

VIABILIDADE E ANÁLISE PARA ABERTURA DA EMPRESA PAX EVENTOS CORPORATIVOS NA CIDADE DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO – SP

AUTORES

João Otávio NEVES
Pablo Lopes DÁVALOS

Discentes do Curso de Engenharia de Produção - União das Faculdades dos Grandes Lagos – UNILAGO.

Prof. Esp. Ana Paula Garrido de QUEIROGA
Prof. Me. Flávio Lima de SOUZA.

Docentes da União das Faculdades dos Grandes Lagos – UNILAGO.

RESUMO

O planejamento é essencial para desenvolver a abertura de uma empresa e tomar as melhores decisões com a missão de atingir o público alvo desejado. Devemos estudar as condições econômicas do setor desejado, pois assim atingimos a excelência no mercado, além de prever as chances de possíveis erros com as mudanças e variações do mesmo. Empreendedores ou sócios devem possuir a capacidade de identificar oportunidades e transformá-las em projetos possíveis, devem ser capazes de propor estratégias e ter uma visão sólida para a abertura de um negócio. O objetivo deste trabalho foi analisar as condições favoráveis na cidade de São José do Rio Preto - SP, para abertura de uma empresa de eventos, chamada *PAX EVENTOS CORPORATIVOS* enfatizando as possibilidades reais de se consolidar no mercado desejado como líder do segmento. Através de fontes centradas nos temas de empreendedorismo, economia, administração, entre outros fatores primordiais, foram realizados estudos referentes ao mercado corporativo e após analisarmos o cenário de clientes e concorrentes, chegando à conclusão de que é viável a abertura do empreendimento.

PALAVRAS - CHAVE

Empresa, empreendimento, planejamento, plano de negócio, investimento, eventos corporativos.

1.1 INTRODUÇÃO

A participação cada vez mais frequente das empresas de pequeno e médio porte no Produto Interno Bruto-PIB de nosso País define a importância de empreender nos dias atuais. O desenvolvimento de pequenos negócios está em crescimento contínuo no mercado e possui elevada notoriedade devido ao seu desempenho na economia do Brasil, gerando cada vez mais empregos e melhorias de nível social nos trabalhadores.

Vivemos em uma economia movimentada por grandes empresas, formadoras de trabalhadores e empregados. Contudo, diante das constantes alterações de relações trabalhistas e formas produtivas este modelo chegou ao fim, dando espaço assim para o deslocamento aos pequenos negócios. A sociedade reagiu formando empreendedores capazes de empregar pessoas e incentivar novas atitudes diante do trabalho, assim visando um novo cenário econômico. (DOLABELA, 1999).

Para Dornelas (2001), o empreendedor é definido como “pessoa capaz de introduzir serviços e novos produtos, explorar novos materiais e recursos, indivíduo capaz de criar novos modelos organizacionais, gerando assim a destruição da ordem econômica vigente através de sua criatividade e capacidade de agir”. Após sediar a Copa do Mundo em 2014, o Brasil provou a sua capacidade e potencial para receber eventos de grande porte oferecendo uma infraestrutura capaz de surpreender e obter resultados numerosos. Isso comprova que empresas especializadas em eventos de vários setores estão cada vez mais aptas e comprometidas com a qualidade dos serviços a serem ofertados ao mercado consumidor.

O mercado de eventos no Brasil cresce 14% ao ano, e os números não param de subir. No ano de 2013 o segmento de eventos movimentou R\$ 209,2 bilhões, ou seja, 4,32% do PIB. Desse total, R\$ 72,22 bilhões foram gerados por empresas organizadoras do ramo de eventos, R\$ 99,26 bilhões correspondem aos gastos de pessoas que participaram dos eventos e R\$ 37,81 bilhões são oriundos de locação de espaços com capacidade para feiras e congressos corporativos. Comparado com o ano de 2001 podemos ver a progressão, tendo em vista que naquele ano a indústria de eventos movimentou R\$ 37 bilhões. Nosso País sediou 590 mil eventos no ano de 2013, dos quais um total de 202,2 milhões de pessoas participaram ativamente, contribuindo para este segmento promissor. Mais de 60 mil empresas atuam diretamente neste tipo de mercado, das quais 94% são micro ou pequenas empresas. A importância deste setor de negócio se deve a sua capacidade como gerador de renda e empregos. Somente no ano de 2013, mais de 7,5 bilhões de postos de trabalho foram gerados entre diretos, terceirizados e indiretos. Os dados fazem parte de uma pesquisa com iniciativa da Associação Brasileira de Empresas e Eventos (ABEOC) e Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) Nacional, com o apoio da Federação Brasileira de Hospedagem e Alimentação (FBHA), Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) e do For Eventos (Fórum do Setor de Eventos) realizada em 2013 e publicada no II Dimensionamento Econômico da Indústria de Eventos no Brasil.

A cidade de São José do Rio Preto foi escolhida pelo terceiro ano consecutivo, como a segunda melhor cidade do Brasil para se viver. Sendo assim a melhor do Estado de São Paulo. A informação provém do Índice

Firjan de Desenvolvimento Municipal (IFDM – 2015). O IFDM é responsável por avaliar as condições de Saúde, Educação, Emprego e Renda de todos os municípios brasileiros (CARLOMAGNO, 2017).

Considerando todos os dados apontados, tendo em vista a área de expansão do segmento de eventos, levando em consideração também a importância para a desenvoltura econômica nacional através de empreendimentos neste setor na cidade de São José do Rio Preto, o presente trabalho tem como objetivo, executar um plano de negócio a fim de propiciar o melhor planejamento, eficácia, e solidez para a abertura da empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS* na cidade visando obter liderança no mercado competitivo, a qual será responsável por projetar e realizar eventos corporativos de diversos portes assumindo tarefas de execução do início ao fim, propiciando tranquilidade e garantias de sucesso aos idealizadores contratantes. O trabalho irá detalhar informações para a abertura do negócio, tais como equipe de trabalho necessária, locais para realização de eventos, tipos de serviços oferecidos, diferencial ao cliente de acordo com a demanda solicitada.

2. PLANO DE NEGÓCIO

O Plano de Negócio se assemelha a um cartão de visitas do empreendimento, eles são escritos como parte de uma série de requisitos necessários para abrir novos caminhos quanto à aprovação de empréstimos, solicitação de bolsas ou recursos financeiros de órgãos privados ou governamentais. (DORNELAS, 2005)

Para HISRICH (2004) o Plano de Negócio tem que ser muito bem fundamentado e possui uma doutrina a ser seguida: “O segredo está no produto ou serviço a ser oferecidos, assim como a dimensão do negócio, sua localização, os equipamentos e pessoal que irão possibilitar a viabilidade de abertura. O histórico do empreendedor irá definir a história do empreendimento”.

Este Plano de Negócio possui como objetivo, o estudo detalhado através de ferramentas disponíveis no mercado consumidor, para possibilitar a abertura de uma empresa no segmento de eventos corporativos na cidade de São José do Rio Preto.

2.1. DADOS DO EMPREENDIMENTO

2.1.1 Nome da Empresa: *PAX EVENTOS CORPORATIVOS*

Razão Social: Pax Eventos Corporativos LTDA EPP

CNPJ: 07.385.789/0001-89

Endereço: Rua Prudente de Moraes nº 2071

Complemento: Box 4 – Bairro Parque Industrial, CEP 15025-045.

São José do Rio Preto – SP

Website: <http://www.paxevents.com.br>

Contato: jneves@paxevents.com.br; pdavalos@paxevents.com.br

Forma Jurídica: Sociedade por Quotas de Responsabilidade Limitada.

Enquadramento Tributário: EPP – Empresa de Pequeno Porte - Simples Nacional.

2.1.2. MISSÃO, VISÃO E VALORES

- **Missão:**

Transformar eventos corporativos em experiências únicas e inesquecíveis, harmonizando ambientes de acordo com a cultura dos clientes para que possam usufruir a sensação de paz.

- **Visão:**

Você realmente em paz e garantia de sucesso no seu evento.

- **Valores:**

- **Honra:** valorizar clientes que fazem a nossa empresa existir.
- **Proatividade:** antever contrariedades antes mesmo de surgirem.
- **Criatividade:** sempre inovando.
- **Impecabilidade:** a todo o momento em busca da perfeição.
- **Sustentabilidade:** a cada evento plantar uma árvore nativa.

2.1.3. ÁREA DE ATIVIDADE

A empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS* enquadra-se no ramo de serviços, precisamente no segmento de prestação de serviços, assessoria e execução de eventos. Segundo o Banco Central (2007), este setor representou naquele ano 63% do PIB nacional, e atualmente percebemos que o ramo de eventos se mostrou decisivo para o crescimento da economia no Brasil. Definimos o setor de serviços como um segmento de atividades benéficas ou satisfatórias que são ofertados aos clientes.

2.1.4. FORMA JURÍDICA

A forma jurídica escolhida para a abertura da empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS* foi de: Sociedade por Quotas de Responsabilidade Limitada (Ltda.) Esta forma de sociedade possui como principal objetivo a regulamentação e abertura da empresa, respeitando o investimento dos sócios de acordo com o capital social. Sendo assim o termo “limitada”, quer dizer de maneira simples que cada sócio possui sua devida participação na empresa de acordo com sua contribuição monetária. O patrimônio pessoal de cada sócio fica

protegido no caso de fechamento, encerramento de atividades ou falência, pois a participação no capital social da empresa respeita o valor de porcentagem de cotas investido.

Para regularizarmos este tipo de sociedade, precisamos fazer o registro da mesma na Junta Comercial e solicitar inscrição em órgãos como (SEBRAE, Nacional, 2017):

- Receita Federal, para emitir CNPJ.
- Secretaria da Fazenda, para emissão da Inscrição Estadual e ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.
- Prefeitura Municipal, para conceder o alvará de funcionamento.

2.1.5. ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Empresas que possuem renda bruta anual de até R\$ 3,6 milhões podem optar pelo regime tributário diferenciado Simples Nacional. Este regime é regulamentado através da Lei Complementar nº 123/2006, o qual estabelece as normas gerais para microempresas e empresas de pequeno porte. Para optar pelo Simples Nacional, os estabelecimentos que se enquadram neste regime diferenciado devem estar isentos de débitos da Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social – INSS (SEBRAE, Nacional, 2017).

A empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS* optou pelo enquadramento tributário Simples Nacional – Empresa de Pequeno Porte (EPP).

2.1.6. LOCALIDADE

Uma empresa deve segmentar o mercado, identificando seu nicho de atuação e assim suprir todas suas necessidades. Quando pensamos na abertura de um empreendimento, devemos considerar que a sua localização é de fundamental importância para o sucesso em longo prazo. A empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS* terá como estrutura um escritório central e único, onde serão planejadas as tarefas e a partir de este ponto, iniciar o cronograma para atendimento de demandas a clientes. Considerando que o ramo da empresa se baseia na organização de eventos, feiras, congressos, os locais onde serão celebrados os referidos eventos serão locados através de contratos, de acordo com a exigência solicitada, a fim de ofertar as melhores opções e qualidade às corporações que nos procurarem.

Para a escolha do local do escritório, tivemos como critérios: localização de fácil acesso e ponto de referência, endereço privilegiado na cidade, locação de sala em galeria comercial oferecendo melhor comodidade a clientes e infraestrutura [ver figura 1].

Figura 1: Fachada frontal, loja 04 – PAX EVENTOS CORPORATIVOS



Fonte: Os autores (2017).

2.2. RECURSOS PARA ABERTURA DO NEGÓCIO

Os recursos para abertura deste empreendimento foram de natureza própria, onde cada sócio disponibilizou da quantia citada, assim foi dado início à abertura da referida empresa, como pode ser visto nos quadros 1 e 2.

Valor total do capital social da empresa: R\$ 500.000,00

Quadro 1: Recursos financeiros para capital social

RECURSOS FINANCEIROS PARA CAPITAL SOCIAL			
	Nomes	Valor (R\$)	% de Participação
Sócio 1.	João Otávio Neves	R\$ 250.000	50%
Sócio 2.	Pablo Dávalos	R\$ 250.000	50%

Fonte: Os autores (2017).

Quadro 2: Despesas para abertura

Despesas necessárias para abertura da PAX EVENTOS CORPORATIVOS	
Serviços e necessidades	Valor R\$
Escritório de contabilidade	R\$ 2.000,00
Escritório de advocacia	R\$ 2.500,00
Agência de sistemas e softwares	R\$ 3.000,00
Contrato de aluguel	R\$ 3.500,00
Agência publicidade e propaganda	R\$ 2.500,00
Móveis e utensílios de escritório	R\$ 8.000,00

Máquinas e equipamentos	R\$ 10.000,00
Reformas e instalações	R\$ 5.000,00
Valor Total	R\$ 36.500,00

Fonte: Os autores (2017).

2.3. ANÁLISE DE MERCADO

2.3.1. Público Alvo:

São José do Rio Preto é uma cidade consagrada por seu forte crescimento no ramo de negócios empresariais e conhecida também por ser um polo industrial de agronegócios, devido a esse fato, muitas indústrias e empresas vêm até a cidade para a realização de feiras, congressos, conferências e palestras. No entanto, a cidade não possui um espaço próprio para a realização de nenhum tipo de evento corporativo, o que leva os hotéis a lucrar com este setor de serviços.

A cidade possui aproximadamente 35 hotéis atualmente que disponibilizam 40 salas de eventos. Embora os hotéis ofereçam seus espaços para grandes empresas celebrarem eventos, ainda existe a carência por um serviço especializado e de qualidade para suprir este tipo de demanda. Devido à forte procura por espaços e assessoria, as empresas responsáveis pelos estabelecimentos orientam que os agendamentos sejam feitos com um mês de antecedência, pois mesmo em dias úteis da semana a movimentação não para de crescer.

Segundo afirma o diretor do Sindicato de Hotéis, Bares, Restaurantes e Similares de Rio Preto e gerente geral do Gran Rio Park Hotel, André Rossi, Rio Preto tem variados espaços, salas de diversos tipos e tamanhos, mas normalmente com capacidade para eventos menores. (2014, apud CARLOMAGNO, Beto, 2017). Desta maneira, é comum hotéis registrarem de 15% a 55% de seus lucros mensais com a vinda de empresas para realização de eventos em suas salas.

A empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS* foi idealizada, projetada e vêm de encontro a este mercado, para suprir as referidas necessidades quanto a melhor adequação de espaços para realização de celebrações corporativas, oferecendo todos os serviços de qualidade, como pacotes completos e assim atingir excelência neste segmento conquistando cada vez mais seus clientes e público alvo: empresas de grande e pequeno porte, indústrias, feiras e congressos.

2.3.2. INTERESSE DOS CLIENTES

Segundo UNDWEHILL (1999) “a maior ignorância dos homens de negócios concentra-se no desconhecimento de quem são seus clientes”, pois estes são o bem mais precioso de um negócio e devemos conhecer o perfil dos mesmos o fundo em qualquer tipo de empreendimento a ser aberto.

As grandes empresas priorizam a economia de tempo e dinheiro, valorizando cada vez mais seus executivos e funcionários. Ao trabalharmos oferecendo serviços de assessoria e execução de eventos, uma palavra que não podemos deixar de estudar é a versatilidade, ou seja, capacidade de adaptar espaços e salas de

acordo a oferecer bons serviços ao melhor custo/ benefício para nossos clientes. Precisamos oferecer todo tipo de mobilidade para conseguir atingir a melhor quantia de demanda empresarial e oferecer assistência para realização de uma simples conferencia até um evento de vários dias envolvendo as principais refeições e intervalos para lanches.

Segundo pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2016, apud LIMA, Luís, 2016), a taxa de sobrevivência das empresas caiu notavelmente nos últimos anos, em 2009 um total de 694.500 empresas iniciaram suas atividades e sua taxa de sobrevivência variou de 77% em 2010 para 39% em 2014. Estatisticamente, três a cada cinco empresas encerram suas atividades após cinco anos, entre outros fatores, isto se deve à falta de planejamento essencial para impressionar clientes com os serviços ofertados.

Se o cliente exige um formato de atendimento mais reservado, estamos prontos para oferecer, disponibilizando serviços de buffet, internet, organização, aparelhos de alta tecnologia para controle de participantes, data show, equipamentos de som sofisticados, coffe break, equipe capacitada, eficiência no atendimento especializado.

2.3.3. ÁREA DE ABRANGÊNCIA

A *PAX EVENTOS CORPORATIVOS* procura se estabelecer como líder do segmento a nível nacional, contudo iniciaremos atividades suprindo o mercado de São José do Rio Preto e região. Como sabemos, o crescimento do mercado hoteleiro impulsiona e motiva a vinda de grandes corporações até nossa cidade com o intuito de treinamentos, cursos, conferências, reuniões anuais, eventos de todos os tipos que geram lucros e impulsionam a economia da cidade.

Algumas salas para eventos disponíveis:

- Mais de 40 salas para eventos disponíveis;
- Ipê Park Hotel: capacidade para até 8 mil pessoas;
- Plaza Inn Hotel Nacional: 8 salas disponíveis, podendo ser utilizadas separadas ou de forma conjunta, com capacidade para até 1 mil pessoas;
- Plaza Inn Michelangelo Hotel: capacidade para 10 mil pessoas;
- Hotel Saint Paul: 10 salas no total, com capacidade de até 2 mil pessoas;
- Gran Rio Park Hotel: capacidade de até 3 mil pessoas;

2.4. CONCORRENTES

Tratando-se da abertura de uma empresa organizadora em eventos corporativos, a concorrência na região é considerada nula para uma cidade em pleno desenvolvimento e crescimento industrial. Este estudo considera como concorrentes a serem analisadas apenas empresas aptas a atender a demanda por nós estabelecidos, concorrentes íntegros e conscientes de sua natureza competitiva, o que com facilidade descartamos e motivou ainda mais a idealização e realização de nossa empresa.

2.5. MARKETING

Marketing é o processo contínuo e planejamento através do qual uma organização realiza trocas com o cliente, esta troca se baseia em interesses específicos: o cliente quer satisfazer suas necessidades, e a empresa quer gerar lucro (DOLABELLA, 1999).

Ao desenvolvermos um plano de marketing, devemos abordar o item estratégia competitiva do empreendimento. Esta estratégia é a idealização para obter sucesso no negócio, é o diferencial em relação às demais empresas. A vantagem competitiva tem como principal índice de medição, o retorno de clientes que se agradaram com os serviços ou produtos oferecidos.

Segundo KOTLER (1998, p.97), conhecemos o Composto de Marketing, também chamado de Mix de Marketing, como o conjunto de elementos e ferramentas que uma organização utiliza para atingir suas metas e objetivos. Existe ainda uma classificação das referidas ferramentas definidas como os quatro “P” do marketing: Produto, Preço, Praça (área de atuação) e Promoção.

A *PAX EVENTOS CORPORATIVOS* procura diferenciação em relação às demais empresas deste setor no Brasil, buscando a determinação pelo sucesso, driblando as concorrências que possam surgir e focando em um mercado alvo, sempre oferecendo serviços que possam satisfazer da melhor maneira possível o cliente.

2.6. NECESSIDADE DE PESSOAL

Quando tratamos da necessidade de Recursos Humanos em determinada empresa, procuramos o melhor perfil profissional de acordo com os critérios de seleção exigidos para determinado setor. A empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS*, tem como nicho a prestação de serviços, com enorme versatilidade exigida de acordo com os padrões dos clientes e procurando êxito na execução de eventos. O escritório central funciona como base para tomadas de todos os tipos de decisões, planejamento, desenvolvimento até concretizar o idealizado. Sendo assim contamos com equipe enxuta neste local, sócios aptos e integrados responsáveis pela gestão de comércio, e demais profissionais que atuam dando suporte para executar o que fora planejado. As contratações dos funcionários do escritório são feitas através da empresa de contabilidade prestadora de serviços, com base na CLT (Consolidação de Leis Trabalhistas).

O que transforma tudo possível é a contratação de equipes terceirizadas, fundamental para empresas deste ramo. A empresa conta com leque diversificado no que diz respeito a valores e tipos de serviço, assim estando prontos para todos os tipos de cotações desejadas por nossos clientes. Temos como ideologia, manter o bom relacionamento com todos nossos fornecedores, tendo em vista que são estes os responsáveis pelos sonhos exequíveis dos eventos sob nossa responsabilidade. A contratação de empresas terceirizadas para atender aos nossos clientes ocorre baixa submissão de contratos de prestação de serviços, lavrados pelo advogado da empresa de assessoria jurídica contratada, possibilitando a flexibilização e ajustes aos termos necessários solicitados através da *PAX EVENTOS CORPORATIVOS*.

2.7. ADMINISTRAÇÃO

A matriz F.O.F.A (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) é uma importante ferramenta utilizada para analisar a viabilidade de um negócio, assim obtendo vantagens e soluções eficazes. O nome deriva do inglês, SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities, e Threats. A matriz F.O.F.A é sempre feita em quadrantes, em formato de tabela ou gráfico possuindo quatro partes iguais, nos quais são inseridos fatores positivos e negativos para a criação do negócio (SEBRAE, Nacional, 2017):

Quando realizamos uma matriz F.O.F.A em um negócio devemos considerar que Forças e Fraquezas dependem de fatores internos e controláveis, Oportunidades e Ameaças dependem de fatores externos não controláveis. Outros pontos são elementares para efetuar uma melhor análise, são eles:

- Possuir uma visão interna e externa sincera do empreendimento;
- Identificar os critérios elementares para a gestão da empresa;
- Definir estratégias com o objetivo de resolver riscos levantados;
- Pontuar os lados positivos e competitivos da empresa para investir e aumentar seu crescimento, fazer o mesmo com os pontos de risco;
- Definir poder de decisão a ser tomado.

2.7.1. Matriz F.O.F.A da empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS*

Para efetuar nosso quadro, devemos refletir nos aspectos favoráveis e desfavoráveis do empreendimento, levantando o maior número possível de informações para cada quadrante, como pode ser verificado na figura 2.

Figura 2: Matriz F.O.F.A da empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS*.



Fonte: Os autores (2017).

2.8. ECONOMIA

A estimativa de custos da empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS* se faz necessária a partir da necessidade de mensurar monetariamente os resultados da empresa. Para isto precisamos considerar os itens seguintes:

- **Gastos:** Valores financeiros que a empresa arca com o objetivo de obter um produto ou serviço.
- **Investimentos:** São gastos efetuados na aquisição de bens para obter benefícios econômicos no futuro da empresa.
- **Despesas:** São gastos com serviços ou bens de forma direta ou indireta. Não são relacionados com a produção da organização, mas são importantes para o bom funcionamento do negócio.
- **Perdas:** São gastos imprevistos pela empresa, que não contribuem para o crescimento e desenvolvimento da organização.
- **Desperdícios:** São gastos relacionados com o mau uso do tempo e dinheiro dentro de uma organização.

Existe ainda a definição de custos diretos, que são aqueles diretamente associados à produção de um material ou de um serviço a ser oferecido, e custos indiretos, que não podemos associar diretamente à produção de um material ou serviço, tendo em vista que seu valor não é apurado isoladamente, mas sim através de rateio do valor usado. Após determinarmos estes valores, ainda temos que considerar custos fixos, que são aqueles cujo valor não sofre nenhuma influência em relação à capacidade de produção e custos variáveis, propriamente dependentes da capacidade produtiva da organização.

Para realizar a estimativa de custos de uma organização, simplificamos através da seguinte fórmula:

$$\text{CUSTO} = \text{MATÉRIA PRIMA} + \text{MÃO DE OBRA} + \text{GASTOS GERAIS DE FÁBRICA}$$

$$\text{CUSTO} = \text{CUSTOS VARIÁVEIS E DIRETOS} + \text{CUSTOS FIXOS.}$$

Quando definimos o plano de negócios da empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS* adotamos como estratégia, a terceirização total através de equipes prestadoras de serviços. Com isto, podemos comercializar nosso principal produto ofertado ao mercado corporativo, evitando custos fixos com mão de obra. Somos responsáveis por conceber qualquer festividade comemorativa, assumindo o controle e organização do evento através de um vasto leque de equipes terceirizadas e contratadas mediante contratos celebrados, e executando o previsto do início ao fim de maneira eficaz do ponto de vista econômico [ver quadro 3].

Quadro 6: Classificação de custos da empresa *PAX EVENTOS CORPORATIVOS*

ITEM	VALOR
Salários de Funcionários	R\$ 16.300,00 CF
Contador (honorários)	R\$ 1.000,00 CF
Assessoria Jurídica (honorários)	R\$ 2.000,00 CF
Telefone Fixo e Internet	R\$ 500,00 DESP
Telefones Móveis (Sócios)	R\$ 400,00 DESP
Serviços de Limpeza	R\$ 400,00 CF
Seguro	R\$ 1.200,00 CF
Material de escritório	R\$ 300,00 DESP
Aluguel do Estabelecimento	R\$ 2.500,00 CF
Energia Elétrica	R\$ 400,00 DESP
Água	R\$ 100,00 DESP
Agência de Publicidade	R\$ 1.000,00 CF
Máquinas e equipamentos	R\$ 10.000,00 INV
Reformas e instalações	R\$ 5.000,00 DESP

Fonte: Os autores (2017).

CF: Custo Fixo

DESP: Despesa

INV: Investimento

3. CONCLUSÃO

O empreendedorismo é um requisito básico para o crescimento econômico de uma nação, através dele podemos criar oportunidades, renda, empregos e assim obter desenvolvimento do nosso País. É necessário ao empreendedor, ter visão voltada para a inovação, procurando através de tecnologias e estudos, atingir o desenvolvimento de novos produtos e serviços para ser comercializados, oferecendo melhoria contínua e uma gama de opções para os mais exigentes tipos de demandas.

Este estudo teve como principal objetivo a consolidação de um Plano de Negócios, capaz de fornecer informações precisas, viabilizando a abertura de uma empresa organizadora de eventos corporativos. A partir de análises de mercado e comércio desenvolvidas neste trabalho, foi possível traçar diretrizes para iniciar o efetivo de atividades.

Acima de tudo a determinação do sucesso para abertura da empresa está no ato de que todas as ações devem ser pensadas e colocadas em prática respeitando um diagnóstico organizacional, e assim atingir o público alvo esperado, ao alcançar o posicionamento que pretendemos ter dentro do mercado. Dentro de nossos estudos temos a certeza de que as perspectivas para a abertura da empresa são positivas, pois a cidade de São José de Rio Preto carece de estrutura para eventos diversificados.

Concluimos com a recomendação aos futuros sócios do empreendimento, a abertura da organização, pois a empresa apresentaria uma alta probabilidade de sucesso, tendo em vista que a mesma possui uma análise financeira formidável e um planejamento estratégico diferenciado e viável para o início e permanência da empresa na cidade.

4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGENCIA DO ESTADO. **Banco Central. BC destaca em relatório importância do setor de serviços:** Economia. Disponível em: < <http://atarde.uol.com.br/economia/noticias/1303935-bc-destaca-em-relatorio-importancia-do-setor-de-servicos>>. Acesso em: 02/03/2017

CARLOMAGNO, Beto. **Pelo 3º ano, Rio Preto é a 2ª melhor cidade do Brasil.** Jornal Diário da Região Digital. Sexta-feira, 04/12/2015. Site: www.diariodaregiao.com.br/economia/pelo-3%C2%BA-ano-rio-preto-%C3%A9-a-2%C2%AA-melhor-cidade-do-brasil-1.385088, acesso em 05/03/2017.

CARLOMAGNO, Beto. **Hotéis ganham com salas para eventos de negócio.** Jornal Diário da Região Digital. Domingo 09/03/2014. Site: <http://www.diariodaregiao.com.br/economia/hot%C3%A9is-ganham-com-salas-para-eventos-de-neg%C3%B3cio-1.92556>, acesso em: 14/02/2017

II Dimensionamento Econômico da Indústria de Eventos no Brasil – 2013. SEBRAE, ABEOC BRASIL- Associação Brasileira de empresas de eventos, 2013.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor:** a metodologia de ensino que ajuda transformar conhecimento em riqueza. 6. ed. São Paulo: Editora de Cultura, 1999. p.147 e 241.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001. p.37.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. P.47.

HISRICH, Robert D; MICHAEL P. Peters. **Empreendedorismo**. 5 ed. Porto Alegre Bookman, 2004. p. 128.

SEBRAE, Nacional. **Como elaborar um plano de negócios**. 2013. Disponível em:<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf> Acesso em 17/04/2017

SEBRAE, Nacional. **As Pequenas Empresas do Simples Nacional**. 2011. Disponível em:<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/As_pequenas_empresas_SN.pdf> Acesso em: 18/02/2017

SEBRAE, Nacional. **Entenda o que é uma empresa de responsabilidade limitada (Ltda.)**. Disponível em:<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-que-e-uma-empresa-de-responsabilidade-limitada-ltda,a377bb147df2e410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em 22/02/2017

UNDERLILL, Paco. **Vamos às compras: a ciência do consumo**. São Paulo: Campos, 1999. p. 64.