

STRONG ESAGS - ESCOLA SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E
GESTÃO

Rodolfo Galdino Paulino

Gabriel Teodoro dos Santos

Natalia Moretti

Camila Queiroz Brito

**ESTUDO DE VIABILIDADE: LAVAGEM AUTOMOTIVA A SECO –
*NIGHT CLEAN***

Santo André

2020

STRONG ESAGS - ESCOLA SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E
GESTÃO

Rodolfo Galdino Paulino

Gabriel Teodoro dos Santos

Natalia Moretti

Camila Queiroz Brito

**ESTUDO DE VIABILIDADE: LAVAGEM AUTOMOTIVA A SECO –
*NIGHT CLEAN***

Trabalho de conclusão de curso apresentado como exigência para a obtenção do grau de Bacharel em Administração, à Escola Superior de Administração e Gestão – STRONG ESAGS.

Orientado: Professor Doutor Eduardo Pinto Vilas Boas.

Santo André

2020



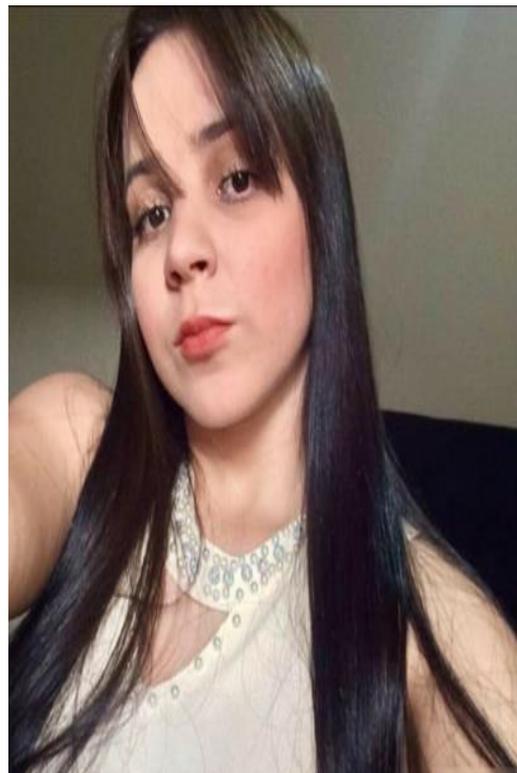
RODOLFO GALDINO PAULINO



GABRIEL TEODORO DOS SANTOS



NATALIA MORETTI



CAMILA QUEIROZ BRITO

**ESTUDO DE VIABILIDADE: LAVAGEM AUTOMOTIVA A SECO –
*NIGHT CLEAN***

Santo André, 29 de maio de 2020

BANCA EXAMINADORA

Eduardo Pinto Vilas Boas, Dr.
Orientador e Professor – Escola Superior de Administração e Gestão STRONG
ESAGS

Danielle Guglieri, Dr.
Professor – Escola Superior de Administração e Gestão STRONG ESAGS

Mario Kuniy, Me. Dr.
Professor – Escola Superior de Administração e Gestão STRONG ESAGS

Ao trabalho em equipe, que torna possível o impossível.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, a equipe de desenvolvimento do projeto *Night Clean* gostaria de agradecer ao professor Eduardo Vilas Boas pelo seu compartilhamento de ideias e conhecimento ao longo do semestre.

A equipe gostaria de agradecer também a todos que participaram direta ou indiretamente da confecção desse trabalho, sendo através de um apoio moral, um elogio, uma crítica construtiva ou uma sugestão.

Em especial, nós agradecemos à família de cada integrante do grupo que sempre esteve apoiando em todos os momentos necessários ao longo de toda a trajetória acadêmica.

“Aprendi através da experiência amarga a
suprema lição: controlar minha ira e torná-la
como o calor que é convertido em energia.
Nossa ira controlada pode ser convertida
numa força capaz de mover o mundo.”

- Mahatma Ghandi

PAULINO, Rodolfo Galdino *et al.* **ESTUDO DE VIABILIDADE: LAVAGEM AUTOMOTIVA – NIGHT CLEAN.** 2020. 104p. Trabalho Acadêmico da disciplina – Tópicos II (Graduação em Administração) - STRONG ESAGS.

Este projeto tem como objetivo apresentar um plano de negócios viável e inovador para a abertura de uma empresa por meio do Trabalho Acadêmico da disciplina de Tópicos II da faculdade STRONG ESAGS. Como premissas para a análise de viabilidade foram desenvolvidos 8 estudos e conclusões de viabilidade no que tange as disciplinas de finanças, contabilidade, administração mercadológica, administração operacional, administração estratégica, logística e recursos humanos, com o intuito de colocar em prática os conhecimentos adquiridos durante o curso de administração da STRONG ESAGS, verificando se há possibilidade de através dos mesmos somados a um trabalho de pesquisas com fontes críveis abrir uma empresa de lavagem a seco a domicílio que tem como diferenciais operar no período noturno formando parcerias firmadas por contrato operar dentro de condomínios, onde a empresa do estudo será denominada *Night Clean*.

PALAVRAS CHAVE: Inovação, Sustentabilidade, Conforto.

PAULINO, Rodolfo Galdino *et al.* FEASIBILITY STUDY: AUTOMOTIVE WASHING – **NIGHT CLEAN**. 2020. 104p. Academic work of the discipline – Tópicos II (Bachelor's Degree in Administration) - STRONG ESAGS.

This project aims to present a viable and innovative business plan for starting a company through the Academic Work of the Topics II discipline of the faculty STRONG ESAGS. As premises for the feasibility analysis, 8 feasibility studies and conclusions were developed regarding the disciplines of finance, accounting, marketing administration, operational administration, strategic administration, logistics and human resources, in order to put into practice the knowledge acquired during the STRONG ESAGS administration course, checking whether there is a possibility that, together with a research work with credible sources, open a dry cleaning company at home that has the differentials of operating at night, forming partnerships established by contract to operate within condominiums, the company of study will be named as *Night Clean*.

KEYWORDS: Innovation, Sustainability, Comfort.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Business Model Canvas	19
Figura 2 - Fluxograma de negociação com as administradoras de condomínios	35
Figura 3 - Fluxograma de lavagem	36
Figura 4 – Campanha de higienização	46
Figura 5 – Cartaz <i>Night Clean</i>	46
Figura 6 – Logo <i>Night Clean</i>	47
Figura 7 - Organograma <i>Night Clean</i>	51
Figura 8 – VPL	87

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Aumento por ano

48

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Novos emplacamentos na cidade de Santo André	25
Gráfico 2 – Gênero	28
Gráfico 3 – Como geralmente efetua a lavagem do veículo?	28
Gráfico 4 – Com qual frequência você lava seu carro?	29
Gráfico 5 - Quanto você considera justo para ter seu veículo lavado enquanto estiver estacionado no condomínio, na empresa ou em um serviço de estacionamento? (Considerando uma lavagem simples, apenas da parte externa)	30
Gráfico 6 – Qual o tipo de lavagem utiliza?	31
Gráfico 7 - Caso existisse a possibilidade de ter seu veículo lavado enquanto estivesse estacionado no condomínio, na empresa ou em algum estacionamento, você utilizaria esse serviço de lavagem? (Considerando uma lavagem simples, apenas da parte externa)	

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – BSC	33
Tabela 2 – 1º ANO	38
Tabela 3 – Aquisições	41
Tabela 4 - Despesa Mensal	41
Tabela 5 – Custo por Lavagem Completa	42
Tabela 6 – Custo Por Lavagem Simples	42
Tabela 7 – Custo de Compras Mensais	42
Tabela 8 – Custos mensais	49
Tabela 9 - Projeção de gastos com pessoas	53
Tabela 10 – Despesas Administrativas - Mês 0	56
Tabela 11 – Pró-Labore - Mês 0	57
Tabela 12 – Investimentos - Mês 0	57
Tabela 13 – Custos variáveis diretos - Mês 0	58
Tabela 14 – Resultados do 1º ano	59
Tabela 15 – Resultados do 2º ano	59
Tabela 16 – Resultados no 3º ano	60
Tabela 17 – Resultados no 4º ano	60
Tabela 18 – Resultados no 5º ano	61
Tabela 19 – Custos fixos indiretos no 1º ano	61
Tabela 20 – Custos fixos diretos no 1º ano	61
Tabela 21 – Custos variáveis diretos no 1º ano (Pleno emprego - 5 contratos)	62
Tabela 22 – Investimentos no 1º ano	62

Tabela 23 – Depreciação no 1º ano	63
Tabela 24 – Pró-Labore no 1º ano	63
Tabela 25 – Despesas administrativas no 1º ano	64
Tabela 26 – Distribuição dos Lucros no 1º ano	64
Tabela 27 – Reinvestimento no 1º ano	64
Tabela 28 – Estimativa de custos no 1º ano	65
Tabela 29 – Custos fixos indiretos no 2º ano	65
Tabela 30 – Custos fixos diretos no 2º ano	65
Tabela 31 – Custos variáveis diretos no 2º ano	66
Tabela 32 – Investimentos no 2º ano	66
Tabela 33 – Depreciação no 2º ano	67
Tabela 34 – Pró-Labore no 2º ano	67
Tabela 35 – Despesas administrativas no 2º ano	68
Tabela 36 – Distribuição dos lucros no 2º ano	68
Tabela 37 – Reinvestimento no 2º ano	68
Tabela 38 – Estimativa de custos no 2º ano	69
Tabela 39 – Custos fixos indiretos no 3º ano	69
Tabela 40 – Custos fixos diretos no 3º ano	69
Tabela 41 – Custos variáveis diretos no 3º ano	70
Tabela 42 – Investimentos no 3º ano	70
Tabela 43 – Depreciação no 3º ano	71
Tabela 44 – Pró-Labore no 3º ano	71
Tabela 45 – Despesas Administrativas no 3º ano	72

Tabela 46 – Distribuição dos lucros no 3º ano	72
Tabela 47 – Reinvestimento no 3º ano	73
Tabela 48 – Estimativa de lucros no 3º ano	73
Tabela 49 – Custos fixos indiretos no 4º ano	73
Tabela 50 – Custos fixos diretos no 4º ano	74
Tabela 51 – Custos variáveis no 4º ano	74
Tabela 52 – Investimentos no 4º ano	74
Tabela 53 – Depreciação no 4º ano	75
Tabela 54 – Pró-Labore no 4º ano	75
Tabela 55 – Despesas administrativas no 4º ano	76
Tabela 56 – Distribuição dos lucros no 4º ano	76
Tabela 57 – Reinvestimento no 4º ano	76
Tabela 58 – Estimativa de lucros no 4º ano	77
Tabela 59 – Custos fixos indiretos no 5º ano	77
Tabela 60 – Custos fixos diretos no 5º ano	77
Tabela 61 – Custos variáveis diretos no 5º ano	78
Tabela 62 – Investimentos no 5º ano	78
Tabela 63 – Depreciação no 5º ano	79
Tabela 64 – Pró-Labore no 5º ano	79
Tabela 65 – Despesas administrativas no 5º ano	80
Tabela 66 – Distribuição dos lucros no 5º ano	80
Tabela 67 – Reinvestimento no 5º ano	80
Tabela 68 – Estimativa de custos no 5º ano	81

Tabela 69 – DRE do 1º ano	81
Tabela 70 – DRE do 2º ano	82
Tabela 71 – DRE do 3º ano	82
Tabela 72 – DRE do 4º ano	83
Tabela 73 – DRE do 5º ano	83
Tabela 74 – Fluxo de Caixa – Primeiro ano	84
Tabela 75 – Fluxo de Caixa – Segundo ano	84
Tabela 76 – Fluxo de Caixa – Terceiro ano	84
Tabela 77 – Fluxo de Caixa – Quarto ano	85
Tabela 78 – Fluxo de Caixa – Quinto ano	85
Tabela 79 – Resultado anual	86
Tabela 80 – Retorno sobre o capital investido	86
Tabela 81 - TIR	87
Tabela 82 - PEQ	87

Sumário

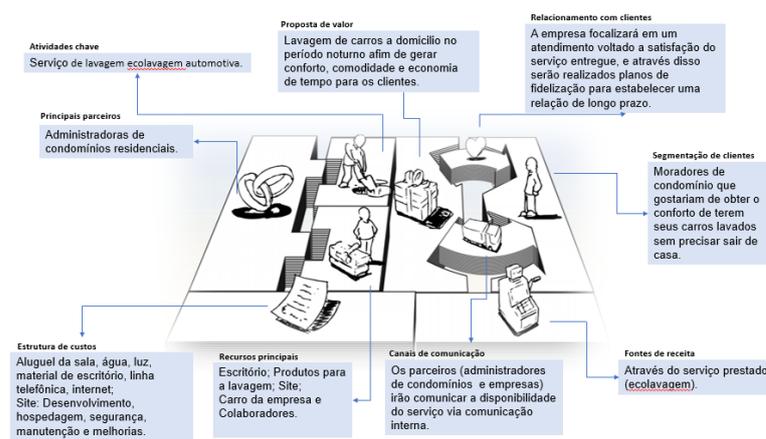
Capítulo 1: Viabilidade da ideia do negócio	19
1) Business Model Canvas	19
2) Análise e diagnóstico da viabilidade da ideia do negócio:	21
Capítulo 2: Sumário executivo	22
1) Dados gerais do empreendimento	22
2) Dados dos empreendedores	22
3) Missão da empresa e os valores organizacionais.	22
4) Forma jurídica e enquadramento tributário	23
5) Capital social e fonte de recursos:	23
Capítulo 3: Viabilidade estratégica	24
1) Estudo do mercado-alvo	24
2) Estudo dos Clientes (dados secundários)	25
3) Análise do ambiente geral por meio do modelo das cinco forças competitivas de Porter (2004)	26
4) Pesquisa de Campo	27
5) Delimitação da estratégia organizacional	32
6) Análise e diagnóstico da viabilidade estratégica	34
Capítulo 4: Viabilidade operacional	35
1) Plano Operacional	35
2) Plano logístico e de distribuição	40
3) Estimativa de gastos	41
4) Análise e diagnóstico da viabilidade operacional	43
Capítulo 5: Viabilidade mercadológica	44
1) Planejamento de Marketing	44
2) Promoção e mensuração da demanda:	48
3) Estimativa de gastos	50
4) Análise e diagnóstico da viabilidade mercadológica	50
Capítulo 6: Viabilidade do capital humano	50
1) Projeção de colaboradores	51
2) Organograma	52
2) Plano de gestão de pessoas	54
3) Estimativa de gastos	55
4) Análise e diagnóstico da viabilidade do capital humano na organização	55
Capítulo 7: Viabilidade financeira	57
1) Plano Financeiro	57

2) Análise e diagnóstico da viabilidade financeira	89
Capítulo 8: Viabilidade do negócio: conclusão do trabalho.....	91

Capítulo 1: Viabilidade da ideia do negócio.

A *Night Clean* operará no segmento de lavagem de carros, com a proposta de lavagem ecológica a domicílio em condomínios residenciais no período noturno, gerando para os clientes maior comodidade, conforto e economia de tempo, conforme Business Model Canvas ilustrado na **Figura 1**.

Figura 1 – Business Model Canvas



Fonte: Próprio autor, 2020.

1) Business Model Canvas

- a. **Proposta de valor:** Prestar o serviço de lavagem ecológica a domicílio em condomínios no período noturno para clientes que demandam ter seu tempo otimizado e também para aqueles que não têm disponibilidade de levar o carro em lava-rápidos com frequência. O cliente não necessitará deslocar-se para a lavagem de seu veículo, pois a empresa irá operar, em dias específicos, no local em que o carro habitualmente fica estacionado dentro do condomínio, executando um serviço seguro, ecológico e com maior conforto.
- b. **Segmentos de mercado:** Moradores de condomínios residenciais de classe média e alta.
- c. **Canais de distribuição:** Formar parcerias com administradoras de condomínios para que assim o serviço seja divulgado via comunicação interna aos potenciais clientes (síndicos, e-mail, reuniões dos condôminos, elevadores, etc.), uma vez que a empresa irá até a localização dos parceiros em determinados dias para realizar o serviço demandado.

- d. **Relacionamento com consumidores:** Após a realização do serviço será enviada uma pesquisa de satisfação para obter um *feedback* referente a satisfação do cliente quanto ao serviço prestado, aderindo também ideias para melhoria no processo, possibilitando futuramente atendimentos mais personalizáveis. Outro meio também é o canal de reclamações que a empresa terá, onde serão reportadas críticas e reclamações referente ao atendimento, tendo como prioridade a satisfação do cliente.
- e. **Fontes de receita:** A receita será gerada através das duas modalidades de lavagem que a empresa realizará que são a lavagem simples (parte externa) e completa (parte externa e interna).
- f. **Recursos principais:** Os principais recursos que serão injetados na *Night Clean*, serão destinados aos custos com a alocação do escritório onde serão realizadas as atividades administrativas da empresa, os materiais utilizados no escritório, materiais para divulgação de campanhas de marketing realizadas dentro dos condomínios, os produtos que serão utilizados na operação do serviço, colaboradores para realizarem a operação e carros para a locomoção dos colaboradores que realizarão a lavagem com o intuito de carregarem os produtos até os condomínios.
- g. **Atividades principais:** Negociações com as administradoras de condomínios para que a *Night Clean* possa realizar o serviço proposto dentro dos condomínios no período noturno, lavagem ecológica de veículos automotivos em condomínios residenciais no período noturno e treinamento e desenvolvimento para colaboradores tanto da parte administrativa quanto operacional, para garantir que o serviço seja entregue com qualidade.
- h. **Parcerias principais:** Administradoras de condomínios serão os principais parceiros pois, através deles, será possibilitada a realização do serviço dentro dos condomínios por eles administrados.
- i. **Estrutura de custos:** Os custos advindos do escritório serão aluguel da sala para a realização de atividades administrativas, onde, por sua vez, terão custos inerentes como, água, luz e material de escritório. Telefones celulares que possibilitarão o contato com parceiros, fornecedores e clientes. E por fim, internet para divulgação da empresa nas mídias sociais, colaboradores utilizarem em suas tarefas administrativas e troca de informações com

funcionários das operações de lavagem de carros, como, por exemplo, o envio da agenda do dia.

Serão inclusos também no custo, salários e encargos dos colaboradores, considerando a operação de lavagem de veículos e operações administrativas.

Os custos do plano logístico para a locomoção dos colaboradores até os clientes serão todos os inerentes aos veículos utilizados na locomoção para a operação, como por exemplo, custos da aquisição dos veículos, logo, custo de combustível para locomoção, seguro do automóvel, IPVA e manutenção dos veículos. Os custos de estoque serão, pano de microfibra, produtos para lavagem ecológica, limpa interiores, limpa painel, pretinho, hidratante de couro e aspirador de pó. Ademais, apenas um pequeno estoque para material de escritório.

2) Análise e diagnóstico da viabilidade da ideia do negócio:

O negócio proposto pela *Night Clean* de oferecer um serviço de eco lavagem a domicílio em condomínios residências no período noturno é viável pois, além de ser uma lacuna à ser explorada no mercado por só haverem empresas que prestam serviços semelhantes (lavagem de carros a seco à domicílio), ainda existirão parcerias com as administradoras de condomínios que ajudarão a divulgar o serviço para os residentes, gerando assim maior confiabilidade por parte dos clientes. A administração de recursos humanos da *Night Clean* também realizará um trabalho de recrutamento e seleção específico com o intuito de contratar pessoas íntegras para mitigar potenciais riscos de problemas entre colaboradores e clientes, desta forma, com a empresa expondo ao mercado que realiza um serviço seguro, com qualidade e que gera conforto para os clientes, negociações com novos parceiros podem ser facilitadas.

Fatores operacionais também demonstram a viabilidade do negócio, por não tratar-se de uma estrutura operacional muito complexa, onde é possível localizar diversos fornecedores para os produtos e materiais utilizados na prestação do serviço com preços competitivos, o que possibilita trabalhar a margem de lucro por serviço prestado, possibilitando assim ajustes no preço cobrado aos clientes, uma vez que a estrutura de custos da empresa é enxuta.

Capítulo 2: Sumário executivo

1) Dados gerais do empreendimento

A *Night Clean* se constituirá como empresa profissional, com seu escritório localizado na cidade de Santo André - SP e atuará no ramo de Serviços de Lavagem de Veículos Automotores (CNAE 4520-0/05).

2) Dados dos empreendedores

A equipe de empreendedores é composta por quatro integrantes conforme descritos abaixo:

- a) Camila Queiroz, trabalha no setor comercial na empresa Itaú, multinacional do ramo de serviços e atuará na área de planejamento estratégico de marketing na companhia;
- b) Gabriel Teodoro, trabalha no setor de serviço de atendimento ao consumidor na empresa Itaú, multinacional do ramo de serviços.
- c) Natalia Moretti, trabalhou no setor de Recursos Humanos na empresa Aptiv, multinacional do ramo automotivo.
- d) Rodolfo Galdino, trabalhou na área financeira da empresa Scania, multinacional do ramo automotivo atuará na área Estratégica da companhia.

Todos os empreendedores possuem autonomia de decisão e em caso de decisões estratégicas da empresa será realizada uma reunião do conselho para votação das opções disponíveis.

3) Missão da empresa e os valores organizacionais.

Missão: Ao contratar nossos serviços de eco lavagem, executaremos com qualidade, segurança e confiabilidade, para que o cliente seja fidelizado. Além disso a sustentabilidade e preservação ambiental serão consideradas sempre no planejamento das atividades a fim de diminuir os impactos ambientais gerados pela empresa.

Visão: Ser referência na lavagem de veículos em condomínios residenciais.

Valores: Respeito ao cliente, Qualidade, Sustentabilidade e Ética.

4) Forma jurídica e enquadramento tributário

A Night Clean se constituirá como uma empresa de pequeno porte, optante pelo simples nacional de onde serão recolhidos os tributos da atividade.^{1,2,3}

5) Capital social e fonte de recursos:

O capital necessário para abertura da Night Clean é de R\$70.000,00, para que a empresa possa arcar com o investimento inicial e não ter prejuízo nos meses subsequentes. Para este montante será advindo integralmente dos quatro sócios e será dividido igual, ou seja, R\$17.500,00 para cada, conforme detalhamento no capítulo 7.

1 TOM, CARIN. Descubra o que é o Simples Nacional e suas vantagens para pequenos empresários. **Conta Azul Blog**, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2ZvNheO>. Acesso em: 09 de abril de 2020;

2 DARELLA, VANIO BOLAN. LTDA., MEI ou EIRELI? Empreendedor: Negócios e gestão, 2014. Disponível em: <https://bit.ly/2XmNVsh>. Acesso em: 09 de abril de 2020;

3 SEBRAE. Anuario do trabalho na Microempresa, pg 17, 2013. Disponível em: <https://bit.ly/2yr4ECx>. Aesso em: 09 de abril de 2020;

Capítulo 3: Viabilidade estratégica.

1) Estudo do mercado-alvo

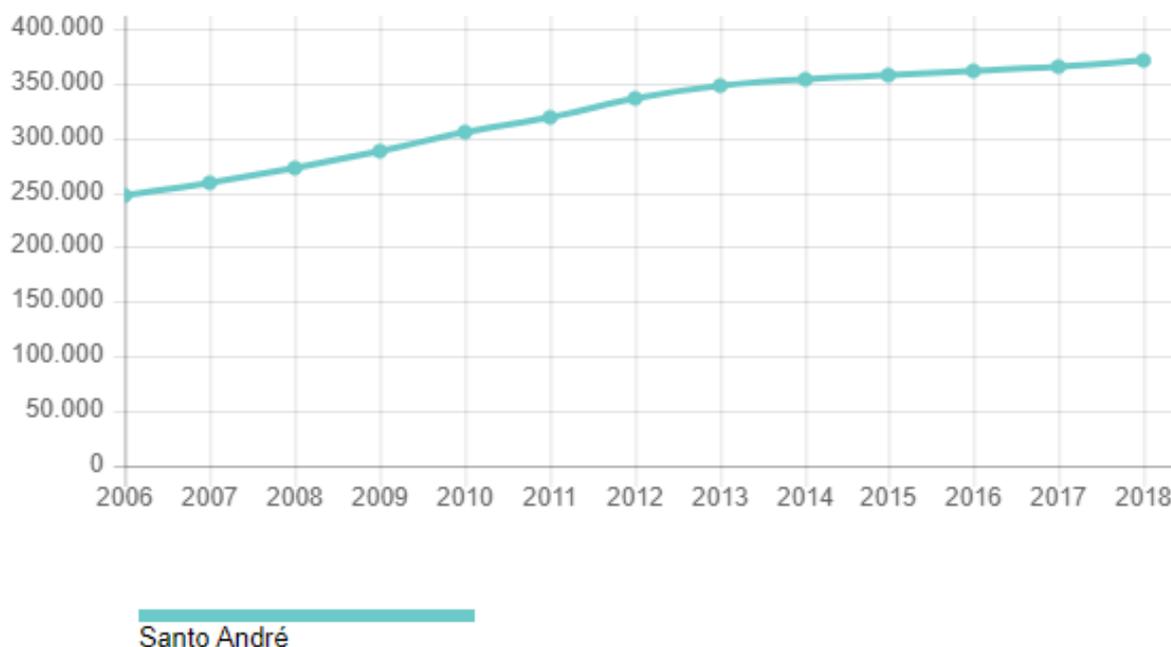
A seguir serão apresentados dados secundários que irão permitir conhecer o mercado de lavagem ecológica automotiva.

- a. **Mercado atual:** É difícil fazer uma análise específica do mercado de lavagem ecológica a domicílio (ou até mesmo de lavagem a seco) por conta da qualidade de informações observadas, uma vez que se trata de um mercado um tanto quanto informal. É possível fazer estimativas a partir do mercado automobilístico brasileiro que obteve um acréscimo de vendas de 8,65% em 2019, aumentando assim a potencial demanda da empresa. Observa-se que existem aproximadamente 400.000 carros emplacados na região de Santo André, como exposto no **Gráfico 1**, onde a empresa a princípio irá atuar. Considerando que a *Night Clean* adote uma estratégia para que 58,6% destes veículos emplacados adquiram o serviço de eco lavagem à domicílio mensalmente, a um custo de R\$40,00 conforme proposto – pois segundo a pesquisa de campo, essa porcentagem de clientes aceitaria pagar mais de R\$40,00 –, obtém-se um faturamento potencial de R\$9.376.000 por mês.⁴
- b. **Histórico do mercado:** O mercado de veículos emplacados em Santo André obteve uma variação positiva de 4% na soma acumulada dos anos de 2015 a 2018, conforme exposto no **Gráfico 1**. Conforme análise do Economista e professor de finanças da FGV Fabio Gallo, um dos motivos para tal crescimento de mercado foi a queda dos juros e da inadimplência, estimulando a concessão de crédito para aquisição de carros novos.⁵

4 Em 2019, setor automotivo tem melhor resultado de vendas em cinco anos, Jornal Nacional, 2019. Disponível em: <https://glo.bo/3d8xzul>. Acesso em: 30 de março de 2020;

5 IBGE. Gráfico indicador de trânsito em Santo André. Disponível em: <https://bit.ly/2yriG73>. Acesso em 30 de março de 2020;

Gráfico 1 – Novos emplacamentos na cidade de Santo André



Fonte: IBGE, 2020.

c. Projeções futuras: Segundo a Associação Nacional dos Detrans a cada 4 brasileiros ao menos 1 possui veículo próprio.⁶ A cidade de Santo André onde está localizada a empresa é apontada como uma das cidades brasileiras com a maior frota de veículos do país.⁷ Levando em conta o crescente histórico de mercado, pode realizar uma projeção otimista para os próximos anos, conforme análise realizada pelo presidente da FENABRAVE Alarico Assumpção Júnior:

“Com a estabilidade econômica, a expectativa de crescimento do PIB, que devem gerar mais empregos e crédito à população, a FENABRAVE acredita em um novo ciclo de crescimento das vendas [...]”⁸

Conclui-se então, que se a estabilidade econômica prosseguir, consumidores irão adquirir mais veículos, aumentando assim a potencial demanda por serviços relacionados.

2) Estudo dos Clientes (dados secundários)

a. Identificação das características demográficas dos clientes: O público alvo da Night Clean serão pessoas com idade entre 18 e 50 anos que conforme estudos são os principais responsáveis pela movimentação do mercado automotivo no Brasil. Pessoas entre 35 e 50 anos representam 37%

6 ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS DETRANS, AND. Brasil já tem 1 carro a cada 4 habitantes, 2019. Disponível em: <https://bit.ly/3ecNTu4>. Acesso em 02 de abril de 2020;

7 OLIVEIRA, MARIA. 15 das maiores tem um veículo para cada habitante, g1, 2009. Disponível em: <https://glo.bo/3ggU6He>. Acesso em 02 de abril de 2020;

8 FENABRAVE, Emplacamentos de veículos confirmam projeções da FENABRAVE, para 2019, e devem manter o ritmo de crescimento em 2020, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2ZvPO8S>. Acesso em 02 de abril de 2020;

dos compradores de veículos enquanto jovens entre 18 e 24 anos representam

29%. Outro ponto a ser considerado é que estes sejam residentes em condomínios da região do ABC.⁹

- b. Identificação dos motivos que levam os clientes a consumir os produtos ou serviços da empresa:** O reconhecimento da necessidade do serviço surge quando o cliente quer fazer uma lavagem em seu veículo com mais facilidade e sem perder tempo. A busca por informações poderá surgir por redes sociais, sites de busca e indicações de outros clientes. Para a avaliação das alternativas disponíveis os clientes terão como opções a lavagem tradicional, lavagem a seco no estabelecimento do prestador e a lavagem a seco a domicílio, supondo que a decisão de compra seja por uma lavagem a seco domiciliar caberá a *Night Clean* eliminar qualquer possibilidade de que os clientes tenham uma avaliação pós consumo negativa podendo assim, ser sempre a primeira opção quando houver futuras necessidades desse tipo de serviço.

Os motivos que levam os clientes a consumir os serviços desta empresa seriam que se trata de um serviço diferenciado que será prestado dentro de condomínios trazendo comodidade e economia de tempo aos clientes.

3) Análise do ambiente geral por meio do modelo das cinco forças competitivas de Porter (2004)

Para a análise do mercado de lavagem a seco serão levados em consideração as características de concorrentes atuantes neste segmento e o perfil dos clientes que se enquadram no público alvo definido.

- a. Estudo dos concorrentes:** A *Night Clean* não possui muitos concorrentes por se tratar de um serviço diferenciado tendo como ponto forte o atendimento domiciliar para lavagens de veículos a seco. Apesar de ter surgido em 1996 o nicho de mercado de lavagem a seco ainda não possui muitos concorrentes, e poucas empresas prestam esse tipo de serviço a domicílio.

9 RAMOS, DAVIDSON. O que é BSC (Balanced of Scorecard). Blog da Qualidade, 2018. Disponível em: <https://bit.ly/2LPBvj5>. Acesso em: 10 de abril de 2020;

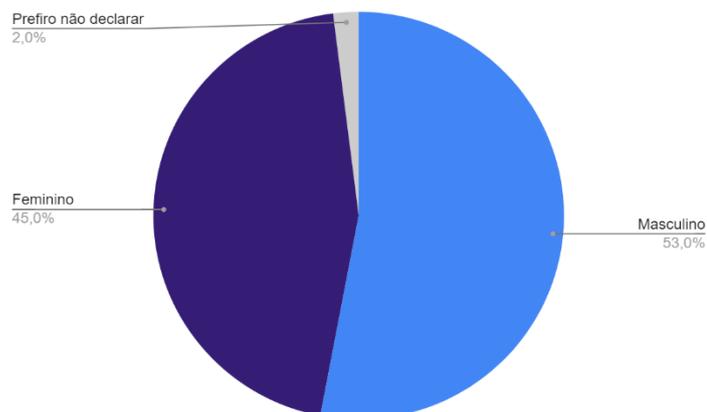
Em geral, os concorrentes, lava jatos e prestadores de lavagem domiciliar (tradicional ou a seco), competem mais por preço do que por qualidade, logo se diferenciam pelo preço do serviço oferecido ser reduzido.

- b. Estudo dos fornecedores:** Para os produtos de lavagem a seco que serão utilizados na prestação de serviços da *Night Clean* haverá diversos fornecedores que podem ser facilmente substituídos, minimizando os riscos de ficar sem produtos em estoque e facilitando a negociação de melhores preços com a alta quantidade de fornecedores, logo o poder de barganha dos mesmos será reduzido.
- c. Estudo da barganha dos consumidores:** Existem muitos clientes potenciais para poucas empresas na região que oferecem o serviço lavagem a seco principalmente o serviço domiciliar, por esta razão o poder de barganha por parte dos clientes será muito baixo.
- d. Estudo de novos entrantes:** Praticamente não existem barreiras para entrada de novos concorrentes, porém por se tratar de um mercado novo requer alto nível de especialização dos entrantes e por não haver muitas referências em que possam se espelhar existirá certa dificuldade nessa especialização. Outro fator a ser considerado é a necessidade de convencer os condomínios a abrirem suas portas para o exercício dessa atividade.
- e. Estudo de substitutos:** A lavagem a seco pode ser substituída de algumas formas, como por exemplo, a lavagem tradicional feita em casa ou em lava rápido. Os clientes podem recorrer aos substitutos principalmente pela redução de custo. A fim de evitar que isso ocorra será necessário apresentar os benefícios que uma lavagem a seco pode trazer como economia de água, praticidade, rapidez, maior proteção a lataria, evita mofo e pode ser feita na parte interna do veículo.

4) Pesquisa de Campo

Foi realizada uma pesquisa que obteve uma amostra de 165 respondentes, contudo, para a análise abaixo foram considerados apenas os indivíduos com o perfil atendido pela empresa: moradores de condomínios residenciais e que possuem veículo, totalizando 100 pessoas, sendo compostas por 53% homens, 45% mulheres e 2% que preferiram não declarar o gênero, resultado que pode ser observado no **Gráfico 2**.

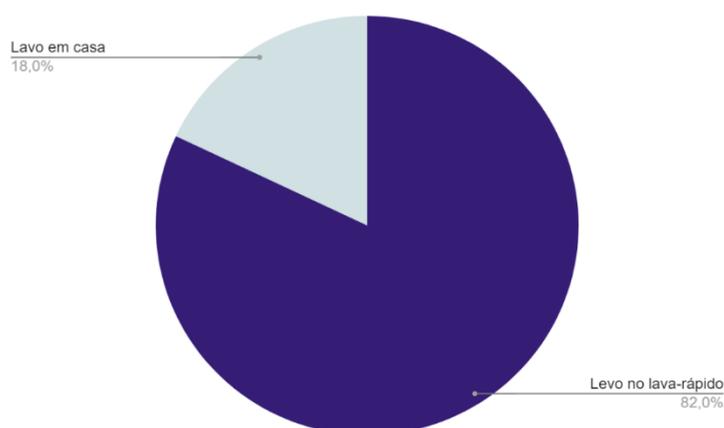
Gráfico 2 – Gênero



Fonte: Autor, 2020.

Questionado o modo de lavagem utilizado pelos indivíduos, foi constatado que 82% dos entrevistados lavam os veículos em lava-rápidos, contra 18% que efetuam a lavagem em casa como demonstrado no **Gráfico 3**. Esta informação evidencia que a maioria das pessoas prefere pagar pelo serviço ao invés de fazê-lo, beneficiando assim a lavagem de veículos em condomínios residenciais.

Gráfico 3 – Como geralmente efetua a lavagem do veículo?

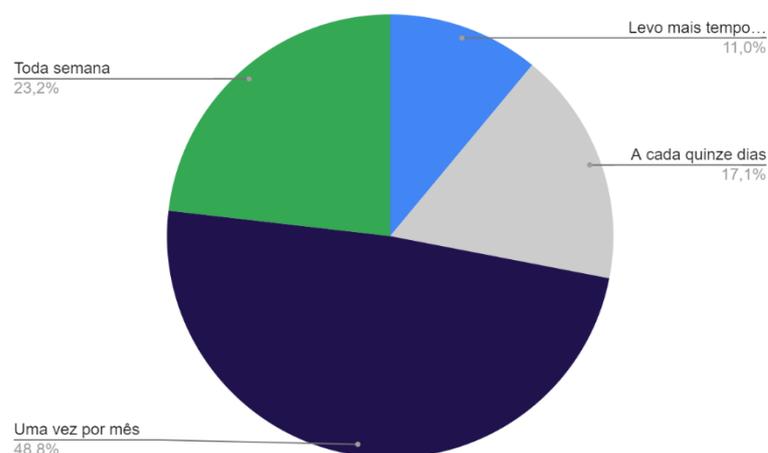


Fonte: Autor, 2020.

Quando observada a frequência de lavagem dos veículos, considerando apenas os que utilizam o serviço de lava-rápido, ou seja 82 entrevistados, foi constatado que 69,51% lavam o carro pelo menos uma vez por semana, 17,07% a cada quinze dias, 2,44% uma vez por mês e 10,98% levam mais de dois meses para a lavagem, conforme exposto no **Gráfico 4**. Estas informações evidenciam que a

frequência da lavagem dos veículos é alta e haverá demanda para os serviços da *Nigth Clean*.

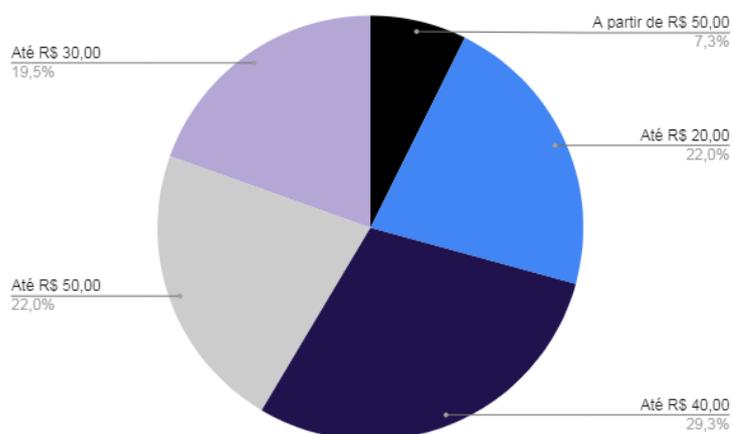
Gráfico 4 – Com qual frequência você lava seu carro?



Fonte: Próprio Autor, 2020.

Explorando a aceitação das pessoas pelo valor do serviço, considerando os 100 entrevistados, de acordo com o **Gráfico 5**, 28% acham justo pagar até R\$ 40,00 pelo serviço de lavagem simples no local em que estiverem estacionados e 21% pagariam até R\$ 50,00 para este tipo de lavagem, com isso, o valor inicialmente estipulado de R\$ 40,00 que será cobrado para a lavagem simples dos veículos está dentro do esperado e aprovado pelos clientes.

Gráfico 5 - Quanto você considera justo para ter seu veículo lavado enquanto estiver estacionado no condomínio, na empresa ou em um serviço de estacionamento? (Considerando uma lavagem simples, apenas da parte externa)

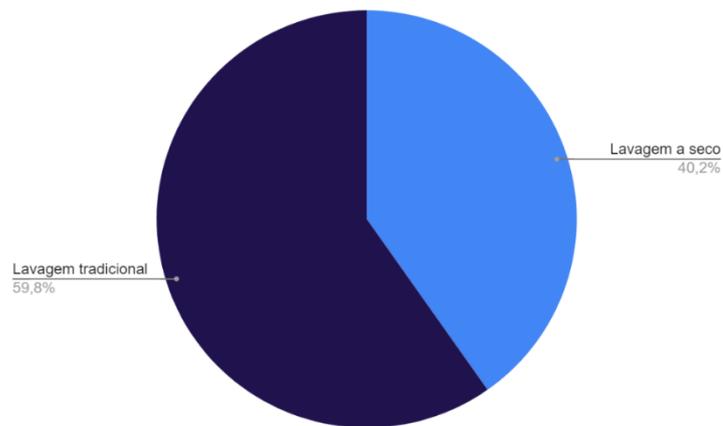


Fonte: Próprio Autor, 2020.

Referente ao tipo de lavagem utilizado, sendo considerado apenas os 82 indivíduos que lavam seus carros em lava-rápido, observa-se no **Gráfico 6** que, 20,73% utilizam lavagem a seco contra 79,27% que escolhem a lavagem tradicional. Contudo, de acordo com o site *opinion box*¹⁰, 55% dos consumidores optam por empresas conhecidas por cuidar do meio ambiente, portanto, através de campanhas de conscientização ambiental e marketing mostrando a eficácia da lavagem a seco, é possível reverter a preferência de lavagem, tornando o número de adeptos da lavagem a seco mais elevada.

10 D'ANGELO, PEDRO. Tendências de comportamento do consumidor: o que vem por aí?, OpinionBox, 2019. Disponível em: <https://bit.ly/2AV5JU3>. Acesso em 08 de abril de 2020;

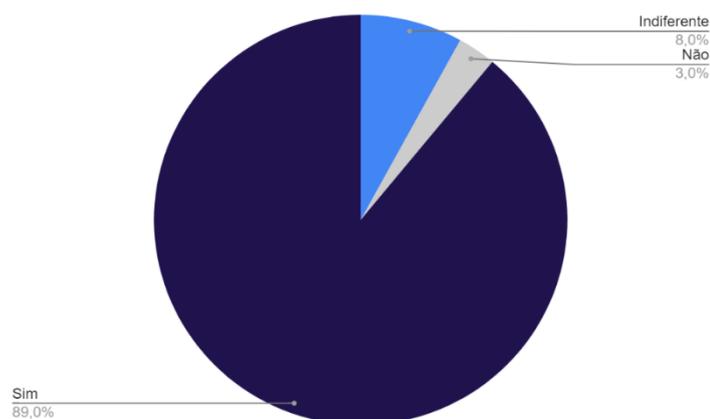
Gráfico 6 – Qual o tipo de lavagem utiliza?



Fonte: Próprio Autor, 2020.

Por último, no que tange ao interesse do público na lavagem dos veículos enquanto seus carros estão parados nos estacionamentos, o resultado da pesquisa mostrou, conforme **Gráfico 7**, que, dos 100 entrevistados, há um interesse de 89% neste tipo de serviço, 8% considera indiferente e apenas 3% não se interessam por este serviço, concluindo-se que há um mercado-alvo relevante a ser explorado.

Gráfico 7 - Caso existisse a possibilidade de ter seu veículo lavado enquanto estivesse estacionado no condomínio, na empresa ou em algum estacionamento, você utilizaria esse serviço de lavagem? (Considerando uma lavagem simples, apenas da parte externa)



Fonte: Próprio Autor, 2020.

5) Delimitação da estratégia organizacional.

- a. **Vantagem Competitiva:** A cadeia de valor foi criada por Michael Porter e ela é dividida em atividades primárias e atividades de apoio. Nas atividades primárias a empresa *Night Clean* irá trabalhar os seguintes fatores:
- i) Logística interna – Realizar o recebimento e o controle de estoque dos produtos que serão usados na operação de lavagem dos veículos;
 - ii) Operações – Serviço de lavagem dos carros no turno da noite;
 - iii) Logística externa – Programar a rota de veículos para prestação de serviço;
 - iv) Marketing e vendas – Prospectar novos clientes e divulgar os serviços através de panfletos, murais e outros canais disponíveis nos condomínios;
 - v) Serviços – Oferecer aos clientes a opção de lavagem completa contendo a higienização interna do veículo.

Nas atividades de apoio a empresa *Night Clean* irá trabalhar os seguintes fatores:

- Aquisição – Orçar e comprar os produtos para realização do serviço, tais quais, frasco de lavagem a seco, frasco de higienização interna, pretinho, pano de microfibra, luvas, aromatizante e lixeira personalizada.
- Desenvolvimento de tecnologia – Trabalhar novas maneiras de operar os serviços da forma mais efetiva possível (incluindo serviços de lavagem, atendimento e operações internas);
- Gerência de recursos humanos – Efetuar a contratação dos funcionários mais adequados para a empresa, treiná-los para efetuar o serviço da forma mais apropriada e manter um ambiente adequado para que se sintam motivados;
- Infraestrutura da empresa – Trabalhar o planejamento estratégico da empresa para que os departamentos de finanças, contabilidade, aquisições, marketing estejam em sinergia para assim tornar viável e produtivo o serviço proposto de lavagem automotiva.

O diferencial da empresa *Night Clean* está nas atividades primárias. Na parte de operações a empresa levará o serviço até os clientes suprimindo suas necessidades no período noturno. Isso difere a *Night Clean* de seus concorrentes, pois empresas concorrentes que lavam carros a domicílio operam em períodos

diurnos e também acabam dispersando mais a região que será atendida. A *Night Clean* focará em condomínios possibilitando atender vários clientes em uma mesma região otimizando a quantidade de serviços realizados, e a estratégia do período noturno deve-se ao fato de que a maioria dos clientes estarão com seus carros estacionados em sua residência neste período

b. BSC: BSC ou *Balanced Scorecard* é um método voltado ao gerenciamento da estratégia das empresas. Seu principal objetivo é possibilitar que gestores e equipes trabalhem pensando no futuro (longo prazo), atuando para concretizar ações ou projetos que garantam um crescimento sólido às empresas.¹³

O BSC da empresa *Night Clean* está representado na **Tabela 1**.

Tabela 1 - BSC

	OBJETIVOS	METAS	INDICADORES	INICIATIVAS
Perspectiva Financeira	Maximizar o lucro da empresa	Aumentar o lucro da empresa em 10% em relação ao primeiro mês	Demonstrativos financeiros que mostram o lucro da empresa	Atender os clientes de forma mais efetiva
Perspectiva do Cliente	Clientes reconhecerem o serviço pelo ótimo trabalho prestado e pela diferenciação	Aumentar a demanda em 10% em relação ao primeiro mês	Contagem de clientes	Melhorar o atendimento e o serviço prestado
Perspectiva de processos internos	Possuir processos estruturados	Reduzir o tempo de lavagem em 10% em relação ao primeiro mês	Analisar o tempo de lavagem e o feedback dos clientes	Realizar melhorias nos processos
Perspectiva de Aprendizado e crescimento:	Ter uma equipe bem capacitada e motivada	Aumentar o nível de satisfação dos funcionários em 10% em relação ao primeiro mês	Pesquisa de satisfação dos funcionários	Manter um ambiente de trabalho motivacional

Fonte: Próprio Autor, 2020.

6) Análise e diagnóstico da viabilidade estratégica

A estratégia da empresa *Night Clean* será ir até os clientes e lhes prestar um serviço de alta qualidade. Diferente dos concorrentes, a empresa criará parcerias com condomínios para que os clientes recebam os serviços de forma prática sem precisarem se locomover e em um período que a maioria terá disponibilidade para adquirir serviço prestado, pois a maioria dos carros fica estacionado no período noturno. A estratégia é válida, pois segundo a pesquisa de campo 89% dos participantes informaram que gostariam de ter seus veículos lavados em casa e 58,6% estariam dispostos a pagar o valor que a empresa irá cobrar pelo serviço (R\$40,00), e também irão recorrer aos serviços oferecidos pela *Night Clean* devido a comodidade, praticidade e por poupar-lhes o tempo que gastariam procurando um local para obter serviços semelhantes.

Capítulo 4: Viabilidade operacional

1) Plano Operacional.

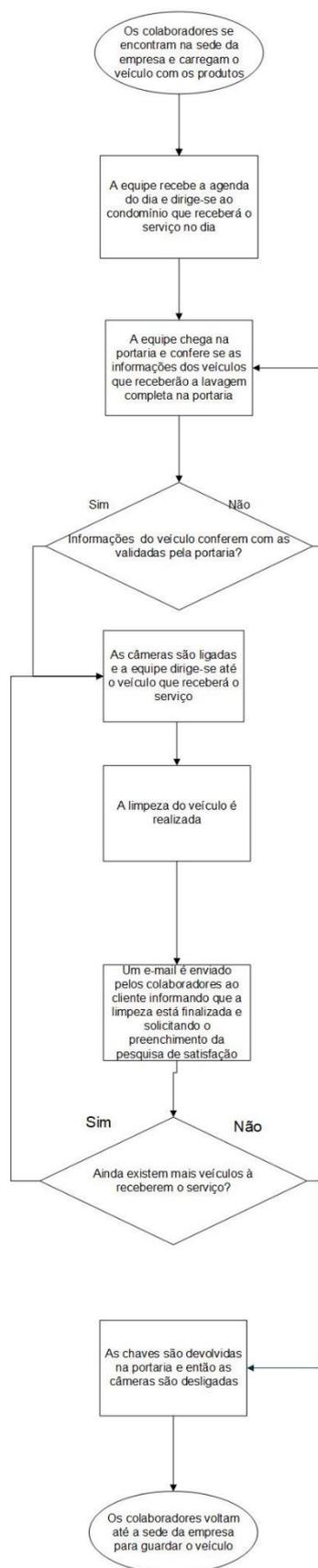
Neste capítulo serão descritos os principais processos operacionais da *Night Clean*, tais quais os principais custos advindos de fornecedores para que a operação ocorra.

a. Fluxograma dos processos operacionais: Os principais fluxos operacionais da *Night Clean* são os processos de negociações comerciais com administradoras de condomínios e os processos de lavagem dos veículos. Por este fluxo serão negociadas parcerias com as administradoras possibilitando a realização do serviço de lavagem automotiva dentro dos condomínios, e o processo de lavagem dos veículos, que será o momento de entregar o serviço proposto aos residentes dos condomínios. Esses fluxogramas são apresentados nas **Figuras 2 e 3**.

Figura 2 - Fluxograma de negociação com as administradoras de condomínios



Figura 3 - Fluxograma de lavagem



Fonte: Próprio autor, 2020.

b. Máquinas e equipamentos necessários para produção: Para que a operação da *Night Clean* seja realizada de forma eficiente, é importante ressaltar que todos os segmentos que envolvem a operação precisam estar funcionando em sincronia. Logo, ao detalhar os equipamentos que serão utilizados para a operação direta, é necessário deixar explícito os equipamentos que serão utilizados nas operações indiretas do processo como marketing e vendas, departamento que terá papel primordial na prospecção e negociação com administradoras de condomínios para que a entrada dos colaboradores de campo seja viável no momento da realização da lavagem.

Os materiais e equipamentos utilizados para o colaborador exercer a atividade de marketing e vendas serão um notebook para atualização e divulgação nas mídias sociais, um telefone celular para negociar com administradoras de condomínios e tirar dúvidas com clientes, uma cadeira, uma mesa e materiais menores de escritório.

Já para os colaboradores de campo, que realizarão a lavagem, serão utilizados frasco de lava a seco que será aplicado na parte externa do veículo para realizar a limpeza, pano de microfibra para remover os resíduos de sujeira tanto do exterior quanto do interior do veículo, aspirador de pó para aspirar a poeira e sujeira do carpete e dos bancos do veículo, produtos de higienização interna que serão aplicados na parte interior do veículo (bancos, vidros, painel, etc), pretinho para realçar a cor dos pneus, uma Go Pro com suporte peitoral para cada colaborador com intuito de garantir a segurança dos clientes e um carro que irá transportar os colaboradores até os condomínios. No início da empresa será utilizado apenas um carro para transporte uma vez que a ideia é atender um condomínio por noite, podendo também transportar a equipe de campo para blocos diferentes dentro do condomínio em casos de conjuntos residenciais muito extensos.

c. Projeção da capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços: A capacidade máxima de clientes que a *Night Clean* poderá atender será de 10.548 clientes considerando o primeiro ano de operação da empresa em um ano comercial, podendo-se expandir de acordo com a quantidade de contratos que o departamento comercial conseguir fechar com condomínios.

O número considera uma jornada de trabalho de 8 horas. O trabalho será realizado por duas duplas e cada dupla lavará 1 carro a cada 20 minutos, sendo que 1h da jornada de trabalho das duplas será reservada para locomoção. Sendo assim, serão 6 carros lavados por hora, totalizando 42 carros por dia, durante 252 dias (ano comercial). As duas duplas terão capacidade para atender um condomínio por dia da semana.

O departamento comercial, composto a princípio apenas pelo gerente de marketing, terá a capacidade máxima de visitar 8 potenciais clientes por mês, e a meta será fechar 5 contratos no primeiro ano, sendo que 3 contratos serão firmados no período de prospecção e os outros 2 contratos nos primeiros 2 meses de operação, e assim que a meta for alcançada a *Night Clean* chegará a sua capacidade máxima de produção no primeiro ano.

d. Principais fornecedores: Para os móveis de escritório que serão 4 cadeiras no valor de R\$217,50 cada e 4 mesas no valor de R\$301,60 cada, o fornecedor será a Madeira Madeira, loja virtual especializada em mobílias para imóveis, com pagamento a vista, valor de frete já incluso na estimativa e tempo previsto de entrega de 7 dias.

Os 8 telefones celulares (para colaboradores de campo e do escritório) modelo Samsung Galaxy A20, são estimados a valores de R\$800,00 cada, os 4 notebooks modelo Samsung Dual Core 4GB 500GB estimados a R\$2000,00 e a impressora do modelo HP *OfficeJet* Pro 9020 estimada a R\$1.400,00 serão fornecidos pela plataforma virtual das Casa Bahia, adquiridos à vista, serão retirados na loja, logo não incorrendo valor de frete.

Os produtos utilizados para lavagem externa da lataria e higienização interna do veículo estimados respectivamente a valores de R\$17,75 e R\$20,90 com valores de frete já inclusos, serão fornecidos pela empresa Braclean, especialista na confecção de produtos ecológicos para lavagem automotiva. Serão adquiridos mensalmente conforme projeção na **Tabela 2** com pagamento a vista e previsão de entrega de até 8 dias.

Tabela 2 – 1º ANO

1º Ano						
Mês	Qtd. carros lavados	Qtd. lavagem Simples (94%)(R\$ 40,00)	Frasco de lavagem a seco (6 lavagens)	Qtd. lavagem completa (6%) (R\$ 60,00)	Produto de higienização interna	
0	546	513	91	33		6
1	714	671	119	43		7
2	882	829	147	53		9
3	882	829	147	53		9
4	882	829	147	53		9
5	882	829	147	53		9
6	882	829	147	53		9
7	882	829	147	53		9
8	882	829	147	53		9
9	882	829	147	53		9
10	882	829	147	53		9
11	882	829	147	53		9

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os produtos serão estocados em um quarto na sala comercial que a *Night Clean* alugará, possibilitando assim o reabastecimento dos colaboradores que realizarão a lavagem dos carros antes de irem até o condomínio que será atendido no dia.

Já para os demais produtos existem diversos fornecedores com preços muito similares, abrindo assim possibilidade de aquisição conforme melhor oferta diária. Os Equipamentos seriam, pano de micro fibra estimado a um valor de R\$2,50 cada, serão compradas 6 unidades por mês com pagamento a vista e previsão de entrega de 1 a 7 dias, serão comprados 15 galões de 5l de pretinho por mês estimado a valores de R\$46,10 cada e frete já incluso, fornecido pela plataforma virtual da Loja do Profissional com pagamento a vista, e tempo estimado para entrega de até 7 dias úteis.

Serão também comprados brindes para o plano de fidelização de clientes detalhado no capítulo 5, serão estes um pacote de sacolinhas de lixo personalizadas com o logo da *Night Clean* contendo 1000 unidades estimados a valores de R\$271,43 com valor de frete já incluso e prazo de entrega de até 7 dias úteis, serão fornecidos pela loja virtual *elo7*, e comprados a cada 2 meses. Outro brinde que será adquirido será um pacote contendo 4 unidades de aromatizante estimado a valores de R\$37,80 com valor de frete já incluso, serão comprados 37 pacotes por mês com previsão de entrega de 8 dias úteis e serão fornecidos pela loja virtual *Little Trees*. Também serão comprados mensalmente 500 panfletos para divulgação do serviço dentro dos condomínios.

Os dois aspiradores de pó portáteis estimados a valores de R\$54,31, as duas câmeras GoPro modelo *Câmera Action Go Cam Pro Sport Ultra 4k* e

os suportes acopladores de peitoral estimados a R\$216,39 cada, com valor de frete já incluso, serão fornecidos pela plataforma online das Lojas Americanas com pagamento a vista e previsão de entrega de até 7 dias úteis.

Os uniformes dos colaboradores de campo compostos por duas camisas e duas máscaras laváveis para cada colaborador totalizando 8 camisas e 8 máscaras. As camisas serão fornecidas pela loja virtual Elo7 a valores estimados de R\$29,26 cada já considerando o valor da estampa e do frete, serão adquiridos a vista e com previsão de entrega de 7 dias e as máscaras laváveis serão fornecidas pela empresa Mariato Costuras, estimados a valor unitário de R\$4,00 cada e retiradas na loja física.

O veículo utilizado para locomoção até os condomínios que serão atendidos, será o Fiat Doblo modelo 2003 com capacidade para 7 lugares, fornecido pela concessionária Império, a um valor estimado de R\$16.718,00 com pagamento a vista.

2) Plano logístico e de distribuição

Para o plano logístico de informação, a *Night Clean* anunciará, com uma semana de antecedência, através de comunicados dentro do condomínio ou no canal que o síndico utiliza para a comunicação interna, o dia que realizará a lavagem, tendo como prazo para a adesão até um dia antes da execução ou até o atingir o limite da capacidade da operação. A *Nighth Clean*, um dia antes da execução do serviço, enviará através de e-mail ou *Whatsapp*, uma relação de carros cadastrados para portaria do condomínio, para que, antecipadamente, recebam as chaves dos veículos. O cliente irá disponibiliza-las na noite em que será efetuada a lavagem.

O diretor de operações separará um kit com panos de microfibra e outros produtos necessários para a lavagem, conforme demanda do dia para que os colaboradores o retirem no escritório, antes da execução do serviço. Os colaboradores, no dia da operação, confirmam com a portaria os clientes que aderiram ao serviço antes de inicia-lo e após a conclusão, checam a devolução das chaves.

Haverá uma câmera *GoPro*, pregada em uma cinta peitoral que registrará tudo o que o colaborador realizar nas dependências do condomínio, a fim de garantir mais segurança para os moradores e também, resguardar a empresa e o

funcionário, caso surjam problemas com furtos e danificações. Inclusive a câmera filmará todo o momento de lavagem e entrega das chaves.

Por último, a portaria assina um documento informando que as chaves foram devidamente devolvidas e os clientes buscam-nas no início do dia. O ciclo desta operação se repetirá semanalmente, podendo outras pessoas aderirem ao serviço. As tarefas operacionais para o intermédio com a portaria, controle de agendamento e da capacidade de operação será incumbida à analista administrativo de recursos humanos.

3) Estimativa de gastos

A estimativa de gastos totais referentes ao investimento para aquisições visando a operação inicial da empresa são de R\$35.568,56, conforme detalhamento na **tabela 3**.

Tabela 3 – Aquisições

Aquisições			
Produto	Qtd	Custo Unitário	Custo Total
Notebook (retirar loja)	4	R\$ 2.000,00	R\$ 8.000,00
Mesa (c/frete)	4	R\$ 301,60	R\$ 1.206,40
Cadeiras de escritório (c/frete)	4	R\$ 217,50	R\$ 870,00
Telefone celular (retirar loja)	8	R\$ 800,00	R\$ 6.400,00
Impressora (retirar loja)	1	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00
Aspirador de pó (c/frete)	2	R\$ 54,31	R\$ 108,62
Veículo (retirar na concessionária)	1	R\$ 16.718,00	R\$ 16.718,00
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete)	4	R\$ 192,23	R\$ 768,92
Suporte para gopró (c/frete)	4	R\$ 24,16	R\$ 96,64
Total	32	R\$ 21.707,80	R\$ 35.568,58

Fonte: Próprio autor, 2020.

O desembolso mensal referente a operação administrativa do escritório será de R\$3.600,00 conforme discriminado na **Tabela 4**.

Tabela 4 - Despesa Mensal

Despesa Mensal				
Produto	Qtd		Custo Unitário	Custo total
Aluguel de sala		1,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Conta de luz		1,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Conta de agua		1,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Plano de celular		8,00	R\$ 50,00	R\$ 400,00
Limpeza de escritório		4,00	R\$ 50,00	R\$ 200,00
Internet		1,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
			Total	R\$ 2.600,00

Fonte: Próprio autor, 2020.

Para estimar com exatidão os custos diretos incorridos mensalmente, foi necessário calcular antes o custo unitário que cada tipo de lavagem terá, sendo assim foi constatado que para uma lavagem simples (apenas parte lateria externa) custará a operação R\$5,77 e para higienização interna R\$9,25, conforme detalhamento nas **Tabelas 5 e 6**.

Tabela 5 – Custo por Lavagem Completa

CUSTO POR LAVAGEM COMPLETA					
Produto	QTD Comprada	Custo unitário		Custo por dupla	Cust. Var. por veiculo
Frasco de lavagem a seco (c/frete)(6 lavagens)	2,00	R\$ 17,75		R\$ 35,49	R\$ 2,96
Pretinho 5L (c/esponja)(c/frete)	2,00	R\$ 46,10		R\$ 92,19	R\$ 0,92
Produto de higienização interna (c/frete)(6 lavagens)	2,00	R\$ 20,90		R\$ 41,79	R\$ 3,48
Caixa de luvas C/144 pares (c/frete)(dura 42 lavagens)	1,00	R\$ 98,16		R\$ 98,16	R\$ 0,02
Sacolinha Lixeirinha caixa c/ 1000 und (c/frete)	1,00	R\$ 271,43		R\$ 271,43	R\$ 0,27
Pano de micro fibra (210 lavagens)(retira loja)	8,00	R\$ 2,50		R\$ 20,00	R\$ 0,02
Aromatizante (4 unidades)(c/frete)(9,45)	1,00	R\$ 37,80		R\$ 37,80	R\$ 1,58
				Total	R\$ 9,25

Fonte: Próprio autor, 2020.

Tabela 6 – Custo Por Lavagem Simples

CUSTO POR LAVAGEM SIMPLES					
Produto	QTD Comprada	Custo unitário		Custo por dupla	Cust. Var. por veiculo
Frasco de lavagem a seco (c/frete)(6 lavagens)	2,00	R\$ 17,75		R\$ 35,49	R\$ 2,96
Pretinho 5L (c/esponja)(c/frete)	2,00	R\$ 46,10		R\$ 92,19	R\$ 0,92
Caixa de luvas C/144 pares (c/frete)(dura 42 lavagens)	1,00	R\$ 98,16		R\$ 98,16	R\$ 0,02
Sacolinha Lixeirinha caixa c/ 1000 und (c/frete)	1,00	R\$ 271,43		R\$ 271,43	R\$ 0,27
Pano de micro fibra (210 lavagens)(retira loja)	8,00	R\$ 2,50		R\$ 20,00	R\$ 0,02
Aromatizante (4 unidades)(c/frete)(9,45)	1,00	R\$ 37,80		R\$ 37,80	R\$ 1,58
				Total	R\$ 5,77

Fonte: Próprio autor, 2020.

Sendo assim, o custo total estimado para aquisições mensais de compras de produtos para a operação está estimado e detalhado na **tabela 7**.

Tabela 7 – Custo de Compras Mensais

CUSTO DE COMPRAS MENSAL											
Mês	Quantidade de veículos	Produto de lavagem a seco	Produto de higienização interna	Pretinho	Pano de microfibra	Luvax	Sacolinha de lixo	Aromatizante	Total		
0	546	R\$ 1.614,80	R\$ 114,92	R\$ 503,36	R\$ 13,00	R\$ 8,86	R\$ 148,20	R\$ 833,49	R\$3.236,63		
1	714	R\$ 2.111,66	R\$ 149,75	R\$ 658,24	R\$ 17,00	R\$ 11,59	R\$ 193,80	R\$ 1.111,32	R\$4.253,35		
2	882	R\$ 2.608,52	R\$ 184,57	R\$ 813,12	R\$ 21,00	R\$14,32	R\$ 239,40	R\$ 1.389,15	R\$5.270,07		
3	882	R\$ 2.608,52	R\$ 184,57	R\$ 813,12	R\$ 21,00	R\$14,32	R\$ 239,40	R\$ 1.389,15	R\$5.270,07		
4	882	R\$ 2.608,52	R\$ 184,57	R\$ 813,12	R\$ 21,00	R\$14,32	R\$ 239,40	R\$ 1.389,15	R\$5.270,07		
5	882	R\$ 2.608,52	R\$ 184,57	R\$ 813,12	R\$ 21,00	R\$14,32	R\$ 239,40	R\$ 1.389,15	R\$5.270,07		
6	882	R\$ 2.608,52	R\$ 184,57	R\$ 813,12	R\$ 21,00	R\$14,32	R\$ 239,40	R\$ 1.389,15	R\$5.270,07		
7	882	R\$ 2.608,52	R\$ 184,57	R\$ 813,12	R\$ 21,00	R\$14,32	R\$ 239,40	R\$ 1.389,15	R\$5.270,07		
8	882	R\$ 2.608,52	R\$ 184,57	R\$ 813,12	R\$ 21,00	R\$14,32	R\$ 239,40	R\$ 1.389,15	R\$5.270,07		
9	882	R\$ 2.608,52	R\$ 184,57	R\$ 813,12	R\$ 21,00	R\$14,32	R\$ 239,40	R\$ 1.389,15	R\$5.270,07		
10	882	R\$ 2.608,52	R\$ 184,57	R\$ 813,12	R\$ 21,00	R\$14,32	R\$ 239,40	R\$ 1.389,15	R\$5.270,07		
11	882	R\$ 2.608,52	R\$ 184,57	R\$ 813,12	R\$ 21,00	R\$14,32	R\$ 239,40	R\$ 1.389,15	R\$5.270,07		

Fonte: Próprio autor, 2020.

O Custo com combustível está estimado em R\$500,00 mensais.

4) Análise e diagnóstico da viabilidade operacional

A *Night Clean* utilizará seus recursos da forma mais eficiente possível evitando gastos desnecessários ou desperdícios – principalmente nos produtos utilizados para o serviço de lavagem – e recorrendo apenas ao que é necessário para a operação – envolvendo principalmente os materiais de escritório.

Os funcionários que farão o serviço de lavagem serão treinados para que não utilizem além do essencial para realizar o seu trabalho. Dessa forma, os produtos poderão durar o tempo programado para que não tenha nenhuma divergência quando for necessário repor o estoque. Sendo assim, a empresa saberá exatamente a quantidade de produto que será gasto para realizar a lavagem de uma determinada quantidade de carros.

Capítulo 5: Viabilidade mercadológica

1) Planejamento de Marketing

Existem quatro pontos em que precisam ser analisados com cautela dentro do marketing que são os quatro Ps de marketing. Abaixo serão descritos alguns tópicos em relação a empresa *Night Clean*.

a. Produtos e serviços: A *Night Clean* oferecerá o serviço de limpeza de veículos com uma inovação que trará mais comodidade para o cliente, pois a limpeza será realizada no condomínio em que ele reside, além disso, a lavagem será executada no período noturno, já que é neste horário em que a maioria dos veículos encontram-se estacionados. Ou seja, ao acordar o cliente terá o seu carro limpo e pronto para o uso. Ele contará com duas opções de lavagens: lavagem a seco simples e lavagem a seco completa. A lavagem a seco é uma técnica de lavagem com baixa utilização de água, que gera economia de até 320 litros por lavagem, além disso, não gera poluição aos esgotos. Ela também é eficiente, já que, além da limpeza, os produtos utilizados ajudam a prevenir o mofo e trazem proteção para a lataria.

O serviço passará a ocorrer no condomínio após o firmamento do contrato de parceria com a administradora ou condomínio em questão. A *Night Clean* enviará, na caixa de correio dos condôminos, um panfleto contendo a divulgação do início das atividades e instruções para cadastro dos dados do condômino. No panfleto haverá um QRcode que dará acesso à um formulário do Google onde o cliente deverá inserir suas informações (dados pessoais para a emissão do boleto de cobrança, número do apartamento, placa e modelo do carro, telefones e e-mail para contato) e solicitar o cadastramento.

Após o cadastramento, a analista administrativo criará um banco de dados com as informações coletadas, para que a gerente de marketing as utilize para a divulgação e também avise aos moradores sobre o dia em que será prestado o serviço. Com uma semana de antecedência do dia da lavagem, a *Night Clean* entrará em contato, através de *Whatsapp*, SMS com os indivíduos cadastrados e informará a data da lavagem, com um link para agendamento.

Para auxiliar na divulgação e conquista de novos clientes a empresa trabalhará com um plano de fidelização que dará de brinde uma lixeira automotiva por veículo higienizado e para os clientes que realizarem a lavagem todas as semanas no mês, um aromatizante veicular. Para o controle da aprovação e qualidade do serviço, será enviado por e-mail, juntamente com o boleto da cobrança da lavagem uma pesquisa de satisfação aos clientes.

- b. O Produto Mínimo Viável:** O MVP será realizado antes de a empresa fazer realmente a abertura para atendimento integral. A gerente de marketing irá mapear os condomínios que existem na região e em seguida realizará visitas aos estabelecimentos para ofertar os serviços da empresa. Desta forma será identificada a aceitação pelos serviços antes do funcionamento total da empresa.
- c. Preço:** O preço da lavagem simples será de R\$ 40,00, pois de acordo com a pesquisa de campo realizada este valor está dentro da aceitação dos clientes, a lavagem completa será de R\$ 60,00 pelo fato de incluir mais custos para realização da lavagem. Em relação aos moradores do condomínio, acredita-se que 94% realizarão a lavagem simples e 6% a lavagem completa, pois segundo a pesquisa de campo realizada, 7% dos clientes topariam pagar a partir de R\$ 50,00, então a Night Clean estima que 6% pagaria R\$ 60,00 (o valor da lavagem completa). Para a cobrança do serviço, será enviado mensalmente um boleto referente as lavagens contratadas do começo ao fim do mês.

Promoção: A empresa entrará em contato por telefone com condomínios da região de Santo André para firmar parcerias. Na sequência a gerente de marketing irá até os condomínios para apresentar a proposta de serviços que serão oferecidos.

Serão realizadas reuniões nos condomínios que aceitarem e por meio do síndico os moradores serão informados sobre os serviços da empresa. Também acontecerão divulgações por meio de redes sociais como Facebook, Instagram e *Whatsaap* (para clientes cadastrados) e utilizando cartazes como forma de divulgação no mural de avisos ou no elevador do próprio condomínio. As divulgações com cartazes e postagens em redes sociais é o

meio mais eficiente para trazer ao cliente o conhecimento sobre os serviços da *Night Clean*.

Pensando no cenário atual em que a empresa está inserida foi desenvolvida uma campanha de higienização de veículo para reforçar a importância da limpeza do veículo para ser uma das formas de evitar a propagação do vírus, como pode ser visto na **Figura 4**:

Figura 4 – Campanha de higienização



Fonte: Próprio autor, 2020.

O cartaz que será utilizado nos condomínios para comunicar sobre os serviços da *Night Clean*, terá o modelo apresentado na **Figura 5**:

Figura 5 – Cartaz *Night Clean*



The image is a promotional flyer for 'Night Clean' car wash. At the top, there is a logo featuring a stylized car silhouette in blue and green, with the words 'NIGHT CLEAN' in white capital letters below it. Below the logo, the text 'Ecolavagem Noturna' is enclosed in a decorative frame. The main body of text describes the service as high-quality, eco-friendly, and convenient. It lists three key features: dry wash, internal and external sanitization, and home comfort. On the right side, there is a call to action to schedule a wash starting from R\$ 40.00. At the bottom, contact information is provided, including a WhatsApp number, social media handles for Facebook and Instagram, and an email address.

Ecolavagem Noturna

Produtos de alta qualidade, aliados a profissionais bem treinados e preocupação com meio ambiente resultam em um novo conceito de lavagem automotiva

Empresa ecologicamente correta que alia tecnologia e qualidade em benefício do seu carro

- Lavagem a Seco
- Higienização interna e externa
- No conforto da sua casa

AGENDE SUA LAVAGEM
A PARTIR DE
R\$ **40,00**

WhatsApp: (11) 9.5242-0398

Facebook: Night Clean
Instagram: @night.clean
Email: consulnightclean@gmail.com

Fonte: Próprio autor, 2020.

d. Gestão da Marca: Para o nome da marca, são utilizados termos em inglês: Night (noite) devido a limpeza ser realizada no período noturno e Clean (limpo) pelo serviço se tratar de limpeza automotiva. Como pode ser observado na **Figura 6** no logotipo da empresa está inserido a imagem de um veículo para caracterizar que os serviços estarão voltados para automóveis, as bolhas que estão acima da imagem do veículo serão para passar uma imagem de limpeza.

Figura 6 – Logo *Night Clean*



Fonte: Próprio autor, 2020.

As cores utilizadas no logotipo são: preto, azul, verde e branco. A cor preta utilizada pra preencher o fundo da imagem remete a ideia de serviço noturno, o azul, tem a intenção de transmitir para o cliente confiança em nos serviços. Buscando sinalizar as ações ecológicas da empresa, com a economia de água ao executar os serviços de lavagem a seco, foi escolhida a cor verde que remete a natureza e a cor branca foi inserida para passar a imagem de transparência que a empresa possui com os seus clientes e stakeholders.

- e. **Posicionamento da marca:** A estratégia da marca será de foco com diferenciação, pois poucas empresas oferecem o serviço de limpeza de veículos a seco em condomínio e no período da noite.

2) **Promoção e mensuração da demanda:**

- a) **Demanda concorrente e futura:** A demanda será crescente conforme a empresa for conquistando clientes e se tornando reconhecida no mercado. Na prospecção que ocorrerá antes das operações começarem, a gerente de Marketing firmará 3 acordos com condomínios e nos próximos dois meses,

em que a operação já está ativa, ela firmará mais 2 acordos (1 em cada mês), e assim a empresa poderá trabalhar em pleno emprego. Nos demais meses do primeiro ano, a gerente de marketing continuará visitando mais condomínios com o intuito de firmar mais 5 contratos, porém a *Night Clean* só começará a operar com os novos contratos citados no ano seguinte, pois ela irá contratar mais 4 funcionários e poderá iniciar o segundo ano em pleno emprego. Essa estratégia irá permanecer para os demais anos e a empresa *Night Clean* continuará aumentando o número de contratos em mais 5 por ano. No **Quadro 1** está detalhado o número de contratos e a quantidade de carros que serão lavados por ano.

Quadro 1 – Aumento por ano

	Condomínios por ano	Carros lavados	Media de Clientes por Condominio
ANO 1	5	10080	168
ANO 2	10	21168	176
ANO 3	15	31752	176
ANO 4	20	42456	177
ANO 5	25	52920	176

Fonte: Próprio autor, 2020.

b) Market-share: Por mês a gerente de marketing irá visitar 8 condomínios e destes 8 espera-se que pelo menos 1 firme um contrato com a empresa e que no mínimo 42 dos moradores de cada condomínio queiram lavar seus carros com a *Night Clean*. Levando em consideração que em média um condomínio em Santo André possui 90 apartamentos, espera-se que 80 famílias tenham veículos e destas famílias citadas 58,6% contrate os serviços da empresa - com base na pesquisa de campo em que essa porcentagem aceitaria pagar o valor que a *Night Clean* está cobrando pelo serviço (R\$ 40,00) – então a empresa *Night Clean* teria uma demanda de aproximadamente 47 carros por condomínio que ultrapassa a capacidade máxima da empresa. Dessa forma, a empresa poderá atender os primeiros 42 moradores que solicitarem o serviço e na semana seguinte os moradores que não foram atendidos poderão ter a oportunidade de solicitarem os serviços também.

3) Estimativa de gastos

A *Night Clean* buscará utilizar meios gratuitos ou com baixo custo para o marketing. A prospecção dos clientes se dará por telefonemas e anúncios patrocinados. Além disso, mensalmente, será necessário a compra de panfletos que farão a divulgação do início das atividades nos condomínios. A **Tabela 8** demonstra os custos despendidos mensalmente^{11,12} para estas ações:

Tabela 8 – Custos mensais

Descrição	Valor	Frequência
Panfletos para anúncio das operações	R\$125,89	Mensal
Anúncios patrocinados	R\$150,00	Mensal
Total mensal	R\$275,89	-

Fonte: Próprio autor, 2020.

4) Análise e diagnóstico da viabilidade mercadológica

A prestação de serviços da *Night Clean* é viável, pois a empresa traz uma solução inovadora no ramo de lavagem automotiva, oferecendo um trabalho de qualidade, ecológico e que gera bem-estar e segurança a seus clientes.

Para a *Night Clean* ofertar os seus serviços aos seus consumidores ela usará o marketing 3.0,

Em suma, a era do Marketing 3.0 é aquela em que as práticas de marketing são muito influenciadas pelas mudanças no comportamento e nas atitudes do consumidor. É a forma mais sofisticada da era centrada no consumidor, em que o consumidor demanda abordagens de marketing colaborativas, culturais e espirituais. (KOTLER, 2010, p. 22)

A empresa mostrará que está preocupada com o bem-estar do cliente prestando um serviço de lavagem com alta qualidade enquanto ele pode realizar outros afazeres sabendo que seu carro está seguro no condomínio em que reside. Quanto à sociedade, a *Night Clean* utilizará produtos que utilizam uma quantidade mínima de água, e dessa forma, conservará o meio ambiente e a sociedade como um todo.¹⁴

Capítulo 6: Viabilidade do capital humano

11 LINKSEXPERTS. Quanto custa anunciar no Instagram: dicas para você ganhar dinheiro, 2017. Disponível em: <https://bit.ly/3bTBGJe>. Acesso em: 12 de abril de 2020;

12 IBGE. Gráfico indicador de trânsito em Santo André. Disponível em: <https://bit.ly/2vriG73>. Acesso em: 12 de abril de 2020;

14 Disponível em: <https://bit.ly/2XnlgqC>. Acesso em: 14 de abril de 2020;

A fim de atender a capacidade operacional e comercial da *Night Clean*, contaremos com os colaboradores e competências conforme descrito nos tópicos abaixo:

1) **Projeção de colaboradores**

As atividades exercidas por cada cargo estão descritas abaixo ^{18,19}:

- a) Gerente de Marketing:** Será responsável pelo planejamento, gerenciamento e metas da comunicação, visando o fortalecimento da marca no mercado e aumento da visibilidade da empresa pelos clientes. Também atuará nas funções de desenvolvimento e gerenciamento de campanhas promocionais assim como na área comercial com a demonstração dos serviços a fim de prospectar novos clientes através do contato com as administradoras e síndicos condominiais. Além disso, será responsável pelo serviço de atendimento ao cliente, sanando dúvidas, identificando e solucionando insatisfações referentes ao serviço oferecido;
- b) Analista Administrativo de Recursos Humanos:** Será responsável pelo recrutamento e seleção dos colaboradores, integração dos recém-contratados a fim de familiariza-los com a cultura, valores, normas e procedimentos da empresa, avaliação de desempenho, planejamento e verificação da necessidade de treinamento e desenvolvimento, rotinas de departamento pessoal e comunicações internas. Auxiliará também no cadastro dos clientes e agendamento das lavagens, sendo responsável pelo envio da relação dos clientes para a portaria do condomínio que executará a lavagem;
- c) Analista Administrativo de Finanças:** Será responsável pela tesouraria e gestão de contas bancárias, gestão de contas a pagar e receber, contabilidade, folha de pagamento, planejamento financeiro, gestão de riscos, de impostos e emissão dos boletos;
- d) Diretor de Operações:** Será responsável pela compra, negociação e controle do estoque dos produtos utilizados na operação. Supervisionará os auxiliares de aplicador técnico, acompanhando a qualidade e atendimento através de inspeções periódicas do serviço, avaliará o desempenho dos colaboradores da área e ministrará os treinamentos concedidos a eles. Além disso, estará incumbido de programar os serviços de acordo com as demandas dos condomínios e capacidade operacional da empresa, organizar os materiais

necessários para a lavagem dos veículos e se atualizar de novas tecnologias e processos produtivos atrativos para a *Night Clean*;

- e) Auxiliar de Aplicador Técnico:** Responsável pela execução do serviço de lavagem a seco de veículos. Limpeza interna e externa, higienização interna, limpeza de motor e enceramento.

2) Organograma

A empresa será composta por um quadro de colaboradores enxuto. As atividades relativas às áreas funcionais serão distribuídas conforme definido abaixo.

- i) 1 Gerente que atuará na área de Marketing
- ii) 1 Analista administrativo que atuará na área de Recursos Humanos,
- iii) 1 Analista administrativo que atuará na área de Finanças
- iv) 1 Diretor que atuará na área de Operações
- v) 4 Auxiliares de aplicador técnico que atuarão na área de Operações

Na **Figura 7** está o organograma da empresa de acordo com o plano operacional:

Figura 7 - Organograma *Night Clean*



- b) *Headcount*:** Conforme definido no plano operacional, foi considerado para o início das operações de lavagem quatro colaboradores de campo, com jornada de trabalho de oito horas, de segunda a sexta, na qual atenderão um cliente a cada 20 minutos, sendo 1h reservada para a locomoção (da sala comercial da *Night Clean* para o condomínio onde o serviço será prestado). Devido ao atendimento operacional da empresa ocorrer no período noturno, o horário laboral dos auxiliares será das 20h da noite as 05h da madrugada. Também haverá 02 analistas que trabalharão em horário comercial para as demandas administrativas e os 02 sócios que farão a gestão da empresa e algumas funções administrativas;
- c) *Competências*:** Para as atividades de gerenciamento, serão necessárias experiências anteriores na função, graduação completa ou próxima da conclusão em cursos relacionados à área de atuação, além disso, os conhecimentos específicos listados abaixo:
- i) Gerente de Marketing: conhecimento em comunicação digital, criatividade e habilidades de comunicação e negociação;
 - ii) Analista Administrativo de Recursos Humanos: conhecimento em processos de departamento pessoal, noções de treinamento e desenvolvimento, recrutamento e seleção e avaliação de desempenho;
 - iii) Analista Administrativo de Finanças: necessário conhecimento amplo na área contábil, uma vez que será responsável pela contabilidade, departamento pessoal e gestão de contas bancárias;
 - iv) Diretor de Operações: deve possuir conhecimento em planejamento e controle de operações produtivas, noções dos processos de compras e habilidade de negociação e liderança.
 - v) As competências necessárias para o desenvolvimento das atividades de Auxiliar de aplicador técnico são: profissional focado com a qualidade do serviço, organização, comprometimento, habilidade para trabalho em equipe. Grau de ensino requerido: ensino médio completo.

2) Plano de gestão de pessoas

- a) **Remuneração:** A forma de pagamento adotada para os colaboradores será a remuneração funcional, que é um dos tipos mais tradicionais. Se dará de acordo com o cargo e definida através de pesquisa salarial¹⁵⁻²¹.

Avaliando o salário-base de R\$ 1.200,00 concedido aos Auxiliares da Night Clean, o valor está na mediana. Significa que está entre os maiores salários e os menores, sendo que R\$ 1.026,81 estão as remunerações mais baixas, R\$ 1.574,80 os valores 25% acima da média e R\$ 2.064,92 o teto salarial, sendo correspondente aos maiores salários do cargo.

Os cargos administrativos receberão um salário de R\$ 1.686,08, que é a média dos salários mais baixos da categoria, porém, está dentro das exigências legais de remuneração²².

Para o cargo de gerência, foi definido o valor através de consulta à convenção coletiva do Sindicato dos Empregados nas Empresas de Lava Rápido e Similares do Estado de São Paulo e analisado pesquisas salariais referentes aos ocupantes do cargo. O pro labore definido de R\$ 2.650,00 está um pouco abaixo da média para os ocupantes do cargo (considerando empresa de pequeno porte e cargo de trainee) que é R\$ 2.791,38. O diretor receberá R\$3.000,00 de pro labore, o valor também abaixo da média, apesar disso, os integrantes do cargo serão os próprios sócios, que poderão reajustar o valor que será pago por pro labore quando a empresa começar a obter o retorno dos investimentos iniciais. Na **Tabela 9** encontra-se a projeção de gastos com pessoas:

Tabela 9 - Projeção de gastos com pessoas

Qt.	Função	Salário base	Adicional Insalubridade	Adicional noturno	1/3 de Férias	13º Salário	FGTS	Cesta básica	Total	Observação
1	Diretor de Operações	R\$ 3.000,00	-	-						Pro Labore
1	Gerente de Marketing	R\$ 2.650,00	-	-						Pro Labore
1	Analista Administrativo de Recursos Humanos	R\$ 1.686,08	-	-	R\$ 15,61	R\$ 140,51	R\$ 134,89	R\$ 138,72	R\$ 2.115,80	-
1	Analista Administrativo de Finanças	R\$ 1.686,08	-	-	R\$ 15,61	R\$ 140,51	R\$ 134,89	R\$ 138,72	R\$ 2.115,80	-
4	Auxiliar de aplicador Técnico	R\$ 4.800,00	R\$ 960,00	R\$ 1.800,00	R\$ 210,00	R\$ 630,00	R\$ 604,80	R\$ 554,88	R\$ 9.559,68	-
	Total	R\$ 13.822,16	R\$ 960,00	R\$ 1.800,00	R\$ 241,22	R\$ 911,01	R\$ 874,57	R\$ 832,32	R\$ 13.791,29	-

15 ÂMBITO JURIDICO. Integração e reflexos dos principais parcelas trabalhistas, 2016. Disponível em: <https://bit.ly/3cXCcHt>. Acesso em 16 de Abril de 2020; 16 JUSBRASIL. Disponível em: <https://bit.ly/2yrbLed>. Acesso em: 16 de abril de 2020; 17 EGESTOR. Controle financeiro: como calcular o custo de um funcionário na sua empresa?, 2017. Disponível em: <https://bit.ly/2LUkY1L>. Acesso em: 16 de abril de 2020; 18 CENOFISCO (CENTRO DE ORIENTAÇÃO FISCAL). Os adicionais no cálculo do adicional noturno, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/36mdhuu>. Acesso em: 16 de abril de 2020; 19 GABRIEL MENDONÇA, CONSULTOR DE ALTA PERFORMANCE. Planejamento e controle sobre salários e benefícios, 2015. Disponível em: <https://bit.ly/3g9uaxb>. Acesso em: 16 de abril de 2020; 21 g1. Como economizar água usando o serviço de lava-rápido a seco, 2014. Disponível em: <https://glo.bo/3eeSiga>. Acesso em: 15 de abril de 2020; 26 SIELAV (SINDICATO DOS EMPREGADOS NAS EMPRESAS DE LAVA RÁPIDO E SIMILARES NO ESTADO DE SÃO PAULO). Convenção coletiva de trabalho emergencial, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/3gbudZr>. Acesso em 16 de abril de 2020; 22 NEIPATEL. Marketing 3.0: O que é e como aplicar na sua empresa, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2Tvs7Fi>. Acesso em 20 de abril de 2020.

b) Treinamento e Desenvolvimento: A Night Clean oferecerá treinamentos após a admissão, para a capacitação dos novos colaboradores para a execução das atividades inerentes ao cargo operacional. Além disso, a cada seis meses, será realizada uma reunião com estes colaboradores a fim de alinhar as técnicas utilizadas e manter a operação padronizada. Estes treinamentos serão ministrados pelo gerente operacional, portanto, não haverá investimento financeiro

c) Segurança do trabalho: Devido ao uso de agentes químicos para a lavagem do veículo, a empresa disponibilizará luvas de látex para a utilização

3) Estimativa de gastos

Referente ao capital humano, a empresa Night Clean terá 4 funcionários para efetuar o serviço de lavagem dos carros e cada um terá um salário fixo de R\$ 1.200,00 por mês, adicional noturno de R\$ 450,00 (pelas 6 horas trabalhadas nesse horário), adicional de insalubridade de R\$ 240,00, a contribuição ao FGTS de R\$ 151,20. Os cargos administrativos receberão um salário de R\$ 1.686,08. Os dois dos sócios trabalharão na parte administrativa da empresa e cada um terá um salário fixo e uma participação de lucro de 25%.

Os treinamentos que a empresa oferecerá para os funcionários operacionais serão realizados pelos sócios através de estudos e estratégias, então não terão nenhum custo para a empresa.

4) Análise e diagnóstico da viabilidade do capital humano na organização

A empresa *Night Clean* contratará uma quantidade suficiente de funcionários para suprir a demanda dos serviços. Os 4 funcionários responsáveis pelo serviço

15 ÂMBITO JURIDICO. Integração e reflexos dos principais parcelas trabalhistas, 2016. Disponível em: <https://bit.ly/3cXCcHt>. Acesso em 16 de Abril de 2020; 16 JUSBRASIL. Disponível em: <https://bit.ly/2yrbLed>. Acesso em: 16 de abril de 2020; 17 EGESTOR. Controle financeiro: como calcular o custo de um funcionário na sua empresa?, 2017. Disponível em: <https://bit.ly/2LUkY1L>. Acesso em: 16 de abril de 2020; 18 CENOFISCO (CENTRO DE ORIENTAÇÃO FISCAL). Os adicionais no cálculo do adicional noturno, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/36mdhuu>. Acesso em: 16 de abril de 2020; 19 GABRIEL MENDONÇA, CONSULTOR DE ALTA PERFORMANCE. Planejamento e controle sobre salários e benefícios, 2015. Disponível em: <https://bit.ly/3g9uaxb>. Acesso em: 16 de abril de 2020; 21 g1. Como economizar água usando o serviço de lava-rápido a seco, 2014. Disponível em: <https://glo.bo/3eeSiga>. Acesso em: 15 de abril de 2020; 26 SIELAV (SINDICATO DOS EMPREGADOS NAS EMPRESAS DE LAVA RÁPIDO E SIMILARES NO ESTADO DE SÃO PAULO). Convenção coletiva de trabalho emergencial, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/3gbudZr>. Acesso em 16 de abril de 2020; 22 NEIPATEL. Marketing 3.0: O que é e como aplicar na sua empresa, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2Tvs7Fi>. Acesso em 20 de abril de 2020.

de lavagem trabalharão em duplas. Todos os colaboradores irão para o mesmo condomínio, onde efetuarão a lavagem dos veículos durante o período laboral.

A empresa oferecerá treinamentos regulares, a fim de capacitar os colaboradores e sanar as dúvidas referentes ao processo de lavagem para que não se sintam desamparados e também, devido ao adicional noturno, o salário se tornará mais atrativo.

Os sócios da empresa receberão um salário fixo para que possam se manter e também uma participação de lucro para que possam se sentir motivados em fazer com que a empresa cresça. Eles serão responsáveis pela estratégia da empresa e a apresentarão para os outros funcionários para que eles possam segui-la através de treinamentos e palestras.

Capítulo 7: Viabilidade financeira.

1) Plano Financeiro

Neste capítulo será apresentada a estratégica financeira da empresa no que tange o investimento necessário para o início da operação, projeções de faturamento, estimativas de custos fixos e variáveis, projeções de demonstrativos de resultados, estimativa do fluxo de caixa e indicadores financeiros.

a. Pressupostos da análise financeira: As premissas básicas que serão usadas para os cálculos financeiros da empresa Night Clean são os custos operacionais e administrativos que a empresa terá, o volume de investimento em patrimônios da empresa, a receita que irá gerar através dos serviços, os demonstrativos financeiros obtidos através dos resultados, entre outros.

b. Cálculo do investimento total: Antes da empresa Night Clean começar a operação de lavagem de carros será necessário a prospecção de pelo menos 3 contratos com condomínios para que a empresa possa ter demanda.

A prospecção será feita nos 3 primeiros meses (considerado mês 0 no primeiro ano) e será necessário gastar com alguns serviços administrativos fundamentais para que isso possa acontecer. Na **Tabela 10** estão os serviços essenciais e seus valores:

Tabela 10 – Despesas Administrativas - Mês 0

Despesas Administrativas - Mês 0 (3 meses)			
Produto	Qtd	Custo	Custo Total
Plano de celular (Gerente Marketing)	6	R\$ 50,00	R\$ 300,00
Aluguel de sala	3	R\$ 1.500,00	R\$ 4.500,00
Conta de luz	3	R\$ 200,00	R\$ 600,00
Conta de água	3	R\$ 150,00	R\$ 450,00
Internet	3	R\$ 150,00	R\$ 450,00
Limpeza do escritório	3	R\$ 200,00	R\$ 600,00
Divulgação em mídias sociais	3	R\$ 150,00	R\$ 450,00
Panfletos	3	R\$ 125,89	R\$ 377,67
Total	27,00	R\$ 2.525,89	R\$ 7.727,67

Fonte: Próprio autor, 2020.

A prospecção dos contratos será feita pela gerente de marketing com o apoio do diretor de operações. O pró-labore que eles receberão nos 3 primeiros meses de prospecção também entrará no investimento inicial conforme **tabela 11**:

Tabela 11 – Pró-Labore - Mês 0

Pró-Labore - Mês 0 (3 meses)				
Produto	Qtd		Custo Mensal	Custo Total Mensal
Diretor de Operações	3	R\$	3.000,00	R\$ 9.000,00
Gerente de Marketing	3	R\$	2.650,00	R\$ 7.950,00
Total	6	R\$	5.650,00	R\$ 16.950,00

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os patrimônios da empresa serão comprados durante o período de prospecção conforme **tabela 12**:

Tabela 12 – Investimentos - Mês 0

Investimentos (1 ano)				
Produto	Qtd		Custo Unitário	Custo Total
Notebook (retirar loja)	4	R\$	2.000,00	R\$ 8.000,00
Mesa (c/frete)	4	R\$	301,60	R\$ 1.206,40
Cadeiras de escritório (c/frete)	4	R\$	217,50	R\$ 870,00
Telefone celular (retirar loja)	8	R\$	800,00	R\$ 6.400,00
Impressora (retirar loja)	1	R\$	1.400,00	R\$ 1.400,00
Aspirador de pó (c/frete)	2	R\$	54,31	R\$ 108,62
Veículo (retirar na concessionária)	1	R\$	16.718,00	R\$ 16.718,00
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete)	4	R\$	192,23	R\$ 768,92
Suporte para gopro (c/frete)	4	R\$	24,16	R\$ 96,64
Total	32	R\$	21.707,80	R\$ 35.568,58

Fonte: Próprio autor, 2020.

A empresa *Night Clean* sempre irá comprar os produtos que serão utilizados na lavagem (custos variáveis diretos) no mês anterior. Portanto, no mês 0 será necessário comprar os produtos que serão utilizados no mês 1. A **tabela 13** apresenta os valores e as quantidades desses produtos.

Tabela 13 – Custos variáveis diretos - Mês 0

Custos variáveis diretos - Mês 0 (Utilizado no mês 1)			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Frasco de lavagem a seco (c/frete)(6 lavagens)	91	R\$ 17,75	R\$ 1.615,25
Pretinho 5L (c/esponja)(c/frete)	10,92	R\$ 46,10	R\$ 503,41
Produto de higienização interna (c/frete)(6 lavagens)	5,50	R\$ 20,90	R\$ 114,95
Caixa de luvas C/144 pares (c/frete)(dura 42 lavagens)	0,090	R\$ 98,16	R\$ 8,86
Sacolinha Lixeirinha caixa c/ 1000 und (c/frete)	0,546	R\$ 271,43	R\$ 148,20
Pano de micro fibra (210 lavagens)(retira loja)	5,2	R\$ 2,50	R\$ 13,00
Aromatizante (4 unidades)(c/frete)(9,45)	22,05	R\$ 37,80	R\$ 833,49
Total	135,31	R\$ 494,64	R\$ 3.236,63

Fonte: Próprio autor, 2020.

Somando todos os valores totais a empresa precisará de um capital inicial de R\$63.482,87, porém, para não fechar negativa nos primeiros meses, ela irá obter com seus sócios o capital inicial de R\$70.000,00.

c. Estimativa do faturamento mensal para os próximos 5 anos: Com base nas estimativas de demanda, a partir do terceiro mês do primeiro ano a empresa Night Clean atenderá 5 condomínios diferentes lavando 42 veículos diariamente. Cada dia da semana a empresa irá visitar um condomínio diferente e quando a semana terminar ela terá visitado os 5. Na semana seguinte a empresa retornará nos mesmos condomínios para lavar os carros novamente na mesma ordem da semana anterior.

A demanda no primeiro mês será menor, pois quando a empresa começar a operar ela terá apenas 3 contratos com os condomínios, e devido a isso lavará 546 veículos apenas. No segundo mês ela terá 4 contratos e por isso lavará 714 veículos. No terceiro mês a empresa começará a trabalhar em pleno emprego, com seus funcionários trabalhando todos os dias na capacidade máxima, sendo assim lavará 882 carros nos próximos meses até acabar o primeiro ano. **A tabela 14** apresenta a estimativa de faturamento resultante dessa demanda prevista.

Tabela 14 – Resultados do 1º ano

1º Ano						
Mês	Qtd. carros lavados	Fat. lav. simples (94%)(R\$ 40,00)	Fat. lav. completa (6%) (R\$ 60,00)	Faturamento mensal		
1	546	R\$ 20.529,60	R\$ 1.965,60	R\$	22.495,20	
2	714	R\$ 26.846,40	R\$ 2.570,40	R\$	29.416,80	
3	882	R\$ 33.163,20	R\$ 3.175,20	R\$	36.338,40	
4	882	R\$ 33.163,20	R\$ 3.175,20	R\$	36.338,40	
5	882	R\$ 33.163,20	R\$ 3.175,20	R\$	36.338,40	
6	882	R\$ 33.163,20	R\$ 3.175,20	R\$	36.338,40	
7	882	R\$ 33.163,20	R\$ 3.175,20	R\$	36.338,40	
8	882	R\$ 33.163,20	R\$ 3.175,20	R\$	36.338,40	
9	882	R\$ 33.163,20	R\$ 3.175,20	R\$	36.338,40	
10	882	R\$ 33.163,20	R\$ 3.175,20	R\$	36.338,40	
11	882	R\$ 33.163,20	R\$ 3.175,20	R\$	36.338,40	
12	882	R\$ 33.163,20	R\$ 3.175,20	R\$	36.338,40	
				Faturamento total:	R\$	415.296,00

Fonte: Próprio autor, 2020.

No segundo ano a quantidade de contratos irá dobrar e por essa razão a quantidade de veículos que a empresa irá lavar também será dobrada. Para atender os 10 condomínios a empresa enviará em um só dia 4 funcionários para um condomínio e os outros 4 funcionários para outro condomínio.

Dessa forma, a empresa *Night Clean* poderá atender 2 condomínios em um só dia e durante a semana atenderá os 10 condomínios, lavando ao todo 1764 carros por mês. O faturamento da empresa no segundo ano é apresentado na **Tabela 15**.

Tabela 15 – Resultados do 2º ano

2º Ano						
Mês	Qtd. carros lavados	Fat. lav. simples (94%)(R\$ 40,00)	Fat. lav. completa (6%) (R\$ 60,00)	Faturamento mensal		
1	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
2	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
3	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
4	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
5	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
6	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
7	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
8	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
9	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
10	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
11	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
12	1764	R\$ 66.326,40	R\$ 6.350,40	R\$	72.676,80	
				Faturamento total:	R\$	872.121,60

Fonte: Próprio autor, 2020.

No terceiro ano, a empresa *Night Clean* irá trabalhar com mais 5 contratos. Por esse motivo ela terá que atender 3 condomínios por dia, enviando 4 de seus funcionários para cada um deles, e lavará ao todo 2646 veículos por mês.

A estratégia de aumentar 5 contratos por ano irá permanecer, e dessa forma a quantidade de carros lavados irá aumentar a cada ano. O faturamento do 3º ano é apresentado na **Tabela 16** e os faturamentos do 4º e do 5º ano são apresentados nas **Tabelas 17 e 18** respectivamente,

Tabela 16 – Resultados no 3º ano

3º Ano					
Mês	Qtd. carros lavados	Fat. lav. simples (94%)(R\$ 40,00)	Fat. lav. completa (6%) (R\$ 60,00)	Faturamento mensal	
1	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
2	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
3	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
4	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
5	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
6	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
7	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
8	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
9	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
10	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
11	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
12	2646	R\$ 99.489,60	R\$ 9.525,60	R\$	109.015,20
Faturamento total:				R\$	1.308.182,40

Fonte: Próprio autor, 2020.

Tabela 17 – Resultados no 4º ano

4º Ano					
Mês	Qtd. carros lavados	Fat. lav. simples (94%)(R\$ 40,00)	Fat. lav. completa (6%) (R\$ 60,00)	Faturamento mensal	
1	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
2	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
3	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
4	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
5	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
6	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
7	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
8	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
9	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
10	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
11	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
12	3528	132653	12701	R\$	145.353,60
Faturamento total:				R\$	1.744.243,20

Fonte: Próprio autor, 2020.

Tabela 18 – Resultados no 5º ano

5º Ano						
Mês	Qtd. carros lavados	Fat. lav. simples (94%)(R\$ 40,00)	Fat. lav. completa (6%) (R\$ 60,00)	Faturamento mensal		
1	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
2	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
3	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
4	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
5	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
6	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
7	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
8	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
9	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
10	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
11	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
12	4410	R\$ 165.816,00	R\$ 15.876,00	R\$		181.692,00
				Faturamento total:	R\$	2.180.304,00

Fonte: Próprio autor, 2020.

- d. Estimativa mensal dos custos fixos e variáveis para os próximos 5 anos:** Os custos fixos indiretos da empresa *Night Clean* no primeiro ano estão detalhados na **tabela 19**.

Tabela 19 – Custos fixos indiretos no 1º ano

Custos fixos indiretos				
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal	
Combustível	1	R\$ 500,00	R\$	500,00
Camisetas (retirar na loja) (duração 1 ano)	0,67	R\$ 29,26	R\$	19,51
Mascara lavável (retirar na loja) (duração 1 ano)	0,67	R\$ 4,00	R\$	2,67
Plano de celular (TIM) (Oper.)	4	R\$ 50,00	R\$	200,00
Total	6,33	R\$ 583,26	R\$	722,17

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos fixos diretos da empresa *Night Clean* no primeiro ano estão detalhados na **Tabela 20**.

Tabela 20 – Custos fixos diretos no 1º ano

Custos fixos diretos				
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal	
Auxiliar de aplicador Técnico	4	R\$ 2.389,92	R\$	9.559,68
Total	4,00	R\$ 2.389,92	R\$	9.559,68

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos variáveis diretos da empresa *Night Clean* no primeiro ano estão detalhados na **Tabela 21**.

Tabela 21 – Custos variáveis diretos no 1º ano (Pleno emprego - 5 contratos)

Custos variáveis diretos (Pleno emprego - 5 Contratos)			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Frasco de lavagem a seco (c/frete)(6 lavagens)	147	R\$ 17,75	R\$ 2.609,25
Pretinho 5L (c/esponja)(c/frete)	17,64	R\$ 46,10	R\$ 813,20
Produto de higienização interna (c/frete)(6 lavagens)	8,83	R\$ 20,90	R\$ 184,62
Caixa de luvas C/144 pares (c/frete)(dura 42 lavagens)	0,146	R\$ 98,16	R\$ 14,31
Sacolinha Lixeirinha caixa c/ 1000 und (c/frete)	0,882	R\$ 271,43	R\$ 239,40
Pano de micro fibra (210 lavagens)(retira loja)	8,4	R\$ 2,50	R\$ 21,00
Aromatizante (4 unidades)(c/frete)(9,45)	36,75	R\$ 37,80	R\$ 1.389,15
Total	219,65	R\$ 494,64	R\$ 5.270,07

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os investimentos da empresa *Night Clean* no primeiro ano estão detalhados na **Tabela 22**. Obs.: Esses investimentos serão custeados no mês zero e foram citados na **Tabela 12**.

Tabela 22 – Investimentos no 1º ano

Investimentos			
Produto	Qtd	Custo Unitário	Custo Total
Notebook (retirar loja)	4	R\$ 2.000,00	R\$ 8.000,00
Mesa (c/frete)	4	R\$ 301,60	R\$ 1.206,40
Cadeiras de escritório (c/frete)	4	R\$ 217,50	R\$ 870,00
Telefone celular (retirar loja)	8	R\$ 800,00	R\$ 6.400,00
Impressora (retirar loja)	1	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00
Aspirador de pó (c/frete)	2	R\$ 54,31	R\$ 108,62
Veículo (retirar na concessionária)	1	R\$ 16.718,00	R\$ 16.718,00
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete)	4	R\$ 192,23	R\$ 768,92
Suporte para gopró (c/frete)	4	R\$ 24,16	R\$ 96,64
Total	32	R\$ 21.707,80	R\$ 35.568,58

Fonte: Próprio autor, 2020.

A depreciação da empresa *Night Clean* no primeiro ano está detalhada na **Tabela 23**.

Tabela 23 – Depreciação no 1º ano

Depreciação			
Produto	Qtd Mensal	Custo Anual	Custo Total Mensal
Notebook (retirar loja) (5 anos)	60	R\$ 1.600,00	R\$ 133,33
Mesa (c/frete) (10 anos)	120	R\$ 120,64	R\$ 10,05
Cadeiras de escritório (c/frete) (10 anos)	120	R\$ 87,00	R\$ 7,25
Telefone celular (retirar loja) (10 anos)	120	R\$ 640,00	R\$ 53,33
Impressora (retirar loja) (10 anos)	120	R\$ 140,00	R\$ 11,67
Aspirador de pó (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 21,72	R\$ 1,81
Veículo (retirar na concessionária) (5 anos)	60	R\$ 3.343,60	R\$ 278,63
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 153,78	R\$ 12,82
Suporte para gopro (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 19,33	R\$ 1,61
Total	780	R\$ 6.126,08	R\$ 510,51

Fonte: Próprio autor, 2020.

O Pró-Labore da empresa *Night Clean* no primeiro ano está detalhado na **Tabela 24**.

Tabela 24 – Pró-Labore no 1º ano

Pró-Labore			
Produto	Qtd Mensal	Custo Mensal	Custo Total Mensal
Diretor de Operações	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Gerente de Marketing	1	R\$ 2.650,00	R\$ 2.650,00
Total	2	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00

Fonte: Próprio autor, 2020.

As despesas administrativas da empresa *Night Clean* no primeiro ano estão detalhadas na **Tabela 25**.

Tabela 25 – Despesas administrativas no 1º ano

Despesas Administrativas			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Plano de celular (TIM) (Admin.)	4	R\$ 50,00	R\$ 200,00
Aluguel de sala	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Conta de luz	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Conta de agua	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Internet	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Analista Administrativo de Recursos Humanos	1	R\$ 2.115,80	R\$ 2.115,80
Analista Administrativo de Finanças	1	R\$ 2.115,80	R\$ 2.115,80
Limpeza do escritório	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Divulgação em mídias sociais	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Panfletos	1	R\$ 125,89	R\$ 125,89
Caixa de folhas	0,1	R\$ 205,90	R\$ 17,16
Caixa de canetas	0,1	R\$ 33,60	R\$ 2,80
Total	13,20	R\$ 6.997,00	R\$ 6.927,46

Fonte: Próprio autor, 2020.

No primeiro ano, a empresa *Night Clean* não terá distribuição de lucro, pois terá prejuízo na DRE. Devido a isso os valores estão zerados na **Tabela 26**.

Tabela 26 – Distribuição dos Lucros no 1º ano

Distribuição dos Lucro			
Produto	Qtd	Custo Anual	Custo total
Sócio 1	1	R\$ -	R\$ -
Sócio 2	1	R\$ -	R\$ -
Sócio 3	1	R\$ -	R\$ -
Sócio 4	1	R\$ -	R\$ -
Total	4	R\$ -	R\$ -

Fonte: Próprio autor, 2020.

O reinvestimento da empresa *Night Clean* no primeiro ano está detalhado na **Tabela 27**. Obs.: O valor reinvestido é o saldo final do fluxo de caixa do primeiro ano (**Tabela 74**).

Tabela 27 – Reinvestimento no 1º ano

Reinvestimento			
Produto	Qtd	Custo Anual	Custo Total Mensal
Redistribuição de Lucros	1	R\$ 13.840,84	R\$ 13.840,84
Total	1	R\$ 13.840,84	R\$ 13.840,84

Fonte: Próprio autor, 2020.

A estimativa de custos da empresa *Night Clean* no primeiro ano está detalhada na **Tabela 28**.

Tabela 28 – Estimativa de custos no 1º ano

Estimativa de custos - Primeiro ano										
Mês	Custos fixos indiretos	Custos fixos diretos	Custos variáveis diretos	Investimentos	Depreciação	Pró-Labore	Despesas Adm	Distr. dos Lucros	Reinvest. na empresa	Total:
0	R\$ -	R\$ -	R\$ 3.236,63	R\$ 35.568,58	R\$ -	R\$ 16.950,00	R\$ 7.727,67	R\$ -	R\$ -	R\$ 63.482,88
1	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 4.253,35	R\$ -	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 27.623,17
2	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 5.270,07	R\$ -	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 28.639,89
3	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 5.270,07	R\$ -	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 28.639,89
4	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 5.270,07	R\$ -	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 28.639,89
5	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 5.270,07	R\$ -	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 28.639,89
6	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 5.270,07	R\$ -	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 28.639,89
7	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 5.270,07	R\$ -	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 28.639,89
8	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 5.270,07	R\$ -	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 28.639,89
9	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 5.270,07	R\$ -	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 28.639,89
10	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 5.270,07	R\$ -	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 28.639,89
11	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 5.270,07	R\$ -	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 28.639,89
12	R\$ 722,17	R\$ 9.559,68	R\$ 10.541,87	R\$ 20.892,18	R\$ 510,51	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ 13.840,84	R\$ 68.644,71
Total:	R\$ 8.666,08	R\$ 114.716,16	R\$ 70.732,55	R\$ 56.460,76	R\$ 6.126,08	R\$ 84.750,00	R\$ 90.857,19	R\$ -	R\$ 13.840,84	R\$ 446.149,65

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos fixos indiretos da empresa *Night Clean* no segundo ano estão detalhados na **Tabela 29**.

Tabela 29 – Custos fixos indiretos no 2º ano

Custos fixos indiretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Combustível	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
Camisetas (retirar na loja) (duração 1 ano)	1,33	R\$ 29,26	R\$ 39,01
Mascara lavável (retirar na loja) (duração 1 ano)	1,33	R\$ 4,00	R\$ 5,33
Plano de celular (TIM) (Oper.)	8	R\$ 50,00	R\$ 400,00
Total	12,67	R\$ 583,26	R\$ 1.444,35

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos fixos diretos da empresa *Night Clean* no segundo ano estão detalhados na **Tabela 30**.

Tabela 30 – Custos fixos diretos no 2º ano

Custos fixos diretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Auxiliar de aplicador Técnico	8	R\$ 2.389,92	R\$ 19.119,36
Total	8,00	R\$ 2.389,92	R\$ 19.119,36

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos variáveis diretos da empresa *Night Clean* no segundo ano estão detalhados na **Tabela 31**.

Tabela 31 – Custos variáveis diretos no 2º ano

Custos variáveis diretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Frasco de lavagem a seco (c/frete)(6 lavagens)	294	R\$ 17,75	R\$ 5.218,50
Pretinho 5L (c/esponja)(c/frete)	35,28	R\$ 46,10	R\$ 1.626,41
Produto de higienização interna (c/frete)(6 lavagens)	17,67	R\$ 20,90	R\$ 369,23
Caixa de luvas C/144 pares (c/frete)(dura 42 lavagens)	0,292	R\$ 98,16	R\$ 28,63
Sacolinha Lixeirinha caixa c/ 1000 und (c/frete)	1,764	R\$ 271,43	R\$ 478,80
Pano de micro fibra (210 lavagens)(retira loja)	16,8	R\$ 2,50	R\$ 42,00
Aromatizante (4 unidades)(c/frete)(9,45)	73,5	R\$ 37,80	R\$ 2.778,30
Total	439,30	R\$ 494,64	R\$ 10.541,87

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os investimentos da empresa *Night Clean* no segundo ano estão detalhados na **Tabela 32**. Obs.: Os investimentos que serão utilizados a partir do segundo ano foram custeados no mês 12 do primeiro ano.

Tabela 32 – Investimentos no 2º ano

Investimentos (Custeados no 1º ano)			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Telefone celular (retirar loja)	4	R\$ 800,00	R\$ 3.200,00
Aspirador de pó (c/frete)	2	R\$ 54,31	R\$ 108,62
Veículo (retirar na concessionária)	1	R\$ 16.718,00	R\$ 16.718,00
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete)	4	R\$ 192,23	R\$ 768,92
Suporte para gopró (c/frete)	4	R\$ 24,16	R\$ 96,64
Total	15	R\$ 17.788,70	R\$ 20.892,18

Fonte: Próprio autor, 2020.

A depreciação da empresa *Night Clean* no segundo ano está detalhada na **Tabela 33**.

Tabela 33 – Depreciação no 2º ano

Depreciação			
Produto	Qtd Mensal	Custo Anual	Custo Total Mensal
Notebook (retirar loja) (5 anos)	60	R\$ 1.600,00	R\$ 133,33
Mesa (c/frete) (10 anos)	120	R\$ 120,64	R\$ 10,05
Cadeiras de escritório (c/frete) (10 anos)	120	R\$ 87,00	R\$ 7,25
Telefone celular (retirar loja) (10 anos)	120	R\$ 960,00	R\$ 80,00
Impressora (retirar loja) (10 anos)	120	R\$ 140,00	R\$ 11,67
Aspirador de pó (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 43,45	R\$ 3,62
Veículo (retirar na concessionária) (5 anos)	60	R\$ 6.687,20	R\$ 557,27
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 307,57	R\$ 25,63
Suporte para gopró (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 38,66	R\$ 3,22
Total	780	R\$ 9.984,51	R\$ 832,04

Fonte: Próprio autor, 2020.

O Pró-Labore da empresa *Night Clean* no segundo ano está detalhado na **Tabela 34**.

Tabela 34 – Pró-Labore no 2º ano

Pró-Labore			
Produto	Qtd Mensal	Custo Anual	Custo Total Mensal
Diretor de Operações	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Gerente de Marketing	1	R\$ 2.650,00	R\$ 2.650,00
Total	2	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00

Fonte: Próprio autor, 2020.

As despesas administrativas da empresa *Night Clean* no segundo ano estão detalhadas na **Tabela 35**.

Tabela 35 – Despesas administrativas no 2º ano

Despesas Administrativas			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Plano de celular (TIM) (Admin.)	4	R\$ 50,00	R\$ 200,00
Aluguel de sala	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Conta de luz	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Conta de agua	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Internet	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Analista Administrativo de Recursos Humanos	1	R\$ 2.115,80	R\$ 2.115,80
Analista Administrativo de Finanças	1	R\$ 2.115,80	R\$ 2.115,80
Limpeza do escritório	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Divulgação em mídias sociais	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Panfletos	1	R\$ 125,89	R\$ 125,89
Caixa de folhas	0,083	R\$ 205,90	R\$ 17,16
Caixa de canetas	0,083	R\$ 33,60	R\$ 2,80
Total	13,17	R\$ 6.997,00	R\$ 6.927,46

Fonte: Próprio autor, 2020.

A distribuição de lucro da empresa *Night Clean* no segundo ano está detalhada na **Tabela 36**.

Tabela 36 – Distribuição dos lucros no 2º ano

Distribuição dos Lucro			
Produto	% Anual	Custo Anual	Custo Total
Sócio 1	1	R\$ 52.643,17	R\$ 52.643,17
Sócio 2	1	R\$ 52.643,17	R\$ 52.643,17
Sócio 3	1	R\$ 52.643,17	R\$ 52.643,17
Sócio 4	1	R\$ 52.643,17	R\$ 52.643,17
Total	4	R\$ 210.572,66	R\$ 210.572,66

Fonte: Próprio autor, 2020.

O reinvestimento da empresa *Night Clean* no segundo ano está detalhado na **Tabela 37**. Obs.: O valor reinvestido é o saldo final do fluxo de caixa do segundo ano (**Tabela 75**).

Tabela 37 – Reinvestimento no 2º ano

Reinvestimento			
Produto	Qtd	Custo Anual	Custo Total
Redistribuição de Lucros	1	R\$ 2.933,17	R\$ 2.933,17
Total	1	R\$ 2.933,17	R\$ 2.933,17

Fonte: Próprio autor, 2020.

A estimativa de custos da empresa *Night Clean* no segundo ano está detalhada na **Tabela 38**.

Tabela 38 – Estimativa de custos no 2º ano

Estimativa de custos - Segundo ano										
Mês	Custos fixos indiretos	Custos fixos diretos	Custos variáveis diretos	Investimentos	Depreciação	Pró-Labore	Despesas Adm	Distr. dos Lucros	Reinvest. na empresa	Total:
1	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 10.541,87	R\$ -	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 44.515,08
2	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 10.541,87	R\$ -	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 44.515,08
3	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 10.541,87	R\$ -	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 44.515,08
4	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 10.541,87	R\$ -	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 44.515,08
5	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 10.541,87	R\$ -	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 44.515,08
6	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 10.541,87	R\$ -	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 44.515,08
7	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 10.541,87	R\$ -	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 44.515,08
8	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 10.541,87	R\$ -	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 44.515,08
9	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 10.541,87	R\$ -	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 44.515,08
10	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 10.541,87	R\$ -	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 44.515,08
11	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 10.541,87	R\$ -	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 44.515,08
12	R\$ 1.444,35	R\$ 19.119,36	R\$ 15.812,81	R\$ 20.892,18	R\$ 832,04	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ 210.572,66	R\$ 2.933,17	R\$ 284.184,03
Total:	R\$ 17.332,16	R\$ 229.432,32	R\$ 131.773,42	R\$ 20.892,18	R\$ 9.984,51	R\$ 67.800,00	R\$ 83.129,50	R\$ 210.572,66	R\$ 2.933,17	R\$ 773.849,92

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos fixos indiretos da empresa *Night Clean* no terceiro ano estão detalhados na **Tabela 39**.

Tabela 39 – Custos fixos indiretos no 3º ano

Custos fixos indiretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Combustível	3	R\$ 500,00	R\$ 1.500,00
Camisetas (retirar na loja) (duração 1 ano)	2,00	R\$ 29,26	R\$ 58,52
Mascara lavável (retirar na loja) (duração 1 ano)	2,00	R\$ 4,00	R\$ 8,00
Plano de celular (TIM) (Oper.)	12	R\$ 50,00	R\$ 600,00
Total	19,00	R\$ 583,26	R\$ 2.166,52

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos fixos diretos da empresa *Night Clean* no terceiro ano estão detalhados na **Tabela 40**.

Tabela 40 – Custos fixos diretos no 3º ano

Custos fixos diretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Auxiliar de aplicador Técnico	12	R\$ 2.389,92	R\$ 28.679,04
Total	12,00	R\$ 2.389,92	R\$ 28.679,04

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos variáveis diretos da empresa *Night Clean* no terceiro ano estão detalhados na **Tabela 41**.

Tabela 41 – Custos variáveis diretos no 3º ano

Custos variáveis diretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Frasco de lavagem a seco (c/frete)(6 lavagens)	441	R\$ 17,75	R\$ 7.827,75
Pretinho 5L (c/esponja)(c/frete)	52,92	R\$ 46,10	R\$ 2.439,61
Produto de higienização interna (c/frete)(6 lavagens)	26,50	R\$ 20,90	R\$ 553,85
Caixa de luvas C/144 pares (c/frete)(dura 42 lavagens)	0,437	R\$ 98,16	R\$ 42,94
Sacolinha Lixeirinha caixa c/ 1000 und (c/frete)	2,646	R\$ 271,43	R\$ 718,20
Pano de micro fibra (210 lavagens)(retira loja)	25,2	R\$ 2,50	R\$ 63,00
Aromatizante (4 unidades)(c/frete)(9,45)	110,25	R\$ 37,80	R\$ 4.167,45
Total	658,95	R\$ 494,64	R\$ 15.812,81

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os investimentos da empresa *Night Clean* no terceiro ano estão detalhados na **Tabela 42**. Obs.: Os investimentos que serão utilizados a partir do terceiro ano foram custeados no mês 12 do segundo ano.

Tabela 42 – Investimentos no 3º ano

Investimentos (Custeados no 2º Ano)			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Telefone celular (retirar loja)	4	R\$ 800,00	R\$ 3.200,00
Aspirador de pó (c/frete)	2	R\$ 54,31	R\$ 108,62
Veículo (retirar na concessionária)	1	R\$ 16.718,00	R\$ 16.718,00
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete)	4	R\$ 192,23	R\$ 768,92
Suporte para gopró (c/frete)	4	R\$ 24,16	R\$ 96,64
Total	15	R\$ 17.788,70	R\$ 20.892,18

Fonte: Próprio autor, 2020.

A depreciação da empresa *Night Clean* no terceiro ano está detalhada na **Tabela 43**.

Tabela 43 – Depreciação no 3º ano

Depreciação			
Produto	Qtd Mensal	Custo Anual	Custo Total Mensal
Notebook (retirar loja) (5 anos)	60	R\$ 1.600,00	R\$ 133,33
Mesa (c/frete) (10 anos)	120	R\$ 120,64	R\$ 10,05
Cadeiras de escritório (c/frete) (10 anos)	120	R\$ 87,00	R\$ 7,25
Telefone celular (retirar loja) (10 anos)	120	R\$ 1.280,00	R\$ 106,67
Impressora (retirar loja) (10 anos)	120	R\$ 140,00	R\$ 11,67
Aspirador de pó (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 65,17	R\$ 5,43
Veículo (retirar na concessionária) (5 anos)	60	R\$ 10.030,80	R\$ 835,90
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 461,35	R\$ 38,45
Suporte para gopró (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 57,98	R\$ 4,83
Total	780	R\$ 13.842,95	R\$ 1.153,58

Fonte: Próprio autor, 2020.

No terceiro ano, o Pró-Labore da empresa *Night Clean* estão incorporados os seguintes itens, quantidades e valores detalhados na **Tabela 44**:

Tabela 44 – Pró-Labore no 3º ano

Pró-Labore			
Produto	Qtd Mensal	Custo Anual	Custo Total Mensal
Diretor de Operações	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Gerente de Marketing	1	R\$ 2.650,00	R\$ 2.650,00
Total	2	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00

Fonte: Próprio autor, 2020.

As despesas administrativas da empresa *Night Clean* no terceiro ano estão detalhadas na **Tabela 45**.

Tabela 45 – Despesas Administrativas no 3º ano

Despesas Administrativas			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Plano de celular (TIM) (Admin.)	4	R\$ 50,00	R\$ 200,00
Aluguel de sala	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Conta de luz	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Conta de agua	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Internet	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Analista Administrativo de Recursos Humanos	1	R\$ 2.115,80	R\$ 2.115,80
Analista Administrativo de Finanças	1	R\$ 2.115,80	R\$ 2.115,80
Limpeza do escritório	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Divulgação em mídias sociais	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Panfletos	1	R\$ 125,89	R\$ 125,89
Caixa de folhas	0,083	R\$ 205,90	R\$ 17,16
Caixa de canetas	0,083	R\$ 33,60	R\$ 2,80
Total	13,17	R\$ 6.997,00	R\$ 6.927,46

Fonte: Próprio autor, 2020.

A distribuição de lucro da empresa *Night Clean* no terceiro ano está detalhada na **Tabela 46**.

Tabela 46 – Distribuição dos lucros no 3º ano

Distribuição dos Lucro			
Produto	% Anual	Custo Anual	Custo Total
Sócio 1	1	R\$ 97.500,00	R\$ 97.500,00
Sócio 2	1	R\$ 97.500,00	R\$ 97.500,00
Sócio 3	1	R\$ 97.500,00	R\$ 97.500,00
Sócio 4	1	R\$ 97.500,00	R\$ 97.500,00
Total	4	R\$ 390.000,00	R\$ 390.000,00

Fonte: Próprio autor, 2020.

O reinvestimento da empresa *Night Clean* no terceiro ano está detalhado na **Tabela 47**. Obs.: O valor reinvestido é o saldo final do fluxo de caixa do terceiro ano (**Tabela 76**).

Tabela 47 – Reinvestimento no 3º ano

Distribuição dos Lucro				
Produto	% Anual	Custo Anual	Custo Total	
Sócio 1	1	R\$ 97.500,00	R\$ 97.500,00	
Sócio 2	1	R\$ 97.500,00	R\$ 97.500,00	
Sócio 3	1	R\$ 97.500,00	R\$ 97.500,00	
Sócio 4	1	R\$ 97.500,00	R\$ 97.500,00	
Total	4	R\$ 390.000,00	R\$ 390.000,00	

Fonte: Próprio autor, 2020.

A estimativa de custos da empresa *Night Clean* no terceiro ano está detalhada na **Tabela 48**.

Tabela 48 – Estimativa de lucros no 3º ano

Estimativa de custos - Terceiro ano										
Mês	Custos fixos indiretos	Custos fixos diretos	Custos variáveis diretos	Investimentos	Depreciação	Pró-Labore	Despesas Adm	Distr. dos Lucros	Reinvestimento	Total:
1	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 15.812,81	R\$ -	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46			R\$ 60.389,41
2	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 15.812,81	R\$ -	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46			R\$ 60.389,41
3	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 15.812,81	R\$ -	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46			R\$ 60.389,41
4	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 15.812,81	R\$ -	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46			R\$ 60.389,41
5	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 15.812,81	R\$ -	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46			R\$ 60.389,41
6	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 15.812,81	R\$ -	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46			R\$ 60.389,41
7	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 15.812,81	R\$ -	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46			R\$ 60.389,41
8	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 15.812,81	R\$ -	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46			R\$ 60.389,41
9	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 15.812,81	R\$ -	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46			R\$ 60.389,41
10	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 15.812,81	R\$ -	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46			R\$ 60.389,41
11	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 15.812,81	R\$ -	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46			R\$ 60.389,41
12	R\$ 2.166,52	R\$ 28.679,04	R\$ 21.083,75	R\$ 20.892,18	R\$ 1.153,58	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ 390.000,00	R\$ 976,97	R\$ 477.529,49
Total:	R\$ 25.998,24	R\$ 344.148,48	R\$ 195.024,67	R\$ 20.892,18	R\$ 13.842,95	R\$ 67.800,00	R\$ 83.129,50	R\$ 390.000,00	R\$ 976,97	R\$ 1.141.812,98

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos fixos indiretos da empresa *Night Clean* no quarto ano estão detalhados na **Tabela 49**.

Tabela 49 – Custos fixos indiretos no 4º ano

Custos fixos indiretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Combustível	4	R\$ 500,00	R\$ 2.000,00
Camisetas (retirar na loja) (duração 1 ano)	2,67	R\$ 29,26	R\$ 78,03
Mascara lavável (retirar na loja) (duração 1 ano)	2,67	R\$ 4,00	R\$ 10,67
Plano de celular (TIM) (Oper.)	20	R\$ 50,00	R\$ 1.000,00
Total	29,33	R\$ 583,26	R\$ 3.088,69

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos fixos diretos da empresa *Night Clean* no quarto ano estão detalhados na **Tabela 50**.

Tabela 50 – Custos fixos diretos no 4º ano

Custos fixos diretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Auxiliar de aplicador Técnico	16	R\$ 2.389,92	R\$ 38.238,72
Total	16,00	R\$ 2.389,92	R\$ 38.238,72

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos variáveis diretos da empresa *Night Clean* no quarto ano estão detalhados na **Tabela 51**.

Tabela 51 – Custos variáveis no 4º ano

Custos variáveis diretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Frasco de lavagem a seco (c/frete)(6 lavagens)	588	R\$ 17,75	R\$ 10.437,00
Pretinho 5L (c/esponja)(c/frete)	70,56	R\$ 46,10	R\$ 3.252,82
Produto de higienização interna (c/frete)(6 lavagens)	35,33	R\$ 20,90	R\$ 738,47
Caixa de luvas C/144 pares (c/frete)(dura 42 lavagens)	0,583	R\$ 98,16	R\$ 57,26
Sacolinha Lixeirinha caixa c/ 1000 und (c/frete)	3,528	R\$ 271,43	R\$ 957,61
Pano de micro fibra (210 lavagens)(retira loja)	33,6	R\$ 2,50	R\$ 84,00
Aromatizante (4 unidades)(c/frete)(9,45)	147	R\$ 37,80	R\$ 5.556,60
Total	878,60	R\$ 494,64	R\$ 21.083,75

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os investimentos da empresa *Night Clean* no quarto ano estão detalhados na **Tabela 52**. Obs.: Os investimentos que serão utilizados a partir do quarto ano foram custeados no mês 12 do terceiro ano.

Tabela 52 – Investimentos no 4º ano

Investimentos (Custeado no 3 Ano)			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Telefone celular (retirar loja)	4	R\$ 800,00	R\$ 3.200,00
Aspirador de pó (c/frete)	2	R\$ 54,31	R\$ 108,62
Veículo (retirar na concessionária)	1	R\$ 16.718,00	R\$ 16.718,00
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete)	4	R\$ 192,23	R\$ 768,92
Suporte para gopro (c/frete)	4	R\$ 24,16	R\$ 96,64
Total	15	R\$ 17.788,70	R\$ 20.892,18

Fonte: Próprio autor, 2020.

A depreciação da empresa *Night Clean* no quarto ano está detalhada na **Tabela 53**.

Tabela 53 – Depreciação no 4º ano

Depreciação			
Produto	Qtd Mensal	Custo Anual	Custo Total Mensal
Notebook (retirar loja) (5 anos)	60	R\$ 1.600,00	R\$ 133,33
Mesa (c/frete) (10 anos)	120	R\$ 120,64	R\$ 10,05
Cadeiras de escritório (c/frete) (10 anos)	120	R\$ 87,00	R\$ 7,25
Telefone celular (retirar loja) (10 anos)	120	R\$ 1.600,00	R\$ 133,33
Impressora (retirar loja) (10 anos)	120	R\$ 140,00	R\$ 11,67
Aspirador de pó (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 54,31	R\$ 7,24
Veículo (retirar na concessionária) (5 anos)	60	R\$ 13.374,40	R\$ 1.114,53
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 615,14	R\$ 51,26
Suporte para gopro (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 77,31	R\$ 6,44
Total	780	R\$ 17.701,38	R\$ 1.475,12

Fonte: Próprio autor, 2020.

O Pró-Labore da empresa *Night Clean* no quarto ano está detalhado na **Tabela 54**.

Tabela 54 – Pró-Labore no 4º ano

Pró-Labore			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Diretor de Operações	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Gerente de Marketing	1	R\$ 2.650,00	R\$ 2.650,00
Total	2	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00

Fonte: Próprio autor, 2020.

As despesas administrativas da empresa *Night Clean* no quarto ano estão detalhadas na **Tabela 55**.

Tabela 55 – Despesas administrativas no 4º ano

Despesas Administrativas			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Plano de celular (TIM) (Admin.)	4	R\$ 50,00	R\$ 200,00
Aluguel de sala	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Conta de luz	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Conta de agua	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Internet	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Analista Administrativo de Recursos Humanos	1	R\$ 2.115,80	R\$ 2.115,80
Analista Administrativo de Finanças	1	R\$ 2.115,80	R\$ 2.115,80
Limpeza do escritório	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Divulgação em mídias sociais	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Panfletos	1	R\$ 125,89	R\$ 125,89
Caixa de folhas	0,083	R\$ 205,90	R\$ 17,16
Caixa de canetas	0,083	R\$ 33,60	R\$ 2,80
Total	13,17	R\$ 6.997,00	R\$ 6.927,46

Fonte: Próprio autor, 2020.

A distribuição de lucro da empresa *Night Clean* no quarto ano está detalhada na **Tabela 56**.

Tabela 56 – Distribuição dos lucros no 4º ano

Distribuição dos Lucro			
Produto	% Anual	Custo Anual	Custo Total
Sócio 1	1	R\$ 143.500,00	R\$ 143.500,00
Sócio 2	1	R\$ 143.500,00	R\$ 143.500,00
Sócio 3	1	R\$ 143.500,00	R\$ 143.500,00
Sócio 4	1	R\$ 143.500,00	R\$ 143.500,00
Total	4	R\$ 574.000,00	R\$ 574.000,00

Fonte: Próprio autor, 2020.

O reinvestimento da empresa *Night Clean* no quarto ano está detalhado na **Tabela 57**. Obs.: O valor reinvestido é o saldo final do fluxo de caixa do quarto ano (**Tabela 77**).

Tabela 57 – Reinvestimento no 4º ano

Reinvestimento			
Produto	Qtd	Custo Anual	Custo Total
Redistribuição de Lucros	1	R\$ 999,57	R\$ 999,57
Total	1	R\$ 999,57	R\$ 999,57

Fonte: Próprio autor, 2020.

A estimativa de custos da empresa *Night Clean* no quarto ano está detalhada na **Tabela 58**.

Tabela 58 – Estimativa de lucros no 4º ano

Estimativa de custos - Quarto Ano										
Mês	Custos fixos indiretos	Custos fixos diretos	Custos variáveis diretos	Investimentos	Depreciação	Pró-Labore	Despesas Adm	Distr. dos Lucros	Reinvestimento	Total:
1	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 21.083,75	R\$ -	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 76.463,73
2	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 21.083,75	R\$ -	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 76.463,73
3	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 21.083,75	R\$ -	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 76.463,73
4	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 21.083,75	R\$ -	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 76.463,73
5	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 21.083,75	R\$ -	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 76.463,73
6	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 21.083,75	R\$ -	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 76.463,73
7	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 21.083,75	R\$ -	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 76.463,73
8	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 21.083,75	R\$ -	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 76.463,73
9	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 21.083,75	R\$ -	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 76.463,73
10	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 21.083,75	R\$ -	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 76.463,73
11	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 21.083,75	R\$ -	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 76.463,73
12	R\$ 3.088,69	R\$ 38.238,72	R\$ 26.354,68	R\$ 20.892,18	R\$ 1.475,12	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ 574.000,00	R\$ 999,57	R\$ 677.626,42
Total:	R\$ 37.064,32	R\$ 458.864,64	R\$ 258.275,91	R\$ 20.892,18	R\$ 17.701,38	R\$ 67.800,00	R\$ 83.129,50	R\$ 574.000,00	R\$ 999,57	R\$ 1.518.727,50

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos fixos indiretos da empresa *Night Clean* no quinto ano estão detalhados na **Tabela 59**.

Tabela 59 – Custos fixos indiretos no 5º ano

Custos fixos indiretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Combustível	5	R\$ 500,00	R\$ 2.500,00
Camisetas (retirar na loja) (duração 1 ano)	3,33	R\$ 29,26	R\$ 97,53
Mascara lavável (retirar na loja) (duração 1 ano)	3,33	R\$ 4,00	R\$ 13,33
Plano de celular (TIM) (Oper.)	24	R\$ 50,00	R\$ 1.200,00
Total	35,67	R\$ 583,26	R\$ 3.810,87

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos fixos diretos da empresa *Night Clean* no quinto ano estão detalhados na **Tabela 60**.

Tabela 60 – Custos fixos diretos no 5º ano

Custos fixos diretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Auxiliar de aplicador Técnico	20	R\$ 2.389,92	R\$ 47.798,40
Total	20,00	R\$ 2.389,92	R\$ 47.798,40

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os custos variáveis diretos da empresa *Night Clean* no quinto ano estão detalhados na **Tabela 61**.

Tabela 61 – Custos variáveis diretos no 5º ano

Custos variáveis diretos			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Frasco de lavagem a seco (c/frete)(6 lavagens)	735	R\$ 17,75	R\$ 13.046,25
Prezinho 5L (c/esponja)(c/frete)	88,2	R\$ 46,10	R\$ 4.066,02
Produto de higienização interna (c/frete)(6 lavagens)	44,17	R\$ 20,90	R\$ 923,08
Caixa de luvas C/144 pares (c/frete)(dura 42 lavagens)	0,729	R\$ 98,16	R\$ 71,57
Sacolinha Lixeirinha caixa c/ 1000 und (c/frete)	4,41	R\$ 271,43	R\$ 1.197,01
Pano de micro fibra (210 lavagens)(retira loja)	42	R\$ 2,50	R\$ 105,00
Aromatizante (4 unidades)(c/frete)(9,45)	183,75	R\$ 37,80	R\$ 6.945,75
Total	1098,26	R\$ 494,64	R\$ 26.354,68

Fonte: Próprio autor, 2020.

Os investimentos da empresa *Night Clean* no quinto ano estão detalhados na **Tabela 62**. Obs.: Os investimentos que serão utilizados a partir do quinto ano foram custeados no mês 12 do quarto ano.

Tabela 62 – Investimentos no 5º ano

Investimentos (Custeados no 4 Ano)			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Telefone celular (retirar loja)	4	R\$ 800,00	R\$ 3.200,00
Aspirador de pó (c/frete)	2	R\$ 54,31	R\$ 108,62
Veículo (retirar na concessionária)	1	R\$ 16.718,00	R\$ 16.718,00
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete)	4	R\$ 192,23	R\$ 768,92
Suporte para gopró (c/frete)	4	R\$ 24,16	R\$ 96,64
Total	15	R\$ 17.788,70	R\$ 20.892,18

Fonte: Próprio autor, 2020.

A depreciação da empresa *Night Clean* no quinto ano está detalhada na **Tabela 63**.

Tabela 63 – Depreciação no 5º ano

Depreciação			
Produto	Qtd Mensal	Custo Anual	Custo Total Mensal
Notebook (retirar loja) (5 anos)	60	R\$ 1.600,00	R\$ 133,33
Mesa (c/frete) (10 anos)	120	R\$ 120,64	R\$ 10,05
Cadeiras de escritório (c/frete) (10 anos)	120	R\$ 87,00	R\$ 7,25
Telefone celular (retirar loja) (10 anos)	120	R\$ 1.920,00	R\$ 160,00
Impressora (retirar loja) (10 anos)	120	R\$ 140,00	R\$ 11,67
Aspirador de pó (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 108,62	R\$ 9,05
Veículo (retirar na concessionária) (5 anos)	60	R\$ 16.718,00	R\$ 1.393,17
Go Cam Pro Sport Ultra 4k (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 768,92	R\$ 64,08
Suporte para gopró (c/frete) (5 anos)	60	R\$ 96,64	R\$ 8,05
Total	780	R\$ 21.559,82	R\$ 1.796,65

Fonte: Próprio autor, 2020.

O Pró-Labore da empresa *Night Clean* no quinto ano está detalhado na **Tabela 64**.

Tabela 64 – Pró-Labore no 5º ano

Pró-Labore			
Produto	Qtd Mensal	Custo Anual	Custo Total Mensal
Diretor de Operações	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Gerente de Marketing	1	R\$ 2.650,00	R\$ 2.650,00
Total	2	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00

Fonte: Próprio autor, 2020.

As despesas administrativas da empresa *Night Clean* no quinto ano estão detalhadas na **Tabela 65**.

Tabela 65 – Despesas administrativas no 5º ano

Despesas Administrativas			
Produto	Qtd Mensal	Custo Unitário	Custo Total Mensal
Plano de celular (TIM) (Admin.)	4	R\$ 50,00	R\$ 200,00
Aluguel de sala	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Conta de luz	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Conta de agua	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Internet	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Analista Administrativo de Recursos Humanos	1	R\$ 2.115,80	R\$ 2.115,80
Analista Administrativo de Finanças	1	R\$ 2.115,80	R\$ 2.115,80
Limpeza do escritório	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Divulgação em mídias sociais	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Panfletos	1	R\$ 125,89	R\$ 125,89
Caixa de folhas	0,083	R\$ 205,90	R\$ 17,16
Caixa de canetas	0,083	R\$ 33,60	R\$ 2,80
Total	13,17	R\$ 6.997,00	R\$ 6.927,46

Fonte: Próprio autor, 2020.

A distribuição de lucro da empresa *Night Clean* no quinto ano está detalhada na **Tabela 66**.

Tabela 66 – Distribuição dos lucros no 5º ano

Distribuição dos Lucro			
Produto	% Anual	Custo Anual	Custo Total
Sócio 1	1	R\$ 146.827,36	R\$ 146.827,36
Sócio 2	1	R\$ 146.827,36	R\$ 146.827,36
Sócio 3	1	R\$ 146.827,36	R\$ 146.827,36
Sócio 4	1	R\$ 146.827,36	R\$ 146.827,36
Total	4	R\$ 587.309,45	R\$ 587.309,45

Fonte: Próprio autor, 2020.

O reinvestimento da empresa *Night Clean* no quinto ano está detalhado na **Tabela 67**. Obs.: O valor reinvestido é o saldo final do fluxo de caixa do quinto ano (**Tabela 78**).

Tabela 67 – Reinvestimento no 5º ano

Reinvestimento				
Produto	Qty	Custo Anual		Custo Total
Redistribuição de Lucros	1	R\$	1.667,21	R\$ 1.667,21
Total	1	R\$	1.667,21	R\$ 1.667,21

Fonte: Próprio autor, 2020.

A estimativa de custos da empresa *Night Clean* no quinto ano está detalhada na **Tabela 68**.

Tabela 68 – Estimativa de custos no 5º ano

Estimativa de custos - Quinto ano										
Mês	Custos fixos indiretos	Custos fixos diretos	Custos variáveis diretos	Investimentos	Depreciação	Pró-Labore	Despesas Adm	Distr. dos Lucros	Reinvestimento	Total:
1	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 26.354,68	R\$ -	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.338,06
2	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 26.354,68	R\$ -	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.338,06
3	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 26.354,68	R\$ -	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.338,06
4	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 26.354,68	R\$ -	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.338,06
5	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 26.354,68	R\$ -	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.338,06
6	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 26.354,68	R\$ -	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.338,06
7	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 26.354,68	R\$ -	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.338,06
8	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 26.354,68	R\$ -	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.338,06
9	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 26.354,68	R\$ -	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.338,06
10	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 26.354,68	R\$ -	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.338,06
11	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 26.354,68	R\$ -	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.338,06
12	R\$ 3.810,87	R\$ 47.798,40	R\$ 31.625,62	R\$ 20.892,18	R\$ 1.796,65	R\$ 5.650,00	R\$ 6.927,46	R\$ 587.309,45	R\$ 1.667,21	R\$ 707.477,84
Total:	R\$ 45.730,40	R\$ 573.580,80	R\$ 321.527,15	R\$ 20.892,18	R\$ 21.559,82	R\$ 67.800,00	R\$ 83.129,50	R\$ 587.309,45	R\$ 1.667,21	R\$ 1.723.196,51

Fonte: Próprio autor, 2020.

- e. **Demonstrativo de resultados para os próximos 5 anos:** Para calcular a DRE a empresa *Night Clean* deduziu todos seus custos, despesas e gastos do faturamento. A empresa utilizou o regime tributário simples nacional que deduz todos os seus impostos diretamente das deduções. As DRE's estão detalhadas nas **Tabelas 69, 70, 71, 72 e 73** referentes aos anos 1, 2, 3, 4 e 5 respectivamente.

Tabela 69 – DRE do 1º ano

DRE - Primeiro Ano	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 415.296,00
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 42.360,19
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 372.935,81
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 194.114,79
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 178.821,01
(-) Despesas Administrativas	R\$ 90.857,19
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 87.963,83
(-) Depreciação	R\$ 6.126,08
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 81.837,75
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 81.837,75
(-) Pró-labore	R\$ 84.750,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	-R\$ 2.912,25

Fonte: Próprio autor, 2020.

Tabela 70 – DRE do 2º ano

DRE - Segundo Ano	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 872.121,60
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 122.097,02
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 750.024,58
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 378.537,90
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 371.486,67
(-) Despesas Administrativas	R\$ 83.129,50
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 288.357,17
(-) Depreciação	R\$ 9.984,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 278.372,66
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 278.372,66
(-) Pró-labore	R\$ 67.800,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 210.572,66

Fonte: Próprio autor, 2020.

Tabela 71 – DRE do 3º ano

DRE - Terceiro Ano	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 1.308.182,40
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 183.145,54
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 1.125.036,86
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 565.171,39
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 559.865,48
(-) Despesas Administrativas	R\$ 83.129,50
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 476.735,98
(-) Depreciação	R\$ 13.842,95
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 462.893,03
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 462.893,03
(-) Pró-labore	R\$ 67.800,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 395.093,03

Fonte: Próprio autor, 2020.

Tabela 72 – DRE do 4º ano

DRE - Quarto Ano	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 1.744.243,20
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 244.194,05
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 1.500.049,15
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 754.204,87
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 745.844,28
(-) Despesas Administrativas	R\$ 83.129,50
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 662.714,78
(-) Depreciação	R\$ 17.701,38
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 645.013,40
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 645.013,40
(-) Pró-labore	R\$ 67.800,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 577.213,40

Fonte: Próprio autor, 2020.

Tabela 73 – DRE do 5º ano

DRE - Quinto Ano	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 2.180.304,00
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 479.666,88
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 1.700.637,12
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 940.838,35
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 759.798,77
(-) Despesas Administrativas	R\$ 83.129,50
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 676.669,27
(-) Depreciação	R\$ 21.559,82
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 655.109,45
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 655.109,45
(-) Pró-labore	R\$ 67.800,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 587.309,45

Fonte: Próprio autor, 2020.

- f. **Estimativa do fluxo de caixa futuro mensal para os próximos 5 anos:** Para a projeção do fluxo de caixa dos próximos 5 anos da empresa Night Clean será considerado todos os custos demonstrados nos tópicos anteriores, porém mostrando exatamente em qual mês eles serão descontados. Os fluxos de caixa estão detalhados nas **Tabelas 74, 75, 76, 77 e 78** referentes aos anos 1, 2, 3, 4 e 5 respectivamente.

Tabela 74 – Fluxo de Caixa – Primeiro ano

Fluxo de Caixa - Primeiro Ano														
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Saldo Inicial:		R\$ 6.517,12	R\$ 2.347,22	R\$ 4.587,79	R\$ 13.749,95	R\$ 22.912,11	R\$ 32.074,28	R\$ 41.236,44	R\$ 50.398,60	R\$ 59.560,77	R\$ 68.722,93	R\$ 77.885,09	R\$ 87.047,26	
Entradas:														
Investimento (Capital)	R\$ 70.000,00													R\$ 70.000,00
Prejuízo (DRE)														R\$ 2.912,25
Faturamento	R\$ -	R\$ 22.495,20	R\$ 29.416,80	R\$ 36.338,40	R\$ 415.296,00									
Saídas:														
Custos fixos indiretos	R\$ -	R\$ 966,08	R\$ 700,00	R\$ 8.666,08										
Custos fixos diretos	R\$ -	R\$ 8.929,68	R\$ 16.489,68											
Custos variáveis diretos	R\$ 3.236,63	R\$ 4.253,35	R\$ 5.270,07	R\$ 10.541,87										
Investimentos	R\$ 35.968,58	R\$ -	R\$ 20.892,18											
Pró-Labore	R\$ 16.950,00	R\$ 5.650,00	R\$ 84.750,00											
Despesas Adm	R\$ 7.727,67	R\$ 6.865,99	R\$ 6.626,49	R\$ 9.998,65										
Distr. dos Lucros	R\$ -													
Simples Nacional (Deduções)	R\$ -	R\$ 42.360,19												
Saldo Final:	R\$ 6.517,12	R\$ 2.347,22	R\$ 4.587,79	R\$ 13.749,95	R\$ 22.912,11	R\$ 32.074,28	R\$ 41.236,44	R\$ 50.398,60	R\$ 59.560,77	R\$ 68.722,93	R\$ 77.885,09	R\$ 87.047,26	R\$ 13.840,84	R\$ 13.840,84

Fonte: Próprio autor, 2020.

Tabela 75 – Fluxo de Caixa – Segundo ano

Fluxo de Caixa – Segundo Ano												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12 Total
Saldo Inicial:	R\$ 13.840,84	R\$ 43.668,26	R\$ 74.267,34	R\$ 104.866,42	R\$ 135.465,49	R\$ 166.064,57	R\$ 196.663,65	R\$ 227.262,73	R\$ 257.861,81	R\$ 288.460,89	R\$ 319.059,97	R\$ 349.659,05
Entradas:												R\$ 13.840,84
Investimento (Capital)												
Faturamento	R\$ 72.676,80	R\$ 72.676,80	R\$ 72.676,80	R\$ 72.676,80	R\$ 72.676,80	R\$ 72.676,80	R\$ 72.676,80	R\$ 72.676,80	R\$ 72.676,80	R\$ 72.676,80	R\$ 72.676,80	R\$ 872.121,60
Saídas:												
Custos fixos indiretos	R\$ 1.932,16	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00	R\$ 17.332,16
Custos fixos diretos	R\$ 17.859,36	R\$ 17.859,36	R\$ 17.859,36	R\$ 17.859,36	R\$ 17.859,36	R\$ 17.859,36	R\$ 17.859,36	R\$ 17.859,36	R\$ 17.859,36	R\$ 17.859,36	R\$ 17.859,36	R\$ 229.432,32
Custos variáveis diretos	R\$ 10.541,87	R\$ 10.541,87	R\$ 10.541,87	R\$ 10.541,87	R\$ 10.541,87	R\$ 10.541,87	R\$ 10.541,87	R\$ 10.541,87	R\$ 10.541,87	R\$ 10.541,87	R\$ 10.541,87	R\$ 131.773,42
Investimentos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 20.892,18
Pró-Labore	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 67.800,00
Despesas Adm	R\$ 6.865,99	R\$ 6.626,49	R\$ 6.626,49	R\$ 6.626,49	R\$ 6.626,49	R\$ 6.626,49	R\$ 6.626,49	R\$ 6.626,49	R\$ 6.626,49	R\$ 6.626,49	R\$ 6.626,49	R\$ 9.998,65
Distr. dos Lucros	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 210.572,66
Simples Nacional (Deduções)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 122.097,02
Saldo Final:	R\$ 43.668,26	R\$ 74.267,34	R\$ 104.866,42	R\$ 135.465,49	R\$ 166.064,57	R\$ 196.663,65	R\$ 227.262,73	R\$ 257.861,81	R\$ 288.460,89	R\$ 319.059,97	R\$ 349.659,05	R\$ 2.933,17

Fonte: Próprio autor, 2020.

Tabela 76 – Fluxo de Caixa – Terceiro ano

Fluxo de Caixa – Terceiro Ano												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12 Total
Saldo Inicial:	R\$ 2.933,17	R\$ 53.932,29	R\$ 105.969,15	R\$ 158.006,02	R\$ 210.042,88	R\$ 262.079,74	R\$ 314.116,60	R\$ 366.153,47	R\$ 418.190,33	R\$ 470.227,19	R\$ 522.264,06	R\$ 574.300,92
Entradas:												R\$ 2.933,17
Investimento (Capital)												
Faturamento	R\$ 109.015,20	R\$ 1.308.182,40										
Saídas:												
Custos fixos indiretos	R\$ 2.898,24	R\$ 2.100,00	R\$ 25.998,24									
Custos fixos diretos	R\$ 26.789,04	R\$ 49.469,04										
Custos variáveis diretos	R\$ 15.812,81	R\$ 21.083,75										
Investimentos	R\$ -	R\$ 20.892,18										
Pró-Labore	R\$ 5.650,00	R\$ 67.800,00										
Despesas Adm	R\$ 6.865,99	R\$ 6.626,49	R\$ 9.998,65									
Distr. dos Lucros	R\$ -	R\$ 390.000,00										
Simples Nacional (Deduções)	R\$ -	R\$ 183.145,54										
Saldo Final:	R\$ 53.932,29	R\$ 105.969,15	R\$ 158.006,02	R\$ 210.042,88	R\$ 262.079,74	R\$ 314.116,60	R\$ 366.153,47	R\$ 418.190,33	R\$ 470.227,19	R\$ 522.264,06	R\$ 574.300,92	R\$ 976,97

Fonte: Próprio autor, 2020.

Tabela 77 – Fluxo de Caixa – Quarto ano

Fluxo de Caixa – Quarto Ano												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12 Total
Saldo Inicial:	R\$ 976,97	R\$ 72.947,79	R\$ 146.222,44	R\$ 219.497,09	R\$ 292.771,73	R\$ 366.046,38	R\$ 439.321,02	R\$ 512.595,67	R\$ 585.870,31	R\$ 659.144,96	R\$ 732.419,61	R\$ 805.694,25
Entradas:												R\$ 976,97
Investimento (Capital)												
Faturamento	R\$ 145.353,60	R\$ 1.744.243,20										
Saídas:												
Custos fixos indiretos	R\$ 4.064,32	R\$ 3.000,00	R\$ 37.064,32									
Custos fixos diretos	R\$ 35.718,72	R\$ 65.958,72										
Custos variáveis diretos	R\$ 21.083,75	R\$ 26.354,68										
Investimentos	R\$ -	R\$ 20.892,18										
Pró-Labore	R\$ 5.650,00	R\$ 67.800,00										
Despesas Adm	R\$ 6.865,99	R\$ 6.626,49	R\$ 9.998,65									
Distr. dos Lucros	R\$ -	R\$ 574.000,00										
Simples Nacional (Deduções)	R\$ -	R\$ 244.194,05										
Saldo Final:	R\$ 72.947,79	R\$ 146.222,44	R\$ 219.497,09	R\$ 292.771,73	R\$ 366.046,38	R\$ 439.321,02	R\$ 512.595,67	R\$ 585.870,31	R\$ 659.144,96	R\$ 732.419,61	R\$ 805.694,25	R\$ 999,57

Fonte: Próprio autor, 2020.

Tabela 78 – Fluxo de Caixa – Quinto ano

Fluxo de Caixa - Quinto Ano												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12 Total
Saldo Inicial:	R\$ 999,57	R\$ 94.142,10	R\$188.854,53	R\$283.566,96	R\$378.279,39	R\$472.991,82	R\$567.704,25	R\$662.416,67	R\$757.129,10	R\$851.841,53	R\$ 946.553,96	R\$1.041.266,39
Entradas:												R\$ 999,57
Investimento (Capital)												
Faturamento	R\$ 181.692,00	R\$180.304,00										
Saídas:												
Custos fixos indiretos	R\$ 5.030,40	R\$ 3.700,00	R\$ 45.730,40									
Custos fixos diretos	R\$ 44.648,40	R\$ 573.580,80										
Custos variáveis diretos	R\$ 26.354,68	R\$ 321.527,15										
Investimentos	R\$ -	R\$ 20.892,18										
Pró-Labore	R\$ 5.650,00	R\$ 67.800,00										
Despesas Adm	R\$ 6.865,99	R\$ 6.626,49	R\$ 9.998,65									
Dist. dos Lucros	R\$ -	R\$ 587.309,45										
Simplex Nacional (Deduções)	R\$ -	R\$ 479.666,88										
Saldo Final:	R\$ 94.142,10	R\$188.854,53	R\$283.566,96	R\$378.279,39	R\$472.991,82	R\$567.704,25	R\$662.416,67	R\$757.129,10	R\$851.841,53	R\$946.553,96	R\$1.041.266,39	R\$ 1.667,21

Fonte: Próprio autor, 2020.

g. Cálculo e análise dos indicadores de viabilidade financeira: Para o cálculo dos indicadores de viabilidade financeira serão usados os seguintes indicadores: *Payback*, Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e Ponto de Equilíbrio, todas as projeções foram estimadas para um período de cinco anos.

Os custos mensurados para desenvolvimento dos indicadores estão na tabela de Resultado Anual, que foi projetada com base no faturamento estimado, custos fixos e variáveis conforme **Tabela 79**.

Tabela 79 – Resultado anual

DRE ACUMULADA					
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(=) Receita Operacional Bruta	415.296,00	872.121,60	1.308.182,40	1.744.243,20	2.180.304,00
(-) Deduções da Receita Bruta (Simplex Nacional)	42.360,19	122.097,02	183.145,54	244.194,05	479.666,88
(=) Receita Operacional Líquida	372.935,81	750.024,58	1.125.036,86	1.500.049,15	1.700.637,12
(-) Custo dos Serviços Prestados	194.114,79	378.537,90	565.171,39	754.204,87	940.838,35
(=) Resultado Operacional Bruto	178.821,01	371.486,67	559.865,48	745.844,28	759.798,77
(-) Despesas Administrativas	90.857,19	83.129,50	83.129,50	83.129,50	83.129,50
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) EBITDA	87.963,83	288.357,17	476.735,98	662.714,78	676.669,27
(-) Depreciação	6.126,08	9.984,51	13.842,95	17.701,38	21.559,82
(=) Resultado Operacional antes do IR	81.837,75	278.372,66	462.893,03	645.013,40	655.109,45
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	81.837,75	278.372,66	462.893,03	645.013,40	655.109,45
(-) Pró-labore	84.750,00	67.800,00	67.800,00	67.800,00	67.800,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	- 2.912,25	210.572,66	395.093,03	577.213,40	587.309,45

Fonte: Próprio autor, 2020.

O cálculo do *Payback* conforme demonstrado na **Tabela 80** conclui que a empresa terá o retorno sobre o capital investido a partir do segundo ano:

Tabela 80 – Retorno sobre o capital investido

Ano	Fluxo de Caixa	Valor Presente
0	- 63.482,88	- 63.482,88
1	- 2.912,25	- 66.395,13
2	210.572,66	144.177,53
3	395.093,03	539.270,56
4	577.213,40	1.116.483,96
5	587.309,45	1.703.793,41
Payback	2,3153	

Fonte: Próprio autor, 2020.

O valor presente líquido foi calculado com base no resultado líquido de cada período e como o resultado da VPL é superior a zero podemos concluir que o investimento é atrativo conforme indicado na **Figura 8**.

Figura 8 – VPL

$$\left(\begin{array}{c} \text{FC Ano 1} \\ -2.912,25 \\ (1+0,04)^1 \\ -2.800,24 \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{FC Ano 2} \\ 210.572,66 \\ (1+0,04)^2 \\ 194.686,26 \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{FC Ano 3} \\ 395.093,03 \\ (1+0,04)^3 \\ 351.256,25 \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{FC Ano 4} \\ 577.213,40 \\ (1+0,04)^4 \\ 493.429,13 \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{FC Ano 5} \\ 587.309,45 \\ (1+0,04)^5 \\ 482.746,55 \end{array} \right) - \left(\begin{array}{c} \text{FC Ano 0} \\ -63.482,88 \end{array} \right)$$

Valor VPL 1.455.835,07

Fonte: Próprio autor, 2020.

Para a análise da TIR foram utilizados para fins de comparação sobre o percentual de retorno títulos de CDB que rendem 10,8% ao ano descontados os impostos e que ao fim do período de 5 anos geraria um retorno de aproximadamente

54%, como o percentual de retorno do investimento seria superior ao percentual de retorno do CDB o mesmo seria mais rentável aos investidores, conforme **Tabela 81**.

Tabela 81 - TIR

Ano	Fluxo de Caixa	
0	- 63.482,88	CHS g Cf0
1	2.912,25	g Cfj
2	210.572,66	g Cfj
3	395.093,03	g Cfj
4	577.213,40	g Cfj
5	587.309,45	g Cfj
TIR	169,04	f IRR

Fonte: Próprio autor, 2020.

Para o cálculo do ponto de equilíbrio foi considerado um faturamento de R\$ 40,00 por lavagem simples feita, pois, está representa 94% da receita anual da empresa, tendo 15% de custos variáveis e custos fixos conforme **Tabela 82**.

Tabela 82 - PEQ

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CF	260.002	367.158	474.314	581.470	688.626
MC	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00
PE	7.647	10.799	13.950	17.102	20.254

Fonte: Próprio autor, 2020.

Conforme demonstrado na tabela acima a empresa terá a necessidade de realizar 7647, 10799, 13950, 17102 e 20254 lavagens nos respectivos anos para custear a operação e a partir desses pontos a mesma passara a ter lucro.

2) Análise e diagnóstico da viabilidade financeira

De acordo com os relatórios financeiros apresentados, apesar de no primeiro ano haver prejuízo, nos exercícios seguintes a projeção é de uma empresa rentável e saudável em suas perspectivas financeiras. O investimento inicial para cobrir os gastos e a operação inicial será de R\$70.000,00, onde o valor será advindo dos 4 sócios da empresa e dividido

igualmente para cada, sem a necessidade de capital de terceiros, uma vez que a quantia não é considerada muito alta.

A empresa será muito bem visada, pois todo lucro líquido é dividido entre os sócios, exceto por uma pequena parte que será reinvestido para a empresa não fechar o ano negativa.

Capítulo 8: Viabilidade do negócio: conclusão do trabalho

O projeto para tornar viável a execução da *Night Clean*, de acordo com as análises realizadas sobre as estratégias de operações, marketing e finanças, é notoriamente possível de ser realizado, pois não se trata de um plano muito complexo, mas sim de um projeto com uma estrutura enxuta e que pode ser rentável se cada parte for desenvolvida de forma correta e sinérgica.

Para a estratégia de operações, o papel de vendas e prospecção de novos parceiros será de suma importância para que a *Night Clean* possa operar dentro da capacidade esperada, onde caso no primeiro ano, a gerente de marketing consiga firmar 5 contratos, os colaboradores de campo terão clientes para atender conforme o previsto. Uma vez que os colaboradores de campo efetuarem o treinamento e capacitação para a realização da operação, de acordo com a padronização da *Night Clean*, será possível tornar o tempo um forte aliado, já que gastariam em média 20 minutos por lavagem e possivelmente, novas estratégias para otimização de tempo poderiam ser observados por eles e desenvolvidas pelos responsáveis pela estratégia da empresa.

No que tange o marketing, estratégias simples podem gerar resultados positivos, logo, os principais meios de comunicação com os clientes seriam através de meios tradicionais que já ocorrem dentro dos condomínios, porém com o impulso das mídias sociais a favor da empresa. Outros fatores significativos para o desenvolvimento de marketing é o interesse do público alvo, moradores de condomínio, que possuem interesse no serviço de lavagem automotiva a seco domiciliar, onde de acordo com a pesquisa de campo 89% dos entrevistados tiveram interesse no serviço proposto, é a atual crescente no mercado de vendas automotivas, gerando assim potenciais novos clientes que possam adquirir o serviço na região planejada.

Nas análises financeiras, foi constatado que a empresa se torna viável de acordo com os indicadores, pois ela apresenta prejuízo no primeiro ano de atividade porém, lucro crescente para os anos seguintes, o resultado da TIR se comparado com outros investimentos possíveis comprova ser mais atrativo investir na empresa do que em qualquer outro tipo de título de renda fixa e o *Payback* calculado aponta um retorno do valor investido ainda no primeiro ano.

Apesar de uma estimativa de encerrar o primeiro ano de operação em prejuízo, pensando em um projeto de longo prazo, a empresa torna-se atrativa nos anos seguintes segundo as apurações de resultado, consolidando todas as análises, a ideia do serviço de lavagem domiciliar em condomínios no período noturno é inovadora, palpável, possível de ser realizada, rentável e principalmente bem aceita pelo público alvo.

APENDICE

DRE referente ao primeiro ano:

DRE - Mês 0	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ -
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ -
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ -
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 3.236,63
(=) Resultado Operacional Bruto	-R\$ 3.236,63
(-) Despesas Administrativas	R\$ 7.727,67
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	-R\$ 10.964,30
(-) Depreciação	R\$ -
(=) Resultado Operacional antes do IR	-R\$ 10.964,30
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	-R\$ 10.964,30
(-) Pró-labore	R\$ 16.950,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	-R\$ 27.914,30

DRE - Mês 1	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 22.495,20
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 2.294,51
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 20.200,69
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 14.535,20
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 5.665,49
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	-R\$ 1.261,97
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	-R\$ 1.772,48
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	-R\$ 1.772,48
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	-R\$ 7.422,48

DRE - Mês 2	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 29.416,80
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 3.000,51
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 26.416,29
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 15.551,92
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 10.864,36
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 3.936,90
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 3.426,40
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 3.426,40
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	-R\$ 2.223,60

DRE - Mês 3	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 36.338,40
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 3.706,52
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 32.631,88
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 15.551,92
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 17.079,96
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 10.152,50
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 9.641,99
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 9.641,99
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 3.991,99

DRE - Mês 4	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 36.338,40
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 3.706,52
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 32.631,88
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 15.551,92
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 17.079,96
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 10.152,50
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 9.641,99
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 9.641,99
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 3.991,99

DRE - Mês 5	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 36.338,40
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 3.706,52
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 32.631,88
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 15.551,92
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 17.079,96
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 10.152,50
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 9.641,99
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 9.641,99
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 3.991,99

DRE - Mês 6	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 36.338,40
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 3.706,52
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 32.631,88
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 15.551,92
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 17.079,96
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 10.152,50
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 9.641,99
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 9.641,99
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 3.991,99

DRE - Mês 7	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 36.338,40
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 3.706,52
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 32.631,88
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 15.551,92
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 17.079,96
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 10.152,50
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 9.641,99
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 9.641,99
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 3.991,99

DRE - Mês 8	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 36.338,40
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 3.706,52
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 32.631,88
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 15.551,92
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 17.079,96
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 10.152,50
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 9.641,99
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 9.641,99
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 3.991,99

DRE - Mês 9	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 36.338,40
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 3.706,52
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 32.631,88
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 15.551,92
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 17.079,96
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 10.152,50
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 9.641,99
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 9.641,99
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 3.991,99

DRE - Mês 10	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 36.338,40
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 3.706,52
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 32.631,88
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 15.551,92
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 17.079,96
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 10.152,50
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 9.641,99
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 9.641,99
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 3.991,99

DRE - Mês 11	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 36.338,40
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 3.706,52
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 32.631,88
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 15.551,92
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 17.079,96
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 10.152,50
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 9.641,99
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 9.641,99
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 3.991,99

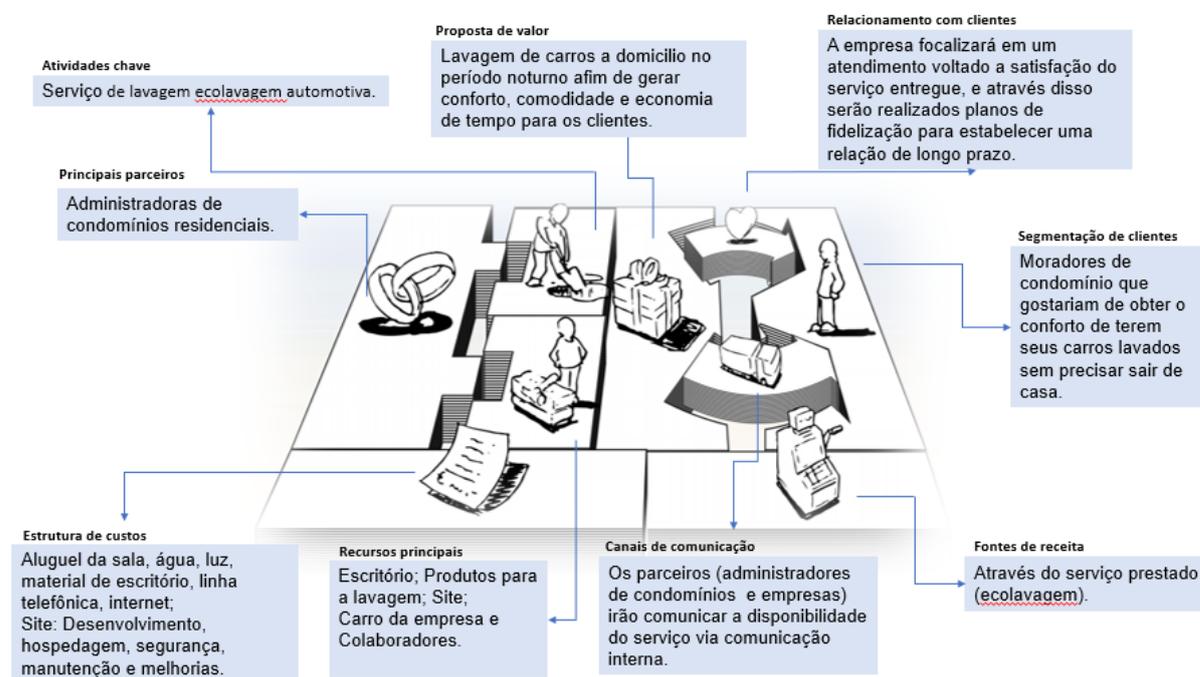
DRE - Mês 12	
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 36.338,40
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 3.706,52
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 32.631,88
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 20.823,73
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 11.808,16
(-) Despesas Administrativas	R\$ 6.927,46
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 4.880,70
(-) Depreciação	R\$ 510,51
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 4.370,19
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 4.370,19
(-) Pró-labore	R\$ 5.650,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	-R\$ 1.279,81

RESUMO ESTENDIDO

Este projeto foi desenvolvido com o intuito de tornar viável um plano de negócios de viés inovador, onde os desenvolvedores optaram por uma ideia realmente possível de ser realizada, baseando-se em desenvolvimentos teóricos e conclusões advindas análises de viabilidade. Foi desenvolvido então uma proposta de uma empresa de lavagem de carros em condomínios, onde a operação ocorrerá no período da noturno, com a ideia de o cliente ir dormir e já acordar com seu veículo limpo. O nome da empresa do projeto será *Night Clean*.

A *Night Clean* operará no segmento de lavagem de carros, com a proposta de lavagem ecológica à domicilio em condomínios residenciais no período noturno, gerando para os clientes maior comodidade, conforto e economia de tempo, conforme Business Model Canvas ilustrado na **Figura 1**.

Figura 1 – Business Model Canvas



Fonte: Próprio autor, 2020.

Business Model Canvas

O cliente não necessitará deslocar-se para a lavagem de seu veículo, pois a empresa irá operar, em dias específicos, no local em que o carro habitualmente

fica estacionado dentro do condomínio, executando um serviço seguro, ecológico e com maior conforto.

Segmentos de mercado: Moradores de condomínios residenciais de classe média e alta.

Canais de distribuição: Formar parcerias com administradoras de condomínios para que assim o serviço seja divulgado via comunicação interna aos potenciais clientes (síndicos, e-mail, reuniões dos condôminos, elevadores, etc.), uma vez que a empresa irá até a localização dos parceiros em determinados dias para realizar o serviço demandado.

Relacionamento com consumidores: Após a realização do serviço será enviada uma pesquisa de satisfação para obter um feedback referente a satisfação do cliente quanto ao serviço prestado, aderindo também idéias para melhoria no processo, possibilitando futuramente atendimentos mais personalizáveis.

Fontes de receita: Através das duas modalidades de lavagem que a empresa realizará que são a lavagem simples (parte externa) e completa (parte externa e interna).

Recursos principais: Os principais recursos serão destinados as atividades administrativas para viabilizar a prospecção de novos clientes e as operações de lavagem de carros.

Atividades principais: Prospecção de possíveis parcerias com administradoras de condomínios e lavagem automotiva a seco.

Parcerias principais: Principais parceiros serão empresas administradoras de condomínios.

Estrutura de custos: Serão advindos de materiais para operação no escritório e dos produtos que serão utilizados para realização da lavagem automotiva.

Análise e diagnóstico da viabilidade da ideia do negócio

O negócio proposto pela Night Clean de oferecer um serviço de eco lavagem a domicílio em condomínios residências no período noturno é viável pois, além de ser uma lacuna à ser explorada no mercado por só haverem empresas

que prestam serviços semelhantes (lavagem de carros a seco à domicílio), ainda existirão parcerias com as administradoras de condomínios que ajudarão a divulgar o serviço para os residentes, gerando assim maior confiabilidade por parte dos clientes.

Fatores operacionais também demonstram a viabilidade do negócio, por não tratar-se de uma estrutura operacional muito complexa, onde é possível localizar diversos fornecedores para os produtos e materiais utilizados na prestação do serviço com preços competitivos, o que possibilita trabalhar a margem de lucro por serviço prestado, possibilitando assim ajustes no preço cobrado aos clientes, uma vez que a estrutura de custos da empresa é enxuta.

Sumário executivo

A empresa Night Clean terá seu escritório ficará localizado em Santo André - SP. Atuará no ramo de Serviços de Lavagem de Veículos Automotores, tendo como objetivo o fornecimento de lavagem ecológica de veículos em condomínios residenciais.

Sua missão, visão e valores são:

Missão: Ao contratar nossos serviços de eco lavagem, executaremos com qualidade, segurança e confiabilidade, para que o cliente seja fidelizado. Além disso a sustentabilidade e preservação ambiental serão consideradas sempre no planejamento de nossas atividades a fim de diminuir os impactos ambientais gerados pela empresa.

Visão: Ser referência na lavagem de veículos em condomínios residenciais

Valores: Respeito ao cliente, Qualidade, Sustentabilidade e Ética.

O enquadramento tributário da empresa se dará pelo Simples Nacional e o capital necessário para o início das operações será composto pelo investimento de capital no valor de R\$70.000,00. Este montante será advindo integralmente dos quatro sócios e dividido igualmente, ou seja, investimento de R\$17.500,00 por sócio.

Viabilidade estratégica.

O mercado de lavagem de veículos é bastante informal, com isso, se torna difícil realizar uma análise do mercado de lavagem a seco domiciliar, devido à qualidade das informações disponíveis. É possível fazer estimativas a partir do mercado automobilístico brasileiro, que obteve um acréscimo de vendas em 2019, aumentando assim a potencial demanda da empresa.

O público alvo da Night Clean serão pessoas com idade entre 18 e 50 anos que são os principais responsáveis pela movimentação do mercado automotivo no Brasil. Outro fator a ser considerado é que sejam residentes em condomínios residenciais de classe média e alta, na região do ABC.

Análise do ambiente geral

A *Night Clean* não possui muitos concorrentes, por se tratar de um serviço diferenciado tendo como ponto forte o atendimento domiciliar para lavagens de veículos a seco.

Para a compra dos produtos de lavagem, haverá diversos fornecedores que podem ser facilmente substituídos, minimizando os riscos de falta de estoque e facilitando a negociação de melhores preços.

Existem muitos clientes potenciais para poucas empresas na região que oferecem o serviço lavagem a seco principalmente devido ao serviço ser domiciliar, com isso poder de barganha por parte dos clientes será muito baixo.

Quanto à concorrência, praticamente não existem barreiras para entrada de novos concorrentes, porém, por se tratar de um mercado novo requer alto nível de especialização dos entrantes e por não haver muitas referências em que possam se espelhar existirá certa dificuldade nessa especialização. Outro fator a ser considerado é a necessidade de convencer os condomínios a abrirem suas portas para o exercício dessa atividade.

A lavagem a seco pode ser substituída pela lavagem tradicional feita em casa ou em lava rápido, que podem ser cogitadas pelo cliente a fim de redução de custo. Os clientes podem recorrer aos substitutos. Para evitar que isso ocorra, será necessário apresentar os benefícios que uma lavagem a seco pode trazer como

economia de água, praticidade, rapidez, maior proteção a lataria, evita mofos e pode ser feita na parte interna do veículo.

Pesquisa de mercado

Foi realizada uma pesquisa de campo, na qual foram coletados dados que nos auxiliaram na tomada de decisão das estratégias da empresa e planejamento das operações. A pesquisa considerou apenas os indivíduos com o perfil atendido pela empresa: moradores de condomínios residenciais e que possuem veículo. Como conclusão, pudemos verificar que maioria dos entrevistados lavam seus veículos em lava-rápidos, pelo menos uma vez a cada quinze dias e têm interesse no serviço de lavagem de veículos domiciliar. Concluindo-se que o mercado de lavagem a seco em condomínios residenciais é promissor.

Viabilidade operacional

Plano Operacional. A seguir serão descritos os principais processos operacionais da Night Clean tais quais os principais custos advindos de fornecedores para que a operação ocorra.

Fluxograma dos processos operacionais: Os principais fluxos da Night Clean serão os fluxos para prospecção de novos clientes e os fluxos de lavagem de carros. Por estes fluxos serão negociadas parcerias com as administradoras de condomínios possibilitando a realização do serviço de lavagem automotiva dentro dos condomínios, e o processo de lavagem dos veículos, que será o momento de entregar o serviço proposto aos residentes dos condomínios.

No plano operacional, será essencial que os colaboradores sigam as instruções dos treinamentos, pois a ideia é que a operação da Night Clean utilize seus recursos da forma mais eficiente possível evitando gastos desnecessários ou desperdícios – principalmente nos produtos utilizados para o serviço de lavagem – e recorrendo apenas ao que é necessário para a operação – envolvendo principalmente os materiais de escritório.

Plano Financeiro

Para tornar viável o plano operacional inicial da empresa, será necessário o investimento inicial de R\$70.000,00, considerando a compra de ativos, custos fixos diretos e indiretos, despesas administrativas e operacionais, custos com marketing, salários e pró labore.

Conforme apuração das projeções de resultados dos exercícios de 5 anos, é possível constatar que a empresa irá operar com projeção de prejuízo no primeiro ano, porém, com uma considerável lucratividade nos anos seguintes, conforme **Tabela 1**.

Tabela 1- Projeção de Demonstração do Resultado do Exercício - 5 anos

Lançamentos	DRE - Primeiro Ano	DRE - Segundo Ano	DRE - Terceiro Ano	DRE - Quarto Ano	DRE - Quinto Ano
(=) Receita Operacional Bruta	R\$ 415.296,00	R\$ 872.121,60	R\$ 1.308.182,40	R\$ 1.744.243,20	R\$ 2.180.304,00
(-) Deduções da Receita Bruta (Simples Nacional)	R\$ 42.360,19	R\$ 122.097,02	R\$ 183.145,54	R\$ 244.194,05	R\$ 479.666,88
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 372.935,81	R\$ 750.024,58	R\$ 1.125.036,86	R\$ 1.500.049,15	R\$ 1.700.637,12
(-) Custo dos Serviços Prestados	R\$ 194.114,79	R\$ 378.537,90	R\$ 565.171,39	R\$ 754.204,87	R\$ 940.838,35
(=) Resultado Operacional Bruto	R\$ 178.821,01	R\$ 371.486,67	R\$ 559.865,48	R\$ 745.844,28	R\$ 759.798,77
(-) Despesas Administrativas	R\$ 90.857,19	R\$ 83.129,50	R\$ 83.129,50	R\$ 83.129,50	R\$ 83.129,50
(-) Despesas Financeiras Líquidas	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) EBITDA	R\$ 87.963,83	R\$ 288.357,17	R\$ 476.735,98	R\$ 662.714,78	R\$ 676.669,27
(-) Depreciação	R\$ 6.126,08	R\$ 9.984,51	R\$ 13.842,95	R\$ 17.701,38	R\$ 21.559,82
(=) Resultado Operacional antes do IR	R\$ 81.837,75	R\$ 278.372,66	R\$ 462.893,03	R\$ 645.013,40	R\$ 655.109,45
(-) Provisão para Imposto de Renda	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 81.837,75	R\$ 278.372,66	R\$ 462.893,03	R\$ 645.013,40	R\$ 655.109,45
(-) Pró-labore	R\$ 84.750,00	R\$ 67.800,00	R\$ 67.800,00	R\$ 67.800,00	R\$ 67.800,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	-R\$ 2.912,25	R\$ 210.572,66	R\$ 395.093,03	R\$ 577.213,40	R\$ 587.309,45

Fonte: Próprio autor, 2020.

No que tange indicadores, o *Payback* conforme demonstrado na **Tabela 2** conclui que a empresa terá o retorno sobre o capital investido a partir do segundo ano:

Tabela 2 – Retorno sobre o capital investido

Ano	Fluxo de Caixa	Valor Presente
0	- 63.482,88	- 63.482,88
1	- 2.912,25	- 66.395,13
2	210.572,66	144.177,53
3	395.093,03	539.270,56
4	577.213,40	1.116.483,96
5	587.309,45	1.703.793,41
Payback	2,3153	

Fonte: Próprio autor, 2020.

Para a análise da TIR foram utilizados para fins de comparação sobre o percentual de retorno títulos de CDB que rendem 10,8% ao ano descontados os impostos e que ao fim do período de 5 anos geraria um retorno de aproximadamente 54%, como o percentual de retorno do investimento seria superior ao percentual de retorno do CDB o mesmo seria mais rentável aos investidores conforme detalhamento na **Tabela 3**.

Tabela 3 - TIR

Ano	Fluxo de Caixa	
0	- 63.482,88	CHS g Cf0
1	- 2.912,25	g Cfj
2	210.572,66	g Cfj
3	395.093,03	g Cfj
4	577.213,40	g Cfj
5	587.309,45	g Cfj
TIR	169,04	f IRR

Fonte: Próprio autor, 2020.

Para o cálculo do ponto de equilíbrio foi considerado um faturamento de R\$ 40,00 por lavagem simples feita, pois, está representa 94% da receita anual da empresa, tendo 15% de custos variáveis e custos fixos conforme **Tabela de 4 - PEQ**.

Tabela 4 - PEQ

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CF	260.002	367.158	474.314	581.470	688.626
MC	34,00	34,00	34,00	34,00	34,00
PE	7.647	10.799	13.950	17.102	20.254

Fonte: Fonte: Próprio autor, 2020.

Conforme demonstrado na tabela acima a empresa terá a necessidade de realizar 7647, 10799, 13950, 17102 e 20254 lavagens nos respectivos anos para custear a operação e a partir desses pontos a mesma passara a ter lucro.

O valor presente líquido foi calculado com base no resultado líquido de cada período e como o resultado da VPL é superior a zero podemos concluir que o investimento é atrativo conforme detalhamento na **Figura 2**

Figura 2 – VPL

$$\begin{array}{r}
 \left(\begin{array}{c}
 \text{FC Ano 1} \\
 -2.912,25 \\
 (1+0,04)^1
 \end{array} + \begin{array}{c}
 \text{FC Ano 2} \\
 210.572,66 \\
 (1+0,04)^2
 \end{array} + \begin{array}{c}
 \text{FC Ano 3} \\
 395.093,03 \\
 (1+0,04)^3
 \end{array} + \begin{array}{c}
 \text{FC Ano 4} \\
 577.213,40 \\
 (1+0,04)^4
 \end{array} + \begin{array}{c}
 \text{FC Ano 5} \\
 587.309,45 \\
 (1+0,04)^5
 \end{array} \right) - \begin{array}{c}
 \text{FC Ano 0} \\
 -63.482,88
 \end{array} \\
 \hline
 \begin{array}{c}
 -2.800,24 \\
 \text{Valor VPL}
 \end{array} \qquad \begin{array}{c}
 194.686,26 \\
 \text{1.455.835,07}
 \end{array}
 \end{array}$$

Fonte: Próprio autor, 2020.

Viabilidade mercadológica

A *Night Clean* oferecerá o serviço de limpeza de veículos com uma inovação que trará mais comodidade para o cliente, pois a limpeza será realizada no condomínio em que ele reside, além disso, a lavagem será executada no período noturno, já que é neste horário em que a maioria dos veículos encontram-se estacionados. Ele contará com duas opções de lavagens: lavagem a seco simples e lavagem a seco completa.

O preço da lavagem simples será de R\$ 40,00, a lavagem completa será de R\$ 60,00. A empresa entrará em contato por telefone com condomínios para firmar parcerias. Na sequência a gerente de marketing irá até o local para apresentar a proposta de serviços.

Abaixo será apresentado na **Figura 3** o logotipo da Night Clean:

Figura 3 – Logo *Night Clean*



Fonte: Próprio autor, 2020.

A prestação de serviços da *Night Clean* traz uma solução inovadora no ramo de lavagem automotiva, oferecendo um trabalho de qualidade, ecológico e que gera bem-estar e segurança a seus clientes.

A empresa se mostrará interessada e preocupada com o bem-estar e segurança do cliente, qualidade do serviço e também em utilizar meios ecológicos para a realização de suas atividades.

Viabilidade do capital humano

A empresa será composta por um quadro de colaboradores enxuto. As atividades relativas às áreas funcionais serão distribuídas conforme definido abaixo.

Na **Figura 4** está o organograma da empresa de acordo com o plano operacional:

Figura 4 - Organograma Night Clean



Fonte: Próprio autor, 2020.

Conforme definido no plano operacional, foi considerado para o início das operações de lavagem quatro colaboradores de campo, com jornada de trabalho de oito horas, de segunda a sexta, na qual atenderão um cliente a cada 20 minutos, sendo 1h reservada para a locomoção (da sala comercial da *Night Clean* para o condomínio onde o serviço será prestado). Devido ao atendimento operacional da empresa ocorrer no período noturno, o horário laboral dos auxiliares será das 20h da noite as 05h da madrugada. Também haverá 02 analistas que trabalharão em horário comercial para as demandas administrativas e os 02 sócios que farão a gestão da empresa e algumas funções administrativas;

A Night Clean oferecerá treinamentos após a admissão, para a capacitação dos novos colaboradores para a execução das atividades inerentes ao cargo operacional. Devido ao uso de agentes químicos para a lavagem do veículo, a empresa disponibilizará luvas de látex para a utilização.

Considerações finais

O projeto para tornar viável a execução da Night Clean, de acordo com as análises realizadas sobre as estratégias de operações, marketing e finanças, é notoriamente possível de ser realizado, pois não se trata de um plano muito

complexo, mas sim de um projeto com uma estrutura enxuta e que pode ser rentável se cada parte for desenvolvida de forma correta e sinérgica.

Outros fatores significativos para o desenvolvimento de marketing é o interesse do público alvo, moradores de condomínio, que possuem interesse no serviço de lavagem automotiva a seco domiciliar, onde de acordo com a pesquisa de campo 89% dos entrevistados tiveram interesse no serviço proposto, é a atual crescente no mercado de vendas automotivas, gerando assim potenciais novos clientes que possam adquirir o serviço na região planejada.

Nas análises financeiras, foi constatado que a empresa se torna viável de acordo com os indicadores, pois ela apresenta prejuízo no primeiro ano de atividade porém, lucro crescente para os anos seguintes, o resultado da TIR se comparado com outros investimentos possíveis comprova ser mais atrativo investir na empresa do que em qualquer outro tipo de título de renda fixa e o *Payback* calculado aponta um retorno do valor investido ainda no primeiro ano.

Apesar de uma estimativa de encerrar o primeiro ano de operação em prejuízo, pensando em um projeto de longo prazo, a empresa torna-se atrativa nos anos seguintes segundo as apurações de resultado, consolidando todas as análises, a ideia do serviço de lavagem domiciliar em condomínios no período noturno é inovadora, palpável, possível de ser realizada, rentável e principalmente bem aceita pelo público alvo.

REFERENCIAS

TOM, CARIN. Descubra o que é o Simples Nacional e suas vantagens para pequenos empresários. **Conta Azul Blog**, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2ZvNheO>. Acesso em: 09 de abril de 2020;

DARELLA, VANIO BOLAN. LTDA., MEI ou EIRELI? Empreendedor: Negócios e gestão, 2014. Disponível em: <https://bit.ly/2XmNVsh>. Acesso em: 09 de abril de 2020;

SEBRAE. Anuario do trabalho na Microempresa, pg 17, 2013. Disponível em: <https://bit.ly/2yr4ECx>. Aesso em: 09 de abril de 2020;

Em 2019, setor automotivo tem melhor resultado de vendas em cinco anos, Jornal Nacional, 2019. Disponível em: <https://glo.bo/3d8xzul>. Acesso em: 30 de março de 2020;

IBGE. Gráfico indicador de trânsito em Santo André. Disponível em: <https://bit.ly/2yriG73>. Acesso em 30 de março de 2020;

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS DETRANS, AND. Brasil já tem 1 carro a cada 4 habitantes, 2019. Disponível em: <https://bit.ly/3ecNTu4>. Acesso em 02 de abril de 2020;

OLIVEIRA, MARIA. 15 das maiores tem um veículo para cada habitante, g1, 2009. Disponível em: <https://glo.bo/3ggU6He>. Acesso em 02 de abril de 2020;

FENABRAVE, Emplacamentos de veículos confirmam projeções da FENABRAVE, para 2019, e devem manter o ritmo de crescimento em 2020, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2ZvPO8S>. Acesso em 02 de abril de 2020;

RAMOS, DAVIDSON. O que é BSC (Balanced Scorecard). Blog da Qualidade, 2018. Disponível em: <https://bit.ly/2LPByj5>. Acesso em: 10 de abril de 2020;

IBGE. Gráfico indicador de trânsito em Santo André. Disponível em: <https://bit.ly/2yriG73>. Acesso em 17 de abril de 2020;

360IMPRIMIR. Saiba como preparar panfletos baratos, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/3qfpGoD>. Acesso em 17 de abril de 2020;

LINKSEXPERTS. Quanto custa anunciar no Instagram: dicas para você ganhar dinheiro, 2017. Disponível em: <https://bit.ly/3bTBGJe>. Acesso em: 12 de abril de 2020;

IBGE. Gráfico indicador de trânsito em Santo André. Disponível em: <https://bit.ly/2yriG73>. Acesso em: 12 de abril de 2020;

Disponível em: <https://bit.ly/2XnlqtC>. Acesso em: 14 de abril de 2020;

GRANDE, MÁRCIO MAZZEO. Fundamentos de Administração. Disponível em: <https://bit.ly/2ZvTTKe>. Acesso em 14 de abril de 2020;

TRABALHA BRASIL. Salário de gerente de empresas, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2Zsl6xh>. Acesso em: 16 de abril de 2020;

SALÁRIO. Lavador de veículos – Salários 2020 e mercado de trabalho, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2A0QKre>. Acesso em: 16 de abril de 2020;

ÂMBITO JURIDICO. Integração e reflexos dos principais parcelas trabalhistas, 2016. Disponível em: <https://bit.ly/3cXCcHt>. Acesso em 16 de Abril de 2020.

JUSBRASIL. Disponível em: <https://bit.ly/2yrbLed>. Acesso em: 16 de abril de 2020;

EGESTOR. Controle financeiro: como calcular o custo de um funcionário na sua empresa?, 2017. Disponível em: <https://bit.ly/2LUkY1L>. Acesso em: 16 de abril de 2020;

CENOFISCO (CENTRO DE ORIENTAÇÃO FISCAL). Os adicionais no cálculo do adicional noturno, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/36mdhuu>. Acesso em: 16 de abril de 2020;

GABRIEL MENDONÇA, CONSULTOR DE ALTA PERFORMANCE. Planejamento e controle sobre salários e benefícios, 2015. Disponível em: <https://bit.ly/3g9uaxb>. Acesso em: 16 de abril de 2020;

g1. Como economizar água usando o serviço de lava-rápido a seco, 2014. Disponível em: <https://glo.bo/3eeSiga>. Acesso em: 15 de abril de 2020;

SELAV (SINDICATO DOS EMPREGADOS NAS EMPRESAS DE LAVA RÁPIDO E SIMILARES NO ESTADO DE SÃO PAULO). Convenção coletiva de trabalho emergencial, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/3gbudZr>. Acesso em 16 de abril de 2020;

D'ANGELO, PEDRO. Tendências de comportamento do consumidor: o que vem por aí?, OpinionBox, 2019. Disponível em: <https://bit.ly/2AV5JU3>. Acesso em 08 de abril de 2020;

NEIPATEL. Marketing 3.0: O que é e como aplicar na sua empresa, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2TvS7Fj>. Acesso em 20 de abril de 2020.