

P04

Álvaro Daniel Xerinda
Cláudio Filipe Cumbe
Hermenegildo David Colaço
Mateus Everaldo zandamela

Plano de negócio

Universidade Pedagógica
Escola Superior Técnica
Maputo, 2012

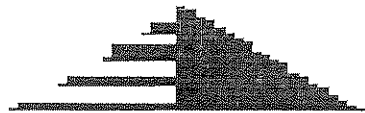
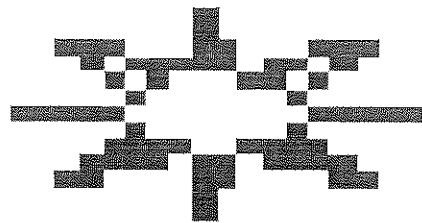
Álvaro Daniel Xerinda
Cláudio Filipe Cumbe
Hermenegildo David Colaço
Mateus Everaldo zandamela

Plano de negócio

Disciplina: Empreendedorismo

O presente trabalho de pesquisa do curso de Licenciatura em Ensino de Electrónica 4º Ano, será apresentado ao Departamento de Manutenção Industrial, Delegação de Maputo, a ser visto pela dr.^a Rosa Chilundo

Universidade Pedagógica
Escola Superior Técnica
Maputo, 2012



garantido o desenvolvimento sustentável do meio ambiente

Índice

1.Sumário executivo	3
2.Descrição do Negócio	4
3.Plano de Marketing	4
3.1.Estratégias de marketing	4
3.2.Concorrentes	4
3.3.Promoção de vendas	5
3.4.Fornecedores	5
3.5.Formas de distribuição do produto	5
3.6.Impacto social do projecto	5
3.7.Impacto económico do projecto	6
4.Plano Organizacional	6
4.1.Financiamento	6
5.Plano Financeiro	7
5.1.Tabela de aquisição	7
5.2.Tabela de vendas	7
5.3.Despesas fixas mensais	8

1. Sumário executivo

Com a facilidade que o nosso governo tem mostrado com vista ao financiamento de projectos empreendedores, sentimo-nos motivados a abraçar esta área.

O nosso projecto tem como principal objectivo vender e instalar painéis solares pós acreditamos o nosso negócio terá êxito visto que, há zonas que ainda não foram contempladas pela expansão da rede eléctrica e pelo facto de o uso de painéis solares minimizar significativamente os custos de energia eléctrica (em instalações residências e indústrias). E assegurados de que hoje em dia com o desenvolvimento de estratégias de exploração de fontes de energia renováveis, opta-se em usar painéis solares como fontes de energia alternativa reduzindo custos e o mais importante preservando o meio ambiente.

A nossa empresa contará com um pessoal altamente qualificado na área de energias renováveis.

2.Descrição do Negócio

Nos pretendemos vender e instalar painéis solares pós acreditamos o nosso negócio terá êxito visto que, há zonas que ainda não foram contempladas pela expansão da rede eléctrica e pelo facto de o uso de painéis solares minimizar significativamente os custos de energia eléctrica (em instalações residências e indústrias). E assegurados de que hoje em dia com o desenvolvimento de estratégias de exploração de fontes de energia renováveis, opta-se em usar painéis solares como fontes de energia alternativa reduzindo custos e o mais importante preservando o meio ambiente.

3.Plano de Marketing

Os meus potenciais clientes são as indústrias com um alto consumo de energia eléctrica tais como MOZAL e SIMBE que utilização fornos de fundição que funcionam com corrente de arranque muito elevada, Padarias que usam batedeiras e fornos eléctricos, serralharias, serração de madeira e carpintarias que utilizam máquinas com consumo considerável de energia. Bem como em algumas aplicações residenciais, em alguns bairros e distritos sem rede eléctrica, e pequenos salões de cabeleireiro (usam muitos electrodomésticos), e nos aviários para alimentação das incubadoras.

3.1.Estratégias de marketing

Com vista a atrair clientes e nos mantermos no mercado, no máximo dois painéis a instalação em residências é grátis, e para indústrias ou empresas que necessitam de um número elevado de painéis a instalação sofre um desconto de 25%.

3.2.Concorrentes

Os nossos principais concorrentes são as lojas que vendem painéis e as demais organizações que prestam os meus serviços que os nossos. Sendo esta uma área como vista a reduzir os níveis de consumo de energia eléctrica, e garantido um desenvolvimento sustentável do meio ambiente, as

lojas de venda de painéis solares e organizações que prestam serviços nestas áreas tem tido uma boa propensão.

3.3.Promoção de vendas

A promoção dos nossos serviços será divulgada em vários órgãos de comunicação, e prestação de serviços com alta qualidade, bem como evidenciando a qualidade da equipe de trabalho.

3.4.Fornecedores

Para aquisição ou fornecedores do material contamos com algumas lojas que se dedicam a venda a grosso de painéis solares, no estrangeiro e provavelmente a futura fábrica de painéis solares que brevemente será instalada em Moçambique.

3.5.Formas de distribuição do produto

Assumindo que numa primeira a nossa empresa só estará inserida em Maputo, para o processo de distribuição e expansão do produto, contamos com a colaboração de alguns dos principais comerciantes de electrodomésticos de alguns distritos por nós considerados estratégicos, com os quais contactamos, sendo que nós seremos uma espécie de seus fornecedores, que lhes abasteceremos de forma gradual em função do sucesso do negócio.

3.6.Impacto social do projecto

Por se tratar de uma empresa vocacionada na venda e instalação de painéis solares a imagem a transmitir aos clientes é boa visto que é uma fonte de energia sustentável para o meio ambiente e reduz o uso de energias poluentes.

3.7. Impacto económico do projecto

Os postos de trabalho e consequentes salários representam embora modesta uma participação no desenvolvimento do país.

4. Plano Organizacional

A nossa empresa terá um administrador com o nível médio. Na primeira fase do desenvolvimento do negócio a empresa necessitaria de 6 funcionários dos quais 4 são técnicos em montagens de painéis solares e 2 que vão desempenhar papéis de agentes de serviço e estafeta.

4.1. Financiamento

O investimento terá como financiador principal o governo através do fundo canalizado aos municípios para financiar novos empreendedores, a FUNAE.

5.Plano Financeiro

5.1.Tabela de aquisição

Quantidade	Designação (sistemas completos)	Preço unitário	Valor total
5	12V, 220W	60.000.00mt	300.000.00mt
50	12V,30W	2.200.00mt	110.000.00mt
60	12V,10W	500.00mt	30.000.00mt
60	12V,25W	1.650.00mt	99.000.00mt
20	12,80W	4.900.00mt	98.000.00mt
10	12,100W	10.900.00mt	109.000.00mt
	Total	80.150.00mt	749.000.00mt

5.2.Tabela de vendas

Quantidade	Designação (sistemas completos)	Preço unitário	Valor total
5	12V, 220W	80.000.00mt	400.000.00mt
50	12V,30W	3.200.00mt	160.000.00mt
60	12V,10W	790.00mt	47.400.00mt
60	12V,25W	2.650.00mt	159.000.00mt
20	12,80W	6.900.00mt	138.000.00mt
10	12,100W	15.900.00mt	150.000.00mt
	Total	109.440.00mt	1.054.400.00mt

O valor cobrado por instalação será 10% do valor de aquisição do painel.

5.3.Despesas fixas mensais

Quantidade	Designação	Valor
1	Gestor	15.000.00mt
4	Técnicos	10.000.00mt
2	Agentes de serviço	3.500.00mt
-	Impostos	80.000.mt
-	Água	250.00mt
-	Electricidade	500.00mt
-	Aluguer de transporte	10.000.00mt
-	Amortização do investimento	20.000.00mt
-	Total	139.250.00mt

Diferença entre serviços prestados (instalação e vendas) e despesas (aquisição do produto e despesas fixas)

Lucros = Serviços prestados - despesas

$$\text{Lucros} = (1.054.400.00 + 1.054.400.00 \times 10\%) - (139.250.00 + 749.000)$$

$$\text{Lucros} = 1.159.840 - 881.250$$

$$\text{Lucros} = 278.590 \text{ mt}$$

Analisando os serviços prestados e as despesas pode-se concluir que o projecto é seguro e rentável, dado a sua viabilidade, geração de emprego e uso de energia a baixo custo para a população.