

**FACULDADES SÃO JOSÉ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

Raphael Martins do Canto

Diogo Felipe de Oliveira Lago

Bruno da Silva Santos

**PLANO DE NEGÓCIO:
RDB INVEST**

**Rio de Janeiro
2021**

Raphael Martins do Canto

Diogo Felipe de Oliveira Lago

Bruno da Silva Santos

CORRETORA DE VALORES: RDB INVEST

Projeto de pesquisa apresentado
para a Disciplina de TCC II, Plano
de Negócio sob a orientação do
Prof. Koffi Djima Amouzou.

**Rio de Janeiro
2021**

Sumário

1.0 Introdução.....	5
2.0 Sumário Executivo.....	6
2.1 Principais Pontos.....	6
2.2 Logo Marca.....	6
2.3 Dados Pessoais.....	6
2.4 Dados do gEmpreendimento.....	7
2.5 Missão.....	7
2.6 Público Alvo.....	8
2.7 Visão.....	8
2.8 Valores.....	8
2.9 Setores de Atividades.....	8
3.0 FORMAS JURIDICAS	8
3.1 Enquadramento tributários	8
3.2 Capital Social	9
3.3 Fontes de recursos	9
4.0 Análise de Mercado.....	9
4.1 Forma de Investir.....	10
4.2 Estudo dos Concorrentes.....	10.11
4.3 Fornecedores.....	12
4.4 Diferencial e Parcerias.....	13
5.0 Plano de Marketing.....	13
5.1 Descrição de Produtos e Serviços.....	14
5.2 Serviços.....	15
5.3 Valores para início de investimento.....	15
5.4 Estratégias Promocionais.....	15
5.5 Estruturar de Comercialização.....	16
5.6 Localização do Negócio.....	16
6.0 Plano Operacional.....	16
6.1 Layout ou arranjo físico.....	17
6.2 Capacidade Produtivo/Comercial/Serviços.....	18
6.3 Processos Operacionais.....	18
6.4 Necessidade de Pessoal.....	19.20.21
7.0 Plano Financeiro.....	22
7.1 Estimativas dos Investimentos Fixos.....	22

7.2 Capital de Giro.....	23
7.3 Contas a Receber.....	23
7.4 Fornecedores.....	23
7.5 Cálculo da Necessidade Líquida de Capital de Giro em Dias.....	24
7.6 Caixa Mínimo.....	24
7.7Capital de Giro Resumido.....	25
7.8 Investimentos Pré-Operacionais.....	25
7.9 Investimentos Total.....	25
8.0 Estimativa dos Custos de Comercialização.....	26
8.1 Estimativa dos Custo de Mão de Obra	27
8.2 Estimativa do Custo de Depreciação.....	28
8.3 Estimativa dos Custo Fixos Operacionais.....	29
8.4 Demonstrativo de Resultado.....	30
8.5 Indicadores de Viabilidade.....	30
8.5.1 Ponto de Equilíbrio.....	30
8.5.2 Lucratividade.....	31
8.5.3 Rentabilidade.....	31
8.5.4 Prazo de Retorno do Investimento.....	31
9.0 Análise SWOT.....	31.32
10.0 Referência.....	33.34

INTRODUÇÃO

A RDB INVEST é uma empresa voltada em assessoria financeira, que dispõe de uma plataforma virtual para investimentos seguros. Ela permite que clientes invistam em excelentes produtos disponíveis, mesmo que não tenham tempo para acompanhar o mercado. Fazemos todo o acompanhamento e monitoramento da carteira dos investidores e os mantemos atualizados via canais de comunicação de suas preferências. Dentre eles temos: e-mails, redes sociais, ligações telefônicas e relatórios online. A empresa terá sua sede na cidade do Rio de Janeiro, no Centro da cidade.

O perfil da empresa se destaca na visão de médio e longo prazo, buscando seguir diretrizes que condizem com a satisfação do cliente em primeiro lugar. A RDB Invest busca o lucro do cliente antes de seus interesses corporativos, oferecendo um atendimento exclusivo e acima de tudo, ética e transparência em suas operações.

Tem como objetivo oferecer as melhores alternativas de investimento do mercado financeiro e prestar assessoria personalizada de acordo com o perfil do investidor.

Seu grande diferencial consiste na forma de investimento, cuja inovação se dá na utilização de cartões de crédito. A nossa empresa tem como objetivo fazer com que pessoas de baixa renda consigam investir um valor superior de forma parcelada, dando a oportunidade de eles efetuarem seus pagamentos conforme a sua renda, ou seja, todos terão a facilidade de se tornarem investidores pagando aquilo que cabe no bolso.

A RDB Invest tem como principal papel atuar de forma intermediária na compra e venda de ativos financeiros, contando como uma ponte de ligação segura entre o investidor e a Bolsa de Valores, sendo autorizada pelo Banco Central e fiscalizada pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). A RDB Invest tem o compromisso de produzir materiais para informar e orientar seu investidor de acordo com as mudanças do mercado, para melhor tomada de decisões de seu investimento. Firmando o compromisso essencial de dar suporte tecnológico informativo e segurança de veracidade para total comodidade e confiança de nosso investidor.

2. Sumário Executivo

2.1 – Resumos dos principais pontos do plano de negócio

A corretora de valores RDB Invest, tornar possível com que o nosso cliente possa investir podendo optar pelo uso de cartões de crédito, optando por investidores de baixo e médio porte, disponibilizando uma plataforma online onde ele pode acompanhar em tempo real o seu investimento com informações atualizadas do mercado.

2.2 – Logomarca



2.3 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.

Sócio 1

Sendo Raphael Martins do Canto, residente na Rua Bonina 170 – Magalhães Bastos - Rio de Janeiro- RJ, (21) 99517-4623. Formando em Administração de empresas, empresário e diretor financeiro.

Sócio 2

Sendo Diogo Felipe de Oliveira Lago, residente na Rua do Arroio, nº 70, Bangu - Rio de Janeiro – RJ, (21) 97046-1179. Formando em Administração de empresas, Experiencia em pacote office e marketing.

Sócio 3

Sendo Bruno da Silva Santos, residente na Rua Leocadia, Nº795 - Realengo - Rio de Janeiro – RJ, (21) 97200-2752. Formando em Administração de empresas.

2.4 – Dados do empreendimento

A RDB Invest é localizada no centro do Rio de Janeiro, na Avenida Almirante Barroso - nº95, CNPJ/CPF: 60.951.560/0001-35. A localização foi bem pensada e planejada de forma que atendesse todos os tipos de cliente não importando sua localização, de maneira há facilitar a chegada dos mesmos na empresa.

2.5 – Missão

Missão

A missão da empresa é garantir que os patrimônios dos clientes estejam seguros, trazendo um retorno financeiro esperado e superando as expectativas dos mesmos, fazendo uma prestação de serviço de risco com qualidade visando a criação de valor e sustentabilidade para a empresa.

2.6 – Público Alvo

O foco alvo da nossa empresa é atrair clientes de baixa renda, proporcionando formas de investimento com valores parcelados, dando a ele a oportunidade de realizar seus pagamentos de forma que o valor caiba na sua renda mensal. A empresa tem o objetivo de oferecer os melhores investimentos ao cliente visando sua inovação de acordo com o perfil do investidor. Seu grande papel é atuar de forma intermediária na compra e venda de ativos financeiros, com uma ponte de ligação segura entre o investidor e a bolsa de valores.

2.7 – Visão

Ser uma Corretora líder em desempenho, destacando-se por buscar clientes que querem investir apesar de terem uma renda considerada baixa ou média, comprometidas com a satisfação dos clientes e parceiros, contando com uma rede via aplicativo onde possa ser acompanhada em tempo real.

2.8 – Valores Nosso grande diferencial é acreditar em pequenos investidores e dar a eles melhores formas de compra e venda com transparência nas negociações oferecendo acima de tudo confiança e segurança aos nossos clientes.

2.9 – Setores de atividade

A RDB Invest está classificada no ramo de atividade de Intermediação Financeira.

3.0 – Formas jurídicas

O tipo de empresa adotado pela RDB Invest é a Sociedade Limitada, por ser uma forma jurídica segura, com atuação integrada dos sócios.

3.1 – Enquadramentos tributários

O enquadramento utilizado pela RDB Invest é o Lucro Real, cujas vantagens são: manutenção dos relatórios econômicos atualizados, relatórios fiscais, balanço e balancete, guardam e organização de documentos para atendimento a fiscalização (melhor identificação), compensação de prejuízo, benefícios fiscais e tributos sobre o lucro líquido.

3.2 – Capital social

O valor estabelecido pelos sócios da RDB Invest no momento de sua abertura é restrito considerando cada uma de suas quotas e respeitando solidariamente todos os sócios.

3.3 – Fontes de recursos

Nossas fontes de recursos serão feitas através de dinheiro de bens e reservas existentes e pré-pagamento.

4.0 – Análises de mercado

O mercado de corretora de valores nos últimos anos teve um crescimento significativo no país, fazendo com que as pessoas começassem a investir valores em determinados produtos que tivessem algum tipo de retorno, mudando a educação financeira dos seus clientes. A tecnologia acompanhou as corretoras e logo existem aplicativos em que você consegue acompanhar em tempo real os seus próprios investimentos.

Os clientes da RDB INVEST são pessoas diversificadas de classes, mais em escalão de foco no cliente, nossa empresa visa nos clientes de baixa rentabilidade, visando à apresentação de novas oportunidades de investimento que a empresa fornece.

Visando clientes que costumam ser de média natalidade entre 30 a 60 anos pegando da segunda a terceira idade. Na maioria a busca pelo investimento vem sendo observada com constantes variações e diversificação, mais em percentual de análise, o sexo masculino vem crescendo disparadamente na busca pelo investimento.

Desta forma a rentabilidade mínima para investimento é o diferencial da RDB INVEST que está incluído no processo do investimento. Visando buscar todo tipo de cliente, o foco principal é nos clientes de classe baixa, buscando assim quebrar o tabu, onde só quem tem vida financeira alta poderá ser um empresário de sucesso e sim dando a oportunidade para todos. O trabalhador que ganha um salário mínimo faz milagre. Por mais que pareça impossível, dá para sobrar alguma coisa e garantir um futuro mais confortável para a aposentadoria.

4.1 – Formas de investir conosco

Para estar contratando nossa empresa para investimentos, primeiro passo é explicar para o cliente como a nossa empresa é voltada (assessoria financeira que dispõe de uma plataforma virtual para investimentos seguros) permitindo que os clientes invistam em excelentes produtos disponíveis, mesmo que não tenham como ficar em acompanhamento no mercado. Segundo passo é mostrando o nosso canal de comunicação de acompanhamento para que o cliente possa escolher de que maneira ele prefere estar fazendo o acompanhamento. Terceiro passo é está identificando de quanto é a rentabilidade mensal do cliente junto com o comprovante e documentos pessoais do mesmo para estar comprovando a renda e assim mostrando os produtos que a RDB INVEST oferece explicando suas formas de viabilidade de pagamentos de acordo com sua renda mensal.

4.2 – Estudos dos concorrentes

Visando oferecer os melhores serviços aos nossos clientes, realizamos uma pesquisa no mercado, a fim de descobrir como estamos posicionamos em relação aos nossos concorrentes, possibilitando encontrar oportunidades e pontos de melhoria.

Após um mapeamento minucioso, verificamos o que as empresas fazem para se destacar no mercado, suas formas de comunicação com o público alvo, como divulgam seus serviços e que tipos de resultados elas de fato estão tendo.

Feito isso, extraímos pontos positivos do estudo realizado para aprimorar nossa corretora em diversos aspectos.

Salientamos que nosso diferencial é a oportunidade para pessoas de baixa renda e mais opções de pagamento, tendo em vista o mercado sendo fechado. Somos uma empresa nova que entrou com alternativas melhores, mensagens

dinâmicas, mais intuitivas, onde é possível resolver problemas com facilidade, rapidez e baixo custo.

Todas as corretoras têm revolucionado o mercado de serviços financeiros. No entanto todas brigam entre si para aumento da cartela de clientes e investimentos.

Nossos maiores concorrentes:

Investimentos	Toro Investimentos	XP	Easynvest	Rico	Clear
Opções de investimento variadas	Sim	Sim	Sim	Sim	Não
Informações sem complicação	Sim	Não	Não	Não	Não
Comparativo de investimentos	Sim	Sim	Sim	Sim	Não
Recomendações variadas em tempo real	Sim	Sim	Não	Não	Não

(NAVES,1995)

4.3 – Fornecedores

SEGURANÇA ELETRÔNICA E MONITORAMENTO							
ALKANSE EQUIPAMENTOS	VLADIMIR	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO	1	(21)3138-3170	R\$ 2.000,00	0%	R\$ 2.000,00
GRUPO EAS	RICARDO	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO	1	(21)4442-2409	R\$ 1.750,00	0%	R\$ 1.750,00
LCR	MANOEL	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO	1	(21)4729-5363	R\$ 1.600,00	0%	R\$ 1.600,00
JMS	BERNARDO	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO	1	(21)2553-4108	R\$ 2.400,00	0%	R\$ 2.400,00
LEUCOTRON	MIGUEL	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO	1	(21)3471-9527	R\$ 2.100,00	0%	R\$ 2.100,00
LIMPEZA E CONSERVAÇÃO							
ADORRA	SERGIO	SERVIÇOS DE LIMPEZA E CONSERVAÇÃO	1	(21)2445-5225	R\$ 1.500,00	0%	R\$ 1.500,00
METTA	CRISTINA	SERVIÇOS DE LIMPEZA E CONSERVAÇÃO	1	(21)2142-3248	R\$ 1.545,00	0%	R\$ 1.545,00
EMBRASG	ALINE	SERVIÇOS DE LIMPEZA E CONSERVAÇÃO	1	(21)2568-8231	R\$ 1.350,00	0%	R\$ 1.350,00
MST	ROBERTA	SERVIÇOS DE LIMPEZA E CONSERVAÇÃO	1	(21)2323-5154	R\$ 1.620,00	0%	R\$ 1.620,00
WJK	ANDERSON	SERVIÇOS DE LIMPEZA E CONSERVAÇÃO	1	(21)2659-8487	R\$ 1.456,00	0%	R\$ 1.456,00
INTERNET							
NETCOMBO	CARLOS	SERVIÇOS DE INTERNET	1	(21)2659-1214	R\$ 1.000,00	0%	R\$ 1.000,00
VIVO	ALESSANDRA	SERVIÇOS DE INTERNET	1	(21)3635-5658	R\$ 750,00	0%	R\$ 750,00
TIM	VERA	SERVIÇOS DE INTERNET	1	(21)2458-7785	R\$ 800,00	0%	R\$ 800,00
OI	JEFFERSON	SERVIÇOS DE INTERNET	1	(21)2326-6369	R\$ 700,00	0%	R\$ 700,00
SKY	MATHEUS	SERVIÇOS DE INTERNET	1	(21)2122-0201	R\$ 650,00	0%	R\$ 650,00
MÓVEIS							
BRITOART MÓVEIS	FELIPE	MESAS / CADEIRAS	25	(21)1145-5659	R\$ 4.500,00	2%	R\$ 4.410,00
ADA ARQUITETURA	CARMEN	MESAS / CADEIRAS	25	(21)3555-4983	R\$ 3.700,00	5%	R\$ 3.515,00
ACTION 3D	BRUNA	MESAS / CADEIRAS	25	(21)2235-4748	R\$ 3.500,00	10%	R\$ 3.150,00
ALBA MÓVEIS	LOURENÇO	MESAS / CADEIRAS	25	(21)2954-4848	R\$ 5.500,00	15%	R\$ 4.675,00
ANALA	WALTER	MESAS / CADEIRAS	25	(21)3726-5213	R\$ 6.000,00	10%	R\$ 5.400,00
REFRIGERAÇÃO							
CARRIER	VALDIR	AR CONDICIONADO (SPLIT)	7	(21)2122-9418	R\$ 9.000,00	10%	R\$ 8.100,00
EW CLIMATIZAÇÃO	ROBERTO	AR CONDICIONADO (SPLIT)	7	(21)3762-4010	R\$ 7.500,00	8%	R\$ 6.900,00
LIFE CLIMA	HELENA	AR CONDICIONADO (SPLIT)	7	(21)2408-2221	R\$ 6.000,00	5%	R\$ 5.700,00
PRINSTARC	CARLA	AR CONDICIONADO (SPLIT)	7	(21)3924-6917	R\$ 5.500,00	5%	R\$ 5.225,00
TAAGEERO	FABRÍCIO	AR CONDICIONADO (SPLIT)	7	(21)3955-0287	R\$ 6.500,00	3%	R\$ 6.305,00

Fonte: IBGE

4.4 – Diferencial e Parcerias

Com o nosso diferencial analisamos que seria importante fazer parcerias com os bancos, fazendo com que fiquem muito mais fáceis e viáveis os investimentos dos clientes, aceitando todos os tipos de bandeiras e cartões de crédito. Para chegarmos a essa conclusão fizemos uma pesquisa sobre quantas pessoas utilizam cartões de crédito nos dias atuais.

“52 milhões de brasileiros usam o cartão de crédito como forma de pagamento, diz SPC Brasil Um terço dos usuários de cartão não sabe o limite; 96% desconhecem as taxas de juros mensais, e 93% admitem o risco de gastar mais do que podem O cartão de crédito é uma das principais modalidades de pagamento usadas pelos consumidores em todo o mundo e, no Brasil, já são quase 52 milhões de usuários. É o que mostra uma pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pelo portal Meu Bolso Feliz em todo o Brasil sobre os hábitos de compra do consumidor e as vantagens e desvantagens do cartão de crédito. O estudo revela que 53% dos entrevistados possuem cartão, com uma média de quase dois por pessoa. Desse total, quase metade (47%) parcelam as compras com esse meio de pagamento pelo menos uma vez ao mês, principalmente no caso de roupas (48%), calçados (44%) e eletrodomésticos (44%).”

O principal foco da empresa é trabalhar e transformar a mentalidade, buscando reverter os seus gastos em roupas, calçados e eletrodomésticos em investimentos que façam o mesmo terem retorno financeiro de uma forma prática e eficaz.

5.0 – Plano de Marketing

A empresa trabalhará com o marketing digital, através do aplicativo onde todos os seus investimentos podem ser vistos em tempo real, visando fazer uma assessoria mais consistente entre empresa e cliente que mantenha um contato diário nas dúvidas em que os nossos investidores possam ter. A divulgação será por meio das mídias sociais, pois o público alvo tem mais tendência em utilizar os celulares para ter acesso às informações.

5.1 – Descrição dos principais produtos e serviços

A empresa RDB invest. é voltada em assessoria financeira, que dispõe de uma plataforma virtual para investimentos seguros. Ela oferece completa variedade de produtos e serviços de intermediação financeira, inclusive com alternativas de canais de atendimento que permitem a diversificação de portfólios e controlam a exposição a riscos deixando o cliente sempre conectado mesmo que ele não tenha tempo para o acompanhamento, seguindo regras específicas e padrões de excelência em todos os mercados em que atua. Como já citamos acima temos um diferencial em oferecer nossos produtos e serviços, pois temos um público alvo e um atendimento diferenciado.

Principal produto: Assessoria financeira e plataforma virtual para investimentos.

Tendo em vista os principais produtos apontados, dentro deles temos:

Assessoria financeira - Ações

- Ações
- Aluguel de Ações
- Compra de ações
- Termo e Futuro
- Opções
- Clubes de Investimento
- Oferta Pública de Ações

Derivativos Financeiros

- Índices
- Taxas de Câmbio

Fundos de Investimento

- Fundos de Investimento próprio com renda de um salário mínimo.
- Fundos de terceiros

5.2 – Serviços

A empresa RDB Invest, vem oferecendo ótima qualidade em atendimento, produtos e serviços prestados, dentre eles estão à forma de investimento ao cliente que busca por uma assessoria financeira para investir em ações. Temos diversas formas de investimento, altos e baixos. Fica a escolha do cliente seu investimento. Lembrando sempre que o marketing principal da nossa empresa é mostrar ao público que todas as classes sócias podem estar sendo um empresário de sucesso, enfatizando no público de baixa renda onde são os mais desacreditados, mostrando a eles formas de investimentos, ações e forma de pagamento com a taxa de salário mínimo e oferecendo a opção do cartão de crédito.

5.3 – Valores para início de investimento

A RDB Invest estabelece o valor para investimento no valor mínimo de R\$500,00 para pagamentos com parcelamento feito no cartão de crédito trabalhando como a chamada taxa zero de mercado, como a maioria das corretoras de valores vem aplicando no mercado. Iremos adotar a taxa zero no chamado termo Float de mercado que se refere ao dinheiro que fica parado na conta da corretora para ser liquidado no dia seguinte e assim aplicado, gerando a instituição financeira uma remuneração legal.

5.4 – Estratégias Promocionais

Nosso intuito com estratégias promocionais é formar, manter e aumentar sua carteira de clientes. Uma forma de deixar as coisas mais fáceis é determinar quem é o seu foco – e sim: foco é “quem” e não “o que”. Ouvir potenciais clientes e identifique principais dores antes de oferecer qualquer coisa, o objetivo é apresentar ao seu potencial cliente uma solução definitiva para o que ele colocou como principal problema, neste momento a sua capacidade de argumentação, raciocínio, conhecimento técnico e paixão lhe dará a confiança necessária. Incentivar novos consumidores a experimentar e a comprar o serviço, também influenciar consumidores atuais, estimulando a fidelidade a RDB Invest aumentar a participação no mercado; apresentar inovações de serviço e valores diferenciados da marca de seus concorrentes.

5.5 – Estruturas de Comercialização

Iremos utilizar meios de comunicação para termos um alcance bem preciso e eficaz, como nosso público alvo são pessoas de baixa renda vamos utilizar a nossa comunicação com os cliente através das Tvs, Internet, Mídias Sociais e telefone. Com isso utilizaremos vendedores internos que possam fazer esse contato diretamente entre empresa e cliente. Após o cadastramento, cabe a nós fazermos a melhor assessoria possível para que a escolha da carteira de investimento seja do perfil desejado. Através do nosso aplicativo os investidores terão informações atualizadas em tempo real para acompanhar como estão os seus investimentos, podendo nele mesmo tirar dúvidas e esclarecimentos.

5.6 – Localizações do Negócio

A empresa está situada em um Centro Empresarial, localizado na Avenida Almirante Barroso Centro, Rio de Janeiro - RJ. Este espaço conta com uma sala comercial, com aproximadamente 83m² de área disponível aos nossos colaboradores e para o atendimento aos nossos consumidores. É um local que não requer um investimento inicial em mobília e adequações para segurança, pois já possui, estando incluso no aluguel.

Localizada no bairro do Centro, a corretora é circundada por várias empresas do ramo de crédito imobiliário, seguradoras e corretoras, escritórios de contabilidade e bancos, o que proporciona um fluxo mais intenso de pessoas, na região onde o empreendimento está instalado.

6.0 – Plano Operacional

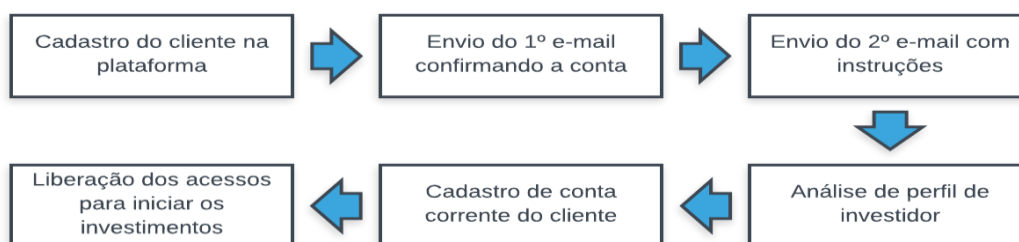
O plano operacional funciona com o objetivo de nortear os profissionais nas suas determinadas funções, descrevendo em detalhes todo o processo do trabalho deles, buscando estabelecer o tempo exigido para obtenção de resultado e conclusões dos serviços.

Através disso é importante deixar claro os todos os recursos financeiros que precisam ser utilizados para a realização do trabalho, os riscos para os funcionários e medidas preventivas para tais riscos.

Ações, Índices, Taxas de Câmbio, Fundos de Investimento próprio com renda de um salário mínimo e Fundo de terceiros. Cada setor trabalha com atendimento de dois produtos e isso funciona por meio de contatos telefônicos ou pelo aplicativo que está disponível para o cliente, encontram-se cinco colaboradores por departamento onde estão disponíveis computadores e telefones para execução dos serviços e o acesso ao aplicativo caso tenha que atender pelo mesmo. Podemos dizer que atendemos cerca de 300 clientes por dia nas diferentes formas de atendimento.

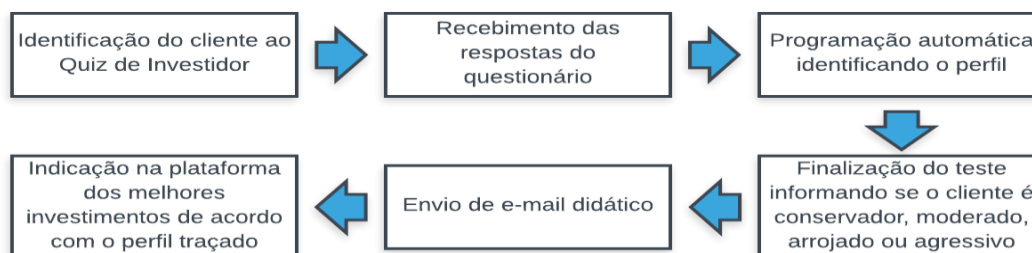
6.3– Processos Operacionais

➤ Fluxo inicial para se tornar um cliente:



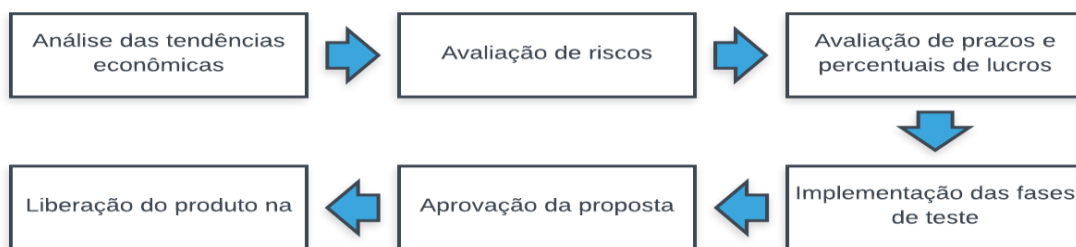
Fonte: Elaborado pelas autoras, 2021.

➤ Fluxo de análise de perfil de investidor:



Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

➤ Fluxo de análise de novos produtos:



Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

6.4 – Necessidade de Pessoal

Cargos / Função	Qualificações
Gerente Financeiro	É o profissional responsável pela gestão de tributos, formação do preço de venda, auditoria, controle das contas a pagar, controle das aplicações financeiras, controle dos saldos bancários, administração do fluxo de caixa e análise das demonstrações financeiras.
Gerente Comercial	É necessário que possua um perfil de um gerente de negócios, com liderança, sabendo, portanto recrutar, treinar e motivar equipes, além de ter clara percepção do público alvo a ser atingido (clientes) e dos resultados esperados pela empresa. Esse trabalho exige uma interação entre coordenação de equipes e obtenção de resultados.
Gerente de Marketing	É o profissional encarregado de realizar pesquisas de mercado e desenvolver estratégias que aumentem os resultados da empresa.
	É o profissional planeja, organiza e

Gerente Contábil	supervisiona a área contábil, visando assegurar que todos os relatórios e registros sejam feitos de acordo com os princípios e normas contábeis e financeiras, dentro dos prazos e das normas estabelecidas pela empresa.
Gerente Administrativo	É responsável por supervisionar as operações de apoio de uma empresa. Ele colabora com a eficácia do fluxo de informações e com a eficiência do emprego dos recursos da organização.
Gerente de Recursos Humanos	Gerenciar e elaborar a manutenção de planos de cargos e salários acompanhando os programas de treinamento, administração salarial, folha de pagamento, benefícios registros, controle de serviços prestados por terceiros, administrar a rotina dos empregados, desenvolver atividades em equipe, oferecer treinamento e definir políticas e procedimentos de recursos humanos, desenvolver e programar as políticas de recursos humanos em toda a unidade de negócio.
Analista Financeiro	Elaborar processos de geração da análise envolvendo a coleta de dados do faturamento, analisar todas as operações da empresa, consultar a literatura para ver exemplos de medidas adequadas, que se tornarão

	indicadores reveladores de problemas operacionais.
Analista de Sistema	Analisar, administrar sistemas computacionais e por criar sistemas próprios para empresas, baseado em suas necessidades. Ele é responsável pelas análises, projetos de sistemas, levantamentos de requisitos e regras de negócio.
Analista Econômico	Responsável por contribuir para melhorar o desempenho econômico da empresa, através do levantamento e análise de informações sobre o fluxo de caixa e custos da empresa.
Analistas Administrativos	Realiza atividades da área administrativa da empresa, coordenando os trabalhos, analisando os sistemas de controles e métodos administrativos em geral, participando do planejamento da organização e controle de fluxos de trabalhos, sendo objetivo em racionalizar e aperfeiçoar as atividades funcionais.
Estagiários	Atuar com atendimento, elaboração de planilhas, confecção de relatórios, organização de documentos, preenchimento de formulário interno, ser testado em situações reais de mercado, em que precisa elaborar planos e auxiliar a empresa a resolver os problemas por meio de consultorias e assessorias

Secretárias	Organiza, paga conta, datilografa, classifica documentos, redigi cartas, se comunica com clientes e auxiliares externos do escritório, além de, possivelmente, fazer alguns afazeres pessoais de seu chefe.
-------------	---

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

7.0 – Plano Financeiro

Os investimentos fixos foram considerados todos os gastos que são necessários para que a empresa possa operar perfeitamente, adquirindo todos os bens que necessitam para fazer com que a empresa funcione.

7.1 – Estimativa dos Investimentos Fixos

A – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde.	Valor Unitário	Total
1	Computadores	20	R\$ 1.500,00	R\$ 30.000,00
2	Câmeras	15	R\$ 100,00	R\$ 15.000,00
3	Telefones	20	R\$ 150,00	R\$ 3.000,00
4	Televisão	10	R\$ 1.130,00	R\$ 11.300,00
5	Fones	10	R\$ 60,00	R\$ 600,00
6	Monitores	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000,00
SUBTOTAL (A)				R\$ 62.900,00

B – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde.	Valor Unitário	Total
1	Mesas para Escritório	5	R\$ 900,00	R\$ 4.500,00
2	Mesa de Reunião	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00

3	Lâmpadas	20	R\$ 20,00	R\$ 400,00
4	Suporte de TV	10	R\$ 80,00	R\$ 800,00
5	Armários	3	R\$ 400,00	R\$ 1.200,00
6	Estantes	5	R\$ 300,00	R\$ 1.500,00
7	Sofá	2	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
8	Portas	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000,00
9	Divisórias	30	R\$ 130,00	R\$ 3.900,00
10	Cadeiras	40	R\$ 500,00	R\$ 20.000,00
SUBTOTAL (B)				R\$ 38.800,00
Todos os Investimentos Fixos (A+B)				R\$ 101.700,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

7.2 – Capital de Giro

É o montante que a empresa precisa para dar continuidade a operacionalização da mesma, financiando as vendas e o pagamento das despesas.

7.3 – Contas a Receber (Cálculo do prazo médio de vendas)

Neste tópico explicaremos como serão os prazos para pagamentos dos clientes. Como iremos trabalhar com cartão de crédito, o banco repassará os valores em 30 dias, portanto, não havendo necessidade de mais dias.

Prazo médio de vendas	(%)	Número de Dias	Média Ponderada em dias
A vista	0	0	0
A prazo (1)	100%	30	30
		Prazo médio total	30 dias

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

7.4 – Fornecedores (Cálculo do prazo médio de prestação de serviços)

Demonstração dos prazos de pagamentos das prestações de serviços em que os fornecedores realizaram na empresa.

Prazo médio de vendas	(%)	Número de Dias	Média Ponderada em dia
A vista	50%	0	0
A prazo (1)	50%	30	15
		Prazo médio total	15 dias

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

7.5 – Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

	Números de Dias
Recursos da Empresa fora do seu caixa	
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	30 dias
2. Estoques – necessidade média de estoque	-
Subtotal 1 (Item 1+2)	30 dias
Recursos de Terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de serviços	-
Subtotal 2	-
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	30 dias

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

7.6 – Caixa Mínimo

Representa o capital mínimo para que a empresa financie suas operações iniciais.

1. Custo Fixo Mensal	R\$ 158.360,48
-----------------------------	-----------------------

2. Custo Variável Mensal	R\$ 51.000,00
3. Custo Total da Empresa	R\$ 209.360,48
4. Custo Total Diário	R\$ 6.978,68
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	30 dias
Total de caixa mínimo (Item 4 x 5)	R\$ 100.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

7.7 – Capital de Giro (Resumo)

Investimentos Financeiros	R\$
A – Estoque Inicial	R\$ 100.000,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 100.000,00
Total do capital de giro	R\$ 200.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

7.8 – Investimentos Pré Operacionais

São os investimentos em que a empresa deverá fazer antes de dar início às atividades da empresa.

Investimentos Pré Operacionais	R\$
Despesa de Legalização	R\$ 2.500,00
Obras Civis	R\$ 80.000,00
Divulgação	R\$ 10.000,00
Treinamento	R\$ 5.000,00
Outras despesas	R\$ 50.000,00
Total de Investimentos Pré Operacionais	R\$ 147.500,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

7.9 – Investimento Total (Resumo)

Descrição dos Investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimentos Fixos	R\$ 101.700,00	22,65%
2. Capital de Giro	R\$ 200.000,00	44,53%
3. Investimentos Pré Operacionais	R\$ 147.500,00	32,70%
Total: (1 + 2 + 3)	R\$ 449.200,00	100%

Fontes de Recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos Próprios	R\$ 1.000.000,00	100%
1. Recursos de Terceiros	-	
2. Outros	-	
Total: (1 + 2 + 3)	R\$ 1.000.000,00	100%

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

8.0 – Estimativa dos Custos de Comercialização

Nesse demonstrativo iremos informar os gastos que são de impostos e comissões de operadores.

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
1. Impostos			
Impostos Federais			
Simplex	-	R\$ 300.000,00	
IRPJ	-	R\$ 300.000,00	
PIS	-	R\$ 300.000,00	
COFINS	-	R\$ 300.000,00	
CSLL	-	R\$ 300.000,00	

Impostos Estaduais			
ICMS	-	R\$ 300.000,00	
Impostos Municipais			
ISS	2%	R\$ 300.000,00	R\$ 6.000,00
Subtotal 1	2%	R\$ 300.000,00	R\$ 6.000,00
2. Gastos com Vendas			
Comissões	5%	R\$ 300.000,00	R\$ 15.000,00
Propaganda	10%	R\$ 300.000,00	R\$ 30.000,00
Taxa de cartão de crédito	-	R\$ 300.000,00	
Subtotal 2	15%	R\$ 300.000,00	R\$ 45.000,00
TOTAL (1+2)	17%	R\$ 300.000,00	R\$ 51.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

8.1 – Estimativa dos Custos de Mão de Obra

Neste tópico demonstraremos os custos sobre a mão de obra da organização.

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal (R\$)	(%) de Encargos Sociais	Encargos Sociais (R\$)	Total (R\$)
Gerente Financeiro	1	R\$ 5.719,46	8%	R\$ 457,55	R\$ 6.177,01
Gerente Comercial	1	R\$ 4.980,00	8%	R\$ 398,40	R\$ 5.378,40
Gerente de Marketing	1	R\$ 4.500,00	8%	R\$ 360,00	R\$ 4.860,00
Gerente Contábil	1	R\$ 5.900,00	8%	R\$ 472,00	R\$ 6.372,00

Gerente Administrativo	1	R\$ 3.500,00	8%	R\$ 280,00	R\$ 3.780,00
Gerente de Recursos Humanos	1	R\$ 9.000,00	8%	R\$ 720,00	R\$ 9.720,00
Analista Financeiro	2	R\$ 4.000,00	8%	R\$ 640,00	R\$ 8.640,00
Analista de Sistema	2	R\$ 3.500,00	8%	R\$ 560,00	R\$ 7.060,00
Analista Econômico	2	R\$ 4.500,00	8%	R\$ 720,00	R\$ 9.720,00
Analistas Administrativos	2	R\$ 4.100,00	8%	R\$ 656,00	R\$ 8.856,00
Estagiários	5	R\$ 1.500,00	8%	R\$ 600,00	R\$ 8.100,00
Secretárias	2	R\$ 1.500,00	8%	R\$ 240,00	R\$ 3.240,00
Corretores	10	R\$ 2.500,00	8%	R\$ 2.000,00	R\$ 27.000,00
TOTAL	31	R\$ 101.299,46	8%	R\$ 8.103,95	R\$ 109.403,41

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

8.2 – Estimativa do Custo de Depreciação

Neste tópico iremos apresentar os bens que ao decorrer do tempo serão depreciados.

Informações Gerais	
Nome do Bem:	Computadores
Tempo médio de vida útil:	4 anos
Valor do Bem:	R\$ 1.500,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

Cálculo:

Depreciação Anual: R\$ 1.500,00 / 4 anos = R\$ 375,00 ao ano.

Depreciação Mensal: R\$ 375,00 / 12 meses = R\$ 31,25 ao mês.

Ativos Fixos	Valor do Bem (R\$)	Vida útil em Anos	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Móveis e Utensílios	R\$ 38.800,00	5 Anos	R\$ 7.760,00	R\$ 646,66
Equipamentos	R\$ 62.900,00	4 Anos	R\$ 15.725,00	R\$ 1.310,41
Total	R\$ 101.700,00	9 Anos	R\$ 23.485,00	R\$ 1.957,07

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

8.3 – Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Os custos fixos são todos os gastos que não se alteram em função do volume de produção ou da quantidade vendida em um determinado período.

Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	R\$ 4.000,00
IPTU	R\$ 1.000,00
Água	R\$ 1.000,00
Energia Elétrica	R\$ 2.000,00
Telefone	R\$ 1.500,00
Pró-Labore	R\$ 10.000,00
Manutenção de Equipamentos	R\$ 5.000,00
Salários + Encargos	R\$ 109.403,41

Material de Limpeza	R\$ 700,00
Material de Escritório	R\$ 800,00
Taxas Diversas	R\$ 10.000,00
Serviços de Terceiros	R\$ 6.000,00
Depreciação	R\$ 1.957,07
Outras Despesas	R\$ 5.000,00
Total	R\$ 158.360,48

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

8.4 – Demonstrativo de Resultado

Após reunir as informações sobre as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado da empresa, verificando se ela possivelmente irá operar com lucro ou prejuízo.

Quadro	Descrição	(R\$)	(%)
	1.Receita Total com Vendas	R\$ 300.000,00	-
	2.Custos Variáveis Totais	R\$ 51.000,00	17%
	Custos com Materiais (CMV)	-	
8.0	Impostos sobre Vendas	R\$ 6.000,00	2%
8.0	Gasto com Vendas	R\$ 45.000,00	15%
	3.Margem de Contribuição	R\$ 249.000,00	34%
8.3	4.Custos Fixos Totais	R\$ 158.360,48	63,59%

	5.Resultado Operacional	R\$ 90.639,52	36,40%
--	-------------------------	---------------	---------------

Fonte: Elaborado pelos autores, 2021.

8.5 – Indicadores de Viabilidade

8.5.1 – Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa o quanto a empresa precisa faturar para pagar os gastos.

Cálculo:

$$PE = 158.360,48 / 249.000,00 = 0,63$$

$$\text{Índice de Margem de Contribuição} = 300.000,00 - 51.000,00 / 300.000,00 = 0,83$$

$$PE = 158.360,48 / 0,83 = R\$ 190.795,75$$

8.5.2 – Lucratividade

É o indicador que nos mostra o lucro líquido em relação às vendas.

$$\text{Lucratividade} = 90.639,52 / 300.000,00 * 100 = 30,21 \%$$

8.5.3 – Rentabilidade

É um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios.

$$\text{Rentabilidade} = 90.639,52 / 1.000.000,000 * 100 = 9,06 \% \text{ ao ano.}$$

8.5.4 – Prazo de Retorno do Investimento

Assim como a rentabilidade, também é um indicador de atratividade. Indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio.

Prazo do Retorno do Investimento = 1.000.000,00 / 90.639,52 = 2 anos

9.0 – Análise SWOT

Forças

- Boa localização, Centro do Rio de Janeiro, Av. Almirante Barroso - nº 95
- Proposta inovadora e barata de investir aos clientes
- Plataforma online e pelo aplicativo em tempo real para o cliente acompanhar seu investimento

Fraquezas

- Mercado novo e inexplorado
- Marca nova no mercado

Oportunidades

- Explorar a principal proposta de investimentos com o uso do cartão de crédito
- Atrair pessoas de baixa renda
- Reeducação do uso do cartão de crédito

Ameaças

- Falta de confiabilidade na empresa por ser nova
- Concorrentes

Riscos consideráveis nos investimentos

-

10.0 - Referência

https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/release_cartao_de_credito.pdf

DIA: 20 DE MAIO DE 2021

<https://blog.luz.vc/como-fazer/como-fazer-o-plano-de-marketing-de-um-plano-de-negocios/>

DIA: 13 DE MAIO DE 2021

<https://www.treasy.com.br/blog/missao-visao-e-valores/>

DIA: 15 DE MAIO DE 2021

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/pesquisa-de-mercado-o-que-e-e-para-que-serve>.

DIA: 29 DE ABRIL DE 2021

<https://youtu.be/Uxjk0R5tNbk>

DIA: 14 DE MAIO DE 2021

<https://www.infojobs.com.br/artigos>

Dia: 20 de NOVEMBRO DE 2021

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS, Home Page < <http://www.cvm.gov.br/>>. Acesso em: 20 set. 2006.

INSTITUTO BRASILEIRO DE MERCADO DE CAPITAIS. Plano Diretor do Mercado de Capitais 2005. Disponível em Acesso em: 10 nov. 2006.

O investimento em Pesquisa e Desenvolvimento no Brasil. Gazeta Mercantil. São Paulo 15 dez. 1999.

SANTANDER BANESPA ASSET MANAGEMENT. Apresentação de investimentos. São Paulo, Dezembro 2003.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Biblioteca on-line. Disponível em: < <http://www.biblioteca.sebrae.com.br/>> Acesso em: 10 set. 2006.

PADOVANO, G. Investimento de risco: a realidade e os números In: Tosta de Sá (coord.). Empresa emergente: fundo de investimento e capitalização, 2 ed. rev. e amp. Série Idéias e Propostas. Brasília: Sebrae, 1994.