.

6.4.7. Análise de Cargos/ Salários.

Tec. Manutenção:

Contribuir com o bom desenvolvimento do setor, por meio das seguintes atividades: - Manter em pleno e bom funcionamento os equipamentos de fiscalização eletrônica; - Zelar os equipamentos de fiscalização eletrônica, bem como as ferramentas utilizadas; - Conduzir e zelar pelos veículos utilizados nas atividades segundo termo de responsabilidade adotado pela empresa. - Registrar em nota de serviço (diária) ações e observações ocorridas e/ou identificadas durante visita ao equipamento. - Buscar o aperfeiçoamento constante dos processos de trabalho, instrumentos, métodos e técnicas com base em seus conhecimentos, observações e/ou análise. - Garantir a efetivação e qualidade dos serviços do setor.

Estoquista:

Responsável por guardar qualquer tipo de mercadoria e preservar o estoque limpo e organizado, empacota ou desempacota os produtos e organiza-os no estoque da melhor maneira, para facilitar a movimentação dos itens armazenados e sua constante verificação.

Alinhador de Direção:

Tem o objetivo do desenvolvimento de competências para realiza alinhamento e balanceamento de rodas de veículos leves, utilizando ferramentas, seguindo normas e procedimentos técnicos, ambientais e de segurança.

Recepcionista:

Boa capacidade de comunicação (tanto escrita quanto verbal) Conhecimento básico a intermediário de informática. Conhecimento (curso) ou experiência (mínimo 6 meses) em atendimento ao público.

Gerente Geral:

Cuidar da apresentação dos funcionários, fazer controle do estoque, fazer pedidos, controlar as entregas, cuidar da disposição dos produtos e até vistoriar a limpeza da mesma, consultar a agenda e começar a tomar providências, sobre assuntos que devem ser tratados durante o dia, seja dentro ou fora da oficina, providenciar para que todos os funcionários estejam bem informados e bem preparados.

SALÁRIOS

COLABORADORES	CARGO	SALÁRIO
ARIANE	TEC. MANUTENÇÃO	R\$ 1.968,00
DANIELA	TEC. MANUTENÇÃO	R\$ 1.968,00
JULIANA	TEC. MANUTENÇÃO	R\$ 1.968,00
LUÍS HENRIQUE	ESTOQUISTA	R\$ 1.105,65
MURILO	ALINHADOR DE DIREÇÃO	R\$ 1.292,33
MARCIA	RECEPCIONISTA	R\$ 1.077,00
MARCELA	GERENTE GERAL	R\$ 3.085,00

6.4.8. Motivação Equipes.

A motivação de nossa equipe terá como base alguns benefícios que agregaram mensalmente como incentivo aos nossos colaboradores, para que os mesmos tenham o maior desenvolvimento e empenho e também que possam atrair a atenção de nossa equipe.

- ❖ Vale Alimentação,
- ❖ Plano Saúde,
- ❖ Seguro de Vida;
- ❖ PLR (Participação De Lucro)
- ❖ Premiações

Junto aos benefícios é importante considerar qual é a função que eles exercem na organização da empresa, visando o desempenho profissional e pessoal de cada colaborador, para que sintam prazer no que fazem, fazendo que os clientes sejam fidelizados satisfeitos com os serviços prestados.

6.4.9. Escala de Trabalho.

É a maneira como cada empresa organiza a jornada de trabalho dos seus funcionários, visando o seu bem-estar e a maior.

ESCALA DE TRABALHO				
SEGUNDA A SEXTA				
FUNÇÃO	Entrada	Inverta-lo	Saída	Carga Horaria
GERENTE GERAL	08:00	12:00 / 13:30	17:30	8 horas
ESTOQUISTA	08:00	12:00 / 13:30	17:30	8 horas
RECEPCIONISTA	08:00	12:00 / 13:30	17:30	8 horas
TEC. MANUTENÇÃO	08:00	12:00 / 13:30	17:30	8 horas
ALINHADOR DE DIREÇÃO	08:00	12:00 / 13:30	17:30	8 horas

SÁBADOS				
FUNÇÃO	Entrada	Inverta-lo	Saída	Carga Horaria
GERENTE GERAL	08:00		12:00	4 horas
ESTOQUISTA	08:00		12:00	4 horas
RECEPCIONISTA	08:00		12:00	4 horas
TEC. MANUTENÇÃO	08:00		12:00	4 horas
ALINHADOR DE DIREÇÃO	08:00		12:00	4 horas

6.5. Ativo Fixo

É a relação dos bens que a empresa possui procuramos produtos com valor acessível e de grande qualidade, para proporcionar aos funcionários um ambiente agradável.

Segue nos anexos a tabela com a relação do ativo fixo:

RECEPÇÃO:			
PRODUTO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR
Notebook	1	R\$ 2.069,39	R\$ 2.069,39
Impressora com scanner	1	R\$ 799,00	R\$ 799,00
Mesa	1	R\$ 341,00	R\$ 341,00
Cadeira de escritório	1	R\$ 239,00	R\$ 239,00
Cadeiras recepção	3	R\$ 210,00	R\$ 630,00
Purificador de água	1	R\$ 459,90	R\$ 459,90
Poltronas	5	R\$ 537,00	R\$ 2.685,00
Televisão 32"	1	R\$ 799,00	R\$ 799,00
Painel Tv	1	R\$ 99,00	R\$ 99,00

ALMOXARIFADO / OFICINA	QUANTIDADE	VALOR	
		UNITÁRIO	VALOR
Elevador automotivos	3	R\$ 15.000,00	R\$ 45.000,00
Compressor de ar	1	R\$ 3.199,00	R\$ 3.199,00
Caixas de ferramentas completa	3	R\$ 3.204,00	R\$ 9.612,00
Alinhamento Completo	1	R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00
Coletor de óleo	1	R\$ 239,99	R\$ 239,99
Kit ferramentas diagnostico	1	R\$ 2.735,55	R\$ 2.735,55
Guincho hidráulico	1	R\$ 896,36	R\$ 896,36
Macaco hidráulico	1	R\$ 429,29	R\$ 429,29
Cavalete	3	R\$ 188,92	R\$ 566,76
Macaco hidráulico Telescópico	1	R\$ 1.539,00	R\$ 1.539,00
Computador	1	R\$ 1.349,79	R\$ 1.349,79
Impressora	1	R\$ 227,00	R\$ 227,00
Mesa com poltrona	1	R\$ 359,00	R\$ 359,00

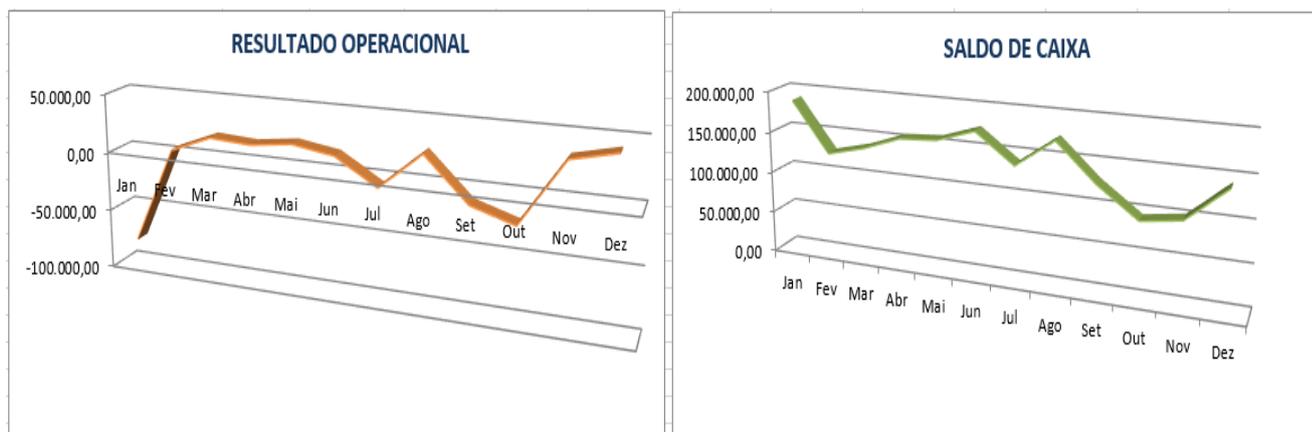
Total	R\$ 87.275,03
-------	---------------

7. PLANO FINANCEIRO

É uma projeção de receitas e despesas que tem por finalidade indicar a situação econômica geral de uma pessoa, empresa ou projeto.

Planilha orçamentaria (CENTRO AUTOMOTIVO PARAEAS)

	Jan	Feb	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Anterior		122.078,86	126.681,43	138.201,53	154.912,85	158.042,88	173.518,04	147.774,78	172.465,38	128.121,40	93.337,70	100.309,40	
Capital Social	200.000,00												
15,90% Receitas		68.987,00	73.879,21	81.923,45	84.329,62	97.400,71	47.563,25	109.289,21	84.257,22	75.610,98	86.369,99	91.111,29	RS 900.721,93
70,00% Vendas a vista	0,00	48.290,90	51.715,44	57.346,42	59.030,73	68.180,50	33.294,28	76.502,45	58.980,05	52.927,69	60.458,99	63.777,90	RS 630.505,34
30,00% Vendas à prazo	0,00	20.696,10	22.163,77	24.577,04	25.298,89	29.220,21	14.268,98	32.786,76	25.277,17	22.683,29	25.911,00	27.333,39	RS 270.216,59
0,00% Inadimplência	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 0,00
Total	0,00	68.987,00	73.879,21	81.923,45	84.329,62	97.400,71	47.563,25	109.289,21	84.257,22	75.610,98	86.369,99	91.111,29	RS 900.721,93
Despesas Gerais		0,00											
Despesas na Abertura	1.330,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 1.330,00
Documentação Abertura	1.620,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 1.620,00
Móveis Utensílios	7.489,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 7.489,08
Compra Máq. e Equip.	40.432,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 40.432,06
Compra Veículos	18.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.990,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 25.990,00
Licenciamento/Seguro/PVA	1.684,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.122,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 2.806,00
Total	70.555,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9.112,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 79.667,14
Despesas Tributárias													
4,00% Simples Nacional	1.730,00	2.759,48	2.955,17	3.276,94	3.373,18	3.896,03	1.902,53	4.371,57	3.370,29	3.024,44	3.454,80	3.644,45	RS 37.758,88
Total	1.730,00	2.759,48	2.955,17	3.276,94	3.373,18	3.896,03	1.902,53	4.371,57	3.370,29	3.024,44	3.454,80	3.644,45	RS 37.758,88
Despesas Terceiros													
Empresa de Software	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	233,00	233,00	233,00	233,00	233,00	233,00	RS 2.532,00
Escritório Contábil	219,00	219,00	219,00	219,00	219,00	219,00	269,00	269,00	269,00	269,00	269,00	269,00	RS 2.928,00
Consultoria	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	489,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	537,00	RS 1.026,00
Total	408,00	408,00	408,00	408,00	408,00	897,00	502,00	502,00	502,00	502,00	502,00	1.039,00	RS 6.486,00
Despesas Financeiras													
0,20% Despesas Bancárias	75,00	129,00	147,00	118,00	65,00	149,35	142,00	129,00	147,00	198,00	125,00	163,00	RS 1.587,35
Despesas Boletos Bancarios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS -
Total	75,00	129,00	147,00	118,00	65,00	149,35	142,00	0,00	147,00	198,00	125,00	163,00	RS 1.458,35
Despesas Operacionais													
40,00% Fornecedor	47.000,00	38.969,23	29.551,68	39.478,33	37.369,88	51.345,21	19.205,30	57.658,32	69.115,82	72.365,22	25.325,14	19.823,25	RS 507.027,38
0,20% Água e Esgoto	21,35	69,35	147,76	163,85	168,66	194,80	95,13	154,00	124,00	138,00	145,00	165,00	RS 1.586,89
0,43% Energia Elétrica	39,62	247,58	332,46	368,66	379,48	438,30	214,03	423,00	497,36	340,25	388,66	410,00	RS 4.079,41
0,18% Telefone	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	71,34	120,00	120,00	120,00	145,00	149,00	RS 1.445,34
EPI	358,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	312,00	0,00	0,00	112,00	0,00	0,00	RS 782,00
EPC	136,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	127,00	0,00	0,00	79,96	0,00	0,00	RS 342,96
Uniforme	550,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 550,00
1,00% Combustível	40,00	67,89	68,57	112,46	113,58	114,72	93,36	91,25	92,16	89,24	90,13	242,00	RS 1.215,37
Material Escritório	48,00	21,00	0,00	0,00	0,00	49,35	32,00	0,00	0,00	0,00	37,00	0,00	RS 187,35
Material Limpeza	140,00	0,00	32,67	0,00	0,00	79,89	189,24	110,00	35,00	0,00	68,00	97,25	RS 752,05
Manutenção Veículo	0,00	230,00	0,00	0,00	0,00	0,00	258,00	0,00	75,00	0,00	0,00	459,00	RS 1.022,00
Manutenção Máq. e Equip.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.475,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 3.475,00
Aluguel do Prédio	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	RS 9.360,00
Publicidade	235,00	125,00	129,90	0,00	0,00	0,00	130,00	89,00	148,00	0,00	0,00	279,00	RS 1.136,80
Seguro Predial	133,33	133,33	133,33	133,33	133,33	133,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 799,98
Total	49.601,30	40.763,38	31.296,37	41.156,62	39.064,94	56.730,61	21.327,41	59.426,47	70.987,34	74.024,67	26.978,94	22.404,50	RS 533.762,54
Despesa Recursos Humanos													
Pró-Labore	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	RS 60.000,00
100,00% Salários	12.463,98	12.463,98	12.463,98	12.463,98	12.463,98	12.463,98	12.463,98	12.463,98	12.463,98	12.463,98	14.463,00	14.463,00	RS 153.565,80
0,33% Provisão 13º Salário Prod	1.038,25	1.038,25	1.038,25	1.038,25	1.038,25	1.038,25	1.038,25	1.038,25	1.038,25	1.038,25	1.204,77	1.204,77	RS 12.792,03
0,00% FGTS sobre Salário	997,12	997,12	997,12	997,12	997,12	997,12	997,12	997,12	997,12	997,12	1.157,04	1.157,04	RS 12.285,26
2,18% Provisão de Férias	346,22	346,22	346,22	346,22	346,22	346,22	346,22	346,22	346,22	346,22	401,75	401,75	RS 4.265,72
Convênio Médico	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	264,00	264,00	264,00	264,00	430,00	430,00	RS 3.224,00
Seguro de Vida	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	235,00	235,00	RS 2.360,00
Treinamentos	489,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	529,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	RS 529,00
Refeições	0,00	72,00	0,00	0,00	39,90	0,00	45,00	0,00	38,00	0,00	96,00	136,00	RS 426,90
Total	20.741,57	20.324,57	20.252,57	20.252,57	20.292,47	20.252,47	20.872,57	20.298,57	20.336,57	20.298,57	22.987,56	23.027,56	RS 249.937,71
Investimentos													
Investimentos Financeiros	12.000,00	0,00	7.300,00	0,00	17.996,00	0,00	28.560,00	0,00	33.258,00	12.347,00	25.350,00	0,00	RS 136.811,00
Total	12.000,00	0,00	7.300,00	0,00	17.996,00	0,00	28.560,00	0,00	33.258,00	12.347,00	25.350,00	0,00	RS 136.811,00
Total Receita	200.000,00	191.065,86	200.560,64	220.124,96	239.242,47	255.443,59	221.081,29	257.063,99	256.722,60	203.732,38	179.707,69	191.420,69	
Total Despesas	77.189,87	64.384,43	55.059,11	65.212,13	63.203,59	81.925,55	53.858,51	84.598,61	95.343,20	98.047,68	54.048,29	50.278,51	
Investimento/mobilizado	12.000,00	0,00	7.300,00	0,00	17.996,00	0,00	28.560,00	0,00	33.258,00	12.347,00	25.350,00	0,00	
Total Líquido Desc. Invest	188.000,00	126.681,43	138.201,53	154.912,85	158.042,88	173.518,04	138.662,78	172.465,38	128.121,40	93.337,70	100.309,40	141.142,18	
Resultado Operacional	-77.189,87	4.602,57	18.820,10	16.711,32	21.126,03	15.475,16	-5.295,26	24.690,60	-11.085,98	-22.436,70	32.321,70	40.832,78	
Saldo de Caixa	188.000,00	126.681,43	138.201,53	154.912,85	158.042,88	173.518,04	138.662,78	172.465,38	128.121,40	93.337,70	100.309,40	141.142,18	



7.1. Demonstrativo de Resultados

É uma demonstração contábil que se destina a evidenciar a formação do resultado líquido em um exercício, através do confronto das receitas, custos e despesas, apuradas segundo o princípio contábil do regime de competência.

7.2. Taxa de retorno financeiro e contábil

DRE - Demonstração de Resultado do Exercício			
Nome da empresa: PARAELAS			
Período da apuração: Ano: 2019			
	Período atual		Aumento (diminuição)
	01/01/2019		31/12/2019
RECEITAS			
Produtos vendidos	R\$ 900.721,93		R\$ 900.721,93
RECEITAS TOTAIS	R\$ 900.721,93		R\$ 900.721,93
CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS			
Custo dos Produtos vendidos	R\$ 507.027,38		R\$ 507.027,38
Salários - Direto	R\$ 166.357,83		R\$ 166.357,83
Impostos sobre a folha de pagamento e benefícios - Direto	R\$ 12.285,26		R\$ 12.285,26
TOTAL DO CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	R\$ 685.670,47		R\$ 685.670,47
LUCRO BRUTO (PERDA)	R\$ 215.051,46		R\$ 215.051,46
DESPESAS OPERACIONAIS			
Publicidade e promoção	R\$ 1.136,80		R\$ 1.136,80
Transporte	R\$ 2.237,37		R\$ 2.237,37
Débitos de liquidação duvidosa/perdas e roubos	R\$ -		R\$ -
Encargos de serviços bancários	R\$ 1.587,35		R\$ 1.587,35
Licenças e autorizações de funcionamento	R\$ 2.806,00		R\$ 2.806,00
Computador e internet	R\$ 2.532,00		R\$ 2.532,00
Treinamentos	R\$ 529,00		R\$ 529,00
Seguro	R\$ 3.159,98		R\$ 3.159,98
Refeições	R\$ 426,90		R\$ 426,90
Materiais de escritório	R\$ 187,85		R\$ 187,85
Telefone	R\$ 1.445,34		R\$ 1.445,34
TOTAL DAS DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 16.048,59		R\$ 16.048,59
LUCRO OPERACIONAL (PERDA)	R\$ 199.002,87		R\$ 199.002,87
JUROS (RECEITA), DESPESA E IMPOSTOS			
Simplex Nacional	R\$ 37.758,88		R\$ 37.758,88
TOTAL DE JUROS (RECEITA), DESPESA E IMPOSTOS	R\$ 37.758,88		R\$ 37.758,88
LUCRO LÍQUIDO (PERDA)	R\$ 161.243,99		R\$ 161.243,99

O objetivo do presente artigo consiste em analisar os principais conceitos de custo de oportunidade e a sua aplicabilidade no âmbito contábil.

Investimentos

Investimento Inicial		Perc. %
Despesas na Abertura	R\$ 1.330,00	0,67%
Documentação Abertura	R\$ 1.620,00	0,81%
Móveis e Utensílios	R\$ 7.489,08	3,74%
Maquina e Equipamentos	R\$ 40.432,06	20,22%
Veículo	R\$ 25.990,00	13,00%
Licenciamento/Seguro/IPV	R\$ 2.806,00	1,40%
Fundos de Reserva	R\$ 120.332,86	60,17%
Total	R\$ 200.000,00	

Despesa x Receita

Despesas fixas mensais		Preço %
Software	R\$ 189,00	0,31%
Água	R\$ 194,80	0,32%
Energia	R\$ 379,48	0,62%
Internet	R\$ 120,00	0,20%
Fornecedores a pagar	R\$ 42.252,28	68,91%
Combustível	R\$ 242,00	0,39%
Salário	R\$ 12.463,38	20,33%
Prolabóre	R\$ 5.000,00	8,15%
Material de Limpeza	R\$ 32,67	0,05%
Convênio médico	R\$ 218,00	0,36%
Seguro de vida	R\$ 189,00	0,31%
Refeição	R\$ 38,00	0,06%
Total	R\$ 61.318,61	

Despesas variáveis mensais	%	R\$
Custo das mercadorias vendidas	25,00%	-R\$ 27.322,21
Impostos %	4,00%	-R\$ 4.371,55
Comissão com vendas %	0,00%	R\$ 0,00
Taxa cartão de Débito	1,50%	-R\$ 573,77
Taxa cartão de Crédito	2,25%	-R\$ 737,69
Total		-R\$ 33.005,22

Faturamento		Totais
Receitas	Dinheiro	R\$ 38.251,23
	Cartão de Débito	R\$ 38.251,23
	Cartão de Crédito	R\$ 32.786,36
	Outras Receitas	R\$ -
	Total Receitas Bruta	R\$ 109.288,82

Margem de contribuição R\$ 76.283,60

Receita Final	
R\$ 14.964,99	LUCRO

Ponto de Equilibrio		
Você deve faturar	R\$	87.849,01
Seu percentual de risco		80,38%

Lucratividade
14%

Retorno

Calculo Retorno do investimento

Valor investido	R\$ 200.000,00
Lucro obtido Mensal	R\$ 14.964,99
Rentabilidade	7,5%
Quantidade de meses aproximados para obter retorno sobre o investimento.	13

Cálculo de Retorno de Investimentos (ROI) é um indicativo econômico importantíssimo para pessoas com perfil empreendedor.

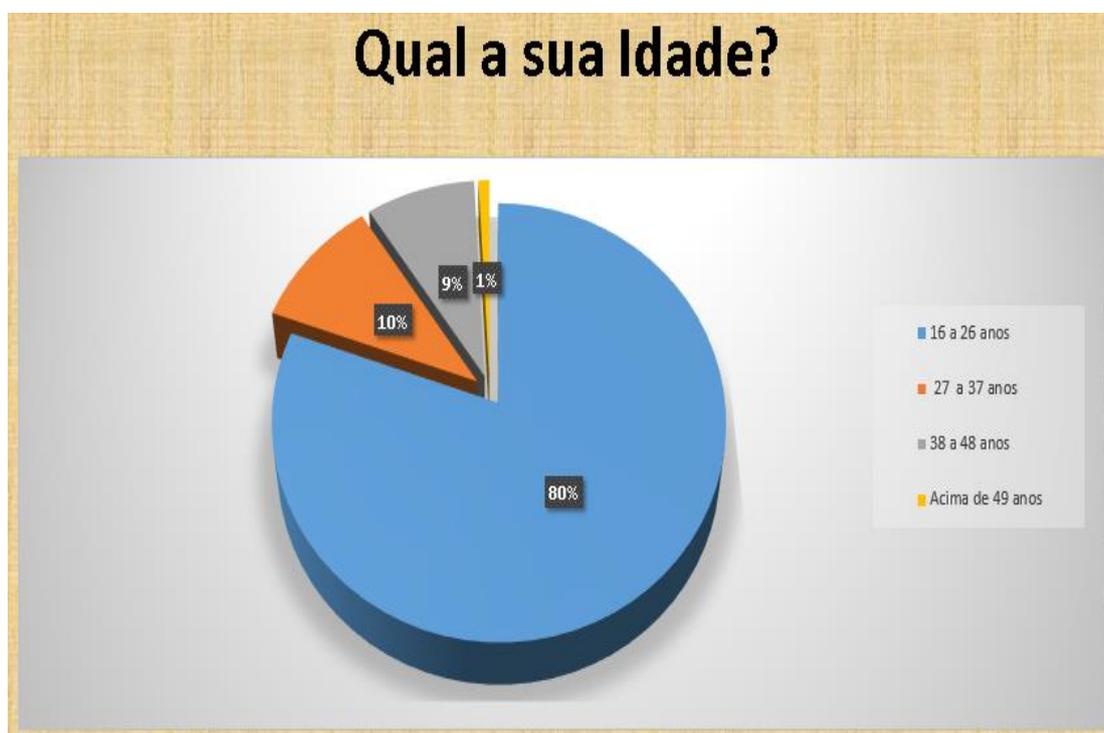
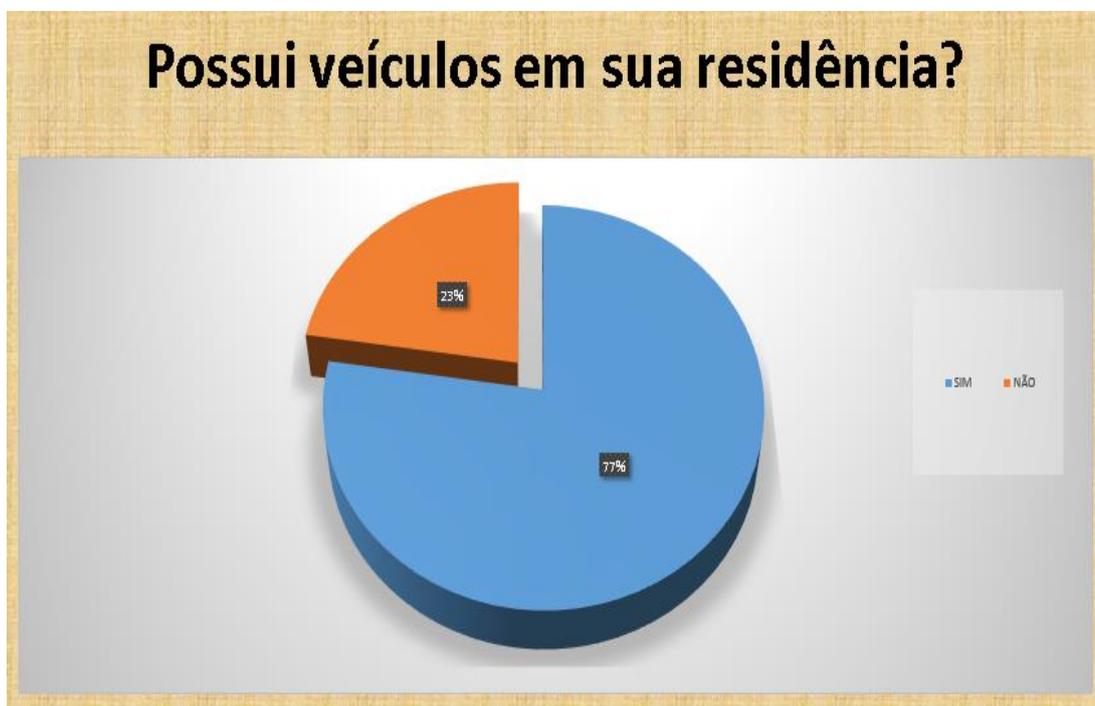
O ROI é calculado com base no seu investimento inicial com o lucro obtido em um determinado período.

Nesta planilha além de calcular o percentual de ROI, também demonstramos a estimativa de meses para que o lucro obtido supere o investimento inicial.

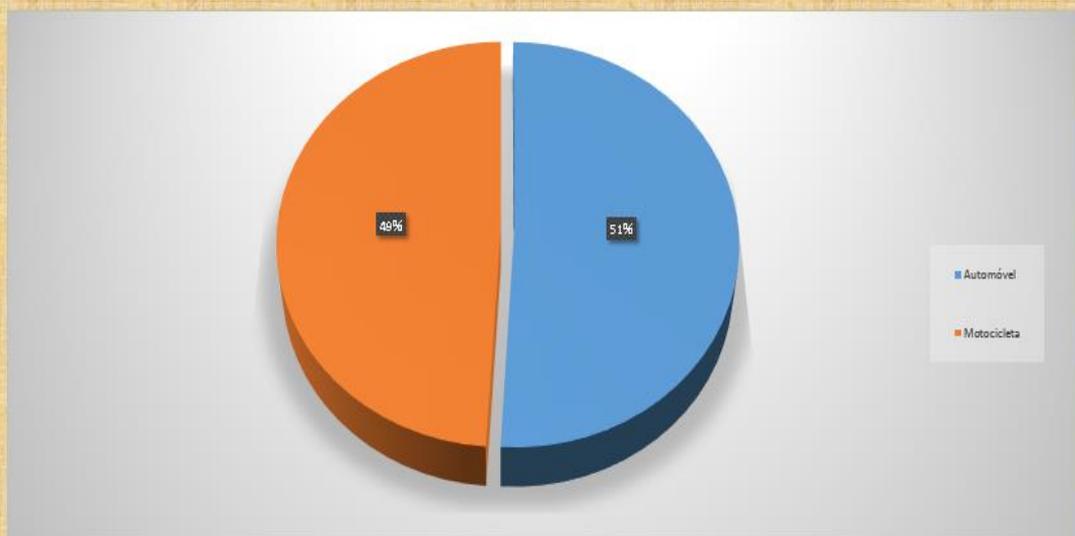
8. ANEXOS

Para a consolidação do negócio fizemos uma pesquisa a para obtenção de informações primordiais para a abertura do auto center.

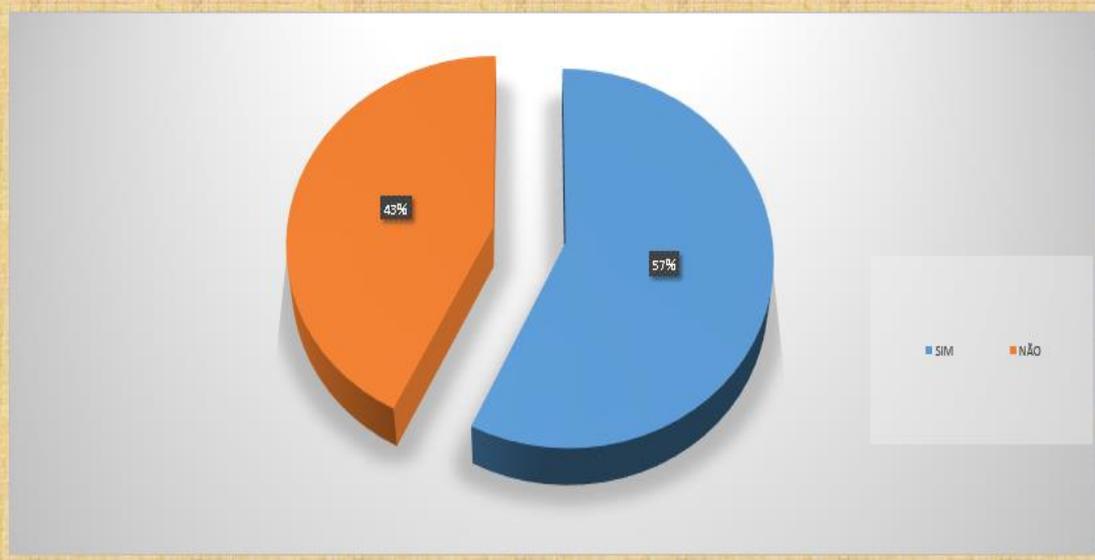
8.1. Gráfico de Pesquisa Popular



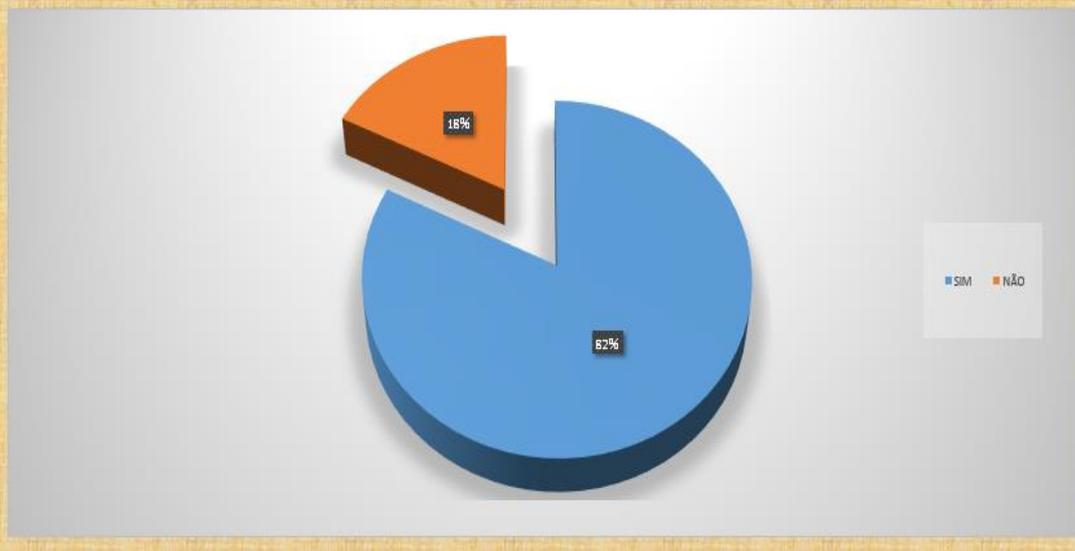
Quantidade Automóvel / Motocicleta



Você se sente constrangida por ter que levar o seu veículo em um centro automotivo (Oficina) onde só trabalha homens?



Você gostaria de um centro automotivo em Orlândia com atendimento exclusivo para mulheres?



Apuração

- A pesquisa teve início:

(21/05/2019)

- Terminou:

(22/05/2019)

- Quantidade de mulheres pesquisadas "Etec Alcídio de Souza Prado" Período noturno:

(117 Mulheres)

9. BIBLIOGRAFIA

TECNOLOGIA APLICADA: [HTTP://WWW.AUTOCENTERFASTCAR.COM.BR/QUEM-SOMOS/TECNOLOGIA.HTML](http://www.autocenterfastcar.com.br/quem-somos/tecnologia.html)

DESCRIÇÃO PRODUTOS: [HTTPS://EXAME.ABRIL.COM.BR/PME/VEJA-QUAL-O-MELHOR-REGIME-DE-TRIBUTACAO-PARA-SUA-EMPRESA/](https://exame.abril.com.br/pme/veja-qual-o-melhor-regime-de-tributacao-para-sua-empresa/)

COMPETÊNCIA DOS SÓCIOS: [HTTPS://BR.LINKEDIN.COM/IN/AUTO-CENTER-POSITIVO-AC-POSITIVO-5464947A](https://br.linkedin.com/in/auto-center-positivo-ac-positivo-5464947a)

DESCRIÇÃO PRODUTOS E SERVIÇOS: [HTTPS://WWW.LOJADOMECANICO.COM.BR/?GCLID=CJ0KCQIA2VJUBRCQARISAJL5A-IQHZKXZ2C1QNDTV3B8DPXRMDMKL17NJII33PSB8EBKBFFLHMx9ORGAAKJ2EALW_WCB](https://www.lojadomecanico.com.br/?gclid=CJ0KCQIA2VJUBRCQARISAJL5A-IQHZKXZ2C1QNDTV3B8DPXRMDMKL17NJII33PSB8EBKBFFLHMx9ORGAAKJ2EALW_WCB)

TECNOLOGIA USADA NO PROCESSO DE PRODUÇÃO: [HTTPS://WWW.GOOGLE.COM/SEARCH?Q=OFICINA+SOLUTION+AUTOMOTIVE&LU_DOCID=12703853416749573402&ISTATE=KP:XPD#ISTATE=KP:XPD](https://www.google.com/search?q=oficina+solution+automotive&lu_docid=12703853416749573402&istate=KP:XPD#istate=KP:XPD)

PROCESSO RECRUTAMENTO: [HTTPS://WWW.SKEEL.COM.BR/](https://www.skeel.com.br/)

TREINAMENTO PESSOAL: [HTTPS://WWW.SBCOACHING.COM.BR/COACHING/TREINAMENTO-PESSOAL](https://www.sbcoaching.com.br/coaching/treinamento- pessoal)

ESTRATÉGIAS PARA QUE SE ATINJA O MERCADO DEFINIDO: [HTTPS://BLOG.OPINIONBOX.COM/ESTRATEGIA-DE-MARKETING/](https://blog.opinionbox.com/estrategia-de-marketing/)