



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SANTA
CATARINA
CAMPUS SÃO JOSÉ

PLANO DE NEGÓCIOS

Tele Jr Sistemas de Telecomunicações
Tele Jr

Gestores do empreendimento: **Alline Silva Domingos**
Fernando Muller
Layssa Alves Pacheco
Lucas Lucindo
Mathias Hillesheim

São José, 31 de Março de 2017.



1 Sumário Executivo

As empresas juniores são associações civis, sem fins lucrativos, constituídas exclusivamente por alunos das mais diversas áreas da graduação de instituições de ensino superior. Esse modelo empresarial proporciona a integração das instituições de ensino superior com as empresas e a sociedade, capacitando os alunos para o mercado de trabalho através da vivência empresarial.

Visto que quando o graduando ao acabar sua formação não possui a experiência exigida pelas empresas, esse profissional encontra barreiras para iniciar sua carreira no mercado de trabalho. A partir disso, a implantação de uma empresa júnior vem a solucionar essa problemática promovendo uma experiência profissional ainda durante a graduação mediante a elaboração de projetos para empresas, entidades e para a sociedade em geral, tornando-o um profissional mais capacitado competitivamente. Além disso, o trabalho da empresa júnior promove oportunidades para toda a instituição de ensino ao diminuir as taxas de evasão através da vivência empresarial dos alunos e da orientação de profissionais e professores experientes, assim como o fortalecimento da integração e estreitamento dos laços entre a instituição de ensino, as empresas e a sociedade em geral, o que gera a promoção da instituição e do curso de graduação.

Nos últimos anos, as tecnologias de comunicação e informação (TIC) desenvolveram-se num ritmo bastante acelerado e os mais diversos setores do mercado vem agregando essas tecnologias, seja como um produto ou serviço, ou uma ferramenta para aumentar sua competitividade no mercado. Porém, muitas empresas não dispõem de um setor técnico que possa gerir essas tecnologias e precisam recorrer a prestadores de serviços da área de TIC para suprir suas necessidades.

Pensando neste cenário, a implantação de uma empresa júnior no curso de Engenharia de Telecomunicações tem como objetivos complementar as competências do graduando agregando o conhecimento empreendedor no currículo do curso, estimular esse espírito empreendedor e promover o desenvolvimento técnico, acadêmico, pessoal e profissional dos estudantes, além de suprir as necessidades tecnológicas do mercado da região.

2 Descrição da Empresa

2.1 Razão social: Tele Jr Sistemas de Telecomunicações.

2.2 Nome fantasia: Tele Jr.

2.3 Localização: Hotel Tecnológico do IFSC campus São José endereçado na Rua José Lino Kretzer, 608 - Praia Comprida/São José - SC - CEP 88103-310.

2.4 Serviços ofertados: A Tele Jr. propõe-se a prestar serviços nas áreas de projetos, consultorias, assessorias e implementação de Sistemas de Telecomunicações, envolvendo software, hardware e processamento de sinais. Alguns exemplos são:

- Infraestrutura necessárias para um sistema de cabeamento estruturado de fácil instalação, remoção e remanejamento, assim como providenciar a documentação exigida para a melhor utilização do espaço e de seus recursos tecnológicos;
- Sistemas de telecomunicações e segurança com o intuito de otimização dos sistemas de comunicações empresariais para um melhor gerenciamento visando economia, escalabilidade, desempenho e segurança;
- Implementação de infraestrutura de comunicação de voz sobre IP a fim de reduzir custos e otimizar a comunicação empresarial;
- Implantação de tecnologia RFID para identificar, automaticamente, pessoas ou objetos, a fim de melhor utilizar a infraestrutura da empresa para agilizar e aprimorar o sistema;
- Adequação às regulamentações no intuito de registrar frequências utilizadas nos sistemas de transmissão das fontes emisoras, além de projetos técnicos de emisoras de rádio e televisão, de acordo com especificações regulamentadoras;

- Consultoria na área telecomunicações para produção e desenvolvimento.

Além disso, dispõe-se a organizar palestras, dias de campo, seminários, cursos de capacitação profissional, dentre outros eventos na área de atuação da empresa, assim como realizar estudos e elaborar diagnósticos, relatórios e projetos para consequente implementação prática nas seguintes áreas: enlaces de radiofrequência, enlaces ópticos, enlaces de satélites, sistemas telefônicos, redes de computadores, sistemas de difusão, protocolos de comunicação, equipamentos de comunicação, equipamentos terminais e meios de transmissão.

2.5 Motivação: A iniciativa tem como objetivo estimular o espírito empreendedor e capacitar os alunos para o mercado de trabalho de maneira mais competitiva promovendo o desenvolvimento técnico, acadêmico, pessoal e profissional, mediante a elaboração de projetos para empresas, entidades e para a sociedade em geral, sob a supervisão de professores e profissionais especializados, proporcionando também a integração da instituição de ensino superior com as empresas e a sociedade. Considerando um âmbito mais global, a iniciativa irá participar do MEJ (Movimento de Empresas Juniores), o qual tem como propósito a busca por um Brasil empreendedor. Esse movimento trabalha todos os dias para formar pessoas comprometidas e capazes de transformar o Brasil por meio da realização de mais e melhores projetos.

2.6 Missão: Promover o desenvolvimento, aplicações e consultoria de sistemas em telecomunicações, dentro dos objetivos e aspirações do mercado, contribuindo para a formação de profissionais qualificados, por meio da aplicação dos conhecimentos adquiridos e da disseminação dos mesmos. Bem como formar, por meio da vivência empresarial, empreendedores comprometidos e capazes de transformar o Brasil.

2.7 Metas: Desenvolver e capacitar os alunos envolvidos a partir da experiência prática com o mercado de trabalho agregando os valores e a missão da Tele Jr, de forma a tornarmos-nos uma empresa reconhecida pela eficiência, comprometimento e confiança.

2.9 Objetivos:

- Proporcionar a seus membros as condições necessárias para a aplicação prática dos conhecimentos teóricos referentes à respectiva área de formação profissional, dando-lhes oportunidade de vivenciar o mercado de trabalho em caráter de formação para o exercício da futura profissão, aguçando o espírito crítico, analítico e empreendedor do aluno;
- Aperfeiçoar o processo de formação dos profissionais em nível superior;
- Capacitar aos alunos de graduação do curso de Engenharia de Telecomunicações/IFSCSJ, promovendo atividades que primem pelo aprendizado dos mesmos;
- Estimular o espírito empreendedor e promover o desenvolvimento técnico, acadêmico, pessoal e profissional de seus membros associados, por meio de seu contato direto com a realidade do mercado de trabalho, desenvolvendo atividades de consultoria e assessoria a empresários e empreendedores, com a orientação de professores e profissionais especializados;
- Contribuir com a sociedade, por meio da prestação de serviços de qualidade e baixo custo, preferencialmente voltados às micro, pequenas e médias empresas privadas, entidades ou órgãos públicos e organizações da sociedade civil de caráter público, com ênfase em projetos de impacto social, ambiental, educacional ou econômico;
- Melhorar as condições de aprendizado em nível superior, aplicando os conhecimentos teóricos obtidos em sala de aula na prática do mercado de trabalho, por meio da atividade de extensão;
- Proporcionar aos estudantes a preparação e valorização profissional por meio da adequada assistência de professores e especialistas;
- Intensificar o relacionamento entre as instituições de ensino superior e o meio empresarial;
- Intensificar o relacionamento Instituto/Sociedade/Comunidade;

- Promover o desenvolvimento econômico e social da comunidade ao mesmo tempo em que fomenta o empreendedorismo de seus associados;
- Fortalecer e valorizar a marca Tele Jr. no mercado e no âmbito acadêmico;
- Realizar estudos e elaborar diagnósticos, relatórios e projetos na área de Telecomunicações.

2.10 Equipe: A Empresa Júnior é dividida em duas estruturas, a Diretoria Executiva e o Conselho Fiscal, sendo que atualmente é estruturada como o organograma abaixo:

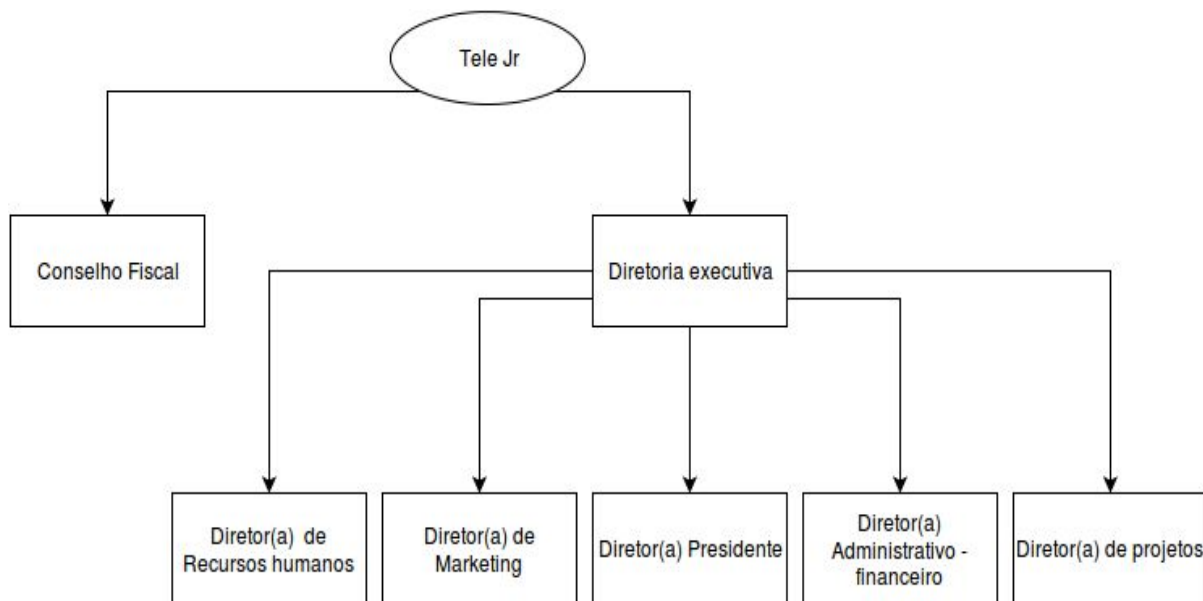


Figura 01: Organograma da Composição Atual da Tele Jr.

A Diretoria Executiva é investida dos poderes de administração e representação da Tele Jr., de forma a assegurar a consecução de suas finalidades, observando e fazendo observar o presente estatuto e as deliberações da Assembleia Geral. Na tabela abaixo é apresentada a atual conjuntura de cargos e ocupantes da Tele Jr:

Cargo	Ocupante	Currículo
Professor Orientador	Pedro Paulo	Graduação em Engenharia Elétrica - Universidade Federal de Santa Catarina - 1983 a 1989 Especialização em Gestão Administrativa - Fundação Getúlio Vargas - FGV - 2004 a 2006 Professor do Instituto Federal de Santa Catarina - 1990 - atual
Presidente	Layssa Pacheco	Graduanda em Engenharia de Telecomunicações com mais de três de atuação em projetos de pesquisa, ensino e extensão; e mais de dois anos de experiência em representatividade estudantil no Centro Acadêmico de Telecomunicações. Atualmente é bolsista no projeto de pesquisa intitulado <i>Semáforo Inteligente</i> e voluntária nos projetos de extensão <i>Disseminação da Ciência e da Tecnologia Através de Experiências Didáticas - Fase 2</i> e <i>Integração Social e Educação Solidária</i> .

<p>Diretora Administrativo- Financeiro</p>	<p>Alline Domingos</p>	<p>Acadêmica cursando o terceiro ano de Engenharia de Telecomunicações pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Santa Catarina, IFSC-SJ. Tem formação técnica em contabilidade, pela Escola Técnica Estadual de Cotia - ETEC-Cotia (2013). Atualmente é bolsista do projeto de extensão do IFSC do edital APROEX 03/2016 intitulado: "Disseminação da Ciência e da Tecnologia Através de Experiências Didáticas - Fase 2", onde trabalha com ensino de robótica para adolescentes no último ano do ensino fundamental e médio. Também é voluntária do projeto de extensão do IFSC-SJ intitulado " Integração Social e Educação Solidária " e membro do CAT (Centro Acadêmico de Telecomunicações).</p>
<p>Diretor de Projeto</p>	<p>Lucas Lucindo</p>	<p>Iniciou os estudos em Engenharia de Telecomunicações no Instituto Federal de Santa Catarina (IFSC), campus São José em 2013/2 atuando como bolsista de extensão no projeto "Scratch e ensino técnico" durante o primeiro semestre de 2014. Foi monitor das disciplinas de Álgebra Linear, Geometria analítica e matemática básica em 2015/1. Em 2015/2 foi bolsista de pesquisa no projeto intitulado "Implementação de sistemas de telecomunicações digitais utilizando simulink e HDL Coder" até o segundo semestre de 2016. Participou do projeto "Aferição de desempenho de modulações digitais utilizando SDR" por três meses em 2016/2. Foi aluno intercambista no Instituto Politécnico do Porto, em Portugal, participando do Projeto HEADS (Health Device and Systems) durante 4 meses (outubro/2016 a fevereiro/2017).</p>
<p>Diretor de Marketing</p>	<p>Mathias Hillesheim</p>	<p>Estudante da 7ª fase de Engenharia de Telecomunicações. Trabalhou dois anos na parte administrativa de uma indústria madeireira, antes de iniciar os estudos na área de Telecomunicações. Já participou de bolsas de pesquisa e extensão, como a do Protocolo MAC Flexível para 802.11. Atualmente atua como diretor de Marketing da TeleJr Empresa Junior de Telecomunicações.</p>
<p>Diretor de Recursos Humanos</p>	<p>Fernando Muller</p>	<p>Com formação técnica em Eletrotécnica, atua na área de instalação e manutenção de instalações elétricas e sistemas de segurança. Graduando do curso de Engenharia de Telecomunicações, com atuação em projetos de pesquisa, ensino e extensão.</p>



Compete a cada membro da Diretoria Executiva:

- Representar e coordenar a Diretoria designada;
- Executar as deliberações da Assembleia Geral;
- Convocar Assembleia Geral sempre que julgar necessário, de forma extraordinária.

Já o Conselho Fiscal é o órgão fiscalizador dos atos de gestão administrativa, para proteção dos interesses da Tele Jr., satisfeitas as funções da mesma e as exigências do IFSC, sendo composto no mínimo 5 (cinco) membros, sendo pelo menos 2 (duas) vagas reservadas para professores do curso de Engenharia de Telecomunicações/IFSCSJ.

Compete ao Conselho Fiscal:

- Examinar e emitir parecer sobre as demonstrações financeiras, relatório de atividades e orçamentos do exercício apresentados pela Diretoria Executiva;
- Denunciar à Diretoria Executiva quaisquer irregularidades apresentadas nos relatórios emitidos;
- Opinar sobre os balanços e relatórios de desempenho financeiro e contábil e sobre as operações patrimoniais realizadas, emitindo pareceres para os organismos superiores da entidade;
- Convocar Assembleia Geral dos sócios se a Diretoria Executiva retardar por mais de trinta dias a sua convocação anual, ou sempre que ocorram motivos graves e urgentes.

3 Produtos e Serviços

A Tele Jr. propõe-se a prestar serviços, principalmente para pequenas e médias empresas, nas áreas de projetos, consultorias, assessorias e implementação de Sistemas de Telecomunicações, envolvendo software, hardware e processamento de sinais. Alguns exemplos são:

- infraestrutura necessárias para um sistema de cabeamento unificado de fácil instalação, remoção e remanejamento, assim como providenciar a documentação exigida para a melhor utilização do espaço e de seus recursos tecnológicos;
- sistemas de telecomunicações e segurança com o intuito de otimização dos sistemas de comunicações empresariais para um melhor gerenciamento visando economia, escalabilidade, desempenho e segurança;
- implementação de infraestrutura de comunicação de voz sobre IP a fim de reduzir custos e otimizar a comunicação empresarial;
- implantação de tecnologia RFID para identificar, automaticamente, pessoas ou objetos, a fim de melhor utilizar a infraestrutura da empresa para agilizar e aprimorar o sistema;
- adequação às regulamentações no intuito de registrar frequências utilizadas nos sistemas de transmissão das fontes emisoras, além de projetos técnicos de emisoras de rádio e televisão, de acordo com especificações regulamentadoras;
- consultoria na área telecomunicações para produção e desenvolvimento.

Além disso, dispõe-se a organizar palestras, dias de campo, seminários, cursos de capacitação profissional, dentre outros eventos na área de atuação da empresa, assim como realizar estudos e elaborar diagnósticos, relatórios e projetos para consequente implementação prática nas seguintes áreas: enlaces de radiofrequência, enlaces ópticos, enlaces de satélites, sistemas telefônicos, redes de computadores, sistemas de difusão, protocolos de comunicação, equipamentos de comunicação, equipamentos terminais e meios de transmissão.

4 Análise de Mercado

Nas últimas décadas a economia mundial passou por um período de grandes transformações devido ao rápido desenvolvimento das tecnologias. Esta revolução tecnológica que tem como base a microeletrônica, as telecomunicações e a informática, também conhecida como TIC (Tecnologia da Informação e



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SANTA CATARINA
PRÓ-REITORIA DE RELAÇÕES EXTERNAS
DIRETORIA DE EXTENSÃO

Comunicação) tornou-se um importante mecanismo para desenvolvimento econômico, social e cultural de um país.

Em 2006 o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) efetuou um estudo intitulado "O Setor da Tecnologia da Informação e Comunicação no Brasil 2003 – 2006" (IBGE, 2009) onde apresentou a evolução do setor de TIC no país. Neste ano o setor era formado por 65.754 empresas que empregavam cerca de 673.024 pessoas e atingiu um faturamento líquido de R\$ 205,9 bilhões ao ano indicado assim um crescimento de 47,4% no faturamento do setor entre o período de 2003 a 2006.

O estado de Santa Catarina vem se destacando no Brasil como um dos principais polos tecnológicos do país. Segundo dados da Associação Catarinense de Empresas de Tecnologia (ACATE) o setor tem alcançado um faturamento de aproximadamente R\$ 11,4 bilhões ao ano que correspondem a cerca de 5% do Produto Interno Bruto (PIB) do estado. Atualmente o estado conta com três grandes pólos tecnológicos localizados nas cidades de Blumenau, Joinville e na Grande Florianópolis que no ano de 2009 foi apontada em uma reportagem da BBC World como vale do silício na América do sul.

No ano de 2011 um novo estudo realizado pela ACATE e a Prefeitura Municipal de Florianópolis – PMF apresentou o mapeamento de recursos humanos (RH) e cursos em Tecnologia da Informação e Comunicação - TIC na cidade de Florianópolis, o estudo detectou que o setor contava com cerca de 550 empresas na região e visando este cenário crescente do setor no Estado de Santa Catarina, e em particular na Grande Florianópolis, o curso de Engenharia de Telecomunicações foi criado no IFSC câmpus São José em 2011, devido à grande concentração de empresas atuantes na área e em áreas correlatas que geravam uma alta demanda por mão de obra qualificada.

Um estudo realizado pelo SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) em novembro de 2015 intitulado "As Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC) nas MPEs Brasileiras" apontou que 94% das MPEs (Micro e Pequenas Empresas) brasileiras utilizam serviço de internet e 61% utilizam software que ajudam a gerir todas ou quase todas as atividades do negócio de forma integrada. O estudo também apontou que essas empresas contam com uma quantidade média de quatro computadores, podendo este valor variar de acordo com porte da empresa. Estes dados revelam que a utilização de tecnologias como ferramenta na gestão de negócio tornou-se fundamental para estas micro e pequenas empresas. Entretanto, diferente das grandes empresas estes pequenos empreendedores não têm recursos financeiros para sustentar um departamento técnico em TIC, e assim acabam recorrendo a empresa terceirizadas que prestem estes serviços, ou muitas vezes por falta de conhecimento não buscam suporte técnico devido. Um dos grandes riscos que essas empresas enfrentam está relacionado a segurança da informação, pois normalmente não possuem firewall, antivírus corporativo, sistema de backup, políticas de segurança da informação, servidores corporativos entre outros, acarretando assim problemas com ataques, vazamentos de informações, paralisação dos sistemas e perda de informações que irão impactar os negócios, gerando prejuízos financeiros e má reputação. Outro problema que estes pequenos empreendedores normalmente enfrentam estão ligados a não existência de um sistema de cabeamento estruturado, gerando assim um baixo desempenho da rede, custos com manutenção e perda de flexibilidade. Este problema envolta das tecnologias hoje usadas pelas MPEs podem ser resolvidos por meio de consultorias técnicas capazes de identificar os problemas e criar soluções para resolvê-los.

Segundo dados do SEBRAE/SC a grande Florianópolis contava com cerca de 50.758 microempresas, 3.413 pequenas empresas e 273 médias empresas no ano de 2011 nos setores do comércio e serviço, sendo o setor comercial responsável por 49,8% das 54.444 empresas na grande Florianópolis. Estes dados indicam que a macrorregião de Florianópolis conta com cerca de 27.113 empresas de micro, pequeno e médio porte enquadradas no setor de comércio que demanda em sua maioria por assistência em TIC. Desta forma, a criação de uma empresa júnior capaz de oferecer consultorias de baixo custo e alta qualidade nas áreas de segurança da informação e sistemas de cabeamento estruturado para MPEs da região causará um impacto positivo a este nicho do mercado que tende a ter um grande déficit no que diz respeito ao suporte técnico em TIC quando comparada a grande empresa capazes de manter um departamento responsável por esta área do conhecimento. Portanto, terceirizar serviços de consultoria em TIC geram a estas empresas maiores expectativas de crescimento, visto que as tendências trazidas pela rápida evolução das tecnologias de comunicação e informação têm forçado o mercado em seus diversos setores a se remodelar e reorganizar para garantir sua sobrevivência. Entretanto, apesar de nítido a necessidade e existência de demanda destes



serviços, a empresa júnior pode sofrer com receio e falta de aceitação do mercado em contratar o serviço oferecido, dado que algumas MPEs não tenham conhecimento prévio sobre a necessidade e importância destes serviços dentro de seu negócio por não identificá-lo como um produto final. Logo, é de extrema importância trabalhar com a conscientização destes empreendedores, bem como aproveitar-se do potencial conhecimento técnico assegurado pelos profissionais qualificados e especializados na área (professores orientadores) para realizar serviços de consultorias de alta qualidade e baixo custo que trarão a empresa júnior um grande diferencial dentro do mercado.

5 Plano de Marketing

Uma empresa existe para resolver problemas de um segmento da população. Inicialmente, a Tele Jr. selecionará um ou mais segmentos para descobrir quais são os problemas dessas pessoas. Para isso, serão usados dois métodos:

- Visita e análise da rotina e/ou produção das empresas do setor escolhido;
- Entrevistas baseadas na ferramenta mapa de empatia, o qual consiste em um método visual que faz parte da metodologia Business Model Generation – Canvas e foi desenvolvida para ajudar a descrever um perfil específico de cliente. A partir do qual, pode-se enxergar o modelo de negócios pelos olhos do cliente, levando à descoberta de oportunidades completamente novas.

Após coletar as informações desses possíveis clientes, será montado um canvas da proposta de valor para cada cliente selecionado, pois essa é uma ferramenta de desenvolvimento de cliente que explora mais profundamente os principais blocos do seguimento de cliente e proposta de valor do Canvas do Modelo de Negócio (Business Model Canvas). O intuito é entender o mundo do cliente e como a nossa proposta de produto/solução se enquadra às necessidades deste nicho, pensando nas melhores formas de solucionar os problemas e alavancar os ganhos dos clientes.

A junção de dados coletados possibilita um melhor ajuste da carta de serviços da Tele Jr às reais necessidades do mercado. Com os segmentos focos e os serviços bem definidos é possível pensar nas melhores estratégias para se comunicar com os possíveis clientes. De acordo com cada cliente e segmentos, será usado canais de comunicações diferentes para diferentes estratégias, considerando sempre o que importa para esses clientes. Depois dessas estratégias, trabalhar-se-á em planos de prospecção, selecionando entre duas ferramentas:

- Cold call, que é o ato de entrar em contato com uma outra pessoa sem antes nunca ter conversado com ela;
- Door knocking, que em tradução livre significa bater na porta, no caso é a do cliente.

Nesse texto já foi abordado o P de produto, na busca de melhores soluções, mas ainda não foi mencionado o P de preço. Por seus membros serem voluntários, o investimento dos clientes será menor comparado à concorrência sênior. Os outros Ps do marketing podem ser ajustados à realidade de uma empresa júnior após as etapas já descritas.

Antes mesmo de vender algum serviço, será estipulado como acontecerá o contato com os clientes durante e após o serviço. Para isso, será criado um questionário para descobrir a satisfação deles baseado na metodologia NPS (Net Promoter Score), que é reconhecida pela simplicidade, flexibilidade e confiabilidade e, que consiste em mensurar o grau de satisfação e fidelidade dos consumidores de qualquer tipo de empresa.

6 Plano Financeiro

O plano financeiro é composto por demonstrativo de custos e despesas, demonstrativo de resultados do exercício (DRE), fluxo de caixa, análise do ponto de equilíbrio e plano de investimentos, refletindo em números todo o planejamento feito nas outras seções do plano de negócios.

6.1 Demonstrativo de Custos e Despesas

O demonstrativo de custos e despesas deve ser dividido da forma como segue:

a) Mão-de-obra: representa o total de salários pagos aos empregados acrescidos dos respectivos encargos sociais;¹²

Descrição	1 ° Trimestre	2° Trimestre	3° Trimestre	4° Trimestre
	Valor	Valor	Valor	Valor
Pagamentos de Salários ¹	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Encargos Sociais ²	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Totais	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Tabela 01: Mão-de-obra contratada.

b) Custos variáveis: são todos os custos que variam em relação às quantidades de projetos;

Descrição	1 ° Trimestre	2° Trimestre	3° Trimestre	4° Trimestre
	Valor	Valor	Valor	Valor
Preço de custos dos produtos	R\$ 3.000,00	R\$ 5.500,00	R\$ 5.500,00	R\$ 6.500,00
Preço de custo dos serviços	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 3.200,00	R\$ 5.500,00	R\$ 5.500,00	R\$ 6.500,00

Tabela 02: Custos variáveis.

c) Custos fixos: são todos os custos que não dependem ou não variam em relação às quantidades de projetos;³

Descrição	1 ° Trimestre	2° Trimestre	3° Trimestre	4° Trimestre
	Valor	Valor	Valor	Valor
Contabilidade	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Papelaria	R\$ 450,00	R\$ 450,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Combustíveis	R\$ 600,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Gráfico - Folders e cartões de visita	R\$ 180,00	R\$ 200,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Totais	R\$ 2.730,00	R\$ 2.850,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00

Tabela 03: Custos fixos.

d) Impostos e contribuições: representa todos os valores recolhidos aos governos federal, estadual e municipal.

Descrição	1 ° Trimestre	2° Trimestre	3° Trimestre	4° Trimestre
	Valor	Valor	Valor	Valor
Simplex Nacional (alíquota de 6%)	6%	6%	6%	6%
Imposto sobre Serviços - ISS (Alíquota de 2,5%)	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
Totais	8,50%	8,50%	8,50%	8,50%

Tabela 04: Impostos e contribuições.

¹ Por se tratar de Empresa Júnior não haverá pagamento de salários.

² Como não haverá pagamentos de salários, não existirá encargos sociais.

³ Por estar no Hotel Tecnológico do IFSC-SJ, não existem custos de energia, água, telefone, internet, limpeza e aluguel.

6.2 Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE)⁴⁵

O DRE demonstra um quadro dinâmico do comportamento financeiro da empresa.

Descrição Conta	1º Trimestre		2º Trimestre		3º Trimestre		4º Trimestre		TOTAL	
	Orçado (R\$)	%	Orçado (R\$)	%	Orçado (R\$)	%	Orçado (R\$)	%	Orçado (R\$)	%
Receita Bruta de Vendas	7.000,00	100,00%	12.000,00	100,00%	12.000,00	100,00%	15.000,00	100,00%	46.000,00	100,00%
Impostos S/ Venda (-)	595,00	8,50%	1.020,00	8,50%	1.020,00	8,50%	1.275,00	8,50%	3.910,00	8,50%
Receita Operacional Líquida	6.405,00	91,50%	10.980,00	91,50%	10.980,00	91,50%	13.725,00	91,50%	42.090,00	91,50%
Custos dos produtos Vendidos (-)	3.200,00	45,71%	5.500,00	45,83%	5.500,00	45,83%	6.500,00	43,33%	20.700,00	45,00%
Margem de Contribuição	3.205,00	45,79%	5.480,00	45,67%	5.480,00	45,67%	7.225,00	48,17%	21.390,00	46,50%
Despesas Operacionais (-)	2.730,00	39,00%	2.850,00	23,75%	3.000,00	25,00%	3.000,00	20,00%	11.580,00	25,17%
Resultado Operacional	475,00	6,79%	2.630,00	21,92%	2.480,00	20,67%	4.225,00	28,17%	9.810,00	21,33%
Receitas Financeiras (+) e Juros (-)	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Resultado antes do IR	475,00	6,79%	2.630,00	21,92%	2.480,00	20,67%	4.225,00	28,17%	9.810,00	21,33%
Desconto do IR (-)	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Lucro Líquido	475,00	6,79%	2.630,00	21,92%	2.480,00	20,67%	4.225,00	28,17%	9.810,00	21,33%

Tabela 05: Demonstrativos de Resultados do Exercício.

6.3 Fluxo de Caixa⁶⁷

O fluxo de caixa representa as entradas e saídas de recursos financeiros no caixa da empresa. Esta é considerada a principal ferramenta de planejamento financeiro do empreendedor.

Mês	07/17	08/17	09/17	10/17	11/17	12/17	01/18	02/18	03/18	04/18	05/18	06/18
Saldo Inicial	R\$ 1.800,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.025,00	R\$ 550,00	R\$ 75,01	R\$ 501,67	R\$ 928,34	R\$ 1.355,01	R\$ 2.181,67	R\$ 3.008,34	R\$ 3.835,01	R\$ 4.910,01
Entradas Projetos 1º Trim.	R\$ 0,00	R\$ 1.166,67	R\$ 1.166,67	R\$ 1.166,67	R\$ 1.166,67	R\$ 1.166,67	R\$ 1.166,67	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Entradas Projetos 2º Trim.	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Entradas Projetos 3º Trim.	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Entradas Projetos 4º Trim.	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 2.500,00	R\$ 0,17
Impostos	R\$ 0,00	R\$ 198,33	R\$ 198,33	R\$ 198,33	R\$ 340,00	R\$ 340,00	R\$ 340,00	R\$ 340,00	R\$ 340,00	R\$ 340,00	R\$ 425,00	R\$ 425,00
Custos Fixos	R\$ 0,00	R\$ 910,00	R\$ 910,00	R\$ 910,00	R\$ 950,00	R\$ 950,00	R\$ 950,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Custos Variáveis dos proj. 1º trim.	R\$ 0,00	R\$ 533,33	R\$ 533,33	R\$ 533,33	R\$ 533,33	R\$ 533,33	R\$ 533,33	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Custos Variáveis dos proj. 2º trim.	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 916,67	R\$ 916,67	R\$ 916,67	R\$ 916,67	R\$ 916,67	R\$ 916,67	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Custos Variáveis dos proj. 3º trim.	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 916,67	R\$ 916,67	R\$ 916,67	R\$ 916,67	R\$ 916,67
Custos Variáveis dos proj. 4º trim.	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.083,33	R\$ 1.083,33
Abertura da empresa	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Saldo Final	R\$ 1.650,00	R\$ 1.025,00	R\$ 550,00	R\$ 75,01	R\$ 501,67	R\$ 928,34	R\$ 1.355,01	R\$ 2.181,67	R\$ 3.008,34	R\$ 3.835,01	R\$ 4.910,01	R\$ 3.485,17

Tabela 06: Fluxo de caixa.

6.4 Análise do Ponto de Equilíbrio⁸

A identificação do ponto de equilíbrio representará as condições em que não há lucro nem prejuízo para a empresa. Para calcular o ponto de equilíbrio, deve-se utilizar a fórmula que segue:

⁴ Optamos por uma DRE trimestral por conta de ser uma primeira estimativa orçamentária, principalmente com relação as receitas.

⁵ O primeiro trimestre corresponde aos meses de julho, agosto e setembro/2017, haja vista os prazos de aprovação final da empresa júnior e sua constituição.

⁶ Consideramos que as receitas e as despesas variáveis por projeto de serviços serão recebidos e pagos em 30 e 60 dias após o mês de execução.

⁷ Consideramos que a cada trimestre teremos 3 projetos.

⁸ O cálculo do ponto de equilíbrio foi calculado para a média mensal no ano, demonstrando que empresa precisa atingir um faturamento igual a R\$ 2.075,27 mensalmente para pagar suas despesas fixas e variáveis e, neste caso, o lucro é zero.

$$PE = \frac{\text{custo fixo}}{1 - (\text{custo variável/receita total})}$$

Descrição	Ano	Mensal
Custos Fixos	R\$ 11.580,00	R\$ 965,00
Custos Variáveis	53,50%	0,535
Ponto de equilíbrio (PE)	R\$ 2.075,27	

Tabela 07: Análise de Ponto de Equilíbrio.

6.5 Plano de Investimentos⁹¹⁰

Apresentação do plano de investimentos, que responder as seguintes perguntas para as empresas nascentes: quanto será necessário gastar para montar a empresa e iniciar as atividades? Quais as competências essenciais que o pessoal necessita desenvolver?

Especificação	Quantidade	Custo Unitário	Custo total
Abertura e Registro da Empresa	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Total			R\$ 300,00

Tabela 08: Investimentos fixos e pré-operacionais.

Descrição	Valor
Investimento fixo e pré-operacionais	R\$ 300,00
Capital Social	R\$ 1.500,00
Saldo de Caixa Inicial	R\$ 1.800,00

Tabela 09: Investimento inicial.

7 Referência Bibliográfica

SEBRAE. **A Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) nas MPE Brasileiras**. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/79461b2314b6d80a40a76844eeea985bf/\\$File/5981.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/79461b2314b6d80a40a76844eeea985bf/$File/5981.pdf)>. Acesso em: 1 mar. 2017.

Estudos e Pesquisas; Sebrae; CÂNDIDO, Marcondes da Silva; FERREIRA, Cláudio; BRITO, Ricardo Monguilhott; ZANUZZI, Fábio Burigo. **Santa Catarina em Números - Macrorregião Grande Florianópolis**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Macrorregiao%20-%20Grande%20Florianopolis.pdf>>. Acesso em: 2 mar. 2017.

⁹ O itens referentes a mesa, cadeiras e armário, serão usados do IFSC São José, haja vista que existem mobiliários usados desta natureza no almoxarifado da Instituição.

¹⁰ Após os primeiros contratos de serviços, o resultado obtido com os mesmos serão investidos no mobiliário e, conseqüentemente, devolvendo a Instituição os bens emprestados, cito (mesa, cadeira, armário).



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SANTA CATARINA
PRÓ-REITORIA DE RELAÇÕES EXTERNAS
DIRETORIA DE EXTENSÃO

Estudos e Pesquisas; Sebrae; CÂNDIDO, Marcondes da Silva; FERREIRA, Cláudio; GRAPEGGIA, Mariana; SILVA, Jackson André da; TRÊS, Douglas Luiz. **Santa Catarina em Números - Setores Selecionados.** Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/scemnumero/arquivo/Comercio-e-Servicos.pdf>>. Acesso em: 6 mar.2017.

KING, Tayfun. **Brazil's bid for tech-powered economy.** Disponível em: <<http://bbc-world-aponta-florianopolis-como-o-vale-do-silicio-na-america-do-sul/>>. Acesso em: 9 mar. 2017.

ACATE. **Estudo inédito aponta SC como o estado que mais cresce em número de colaboradores na área de TI.** Disponível em: <<https://www.acate.com.br/node/92146>>. Acesso em: 14 mar. 2017.

Geração TEC. **Tecnologia em SC.** Disponível em: <<http://geracaotec.sc.gov.br/mapeamento/tecnologia-em-sc/http://www.startupsc.com.>>. Acesso em: 16 mar. 2017.

BETTONI, Paulina. **Mapa da Empatia: Como Entender o que Seu Cliente Pensa?.** Disponível em: <<http://esajjr.com.br/mapa-da-empatia/>>. Acesso em: 3 mar. 2017.

EmpresômetroMPE. **Tudo sobre MPEs em um único lugar.** Disponível em: <<http://empresometro.cnc.org.br/>>. Acesso em: 13 mar. 2017.

PACHECO, Thiago. **O guia básico para Cold Calling.** Disponível em: <<https://outboundmarketing.com.br/cold-calling/>>. Acesso em: 7 mar. 2017.

UNO, Daniel. **NPS: como as maiores empresas do mundo medem a satisfação de seus clientes.** Disponível em: <<https://endeavor.org.br/nps/>>. Acesso em: 10 mar. 2017.

MACHADO, Vinicius. **Canvas da Proposta de Valor, o que é e como usar.** Disponível em: <<http://colisoes.com.br/2015/09/canvas-da-proposta-de-valor-o-que-e-e-como-usar/>>. Acesso em: 15 mar. 2017.