

**FAJ – FACULDADE DE JUSSARA  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

**ART 5 LAN HOUSE  
“A SOLUÇÃO QUE FAZ A DIFERENÇA”**

**JUSSARA-GO  
MAIO DE 2008**

**FAJ – FACULDADE DE JUSSARA  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

**ANA CLÁUDIA GONCALVES DE OLIVEIRA  
CELISMAR PEREIRA DE LIMA  
HELENIRA HERWIG GODINHO  
INDIARA MOURA MARQUES ROSA  
MIGUEL AUGUSTUS F. PIMENTA**

**ART 5 LAN HOUSE**

**“A SOLUÇÃO QUE FAZ A DIFERENÇA”**

Trabalho apresentado para fins de avaliação de conclusão de curso de Administração da Faculdade de Jussara, sob orientação do professor MsC. Lúcio Alvarenga.

**JUSSARA-GO  
MAIO DE 2008**

## Sumário

1	Sumário Executivo	05
2	O conceito do negócio	07
2.1	O projeto	07
2.2	Produto	07
2.3	Missão	07
2.4	Visão	08
2.5	Valores essenciais	08
3	Equipe de gestão	09
4	Mercado e consumidor	11
4.1	– Análise setorial	11
4.2	Mercado alvo	11
4.2.1	Consumidores	11
4.2.2	Fornecedores	13
4.3	Projeção de vendas e market share	13
4.3.1	Necessidades dos clientes	14
4.4	Benefícios da Lan House Art.5	14
4.5	Concorrências/competidores	14
4.6	Vantagem competitiva	14
5	Marketing e vendas	15
5.1	Os quatro P s	15
5.1.1	Produto	15
5.1.2	Preço	15
5.1.3	Praça	16
5.1.4	Promoção	16
5.2	Estratégias de vendas	16
5.3	Parcerias estratégicas	17
6	Estrutura e operação	17
6.1	Organograma funcional	17
6.2	Políticas de recursos humanos	18
6.3	Fornecedores de serviços	18
6.4	Infra-estrutura e localização	18
7	Estratégia de crescimento	19

7.1	Análise swot	20
8	Plano de meio ambiente	21
8.1	Resíduos/Riscos	21
8.2	Poluição Sonora	21
9	Plano de Ação da Art.5 Lan House	22
10	Previsões dos resultados financeiros e investimentos	23
10.1	Necessidades de Financiamento	23
10.1.1	Investimento Inicial	23
10.2	Despesas pré-operacionais	24
10.3	Investimento Fixo	25
10.4	Custos Fixos Mensais	26
10.5	Depreciação acumulada	26
10.6	Projeção de Resultados	27
10.7	Projeção de Custos	29
10.8	Demonstração do Resultado	34
10.9	Fluxo de caixa no período	35
11	Valor presente líquido (VPL) e (TIR)	36
12	TMR	37
13	Cálculo do Payback	37
14	Conclusão	38
15	Anexo	39
16	Referências Bibliográficas	40

# **1 Sumário Executivo**

## **1.1 O conceito do negócio**

Surgiu da exigência de um conjunto de disciplinas estudadas ao longo do curso de Administração de Empresas na FAJ – Faculdade de Jussara, sendo tais disciplinas (Planejamento Estratégico, Empreendedorismo e TCC) e foi dessas disciplinas que surgiu a idéia de criar a empresa Art 5 Lan House, vai-se promover e oferecer um serviço qualificado aos usuários. A Art 5 Lan House terá como objetivo apresentar os estudos e análise de viabilidade da criação da empresa, seu foco principal é na conexão remota e nas aulas particulares (executivos e funcionários de empresas), terá um serviço inovador, das lan house tradicionais tornando-se o seu atrativo.

A estrutura da empresa será simples, e de acordo com padrões modernos, com computadores de última geração para atender e satisfazer aos usuários.

## **1.2 Equipe de Gestão**

A equipe de gestão da Art 5 será composta por um grupo de cinco pessoas com objetivos comuns, sintonizadas com as necessidades do mercado e conhecedora da prestação de serviços.

Para se consolidar como lan house de excelência no serviço, a equipe gestora estará em constante atualização, a fim de acompanhar as atualizações que operarem no mercado e entende que isto é imperativo na atual conjuntura de um setor cada vez mais exigente e qualificado.

Nossos serviços são: pesquisas, jogos em rede, aulas particulares para executivos e funcionários de empresas, sendo que os outros concorrentes ainda não dispõe de um sistema estrutural desta natureza.

## **1.3 Mercado e Competidores**

Atuará no ramo de entretenimento, prestadora de serviços de acesso à internet, jogos on-line e em rede, aulas particulares com acesso remoto. Aqui o diferencial será servir aos clientes, deixando-os sempre satisfeitos e criar um vínculo de amizade entre os freqüentadores.

Com um crescente número de informações há uma necessidade de se ter o lugar certo à hora certa para se obter o melhor acesso as melhores informações, com rapidez, tranquilidade e agilidade, sem “roubar” muito do tempo que a cada dia está menor.

A Art 5 será composta por uma equipe flexível e preparada para atender com eficácia e eficiência os usuários.

#### **1.4 Estrutura e Operação**

Será uma empresa na cidade de Goiás-GO, em frente à Universidade Federal de Goiás (UFG) A.V Bom Pastor Nº 05. A empresa terá uma estrutura com uma ampla sala, com divisórias para jogos, recepção e sala de gerência. Será caracterizada por computadores de última geração conectados em rede em um ambiente agradável, com ar-condicionado, som ambiente, circuito de câmera, poltronas confortáveis.

A Art 5 será uma empresa simples, em fase de adaptação no mercado, mas com preparo e profissionais que garantem o acesso aos serviços.

#### **1.5 Marketing e Venda**

A estratégia de marketing estará voltada para conquista e fidelização dos clientes; treinamento da equipe, divulgação na Universidade Federal de Goiás, em Goiás-GO e também setores próximos, uma inauguração para conhecimento do ambiente e funcionários que irão prestar serviços aos clientes, promoções, sorteio de prêmios, entre outros.

A Art 5 caracterizar-se-á pelo dinamismo, pela agilidade e principalmente inovação dos seus serviços. Os serviços a serem oferecidos vão desde uma simples impressão de currículo até solução de problemas com relação à formatação e edição de arquivos no computador à longa distância.

#### **1.6 Estratégia de Crescimento**

A Lan House chegará ao mercado de prestação de serviços na área de internet, comunicação e melhoria profissional e pessoal, com diferencial ainda não encontrado no mercado, possuindo agilidade no atendimento tanto na lan house quanto nas aulas particulares e serviços conexão remota (ainda não disponível em nenhuma lan house), disponibilidade e segurança das informações, satisfazendo os anseios dos clientes.

O serviço será projetado para atender a população vilaboense da Cidade de Goiás, e serão apresentadas e informadas as qualidades destes serviços para os futuros clientes (acadêmicos e executivos).

## **2 Conceitos do Negócio**

### **2.1 O Projeto**

Surgiu da exigência de um conjunto de disciplinas estudadas ao longo do curso de Administração de Empresas na FAJ – Faculdade de Jussara, sendo tais disciplinas (Planejamento Estratégico, Empreendedorismo e TCC) e foi dessas disciplinas que surgiu a idéia de criar a empresa Art 5 Lan House, atuará no ramo de diversão e lazer, prestadora de serviços de acesso à internet, jogos on-line e em rede, aulas particulares com acesso remoto. A empresa terá uma estrutura com uma ampla sala, com divisórias para jogos, recepção e sala de gerência. Será caracterizada por computadores de última geração conectados em rede em um ambiente agradável, com ar-condicionado, som ambiente, circuito de câmera, poltronas confortáveis.

Na Art 5 Lan House existirá 10 computadores na sala principal, 1 na sala do gerente para impressão gravações de mídias conforme necessidade do cliente, 1 computador na recepção para atendimento e controle da rede, e 2 notebooks para aulas particulares.

A Art 5 disponibilizará de um ambiente agradável e seguro, para isso será tomado uma série de providências para este fim, implantando uma relação de normas a serem cumpridas pelos usuários.

### **2.2 Produto**

A Art 5 será uma prestadora de serviços, implantará desde o início de suas atividades sistemas de controle de informatização de ultima geração, tanto na prestação de serviço quanto na utilização de suas atividades administrativas, jurídicas e comerciais. Ela estará apta a competir de igual para igual no mercado.

A imagem dos serviços da Art 5 estará vinculada ao conhecimento e divertimento de adolescentes e adultos...

### **2.3 Missão**

Ser a excelência em soluções práticas e inovadoras em tecnologia da informação, contribuindo para as melhorias profissionais, pessoais e ambientais.

## **2.4 Visão**

Ser líder de mercado em prestação de serviços, de tecnologia da informação na cidade de Goiás-GO.

## **2.5 Valores essenciais**

- **Honestidade**

Desenvolver um trabalho digno, valorizando na íntegra toda a confiança depositada por parte de seus parceiros. Honrar seus compromissos, administrar e dominar todo o processo do serviço.

- **Ética**

Seguir normas e princípios que direcionem a boa conduta dos gestores da Art 5, dentre eles destacam: a entrada de menores de 18 anos, somente com o formulário de autorização dos responsáveis; proibido o consumo de bebidas alcoólicas; e menores de 10anos, somente acompanhado de um responsável legal.

- **Transparência**

Coloca em primeiro plano a visão de tudo que se desenvolve, tendo como negócio o entretenimento, caracteriza-se por diversos computadores de última geração, conectados por uma rede local. A lan house há de preocupar prioritariamente com os efeitos gráficos dos jogos, qualidade de atendimento, conexão oferecida, conforto e ambiente.

- **Responsabilidade social**

A preocupação da Art 5 será em levar ao conhecimento do público, informações e imagens que prezem o respeito pela diversidade do ser humano e os valores culturais.

Preservará também o meio ambiente, reciclando o lixo e arrecadando verbas para instituições de assistência social e cuidando para que não haja poluição visual e sonora.

### 3 Equipe de Gestão

Segundo Lacombe; Heilborn (2006 p.31). “O futuro de qualquer organização depende da qualidade de sua direção”.

“Nenhuma organização pode fazer mais do que permitem seus principais administradores; a final de contas, o gargalo está sempre na parte superior da garrafa. De todas as tarefas de uma organização, a mais difícil, mas também a mais importante é estruturar a sua alta administração.” Drucker (apud LACOMBE; HEILBORN; 2006 p.31).

- **Gerente**

Indiara Moura Marques Rosa

Escolaridade: Ensino superior

Instituição – Unifaj

Curso – Administração de Empresas

Período – 8º

- **Competência:**

Conhecer o funcionamento e a operacionalização de métodos, técnicas, materiais e processos do seu campo de atuação; conhecer os meios de melhorar métodos; obter e verificar índices de desempenho; controlar as operações e processos para que esses índices sejam iguais aos estabelecidos nos planos, tirar o máximo de proveito de equipamentos, métodos, técnicas e recursos; manter os recursos em bom estado e saber reduzir as perdas. Deve conhecer e atender a organização, controlar e reduzir os custos; ter habilidade para transformar e inovar idéia; ser receptivo às modificações; exigir o cumprimento das regras e normas da organização; manter a disciplina; atender e prevenir as reclamações e queixas; fazer respeitar e cumprir as normas de segurança; preocupar-se com o bem estar pessoal; estimular e reconhecer os esforços extraordinários e os trabalhos bem executados; educar os colaboradores.

- **Recepcionista**

Ana Cláudia Gonçalves de Oliveira

Escolaridade: Ensino superior

Instituição – Unifaj

Curso – Administração de Empresas

Período – 8º

- **Competência:**

Atuará na recepção de clientes da Lan House encaminhando-os para os computadores quando for solicitado e ou fazendo outros serviços diversos como digitação de trabalho, scanner, impressão. Atender ligações, organizar e arquivar documentos. Colaborar na limpeza do ambiente. Caixa: efetuar os recebimentos e os pagamentos, controlando o saldo de caixa.

- **Orientador**

Miguel Augustus F. Pimenta

Escolaridade: Ensino superior

Instituição – Unifaj

Curso – Administração de Empresas

Período – 8º

- **Competência:**

Atuará como orientador aos usuários, manutenção do site, gravação de mídia, digitação de trabalho, scanner, impressão. Colaborará com a limpeza do ambiente.

- **Técnico /Professor**

Celismar Pereira de Lima

Escolaridade: Ensino superior

Instituição – Unifaj

Curso – Administração de Empresas

Período – 8º

- **Competência:**

Atuará na instalação de softwares, buscar e aumentar a carteira de clientes, monitorar as aulas no domicílio, acompanhamento via conexão remota.

- **Financeiro**

Helenira Herwig Godinho

Escolaridade: Ensino superior

Instituição – Unifaj

Curso – Administração de Empresas

Período – 8º

- **Competência**

Responsável pelo patrimônio da empresa, elaborando e acompanhando os fluxos de caixa, orçamentos de investimentos e de despesas correntes, cuida dos pagamentos e recebimentos. Análise e Planejamento Financeiro: analisar os resultados financeiros e planejar ações necessárias para obter melhorias. Contas a Receber: controlar as contas a receber relativas às vendas a prazo. Contas a Pagar: controlar as contas a pagar relativas às compras a prazo, impostos, despesas operacionais, e outras.

## **4 Mercado e Consumidor**

### **4.1 Análise Setorial**

A Art 5 será composta por profissionais capacitados a atender as necessidades do mercado. O mercado é bastante competitivo de um lado (no que se refere aos serviços focados a jogos e pesquisas) e pouco competitivo no aspecto (aulas particulares e serviços relacionados à conexão remota).

Observa-se então a necessidade de introduzir no mercado, uma empresa de credibilidade, responsabilidade que possa oferecer aos clientes, serviços qualificados, facilidade acesso, flexibilidade na negociação (com preço acessível) de acordo com a realidade econômica da região.

### **4.2 Mercado Alvo**

#### **4.2.1 Consumidores**

O público-alvo estará focado nos alunos da Universidade Federal de Goiás, em Goiás-GO e na comunidade da região (estudantes, empresários...).

Serão os freqüentadores da lan house, as pessoas de todas as idades (Menores de 18 anos, somente poderão freqüentar lan house mediante Responsável acompanhando ou Pai assinando liberação do mesmo para usufruir dos serviços da Art 5 lan house), a maioria dos clientes será do sexo masculino.

Para cliente com 20 a 55 anos será disponibilizado serviço como aulas particulares, pacotes Office, Windows, Ferramentas Gráficas (Corel Draw, Photoshop), Serviço Vip, ficando também no público de 20 a 55 anos maioria pública masculino, sendo feminino também alvo a estar disponibilizado para prestação de serviços, renda média R\$ 2.000,00 à R\$ 4.000,00 mensais, será oferecido um pacote serviço, tecnologia remota 24 horas por dia, cliente que

dispõe de pouco tempo e necessita de serviços rápidos que dão resultados concretos, poderá agendar pelo site da empresa ou pelo telefone com a secretária.

Os consumidores na faculdade estão carentes de uso exclusivo, serviços de acesso à internet, apesar de a faculdade oferecer esse serviço para seus alunos, alguns sites são bloqueados por motivos de segurança, o que provoca necessidade de um estabelecimento oferecer esses serviços.

Permissões de Acesso:

O local do estabelecimento está focado em um ponto estratégico nas proximidades da Universidade Federal de Goiás (UFG). O Alvará de funcionamento, que permite a entrada de menores de 18 anos está liberado, o usuário poderá jogar na Art 5 respeitando os seguintes horários:

- Menores de 10 anos somente acompanhados de um responsável legal.
- 10 e 11 anos -> de 10:00 às 18:00h.
- 12, 13 e 14 anos -> de 10:00 às 20:00h.
- 15 ,16 e 17 anos -> de 10:00 às 23:00h.

Importante: É necessário trazer um documento de identificação (Certidão de nascimento).

(carteira de identidade).

Normas e Horários

Horários: De 2ª a Sexta - (08:00 às 22:30 h)

Sábado e Domingo – (10:00 às 21:00 h)

Normas: Acesso a Lan House somente maiores de 18 anos. Menores de 18 anos somente com o formulário de autorização dos responsáveis. (Ver formulário de autorização em Anexo 1)

Fica proibido o consumo de bebidas alcoólicas na loja.

O usuário fica ciente que qualquer dano causado por má utilização dos equipamentos de propriedade do estabelecimento incorrerá no pagamento dos mesmos.

É proibido o consumo de alimentos, bebidas e cigarros no interior das estações.

Não é permitido entrar sem camisa ou camiseta no interior do estabelecimento.

É proibido ter acesso às estações com short de praia, principalmente molhados.

Mau comportamento do usuário acarretará em suspensão ou expulsão do mesmo.

É proibido fazer downloads de jogos e arquivos cujo conteúdo traga problemas a integridade da máquina.

É proibida a permanência de estudantes usando uniformes escolares e ofender o (a) colega com palavras ou gestos.

#### 4.2.2 Fornecedores

Dado que o Martins comércio e serviços de distribuição já atua em Goiás e negocia itens que a empresa demandará, a Art 5 vai centrar a maioria das aquisições junto a este fornecedor, não excluindo a possibilidade de contratar outros, principalmente, ligados a software. (ver fornecedores de serviços, item 6.3)

#### 4.3 Projeção de Vendas e Marketshare

01- Tabela de Projeção de Vendas

Item	Descrição/hora	Vlr./hora	Quant./hora	Vlr/dia	Qtd./maq	Vlr/mês	total
1	Lan House 08:00/24:00	1,00	16	12,00	10,00	360,00	3.600,00
2	Aula a domicílio	25,00	4	100,00	2,00	2.400,00	4.800,00
3	Serviços diversos		14	120,00		3.600,00	3.600,00
4	Programa VNC	80,00			25 Cliente	2.000,00	2.000,00
<b>Subtotal</b>							<b>14.000,00</b>

\* por serviços diversos entenda-se, (impressão, gravação em CD, DVD, cópias, bomboniere entre outros)

A art 5, embora sendo nova no mercado, esperará um ótimo resultado em seu período estimado. No primeiro mês a estimativa é que ela alcance um resultado satisfatório, assim como nos meses subseqüentes, esperando do público a aprovação e o reconhecimento do serviço prestado. Pois esses serviços são para os clientes que estão à procura de melhor agilidade, praticidade e melhoria em acesso as informações diárias, Serviço Vip, onde será oferecido um pacote serviço, tecnologia remota 24 horas por dia, cliente que dispõe de pouco tempo e necessita de serviço rápido.

Esse serviço será disponibilizado no começo somente para o público de 20 á 55 anos, pois para que tenha está novidade tecnológica deverá ele se dispor de um Pc configuração média, acesso a internet ADSL, e pagamento de mensalidade. Que possua uma renda de R\$ 2.000 a R\$4.000. Profissionais executivos de 20 a 55 anos. Trata-se de um acompanhamento para que sejam esclarecidas quaisquer dúvidas do cliente pela conexão remota, esse será um dos tipos de relacionamento de fidelização. O diferencial acima de tudo

oferecido para o cliente Art 5 é a segurança que os clientes possuirão com a senha criptografada que será criada no momento de instalação do software.

#### **4.3.1 Necessidades dos Clientes**

O cliente tem várias necessidades, dentre elas destacam; acesso a internet, fazer trabalhos, pesquisas e a lan house disponibilizará todas as informações necessárias. Principalmente a aqueles que possuem pouco tempo, e necessitem de serviços rápidos, que dão resultado concreto.

#### **4.4 Benefícios da Art 5 lan house**

- Preço Competitivo que favoreça a negociação para ambos os lados ou para o cliente;
- Pessoas capacitadas para atribuição de suas funções;
- Prestação de serviços voluntários para a comunidade;
- Pontualidade com os clientes;
- Tecnologia nos equipamentos;

#### **4.5. Concorrentes X Competidores**

Nas visitas realizadas nas lan house notou-se várias diferenças, desde os preços, quantidade de computadores, e atendimento, porém serviços com relação às inovações bastante presente, além de certa carência nos tratamentos de dúvidas para uso das máquinas e também diferença com relação à fidelização de cliente não foi constatado, tudo muito trivial e esperado.

Não há um tratamento pós-vendas para garantir que o consumidor volte a utilizar aquele serviço, entrega de panfletos ou sorteios para os clientes que acessam a lan house.

#### **4.6 Vantagem Competitiva**

Procuramos destacar-nos com as seguintes vantagens:

- Preço acessível;
- Qualidade no atendimento;
- Inovação tecnológica;
- Boas parcerias (rádio, revista, lojas, etc);
- Agilidade;
- Responsabilidade Social;

- Credibilidade e Responsabilidade;
- Conforto no Ambiente;

## **5 Marketing e Vendas**

### **5.1 Os quatro P s**

Preocupados em oferecer um diferencial na nossa prestação de serviço. Deixar sempre os clientes satisfeitos e estar sempre inovando, pois os quatro P s são portanto nossa arma competitiva.

#### **5.1.1 Produto**

“As pessoas satisfazem as suas necessidades e a seus desejos com produtos. Um produto é qualquer oferta que possa satisfazer a uma necessidade ou a um desejo” (KOTLER, 2000,p.33).

O serviço oferecido estabelece solução de necessidade que os consumidores têm com relação à manutenção em micro, eliminação de pragas, atualização de antivírus, a falta de tempo e as constantes modificações no mundo tecnológico faz com que as pessoas fiquem sem tempo para concluir seus trabalhos e tarefas com relação ao computador, criar uma apresentação em slides, formatar um trabalho para o dia seguinte, a lan house oferece um pacote que tem como funcionalidade suprimir esta carência, tendo suporte 24 horas por dia, após contratação de nossos serviços, estaremos atendendo mediante agendamento do cliente, conectados ao computador do computador do cliente, onde o técnico estará disponível para solucionar as dúvidas dos usuários, sem o mesmo sair de casa, com toda segurança e privacidade nos dados.

“Uma marca é uma oferta conhecida [...] encerra muitas associações na mente das pessoas [...]. Essas associações formam a imagem de marca. Todas as empresas lutam para estabelecer uma marca sólida – ou seja, uma imagem de marca forte e favorável.” (KOTLER,2000, p. 33)

#### **5.1.2 Preço**

O Pacote de serviços oferecidos ao cliente de conexão remota engloba acesso 24 horas por dia, mediante agendamento, o mesmo de ter computador e internet ADSL, garantindo assim a prestação com alta qualidade, agilidade, e rapidez, o custo mensal inicialmente de R\$ 80,00 fixo (Inclui Instalação do Software e Configuração).

“O comprador escolhe entre diferentes ofertas com base naquilo que parece proporcionar o maior valor. Definimos o valor como a razão entre o que o cliente recebe e o que ele dá. O cliente recebe benefícios e assume custos. Os benefícios incluem benefícios funcionais e emocionais. Os custos incluem custos monetários, de tempo, de energia e psicológicos.”(KOTLER, 2000, p 33)

O preço dos outros serviços consta na tabela de projeção de vendas item 4.3.

### **5.1.3. Praça**

De início a área de atuação será a cidade de Goiás.

Após fechamento do pacote do serviço, será agendado com o cliente a instalação e configuração do programa, será de imediato, com 2 técnicos a disponibilidade o mais rápido possível.

### **5.1.4 Promoção**

O serviço de conexão remota será disponibilizado no site da empresa ([www.art5lanhouse.com.br](http://www.art5lanhouse.com.br)). A comunicação ou o contato com os clientes os deixará informados quanto aos benefícios e comodidade dos serviços prestados, também existem as explicações e oferecimento dos serviços se dará na lan house próximo a Universidade Federal de Goiás (UFG) esclarecendo as dúvidas sobre forma de acesso, formas de pagamentos, aquisição.

Através dos dois técnicos externos, professores de aulas particulares e dúvidas sobre forma de acesso, formas de pagamentos, aquisição tecnológica poderão ser oferecidos aos consumidores que preencher o requisito para contratação deste serviço.

## **5.2 Estratégias de Vendas**

A Art 5 oferecerá aulas particulares para recém-formados ou profissionais que não possuem conhecimentos em informática e aos moradores e os universitários da Universidade Federal de Goiás que precisam usar os computadores para fazer pesquisas, trabalhos e entretenimento (jogos, MSN, Orkut e etc.).

Divulgará a empresa e os serviços em canais de mídia de alcance significativo.

### 5.3 Parcerias Estratégicas

Dentre os parceiros estratégicos destacará os fornecedores, principalmente o Martins comércio e serviços de distribuição e o GH computadores. Também serão parceiros, os clientes (Universitários, executivos, adolescentes...). Irá Filiar-se e buscar mais informações e parcerias para a prosperidade do empreendimento. Exemplo de algumas entidades: SEBRAE, e CDL, Lojas de Goiás-GO, Livrarias, onde terão pontos de distribuição de panfletos.

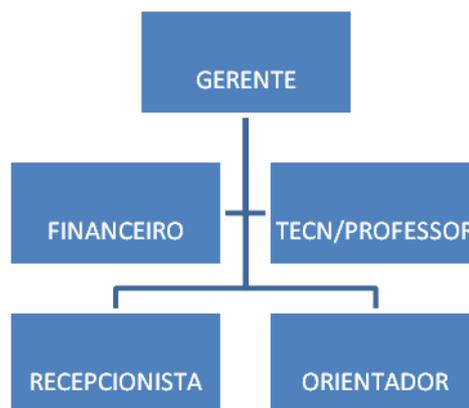
## 6 Estrutura e Operação

### 6.1 Organograma Funcional

O organograma Funcional estabelece as seguintes funções.

“Organograma é uma representação gráfica simplificada da estrutura organizacional de uma instituição, especificando os seus órgãos, seus hierárquicos e as principais relações formais entre eles” (LACOMBE; HEILBORN, 2006, p.103).

#### A Art 5 (A solução que faz a diferença)



Art 5 Lan House 13/05/2008.

## **6.2 Política de recursos humanos**

Nossa equipe é integrada pela responsabilidade depositada mutuamente, resultante da capacitação e treinamento de cada um deles. A distribuição de tarefas se dará por desenvolvimento de habilidades. A remuneração se dará mediante o pro labore de acordo com o desenvolvimento do próprio negócio.

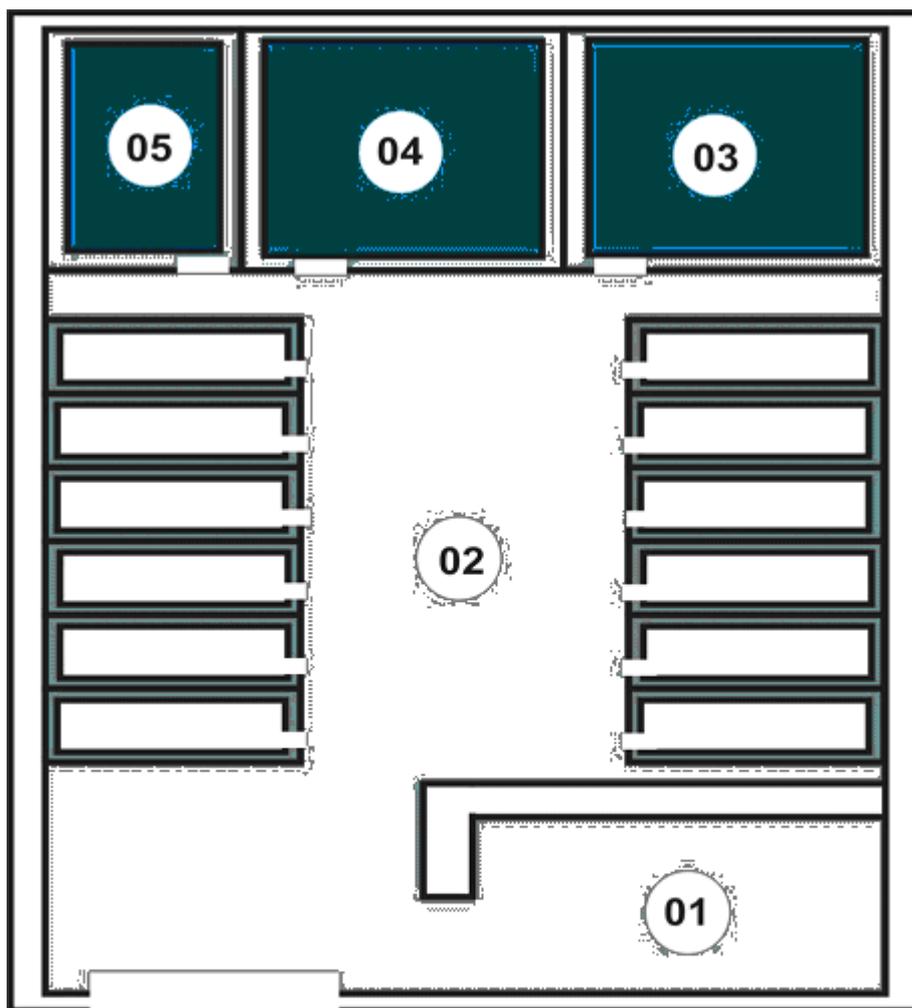
## **6.3 Fornecedores de serviços**

Visto que a empresa GH computadores já tem tradição neste negócio a Art 5 decidiu por contratá-la como parceira/prestadora de serviços correlacionados a manutenção dos equipamentos e assessoria relativa aos software.

## **6.4 Infra-estrutura e localização**

O layout da Art 5 é um esboço mostrando a distribuição física, tamanhos e pesos de elementos como texto, gráficos ou figuras num determinado espaço.

Localiza na cidade de Goiás, em frente da Universidade Federal de Goiás (UFG) AV Bom Pastor Nº05.



- 01- Recepção**
- 02- Sala Lan House**
- 03- Sala Gerencia**
- 04- Sala Finanças**
- 05- Banheiro**

## **7 Estratégias de crescimento**

A estratégia será oferecer serviços com qualidade, elaborando metas possíveis de ser cumpridas para não surgir complicações que possam denegrir a imagem da empresa. A lan house terá um rigoroso processo de análise das oportunidades e dos riscos inerentes ao negócio, fator este que permitirá desenvolver um cronograma de ações e estabelecer marcos

que servirá de referência para avaliação das metas planejadas e dar suporte as decisões futuras.

## 7.1 Análise Swot

Tabela 02 Análise Swot da Art 5 Lan House

<b>Externas</b>	
<b>Ameaças</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concorrentes</li> <li>- Preços menores, de futuros concorrentes</li> <li>- Estabilidade econômica</li> <li>- Lançamento de novidade pela concorrência</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tecnologia</li> <li>- Crescimento de mercado</li> <li>- Grande número de alunos sem conhecimento na área de software, mais utilizado no mercado</li> <li>- As constantes mudanças em TI.</li> <li>- Aumento de informações e a necessidade de compreender e utilizar de forma correta</li> </ul>
<b>Internas</b>	
<b>Forças (Pontos Fortes)</b>	<b>Fraquezas (Pontos fracos)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pessoas capacitadas para a atribuição de suas funções dentro da empresa</li> <li>- Ótima localização</li> <li>- Preços competitivos</li> <li>- Facilidade de acesso</li> <li>- Equipamentos novos de alta tecnologia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Por ter preços baixos a empresa tem um retorno financeiro de seus investimentos a médio e longo prazo.</li> <li>- Sem estacionamento.</li> <li>- Recurso financeiro limitado.</li> </ul>

### Observação

As ameaças\_ são os preços mais baixos da locação dos computadores, a quantidade de máquinas disponíveis, e as escolas de informática.

Entre as oportunidades destacam: a localização, as tecnologias dos equipamentos e o conforto do local. As aulas de informática na residência e o acompanhamento por conexão remota destacam como o diferencial da Lan House, pois não possui ainda empresas com esse tipo de atendimento.

Os pontos fracos\_ enumeram-se sendo os tributos e encargos diversos.

Os pontos fortes\_ são os conhecimentos do gerente na área de vendas e na área da informação.

## **8 Plano de meio ambiente**

A Art 5 preocupada com as questões ambientais e visando o bem estar dos clientes, dos colaboradores e do meio ambiente que estará localizada, define as seguintes metas para a sua instalação e exercício.

### **8.1 Resíduos/Riscos**

Os resíduos que a Art 5 terão são disquetes, cartuchos, toners, papéis e embalagens. Para evitar riscos ambientais haverá uma conscientização de todos os colaboradores para o recolhimento dos lixos nos seus determinados locais. Na entrada da loja será instalado recipientes para coleta seletiva: metais, plásticos, vidros e papéis.

Em relação aos toners e cartuchos, serão devolvidos aos seus fabricantes sendo remanufaturados e vendidos por preços mais acessíveis.

### **8.2 Poluição Sonora**

Terá um controle nos kits multimídias de volume permitindo que não cause extorsões auditivas.

## 9 Plano de ação art 5 lan house

Tabela 03 Plano de Ação

PLANO DE AÇÃO ART 5 LAN HOUSE				
ACÇÕES	ESTRATÉGIAS	RESPONSÁVEL	PERÍODO	INVESTIMENTO
Treinamento	1.1 Treinamento de equipe para conhecimento de equipamentos oferecidos e objetivos a serem alcançados. 1.2 Treinamento equipe de venda para melhor conhecimento estratégia de vendas e fidelização clientes. 1.3 Treinamento Equipe (Todos)	Consultor Terceirizado	26/08/08	R\$ 1.000,00
			28/08/08	
			26/10/08	R\$ 2000,00
			28/10/08 20/05/09	R\$ 900,00
Divulgação	1.1 Será realizada visitas em empresas em potencial para oferecimento dos serviços, aulas de informática para funcionários. 1.2 Distribuição de panfletos na Faculdade e em sinaleiros próximos.	Gerente e Técnico Computadores	01/08/08	R\$ 200,00
			28/08/08	
		Funcionários (Toda equipe)	01/08/08	R\$ 1.000,00
			15/08/08	
Inauguração	1.1 Será realizado Happy Hour para inauguração Lan-House que será feita em frente à Universidade Federal de Goiás (UFG) Av. Bom Pastor nº05.	Buffet Festaf Fácil, centro Goiás-GO	01/09/08	R\$ 1.000,00
Acesso Relâmpago	1.1 Promoção que irá sortear cliente para ganharem acesso a internet grátis (crédito de 30 minutos) durante o dia todo. 1.2 Promoção que irá realizar sorteio para clientes ganharem acesso a internet grátis (crédito de 30 minutos) durante o dia todo.	Secretária e o Orientador	01/11/08	R\$ 100,00
			04/11/08	
		Secretária e o Orientador	03/01/09	R\$ 120,00
			06/01/09	
Promoção	1.1 Sorteio de um I- POD para nossos clientes, que acessar internet no mínimo 10 horas.	Gerente e toda Equipe	01/10/08 27/06/09	R\$ 1.500,00
Parceria	1.1 Parceria com as livrarias para divulgação de panfletos nas livrarias de Goiás.	Gerente	01/10/08 29/01/09	R\$ 1.000,00
Crescimento de % ao ano	Crescimento de 5% no 1º ano.	Crescimento de 6% no 2º ano.	Crescimento de 7,2% no 3º ano.	Crescimento de 7,5% no 4º e 8 % 5º ano.

## 10 Previsões dos resultados financeiros e investimentos

### 10.1 Necessidades de Financiamento

Apurado o valor do investimento inicial, constatou –se que não seria necessário buscar fonte para financiamento para abrir a empresa. Para que o projeto fosse posto em prática, foi feito uma sociedade com os responsáveis, onde cada um dos sócios (sendo 5 cinco) entrariam com 20% do capital, solucionando-se assim o problema do investimento inicial.

O total do investimento é de R\$ 50.000,00 sendo sociedade por quotas de responsabilidade limitada, a responsabilidade dos sócios para com as obrigações sociais, os direitos e deveres, é limitado à área de atuação de cada sócio.

A composição do capital da “Art 5 Lan House” está dividida da seguinte forma:

Tabela 04 Composição do capital

Sócios	Porcentagem	Valor Investido
Ana Claudia G. de Oliveira	20 %	R\$ 10.000,00
Celismar Pereira de Lima	20 %	R\$ 10.000,00
Helenira Herwig Godinho	20 %	R\$ 10.000,00
Indiara Moura Marques Rosa	20%	R\$ 10.000,00
Miguel Augustus F. Pimenta	20%	R\$ 10.000,00
TOTAL	100%	R\$50.000,00

#### 10.1.1 Investimento Inicial

Tabela 05

Item	Descrição	Valor (R\$)
01	Despesas pré -operacionais	427,49
02	Investimento Fixo	41.146,00
03	Capital de giro	8.426,51
SubTotal		50.000,00

## 10.2 Despesas pré-operacionais

Tabela 06

Despesas Pré-Operacionais		
Item	Descrição	R\$
1	Contrato Social	R\$ 134,00
2	Uso do Solo	R\$ 25,43
3	Número Oficial	R\$ 33,24
4	Prefeitura	R\$ 72,52
5	Corpo de Bombeiro	R\$ 37,24
6	Bloco de Notas Fiscais	R\$ 120,00
7	Darf	R\$ 5,06
Subtotal		R\$ 427,49

### 10.3 Investimento Fixo

Tabela 07

<b>INVESTIMENTO FIXO</b>				
<b>Item</b>	<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Mesa p/ Escritório	11	R\$ 110,00	R\$ 1.210,00
2	Cadeira p/ Micro	11	R\$ 65,00	R\$ 715,00
3	Micro c/ Gravadora	2	R\$ 1.400,00	R\$ 2.800,00
4	Notebook c/Gravadora	2	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
5	Micro sem Gravadora e Disquete	10	R\$ 1.700,00	R\$ 17.000,00
6	Micro Servidor	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
7	Estabilizador (Reserva)	2	R\$ 158,00	R\$ 316,00
8	Estabilizador	12	R\$ 50,00	R\$ 600,00
9	Webcam	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
10	Hubble 16 portas	1	R\$ 144,00	R\$ 144,00
11	Modem – 500 GTF	1	R\$ 180,00	R\$ 180,00
12	Bebedouro	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
13	Extintor CO2	1	R\$ 240,00	R\$ 240,00
14	Balcão Recepção	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
15	Ap. Ar Condicionado 12000 BTU	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
16	Impressora HP (Reserva)	1	R\$ 199,00	R\$ 199,00
17	Impressora Multifuncional	1	R\$ 465,00	R\$ 465,00
18	Poltrona Rec. 3 Lugares	1	R\$ 180,00	R\$ 180,00
19	Frigobar	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
20	Central do Alarme	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
21	Reforma Sala/ Inst. Rede	1	R\$ 850,00	R\$ 850,00
22	Nobreak	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
23	Software Administrador Lan House	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
24	Site da Empresa (6 meses manutençã	1	R\$1.500,00	R\$ 1.500,00
25	Estoque	1	R\$ 337,00	R\$ 337,00
<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 41.146,00</b>	

## 10.4 Custos Fixos mensal

Tabela 08

Item	Descrição	Vlr Dia	Vlr mensal(R\$)
01	Aluguel		R\$ 600,00
02	Água		R\$ 100,00
03	Locação Lan House( Energia, Linha Provedor, Manutenção Terceirizada)		R\$ 1.350,00
04	Telefone		R\$ 60,00
05	Material de Escritório	R\$ 8,33	R\$ 249,90
06	Depreciação		R\$ 385,91
07	Contador		R\$ 350,00
08	Plano de Marketing		R\$ 985,00
09	Manutenção de Site e Alarme		R\$ 90,00
10	Material de Limpeza	R\$ 1,5	R\$ 45,00
11	Pro – Labore		R\$ 5.000,00
12	Locomoção		R\$ 1.200,00
15	Licença Software		R\$ 125,00
16	Toner, DVD, CDR, Disquete		R\$ 100,00
<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 10.640,81</b>

## 10.5 Depreciação Acumulada

Tabela 09

Item	Bens	Vlr. (R\$)	Taxa/Ano (%)	Vlr. Mês	Vlr. Ano
1	Máquinas	27.300,00	10	227,50	2.730,00
2	Instalações	1.050,00	10	8,75	105,00
3	Equipamentos	7.214,00	20	120,23	1.442,80
4	Móveis Utens	3.532,00	10	29,43	353,00
<b>Subtotal</b>				<b>385,91</b>	<b>4.630,80</b>

## 10.6 Projeção de Resultados

A planilha abaixo representa a distribuição dos valores projetados através da análise entre as receitas obtidos os custos e as despesas envolvidas no processo.

Tabela 10

Planilha de projeção de resultados Anual	
1º Período	
Grupo de Serviços	Valor
Locação Lan House	R\$ 45.360,00
Aula a domicílio	R\$ 60.480,00
Serviços Diversos	R\$ 45.360,00
Programa VNC	R\$ 25.200,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 176.400,00</b>

Tabela 11

Planilha de projeção de resultados Anual	
2º Período	
Grupo de Serviços	Valor
Locação Lan House	R\$ 48.081,60
Aula a domicílio	R\$ 64.108,80
Serviços Diversos	R\$ 48.081,60
Programa VNC	R\$ 26.712,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 186.984,00</b>

Tabela 12

Planilha de projeção de resultados Anual	
3º Período	
Grupo de Serviços	Valor
Locação Lan House	R\$ 51.543,47
Aula a domicílio	R\$ 68.724,63
Serviços Diversos	R\$ 51.543,47
Programa VNC	R\$ 28.635,26
<b>Total</b>	<b>R\$ 200.446,83</b>

Tabela 13

Planilha de projeção de resultados Anual	
4º Período	
Grupo de Serviços	Valor
Locação Lan House	R\$ 55.409,23
Aula a domicílio	R\$ 73.878,97
Serviços Diversos	R\$ 55.409,23
Programa VNC	R\$ 30.782,90
<b>Total</b>	<b>R\$ 215.480,33</b>

Tabela 14

Planilha de projeção de resultados Anual	
5º Período	
Grupo de Produtos	Valor
Locação Lan House	R\$ 59.841,96
Aula a domicílio	R\$ 79.789,28
Serviços Diversos	R\$ 59.841,96
Programa VNC	R\$ 33.245,53
<b>Total</b>	<b>R\$ 232.718,73</b>

## 10.7 Projeção de Custos

Tabela 15

Planilha de Custo Anual	
1º Período	
1. Custo de Serviços	
Locação Lan House	R\$ 16.524,00
Aula a domicílio	R\$ 14.688,00
Serviços Diversos	R\$ 1.224,00
Programa VNC	R\$ 1.530,00
<b>Sub. Total</b>	<b>R\$ 33.966,00</b>
Salário e encargos	R\$ 61.200,00
Manutenção Site Alarme	R\$ 1.101,60
Depreciação Acumulada	R\$ 4.723,53
Material de Escritório	R\$ 3.058,77
Aluguel	R\$ 7.344,00
Limpeza	R\$ 550,80
Água	R\$ 1.224,00
Plano de Marketing	R\$ 12.056,40
Contador	R\$ 4.284,00
Telefone	R\$ 734,40
<b>SubTotal</b>	<b>R\$ 96.277,50</b>
<b>Total</b>	<b>R\$ 130.243,50</b>

Tabela 16

Planilha de Custo Anual	
2º Período	
1. Custo de Serviços	
Locação Lan House	R\$ 18.478,20
Aula a domicílio	R\$ 14.832,00
Serviços Diversos	R\$ 1.236,00
Programa VNC	R\$ 1.545,00
<b>Sub. Total</b>	<b>R\$ 36.091,00</b>
Salário e encargos	R\$ 61.800,00
Manutenção Site Alarme	R\$ 1.236,00
Depreciação Acumulada	R\$ 4.820,40
Material de Escritório	R\$ 3.213,60
Aluguel	R\$ 8.034,00
Limpeza	R\$ 611,82
Água	R\$ 1.483,20
Plano de Marketing	R\$ 12.174,60
Contador	R\$ 4.511,40
Telefone	R\$ 865,20
<b>SubTotal</b>	<b>R\$ 98.750,22</b>
<b>Total</b>	<b>R\$ 134.841,22</b>

Tabela 17

Planilha de Custo Anual	
3º Período	
1. Custo de Serviços	
Locação Lan House	R\$ 20.286,00
Aula a domicílio	R\$ 15.750,00
Serviços Diversos	R\$ 1.512,00
Programa VNC	R\$ 1.701,00
<b>Sub. Total</b>	<b>R\$ 39.249,00</b>
Salário e encargos	R\$ 63.000,00
Manutenção Site Alarme	R\$ 1.512,00
Depreciação Acumulada	R\$ 5.040,00
Material de Escritório	R\$ 3.402,00
Aluguel	R\$ 8.820,00
Limpeza	R\$ 661,50
Água	R\$ 1.638,00
Plano de Marketing	R\$ 12.474,00
Contador	R\$ 4.662,00
Telefone	R\$ 882,00
<b>SubTotal</b>	<b>R\$ 103.091,50</b>
<b>Total</b>	<b>R\$ 141.340,50</b>

Tabela 18

Planilha de Custo Anual	
4º Período	
1. Custo de Serviços	
Locação Lan House	R\$ 21.242,40
Aula a domicílio	R\$ 16.536,00
Serviços Diversos	R\$ 1.653,60
Programa VNC	R\$ 1.780,80
<b>Sub. Total</b>	<b>R\$ 41.212,80</b>
Salário e encargos	R\$ 76.320,00
Manutenção Site Alarme	R\$ 1.653,60
Depreciação Acumulada	R\$ 5.088,00
Material de Escritório	R\$ 3.561,60
Aluguel	R\$ 9.540,00
Limpeza	R\$ 686,88
Água	R\$ 1.780,80
Plano de Marketing	R\$ 12.592,80
Contador	R\$ 5.088,00
Telefone	R\$ 1.272,00
<b>SubTotal</b>	<b>R\$ 117.583,68</b>
<b>Total</b>	<b>R\$ 158.796,48</b>

Tabela 19

Planilha de Custo Anual	
5º Período	
1. Custo de Serviços	
Locação Lan House	R\$ 21.598,20
Aula a domicílio	R\$ 16.614,00
Serviços Diversos	R\$ 1.789,20
Programa VNC	R\$ 1.917,00
<b>Sub. Total</b>	<b>R\$ 41.918,40</b>
Salário e encargos	R\$ 76.680,00
Manutenção Site Alarme	R\$ 1.789,20
Depreciação Acumulada	R\$ 5.751,00
Material de Escritório	R\$ 3.578,40
Aluguel	R\$ 10.224,00
Limpeza	R\$ 728,46
Água	R\$ 1.789,20
Plano de Marketing	R\$ 12.780,00
Contador	R\$ 5.495,40
Telefone	R\$ 1.278,00
<b>SubTotal</b>	<b>R\$ 120.093,60</b>
<b>Total</b>	<b>R\$ 162.012,06</b>

## 10.8 Demonstrativo de resultados projetados

Tabela 20

Demonstrativo de Resultados Projetado					
Período	1	2	3	4	5
Receita Bruta	<b>R\$ 176.400,00</b>	<b>R\$ 186.984,00</b>	<b>R\$ 200.446,83</b>	<b>R\$ 215.480,33</b>	<b>R\$ 232.718,73</b>
( - ) Impostos					
Simples	R\$ (14.482,44)	R\$ (15.351,38)	R\$ (16.456,68)	R\$ (17.690,93)	R\$ (19.106,20)
( = ) Receita líquidas	<b>R\$ 161.917,56</b>	<b>R\$ 171.632,62</b>	<b>R\$ 183.990,15</b>	<b>R\$ 197.789,40</b>	<b>R\$ 213.612,53</b>
( - ) Custo do Produto	R\$ (33.966,00)	R\$ (36.091,00)	R\$ (39.249,00)	R\$ (41.212,80)	R\$ (41.918,40)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>R\$ 127.951,56</b>	<b>R\$ 135.541,62</b>	<b>R\$ 144.741,15</b>	<b>R\$ 156.576,60</b>	<b>R\$ 171.694,13</b>
( - ) Despesas Administrativas					
Salários e encargos	R\$ 61.200,00	R\$ 61.800,00	R\$ 63.000,00	R\$ 76.320,00	R\$ 76.680,00
Plano de Marketing	R\$ 12.056,40	R\$ 12.174,60	R\$ 12.474,00	R\$ 12.592,80	R\$ 12.780,00
Manutenção site e Alarme	R\$ 1.101,60	R\$ 1.236,00	R\$ 1.512,00	R\$ 1.653,60	R\$ 1.789,20
Material de Escritorio	R\$ 3.058,77	R\$ 3.213,60	R\$ 3.402,00	R\$ 3.561,60	R\$ 3.578,40
Água	R\$ 1.224,00	R\$ 1.483,20	R\$ 1.638,00	R\$ 1.780,80	R\$ 1.789,20
Contador	R\$ 4.284,00	R\$ 4.511,40	R\$ 4.662,00	R\$ 5.088,00	R\$ 5.495,40
Telefone	R\$ 734,40	R\$ 865,20	R\$ 882,00	R\$ 1.272,00	R\$ 1.278,00
Depreciação	R\$ 4.723,53	R\$ 4.820,40	R\$ 5.040,00	R\$ 5.088,00	R\$ 5.751,00
Material de Limpeza	R\$ 550,80	R\$ 611,82	R\$ 661,50	R\$ 686,88	R\$ 728,46
Aluguel	R\$ 7.344,00	R\$ 8.034,00	R\$ 8.820,00	R\$ 9.540,00	R\$ 10.224,00
<b>Totais despesas administrativas</b>	<b>R\$ (96.277,50)</b>	<b>R\$ (98.750,22)</b>	<b>R\$ (102.091,50)</b>	<b>R\$ (117.583,68)</b>	<b>R\$ (120.093,66)</b>
Lucro Bruto	R\$ 127.951,56	R\$ 135.541,62	R\$ 144.741,15	R\$ 156.576,60	R\$ 171.694,13
<b>Lucro Líquido</b>	<b>R\$ 31.674,06</b>	<b>R\$ 36.791,40</b>	<b>R\$ 42.649,65</b>	<b>R\$ 38.992,92</b>	<b>R\$ 51.600,47</b>

## 10.9 Fluxo de caixa no período

Tabela 21

Fluxo de Caixa nos Períodos			
Período 1		Período 2	
<b>Entrada de Caixa</b>		<b>Entrada de Caixa</b>	
Receitas	<b>R\$ 176.400,00</b>	Receitas	<b>R\$ 186.984,00</b>
<b>Saída de Caixa</b>		<b>Saída de Caixa</b>	
Custo do Produto	R\$ (33.966,00)	Custo do Produto	R\$ (36.091,00)
Despesas administrativas	R\$ (96.277,50)	Despesas administrativas	R\$ (98.750,22)
Pagamento de impostos	R\$ (14.482,44)	Pagamento de impostos	R\$ (15.351,38)
<b>Total de Saídas</b>	<b>R\$ (144.725,94)</b>	<b>Total de Saídas</b>	<b>R\$ (150.192,60)</b>
Saldo inicial de caixa		Saldo inicial de caixa	
( + ) Entradas	<b>R\$ 176.400,00</b>	( + ) Entradas	<b>R\$ 186.984,00</b>
( - ) saídas	R\$ (144.725,94)	( - ) saídas	R\$ (150.192,60)
<b>Saldo Final de Caixa</b>	<b>R\$ 31.674,06</b>	<b>Saldo Final de Caixa</b>	<b>R\$ 36.791,40</b>

Período 3		Período 4	
<b>Entrada de Caixa</b>		<b>Entrada de Caixa</b>	
Receitas	<b>R\$ 200.446,83</b>	Receitas	<b>R\$ 215.480,33</b>
<b>Saída de Caixa</b>		<b>Saída de Caixa</b>	
Custo do Produto	R\$ (39.249,00)	Custo do Produto	R\$ (41.212,80)
Despesas administrativas	R\$ (102.091,50)	Despesas administrativas	R\$ (117.583,68)
Pagamento de impostos	R\$ (16.456,68)	Pagamento de impostos	R\$ (17.690,93)
<b>Total de Saídas</b>	<b>R\$ (157.797,18)</b>	<b>Total de Saídas</b>	<b>R\$ (176.487,41)</b>
Saldo inicial de caixa		Saldo inicial de caixa	
( + ) Entradas	<b>R\$ 200.446,83</b>	( + ) Entradas	<b>R\$ 215.480,33</b>
( - ) saídas	R\$ (157.797,18)	( - ) saídas	R\$ (176.487,41)
<b>Saldo Final de Caixa</b>	<b>R\$ 42.649,65</b>	<b>Saldo Final de Caixa</b>	<b>R\$ 38.992,92</b>

Período 5	
<b>Entrada de Caixa</b>	
Receitas	R\$ 232.718,73
<b>Saída de Caixa</b>	
Custo do Produto fabricado	R\$ (41.918,40)
Despesas administrativas	R\$ (120.093,66)
Pagamento de impostos	R\$ (19.106,20)
<b>Total de Saídas</b>	<b>R\$ (181.118,26)</b>
Saldo inicial de caixa	
( + ) Entradas	R\$ 232.718,73
( - ) saídas	R\$ (181.118,26)
<b>Saldo Final de Caixa</b>	<b>R\$ 51.600,47</b>

## 11 Valor presente líquido (VPL) e Taxa Interna de Retorno (TIR)

Se o VPL > 0 O investimento é viável

Se o VPL < 0 O investimento é inviável

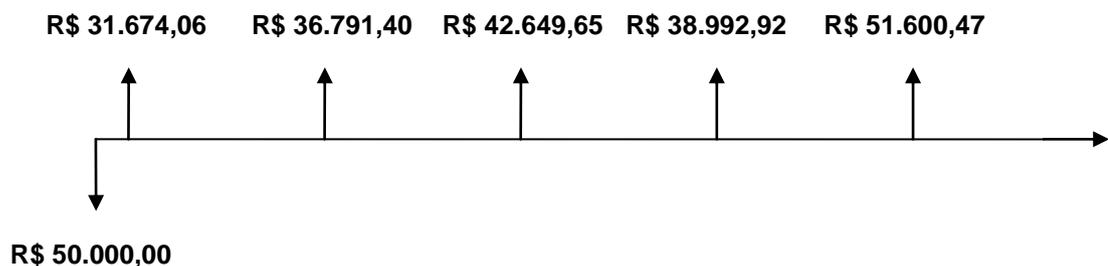


Tabela 22

VPL		TMR
R\$ (50.000,00)		R\$ 31.674,06
R\$ 31.674,06	0%	R\$ 36.791,40
R\$ 36.791,40	R\$ (50.000,00)	R\$ 42.649,65
R\$ 42.649,65		R\$ 38.992,92
R\$ 38.992,92		R\$ 51.600,47
R\$ 51.600,47	<b>TIR</b>	R\$ 201.708,50
R\$ 151.708,50	67%	

Para calcular o Valor Presente Líquido (VPL) na calculadora financeira você deve seguir os seguintes passos: 50.000,00CHS g CFO 31.674,06g CFJ;36.791,40g CFJ;41.649,65g CFJ; 38.992,92g CFJ; 51.600,47g CFJ;F NPV= R\$151.708,50.

Para calcular a Taxa Interna de Retorno (TIR) fazemos o mesmo processo da VPL , ao digitar o ultimo saldo de caixa que é de R\$51.600,47 você aperta a tecla gCFJ coloca a taxa de 5% ou de 10% (5i) f IRR= 67%.

Observação : Se a TIR é  $\geq$  que a taxa de atratividade aceita-se o investimento.10% ,onde 67% é maior que 10% então o investimento é viável .

## 12 TMR

Tabela 23

A	Fluxo líquido total no período	201.708,50
B	Numero de Períodos	5
C	Fluxo líquido médio	40.341,70
D	Investimento planejado	50.000,00
E	TMR	80% a.a.

## 13 Cálculo do payback

“O período de tempo exato necessário para a empresa recuperar o investimento inicial de um projeto, a partir das entradas de caixa.” (GITMAN, 1997, P. 327)

As entradas devem ser acumuladas até que o investimento inicial seja recuperado. Você pega o valor inicial R\$50.000,00 menos o saldo final do caixa do primeiro ano R\$31.674,06 igual R\$18.325,94.Em seguida pega o saldo final do caixa do segundo ano que foi de R\$36.791,40 menos R\$18.325,94 igual R\$18.465,46.Apos pegue R\$36.791,40 dividi por 12que é igual R\$ 3.065,95.Você dividi R\$ 18.325,95por R\$ 3.065,95 é igual 5,98.

Ao recuperar o investimento , começa a somar o saldo final de cada ano .

Tabela 24

R\$ (50.000,00)		Meses
1	R\$ (18.325,94)	12
2	R\$ 18.465,46	24
3	R\$ 61.115,11	36
4	R\$ 100.108,03	48
5	R\$ 151.708,50	60

O investimento terá retorno em 1 ano e 6 meses

## **14 – Conclusão**

Conclui-se que a execução presente do plano de negócio é viável , pois o mesmo vem de encontro das necessidades e objetivos dos sócios e de comunidade local , prestando-lhes serviços relevantes .

Conclui-se também que o mesmo apresenta a viabilidade econômica , através dos cálculos da VLP ( Valor Presente Líquido ) TIR ( Taxa Interna de Retorno ) TMR ( Taxa Média de Retorno ) e o Payback que o projeto da Art 5 Lan House é viável.

## 15. Anexos

### Anexo 01

De acordo com a Portaria nº 03/04 publicada pela Vara da Infância e da Juventude da Comarca de Goiás-GO, declaro que:

Eu, \_\_\_\_\_, AUTORIZO meu filho (a) o (a) \_\_\_\_\_, menor de idade nascido em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_, portador do RG nº \_\_\_\_\_, a frequentar a Art 5 Lan House, situada na Av. Bom Pastor nº 05 Goiás-GO, para acessar e fazer uso de computadores conectados à internet e/ou participar de jogos eletrônicos através de computadores interligados em rede.

Tenho pleno conhecimento sobre as atividades desenvolvidas no ambiente da Lan House, e de que esse ambiente em nada prejudica a educação do autorizado, pelo contrário, apenas lhe propicia uma saudável diversão apropriada à sua idade; e também de que a empresa zela pelos seguintes princípios;

- Proíbe o uso de fumo de qualquer espécie;
- Proíbe o consumo de bebida alcoólica de qualquer natureza;
- Proíbe e bloqueia o acesso a “sites” na Internet que não estejam de acordo com a moral e os bons costumes.

Código \_\_\_\_\_, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Assinatura de Conferência (Art 5 Lan House)

Responsável (pai ou mãe)

Identificação do pai/mãe ou responsável

Nome: \_\_\_\_\_

Rg: \_\_\_\_\_

CPF: \_\_\_\_\_

Endereço \_\_\_\_\_

Cidade \_\_\_\_\_

Estado: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_

***Art 5 Lan House***

***Av. Bom Pastor nº 05 Goiás-GO***

***Telefone: (62) 33711265***

***e-mail: lanhouse@art5lanhouse.com.br***

***www.art5lanhouse.com.br***

## 16. Referências Bibliográficas

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. 6.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000. 700p.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing**. 10. ed.. São Paulo: Prentice Hall, 2000.764 p.

ARAUJO, Luis César G. de **Organização Sistemas e Métodos**. 1.ed. São Paulo: Atlas, 2001. 311p.

GITMAN, Lawrence j. **Princípios de Administração Financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 1997. 841 p.

MENDONÇA, Alzino Furtado de et al. **Metodologia Científica**. Goiânia: Faculdades ALFA Alves Faria, 2003. 136p.

Sites: [www.sebraemg.com.br](http://www.sebraemg.com.br); [www.sebraego.com.br](http://www.sebraego.com.br); [www.planodenegocios.com.br](http://www.planodenegocios.com.br); [www.gmcomp.com.br](http://www.gmcomp.com.br).

Software: Como desenvolver um plano de negócio desenvolvido pelo Sebrae – MG  
[www.biblioteca.sebrae.com.br](http://www.biblioteca.sebrae.com.br)