



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA
CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM AGRONOMIA**



TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

**PLANO DE NEGÓCIOS: REGA COM VIDA – EMPRESA DE
JARDINAGEM E PAISAGISMO**

André Dabori Reinaudo

**Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado no de Plano de Negócios ao
curso de Graduação em Agronomia, do
Centro de Ciências Agrárias, da
Universidade Federal de Santa Catarina,
como requisito para a obtenção do título
de Engenheiro Agrônomo.**

Orientador: Cristiano Desconsi

Florianópolis – SC

Novembro/ 2025

Conteúdo

1. INTRODUÇÃO	2
2. Objetivos.....	3
2.1. Geral	3
2.2.Específicos	3
3. Revisão bibliográfica.....	3
3.1. O setor de serviços no Brasil e em Santa Catarina.....	3
3.2. Caracterização da jardinagem nas cidades	5
3.3. Desafios e oportunidades para empreendimentos no segmento dos serviços de jardinagem	12
4. MATERIAIS E MÉTODOS	13
5. RESULTADOS E DISCUSSÕES	18
5.1. Sumário Executivo	18
5.2. Plano Estratégico.....	19
5.3. Plano de Marketing e vendas	19
5.4. Plano Operacional	28
5.5. Plano Financeiro.....	33
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	46

PLANO DE NEGÓCIOS: REGA COM VIDA – EMPRESA DE JARDINAGEM E PAISAGISMO

1. INTRODUÇÃO

O cenário econômico brasileiro é predominantemente impulsionado pelo setor de serviços, que representa aproximadamente 68,9% do Produto Interno Bruto (PIB) e emprega a maior parte da força de trabalho ativa do país. No estado de Santa Catarina, essa relevância é acentuada, com o setor respondendo por parte significativa das riquezas e apresentando um crescimento expressivo acima da média nacional nos últimos anos. Dentro deste contexto, o segmento de jardinagem e paisagismo emerge como uma atividade multifuncional e estratégica no planejamento urbano contemporâneo e uma boa oportunidade para profissionais da agronomia. A presença do verde nas cidades é fundamental para a qualidade de vida da população e promoção de serviços ecossistêmicos através de cidades ajardinadas. Essa valorização tem gerado uma crescente demanda por espaços verdes bem cuidados.

O mercado local da Grande Florianópolis enfrenta o desafio da carência de mão de obra especializada, onde a maioria dos serviços ainda se limita a práticas básicas. A ausência de conhecimento técnico resulta em falhas de implantação, ineficiência e perda de investimento em longo prazo. Nesse ponto reside uma oportunidade de diferenciação de atuação de profissionais com formação em Agronomia, aplicando práticas fundamentadas em ciência e técnica, levando a jardinagem e o paisagismo de um serviço decorativo para um caráter funcional e segmento estruturado.

Com o intuito de capitalizar essa lacuna e necessidade de mercado, a empresa Rega Com Vida – Empresa de Jardinagem e Paisagismo, criada em 2021, baseia sua estratégia na oferta de serviços técnicos e especializados na região.

Desta forma, o presente Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) tem como Objetivo Geral a elaboração de um Plano de Negócios para uma empresa de pequeno porte do segmento de jardinagem que visa oferecer serviços e produtos especializados na região da Grande Florianópolis. Para alcançar este propósito, o trabalho se propõe a cumprir tres objetivo específicos, (1) fazer a projeção detalhada de receitas e custos da empresa para os próximos 36

meses; (2) organizar e otimizar os serviços prestados, planejando a execução daqueles que serão implementados ao longo do triênio; e (3) planejar as ações estratégicas e operacionais essenciais para concretizar a visão da empresa no mercado.

2. OBJETIVOS

2.1. Geral

Elaborar um Plano de Negócios de uma empresa de pequeno porte do segmento de jardinagem que oferece serviços e produtos na região da Grande Florianópolis.

2.2. Específicos

- a) Fazer a projeção de receitas e custos da empresa para os próximos 36 meses;
- b) Organizar e otimizar os serviços que já são prestados bem como planejar a execução dos serviços que serão implementados ao longo dos próximos 3 anos.
- c) Planejar ações estratégicas e operacionais a serem executadas dentro de uma visão da empresa.

3. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

3.1. O setor de serviços no Brasil e em Santa Catarina

O setor de serviços é o principal componente da economia brasileira, representando aproximadamente 68,9% do Produto Interno Bruto (PIB) e empregando cerca de 72% da força de trabalho ativa no país. Essa relevância reflete-se também no comportamento recente do setor, que, apesar de oscilações conjunturais, vem apresentando desempenho positivo ao longo dos últimos anos.

Em 2024, por exemplo, o volume de serviços registrou crescimento de 3,1% no acumulado anual, configurando o quarto ano consecutivo de expansão, algo inédito desde o início da série histórica em 2012. Entre 2021 e 2024, o setor acumulou alta de 27,4%, resultado que evidencia sua resiliência e importância no cenário econômico. Ainda que tenha apresentado retrações pontuais no fim de 2024 com queda de 0,5% em dezembro e de 1,9% no bimestre final, o setor encontrava-se, em dezembro daquele ano, 15,6% acima do nível pré-pandemia (fevereiro de 2020). No início de 2025, os resultados mantiveram-se positivos e em junho, o setor consolidou o quinto mês consecutivo de crescimento, acumulando ganho de 2% desde fevereiro e renovando o maior patamar da série histórica, alcançado em outubro de 2024. Entre os segmentos que mais contribuíram para esse desempenho destacam-se os serviços de

informação e comunicação e os profissionais, administrativos e complementares, ambos com expansão de 6,2% em 2024.

Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), demonstram que 21 das 27 unidades federativas registraram expansão do volume de serviços em maio de 2024, estados como São Paulo (5,6%), Santa Catarina (5,7%) e Distrito Federal (4,9%) se destacaram, ao passo que o Rio Grande do Sul (-9,2%) apresentou a maior retração no período. Em relação a Santa Catarina, o setor de serviços vem apresentando desempenho expressivo, em março de 2025 o estado encontrava-se 29,6% acima do nível pré-pandemia, atingindo novo recorde histórico. No primeiro quadrimestre do mesmo ano o crescimento acumulado foi de 4,9%, superando a média nacional em 2,2%. Além disso, em janeiro de 2025, Santa Catarina registrou a maior alta entre todos os estados brasileiros (3,4%) na comparação com o mês anterior, enquanto o resultado nacional foi de retração de 0,2%. Em termos de participação econômica, o setor de serviços responde por 65,4% das riquezas produzidas no estado, confirmando sua relevância tanto em escala nacional quanto regional.

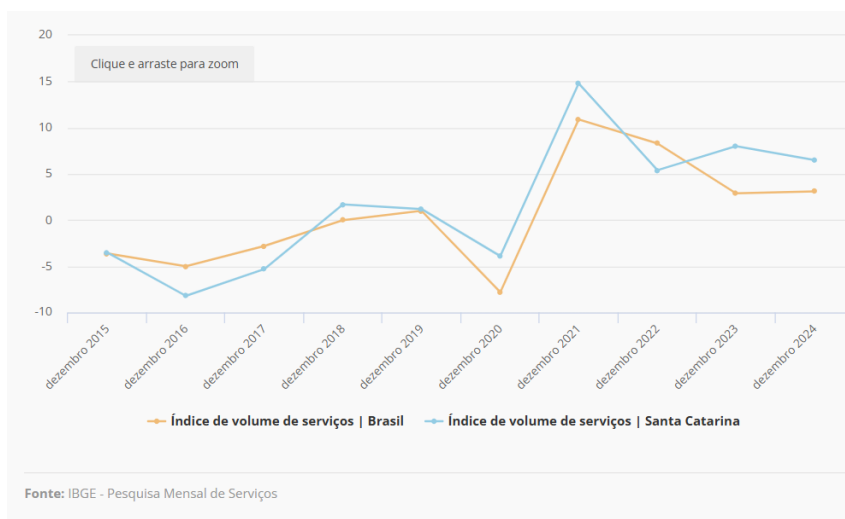


Figura 1. Comparativo de volume de serviços entre Brasil e Santa Catarina (Fonte: IBGE)

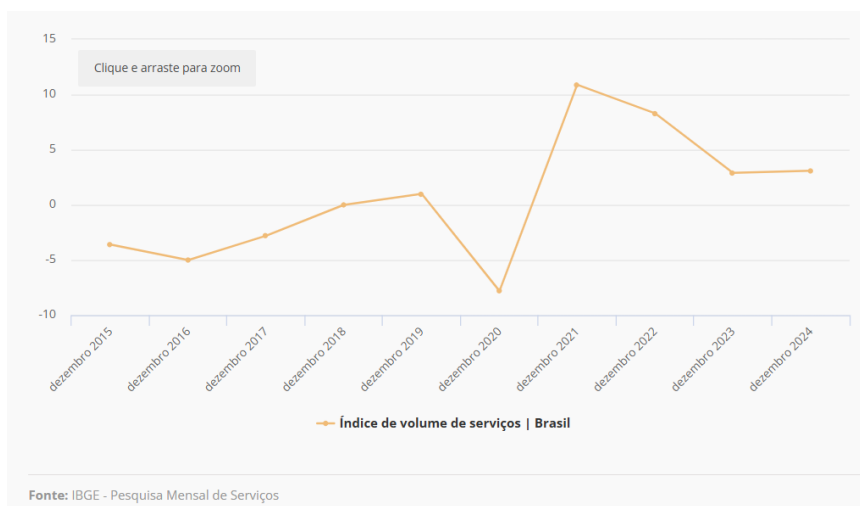


Figura 2. Índice de volume de serviços no Brasil (Fonte: IBGE)

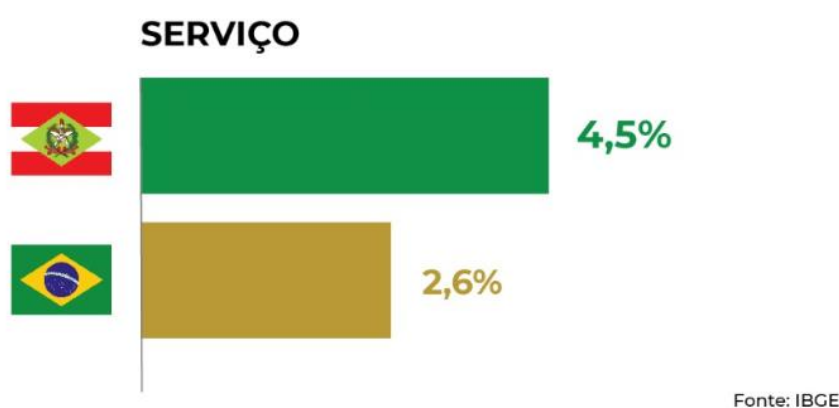


Figura 3. Crescimento oferta de serviços no Brasil e em SC (Fonte: IBGE)

3.2. Caracterização da jardinagem nas cidades

O Egito, a Mesopotâmia e a Pérsia são tidos como as mais antigas civilizações de que se tem conhecimento com os primeiros jardins já existentes. Antes era apenas uma forma de subsistência e produção de alimentos, mas aqui já se pode dizer que tinha outro olhar. Conforto térmico (Deserto), áreas de alimentação e lazer era algo luxuoso. As civilizações desse período viviam em ambientes desérticos, com condições naturais desfavoráveis, mas isso não foi empecilho para a criação de seus jardins, que se tornaram verdadeiras obras de arte, mantidos através de canais de irrigação conectados aos rios (INSERRA, 2016).



Fonte: antigoegito.org (2017)

Figura 4. Ilustração do antigo Egito e plantas representadas

Na mesopotâmia citada por autores têm-se os jardins suspensos da Babilônia, considerados uma das sete maravilhas do mundo antigo, símbolo da capacidade humana de moldar a paisagem em benefício do bem-estar e da vida urbana.

Assim como ocorreu nessas civilizações, a presença do verde nas cidades contemporâneas também reflete um esforço de adaptação e humanização dos espaços construídos. No Brasil, entretanto, esse movimento surge em resposta a um contexto bem distinto: o crescimento acelerado e desordenado dos centros urbanos.



Fonte: Thinglink (2017)

Figura 5. Ilustração dos jardins verticais da babilônia

O crescimento desordenado das cidades brasileiras e as consequências geradas pela falta de planejamento urbano despertaram a atenção de planejadores e da população no sentido de se perceber a vegetação como componente necessário ao espaço urbano. Dessa forma, mais expressivamente, a arborização passou a ser vista nas cidades como importante elemento natural atuando como reestruturador do espaço urbano, pois as áreas bastante arborizadas apresentam uma aproximação maior das condições ambientais normais em relação ao meio urbano que

apresenta, entre outros, temperaturas mais elevadas, particularmente, nas áreas de elevados índices de construção e desprovidas de cobertura vegetal (CARVALHO, 1982, p. 63)

A arborização urbana é a atividade de realizar a construção de meio ambientes sustentáveis e verdes dentro das cidades, se baseando principalmente em jardinagem e paisagismo urbano. Segundo o Instituto Água e Terra (2023) até o século XIX isso não era tão relevante pois a cidade era vista como o oposto ao rural sendo tida como o grande construído desprovido de qualquer relação ao ambiente natural, os espaços urbanos ainda não eram altamente ocupados nem apresentavam a maioria dos problemas que tem-se hoje como poluição, altos índices de pavimentação, excesso de concreto, ilhas de calor, má planejamento da drenagem, poluição sonora entre outros.

Os primeiros jardins públicos voltados para o lazer integrados como elemento da paisagem urbana brasileira surgiram no final do século XVIII com a chegada da família real ao Brasil, a partir disso multiplicaram-se em números expressivos os jardins privados, especialmente nos grandes centros do país como o Rio de Janeiro. Nesse momento aliaram-se tanto espécies nativas como exóticas e trouxe maior conhecimento sobre a flora brasileira.

Segundo Marx (1980, p. 62), no século XIX e no início do século XX, com o país independente e enriquecido com a cultura cafeeira, apareceram jardins, parques e praças ajardinadas em maior número e muito bem conservados. Essa nova concepção de paisagem urbana representou o trato ou o desejo de algo até então desconhecido nas cidades brasileiras: a prática do paisagismo e, conseqüentemente, a introdução da arborização nos espaços públicos.

Bem depois da criação dos primeiros jardins públicos, e coincidindo com a sua difusão pelas povoações de porte menor e interioranas, começaram os cuidados em arborizar e em ajardinar os logradouros existentes ou os que iam surgindo. As ruas mais importantes e, especialmente, as praças foram enfeitadas com árvores e canteiros de plantas ornamentais. E o sucesso dessa transformação foi tal, que logo se perdeu a noção das peculiaridades diferentes de uma praça e de um jardim (MARX, 1980, p. 67).

É possível dizer que a inserção do verde nas cidades Brasileiras é condizente com a inserção das praças, que antes eram grandes espaços abertos para reunião das pessoas ausentes de vegetação e agora passam a ser incrementado como jardins, sendo esse um marco fundamental para a jardinagem nas cidades

Rodrigues; Llardent (1982) apud Scifoni (1994, p. 40) resumem a importância da vegetação nas cidades contemporâneas, a vegetação age purificando o ar por fixação de poeiras e materiais residuais e pela reciclagem de gases através da fotossíntese; regula a umidade e temperatura do ar; mantém a permeabilidade, fertilidade e umidade do solo e protege o contra a erosão, e; reduz os níveis de ruído servindo como amortecedor do barulho das cidades. Do ponto de vista psicológico e social, as áreas verdes influenciam sobre o estado de ânimo dos indivíduos massificados com o transtorno das grandes cidades, além de propiciar ambiente agradável para a prática de esportes, exercícios físicos e recreação em geral (SANTOS, 2015)

Quadro 01 – Funções da Vegetação no Espaço Urbano

Composição Atmosférica
<ul style="list-style-type: none"> - Ação purificadora por fixação de poeiras e materiais residuais; - Ação purificadora por depuração bacteriana e de outros microorganismos; - Ação purificadora por reciclagem de gases através de mecanismos fotossintéticos; - Ação purificadora por fixação de gases tóxicos.
Equilíbrio solo-clima-vegetação
<ul style="list-style-type: none"> - Luminosidade e temperatura: a vegetação ao filtrar a radiação solar, suaviza as temperaturas extremas; - Umidade e temperatura: a vegetação contribui para conservar a umidade do solo, atenuando sua temperatura; - Redução na velocidade do vento; - Mantém as propriedades do solo: permeabilidade e fertilidade; - Abrigo à fauna existente; - Influencia no balanço hídrico.
Níveis de Ruído
<ul style="list-style-type: none"> - Amortecimento dos ruídos de fundo sonoro contínuo e descontínuo de caráter estridente, ocorrentes nas grandes cidades.
Estético
<ul style="list-style-type: none"> - Quebra da monotonia da paisagem das cidades, causada pelos grandes complexos de edificações; - Valorização visual e ornamental do espaço urbano; - Caracterização e sinalização de espaços, constituindo-se em um elemento de interação entre as atividades humanas e o meio ambiente.

Fonte: Lombardo (1990) apud Guzzo (1998, p. 07)

Organização: Marcos Antônio Silvestre Gomes

Quadro 1: Funções da vegetação urbana (Fonte: Lombardo (1990) apud Guzzo (1998, p. 07)

Com base nos aspectos históricos e nas transformações observadas ao longo do tempo, é possível perceber que a jardinagem nas cidades tem ganhado novo significado e valorização crescente. Se em um primeiro momento esteve associada principalmente ao embelezamento e à padronização estética, atualmente a prática assume uma dimensão mais ampla, integrando-se

às discussões sobre sustentabilidade, qualidade de vida e planejamento urbano. Essa mudança de perspectiva reflete não apenas a evolução das técnicas e conhecimentos aplicados, mas também a necessidade de responder às demandas sociais e ambientais contemporâneas, consolidando a jardinagem como um elemento essencial na configuração das cidades e dos ambientes planejados.

Nas últimas décadas a jardinagem tem se afirmado como atividade multifuncional, envolvendo manejo e conservação de áreas verdes, manutenção da biodiversidade urbana e integração com estratégias de planejamento urbano sustentável. Essa evolução reflete a crescente demanda por soluções que conciliam qualidade de vida, sustentabilidade e desenvolvimento.

A prática se manifesta em diferentes escalas, abrange desde espaços públicos como praças, parques e canteiros viários até ambientes privados e institucionais. Entre as atividades mais recorrentes destacam-se cortes de grama, poda e plantio, além do planejamento paisagístico, que envolve a seleção criteriosa de espécies adaptadas ao espaço urbano. Recentemente a atuação profissional também tem incorporado serviços de consultoria ambiental e manutenção contínua de áreas verdes, ampliando o papel estratégico da jardinagem no contexto urbano.

A relevância da jardinagem nas cidades pode ser observada em múltiplas dimensões. Do ponto de vista social, os espaços verdes contribuem significativamente para o bem-estar e a qualidade de vida da população. Além de proporcionar ambientes de lazer e convivência, promovem o relaxamento e reduzem os níveis de estresse. Sob o prisma da biofilia, a presença de áreas vegetadas na rotina aumenta a sensação de pertencimento, cria vínculos emocionais com o ambiente e melhora a saúde física e mental. Aspectos especialmente relevantes em centros urbanos densos e marcados pela artificialidade, na agitação dos atuais centros urbanos, multiplicam-se adversidades vivenciais como congestionamentos, jornadas de trabalho excessivas, aglomerações e contato com poluentes. Como consequência, seus habitantes tendem a demonstrar sinais de estresse, ansiedade, irritabilidade e cansaço (GRESSLER; GUNTHER, 2013). O desafio central do design biofílico consiste em abordar tais deficiências, apontando possibilidades de experiências satisfatórias da natureza mesmo em locais construídos (BROWNING et al., 2014; KELLERT et al., 2013).

Sob o prisma econômico, áreas urbanas bem cuidadas exercem influência direta na valorização imobiliária, na atratividade turística e na dinamização de setores correlatos, como construção civil e paisagismo comercial. O aumento de áreas verdes pode resultar na valorização imobiliária, tornando os bairros mais atrativos para moradores e investidores (FAJERSZTAJN et al.,2016). As tendências contemporâneas revelam ainda a diversificação das práticas de jardinagem. O crescimento de hortas urbanas e jardins comestíveis evidencia a busca por maior segurança alimentar e produção local de alimentos livre de uso de agrotóxicos, além disso a integração da vegetação à arquitetura, por meio de varandas ajardinadas, telhados e paredes verdes, demonstram a consolidação da jardinagem como componente estruturante das cidades.

Por fim, destacam-se os desafios ecológicos e as oportunidades para a promoção da biodiversidade urbana. A presença de vegetação nas cidades é uma estratégia fundamental para combater a perda da biodiversidade, criando um ambiente mais equilibrado e sustentável para todas as formas de vida (MASCARÓ;MASCARÓ, 2005; ROPPA et al., 2007; NOWAK et al., 2008; LOMBARDO et al.,2012; JACK-SCOTT et al., 2013; ANDERSSON et al., 2015; CVEJÍĆ et al., 2015;OLIVEIRA et al., 2017).

Nesse contexto, a caracterização da jardinagem e do paisagismo no cenário atual permite compreender as transformações e desafios do setor. Os espaços verdes urbanos podem assumir diversas configurações, desde jardins ornamentais com gramados e canteiros floridos até pomares domésticos, jardins verticais e vasos decorativos.

Observa-se que a tendência de uniformização da paisagem, frequentemente marcada pelo uso predominante de espécies exóticas e pelo foco estritamente ornamental (o "padrão"), contrasta com um movimento crescente de valorização das plantas nativas e de práticas de paisagismo sustentável. Essa mudança de paradigma reflete não apenas uma questão estética, mas, sobretudo, um avanço técnico e ecológico.

Aspecto Característico Atual (Desafio)	Mudança/Tendência (Solução)
Uniformização da Paisagem: Uso predominante de gramados, espécies exóticas e soluções genéricas.	Valorização da Flora Nativa e Sustentabilidade: Adoção crescente de espécies adaptadas ao bioma local e integração de elementos como jardins comestíveis e telhados verdes.

Aspecto Característico Atual (Desafio)	Mudança/Tendência (Solução)
Mão de Obra Genérica: Serviços focados apenas em corte de grama e podas básicas.	Profissionalização e Especialização: Demanda por serviços técnicos (podas específicas, adubação planejada, controle de pragas).
Foco Estético Limitado: Jardinagem vista primariamente como embelezamento e decoração.	Dimensão Multifuncional: Integração da jardinagem ao planejamento urbano sustentável, qualidade de vida (biofilia) e segurança alimentar.

Quadro 2. Caracterização da jardinagem e do paisagismo e mudanças que trariam benefícios

A adesão a essas novas práticas de paisagismo sustentável e especializado é o que consolida o valor da jardinagem nas cidades, trazendo benefícios em múltiplas dimensões. No plano Ecológico, a transição para o paisagismo nativo e adaptado, orienta a busca por uma maior resiliência ambiental, promovendo a conservação da biodiversidade nativa em meio urbano. Espécies adaptadas ao clima local requerem menos insumos, contribuindo para a economia de água e a redução dos custos e frequência de manutenção. No âmbito Social, o foco na biofilia e a integração de áreas vegetadas e multifuncionais (como as hortas urbanas ou jardins verticais) fortalecem a sensação de pertencimento, melhoram a saúde física e mental da população e contribuem ativamente para o planejamento urbano sustentável. Por fim, no âmbito Econômico, torna-se essencial agregar diferenciais técnicos e agrônômicos como podas específicas, adubação adequada e controle de pragas, o que resulta na qualificação da mão de obra e na valorização da atividade. Em um mercado que exige cada vez mais técnica, um serviço especializado não só garante a saúde da vegetação a longo prazo, otimiza o investimento do cliente e torna os espaços mais atrativos, elevando a valorização imobiliária da área, ele também fomenta uma cadeia de estudo e busca por especialização no setor, valorizando os profissionais mais capacitados e incentivando a contínua atualização e aquisição de conhecimento técnico.

Na grande Florianópolis não seria diferente, observa-se uma valorização dos jardins mas ainda tem-se falta de mão de obra especializada, os serviços ofertados muitas vezes são genéricos e ainda observa-se tendência em seguir para a jardinagem padrão, com gramado, plantas tradicionais e exóticas apesar disso é notável que o movimento de jardins tropicais com plantas da Mata Atlântica e características da nossa região é crescente.

Ainda que a mão de obra qualificada seja escassa, nota-se o surgimento de profissionais mais capacitados, capazes de oferecer um atendimento diferenciado. A população, diante da falta de opções, tem passado a valorizar cada vez mais quem entrega um serviço completo, que vai além do corte de grama. Torna-se essencial agregar diferenciais e um planejamento paisagístico que respeite tanto a estética quanto a sustentabilidade. Essa evolução representa uma oportunidade para consolidar a jardinagem como uma atividade profissional mais técnica e reconhecida na região.

3.3. Desafios e oportunidades para empreendimentos no segmento dos serviços de jardinagem

As empresas geralmente não possuem todos os recursos e competências internamente, e por isso a formação de parcerias com agentes externos (outras empresas, consultores, instituições de apoio) torna-se essencial para o crescimento e inovação. As pequenas empresas representam hoje uma parcela significativa da economia (NAKANO, 2010), representando quase 99% de todas as empresas que operam no Brasil (GRECO, 2013). O ambiente empresarial contemporâneo é marcado por mudanças constantes e pelo aumento da complexidade, exigindo das empresas maior flexibilidade e capacidade de adaptação.

Pequenas empresas, diante da escassez de recursos internos, precisam buscar no ambiente externo capacidades complementares para inovar e se manter competitiva. Nesse contexto, as parcerias estratégicas tornam-se fundamentais e podem envolver fornecedores, clientes, instituições de ensino, associações setoriais e consultores especializados. Essa aproximação com agentes externos reforça a mudança nos arranjos dos empreendimentos, em que a especialização e a colaboração passam a substituir o modelo tradicional de empresas auto-suficientes, isso permite que pequenos negócios aproveitem competências externas e aumentem sua capacidade de inovar. Assim, as empresas podem fortalecer o processo de inovação por meio da captura de recursos externos, bem como do fortalecimento de suas próprias rotinas e competências organizacionais internas (PÉNIN, HUSSLER & BURGER-HELMCHEN, 2011). As relações externas podem compensar limitações estruturais e fortalecer a competitividade no mercado. Desde 1970 pesquisas acadêmicas sugeriam que é condição

básica para o sucesso em um mercado altamente competitivo a formação de uma rede de parcerias entre as organizações (TECHEMAYER; PEDROZO 2002).

No segmento de jardinagem, esse contexto se traduz em desafios claros e oportunidades diretas. O principal desafio reside na carência significativa de mão de obra especializada. Grande parte dos serviços ainda se limita a práticas básicas, como o corte de gramados, enquanto o manejo adequado de jardins exige conhecimento técnico sobre os organismos vegetais, que possuem necessidades específicas de acordo com seu estágio de desenvolvimento, condições ambientais e época do ano. A ausência desse conhecimento técnico frequentemente resulta em falhas de implantação, desperdício de recursos e perda do investimento em médio e longo prazo.

É nesse ponto que reside a maior oportunidade de diferenciação. A atuação de profissionais da agronomia representa um diferencial competitivo de alto valor, pois possibilita a adoção de práticas fundamentadas em ciência e técnica, garantindo maior eficiência e sustentabilidade nos cuidados prestados, bem como bom desenvolvimento a longo prazo de jardins, praças públicas e projetos de paisagismo. Além disso, a elaboração e execução de projetos paisagísticos demandam não apenas critérios estéticos, mas também a conciliação entre beleza e funcionalidade. Para isso, é essencial a análise ambiental e estrutural do espaço, considerando o fornecimento de água (irrigação), a disponibilidade de nutrientes e o preparo adequado do solo, tal como ocorre em qualquer cultura agrícola.

Outro aspecto relevante é que o empreendedorismo em jardinagem possibilita a inserção do profissional da agronomia no espaço urbano, aproximando a ciência agrícola das cidades. Muitos profissionais não demonstram interesse em atuar exclusivamente no meio rural e encontram nesse setor a oportunidade de estabelecer parcerias, criar empresas e agregar valor aos serviços de jardinagem. Dessa forma, o paisagismo deixa de ser apenas decorativo para assumir caráter funcional, técnico e estruturado, elevando a qualidade dos serviços prestados e atendendo às crescentes demandas da sociedade por ambientes urbanos mais verdes e sustentáveis. A necessidade de parcerias e a valorização do conhecimento técnico especializado configuram o mercado como altamente promissor para a *Rega Com Vida*, que baseará seu Plano Estratégico na capitalização dessas oportunidades.

4. MATERIAIS E MÉTODOS

É parte fundamental do processo empreendedor, empreendedores precisam planejar ações e delinear estratégias da empresa a ser criada ou em crescimento. Sua principal utilização é prover uma ferramenta de gestão e planejamento inicial de uma empresa, atualmente atribui-se ao plano captação de recursos financeiros junto a capitalistas de risco e investidores anjo principalmente quando relacionado a empresas com propostas inovadoras. No Brasil a falta de planejamento está entre as principais causas do insucesso de novas empresas,

O plano de negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócio que sustenta a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento e ainda permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios. As seções que compõem um plano de negócios geralmente são padronizadas para facilitar o entendimento. Cada uma tem um propósito específico (DORNELLAS, 2018).

Os aspectos chaves são:

- Em que negócio você está?
- O que você (realmente) vende?
- Qual é o seu mercado alvo

Após a elaboração do plano não se pode esquecer-lo, o mercado é dinâmico e está em constante mudança, portanto é preciso manter o plano sempre atualizado conforme variações e também avanço da empresa frente ao plano. Em empresas que já estão em funcionamento, deve mostrar onde a empresa está no momento, bem como uma projeção futura de onde quer estar dentro de um determinado período de tempo. O foco do plano não deve ser apenas aspectos financeiros, trabalha estratégia dando direção e posicionamento de mercado, faz uma análise de nicho e os serviços que são ofertados e que se planejam ser oferecidos nos próximos anos, bem como seus investimentos necessários, funcionamento do negócio, inovação, pessoas e entre outros.

A principal função é prover uma ferramenta de gestão para o planejamento e desenvolvimento inicial de uma empresa, é mais do que um documento de viabilidade econômica, ele representa um instrumento estratégico para organizar ideias, definir metas e reduzir riscos. Nos últimos anos o plano de negócios atingiu notoriedade como captação de recursos financeiros junto a capitalistas de risco e investidores-anjo, principalmente no tocante às empresas com ideias inovadoras (DORNELLAS, 2018)

A importância do planejamento fica evidente quando se observam as taxas de mortalidade empresarial. Tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos, o encerramento precoce de micro e pequenas empresas é expressivo. Uma pesquisa do SBA (*Small Business Administration*), órgão do governo americano de auxílio às pequenas empresas daquele país, pode apontar a resposta. Apenas 2% dos casos de fracasso das startups americanas têm causas desconhecidas. Os demais 98% podem ser agrupados e resumidos em uma única conclusão: falha ou falta de planejamento adequado do negócio (DORNELLAS, 2018). Pesquisas realizadas pelo Sebrae anualmente mostram que aqui as causas de mortalidade também não são muito distintas.

Um plano de negócios bem estruturado contribui para o monitoramento das operações diárias da empresa, para a identificação de oportunidades e para a tomada de decisões corretivas quando necessário. Além disso, é um instrumento eficaz para atrair financiamentos e recursos junto a bancos, órgãos governamentais, incubadoras e investidores, bem como para transmitir credibilidade e fortalecer a comunicação tanto interna quanto externa da organização (DORNELLAS, 2018).

Objetivos a serem atingidos:

- Testar a viabilidade de um conceito de negócio.
- Orientar o desenvolvimento das operações e estratégia.
- Atrair recursos financeiros.
- Transmitir credibilidade.
- Desenvolver a equipe de gestão (DORNELLAS, 2018)

O público-alvo de um plano de negócios é diverso e envolve diferentes agentes que se relacionam com a empresa:

- Mantenedores das incubadoras (Sebrae, universidade, associações, prefeituras, governos, etc) para outorgar investimentos a essas
- Parceiros: para definição de estratégias e discussão de formas de interação entre as partes.
- Bancos: para outorgar financiamentos para equipamentos, capital de giro, imóveis, expansão da empresa etc.
- Investidores: empresas de capital de risco, pessoas jurídicas, bancos de investimento, investidores-anjo, BNDES, governo etc.
- Fornecedores: para negociação na compra de mercadorias, matéria-prima e formas de pagamento.
- A empresa internamente: para comunicação da gerência com o conselho de administração e com os empregados (efetivos e em fase de contratação)
- Os clientes: Para venda do produto e/ou serviço e publicidade da empresa

- Sócios: Para convencimento em participar do empreendimento e formalização da sociedade

(DORNELLAS, 2018)

Para se escrever um plano não há uma estrutura específica e obrigatória, cada negócio tem suas particularidades e semelhanças e não é possível estabelecer um modelo padrão e universal aplicável para qualquer situação, uma empresa que vende produtos é diferente de uma prestadora de serviços por exemplo. Apesar disso há alguns pressupostos que todo plano de negócio deve seguir e formam essa estrutura e dão compreensão ao negócio, o plano ao ser lido deve estar organizado de forma lógica de tal maneira que o leitor entenda como a empresa está organizada, objetivos, produtos, serviços, mercado, marketing e situação financeira.

Como dito anteriormente, existem diferentes estruturas para se compor um plano de negócios com base na atividade que está sendo proposta. Como esse trabalho é sobre uma empresa de Jardinagem e Paisagismo da qual presta serviço em Florianópolis vou trazer a estrutura principal para uma empresa prestadora de serviço:

- Capa
- Sumário
- Sumário executivo
- O negócio:
- Descrição dos negócios
- Descrição dos serviços
- Mercado
- Localização
- Competidores (Concorrência)
- Equipe Gerencial
- Estrutura funcional

- Dados Financeiros:

- Fonte dos recursos financeiros
- Investimentos necessários
- Balanço patrimonial (Projetado para 3 anos)
- Análise do ponto de equilíbrio
- Demonstrativo de resultados (Projetado para 3 anos)
- Projeção de fluxo de caixa (Projetado para 3 anos)
- Análises de rentabilidade

- Anexos

Como a empresa Rega Com Vida já está inserida no mercado e em operação há aproximadamente quatro anos, desde o ano de 2021, o Plano de Negócios é fundamentado em

dados primários e experiências reais da própria empresa majoritariamente, o que confere maior aderência e precisão às projeções. A partir destes e do objetivo estratégico de organização e profissionalização, delinham-se as projeções e estimativas do plano para os próximos três anos.

As informações obtidas para a composição do plano são da própria empresa. Reconhecendo a natureza inicial dos registros, que se baseavam em anotações e extratos bancários, a etapa metodológica crucial deste estudo foi a consolidação e categorização desses dados primários. Esse processo transformou os registros informais em dados melhor estruturados, que subsidiaram as análises de custo e precificação.

Os dados coletados e utilizados para a composição das seções do Plano de Negócios incluem:

- Perfil dos clientes atendidos: O levantamento dos clientes atuais demonstra uma base diversificada, com predominância de serviços residenciais particulares, sendo que clientes condominiais ainda representam menos de 50% da base (objetivo da empresa) sendo cerca de 17.5%, esses garantem cerca de três dias e meio da agenda mensal da equipe. Essa base valida o foco em clientes que valorizam a recorrência do serviço e com maior valor agregado.

- Frequência e precificação dos serviços: A maior parte dos atendimentos se concentra em contratos de manutenção recorrentes (mensal, quinzenal e semanal), com diferentes modalidades (dia inteiro, meio período, diversos serviços de 1 ou 2 horas no mesmo dia), o que assegura uma previsibilidade de faturamento. A precificação dos serviços varia amplamente, sendo que para o setor condominial e praças tem maior valor agregado assim como atividades ligadas ao paisagismo, o valor pode atingir diárias de R\$ 1.500,00 (equipe de 3 pessoas), enquanto manutenções residenciais variam de R\$ 150,00 a R\$ 600,00 por visita, refletindo a variação de complexidade e o valor agregado pelo serviço técnico (paisagismo, roçada, manutenção especializada).

- Custos e despesas operacionais: O mapeamento identificou os custos mais significativos da operação com destaque para gastos com veículos (carro e combustível), mão de obra dos ajudantes e manutenção de maquinário. Para o cálculo da depreciação dos ativos, foi utilizada a fórmula $\text{Valor anual} = (\text{Valor atual} - \text{Valor residual}) / \text{Vida útil}$.

- Capacidade operacional: A equipe fixa é composta por duas pessoas (o responsável (eu) e um ajudante), com a contratação de 1 a 2 pessoas extra em serviços maiores (condomínios e praças). A quantidade de serviços varia semanalmente, alternando entre diárias com 6 manutenções menores e dias de uma manutenção pela manhã e uma à tarde. Essa capacidade, juntamente com a logística de atendimento, foi a base para a projeção de crescimento e a necessidade de contratação de um novo ajudante no futuro próximo.

- Recursos e equipamentos disponíveis: O conhecimento técnico da equipe e a qualidade das ferramentas são pilares da nossa operação. O inventário de ativos confirma o uso de equipamentos específicos, como cortador de grama em detrimento de roçadeira (para gramados), e o investimento contínuo em maquinário que permite a rapidez e a assertividade das atividades. A orientação técnica da equipe e o conhecimento para utilização de produtos de qualidade e soluções biológicas também foram considerados como recursos intangíveis.

- Projeções e Investimentos Futuros: Para as estimativas e projeções financeiras (receitas e despesas), utilizou-se duas fontes primárias: a base histórica de custos e faturamento da empresa e dados prospectivos de mercado. Os valores para investimento em novos equipamentos, como o kit de jardinagem de baixo ruído (soprador, roçadeira e podador a bateria), bem como os preços de insumos e materiais, foram coletados através de cotações junto a fornecedores da região e pesquisas em plataformas de varejo digital (como Mercado Livre). Essas fontes garantem a precisão dos custos, sendo validadas na região de Florianópolis e Grande Florianópolis, área de abrangência dos serviços da empresa. Essas cotações representam os valores de mercado atualizados em outubro de 2025, conferindo rigor às projeções de investimento detalhadas no Plano Operacional.

Durante a elaboração do trabalho foi utilizado a Inteligencia Artificial Chat GPT como ferramenta complementar para organização dos dados economicos em forma de tabelas que depois foram remodeladas e configuradas em WORD e calculos para precificação dos serviços com base nas categorias levando em conta complexidade do serviço, custos operacionais e posteriormente valor de hora trabalhada para cada categoria de modo a atingir as projeções de faturamento líquido esperado para o ano de 2020.

5. RESULTADOS E DISCUSSÕES

5.1. Sumário Executivo

A Rega Com Vida é uma empresa de Jardinagem e Paisagismo criada em 2021 pelo estudante André Dabori Reinaudo, durante o período de pandemia e distanciamento das atividades presenciais da universidade. Ao trabalhar como ajudante viu-se a oportunidade de empreender em um negócio próprio correlacionado a área de estudo, desde então a empresa começou a se desenvolver de maneira devagar e constante, investindo em equipamentos, conhecimento e ampliando a cartela de clientes. Atualmente a empresa tem base sólida e confiabilidade de clientes e atua principalmente na manutenção de praças e jardins bem como na execução de projetos paisagísticos.

O plano de negócios para a empresa foi elaborado para os próximos 3 anos (2026, 2027 e 2028) nesse ano de 2025 está a chegar em emissão de notas fiscais no faturamento bruto de R\$81.000,00 e por isso já planejou-se para os próximos anos a mudança de MEI para ME, juntamente com clientes particulares (isentos de emissão de nota) o faturamento bruto da empresa chega a aproximadamente R\$13.000,00 com variações ao longo do tempo e carga horária reduzida devido ao tempo abdicado para estudos e aulas. A meta da empresa é progressivamente ampliar o espectro de serviços ofertados migrando para modalidades mais técnicas e intelectuais com aumento progressivo de faturamento ao longo dos 3 anos bem como projeção de custos e investimentos adicionais de R\$39.160,00 para a realização desses novos

serviços a serem ofertados. O investimento atual de empresa incluindo frota é de R\$53.400,00. A meta de faturamento bruto a ser atingido ao final do ano de 2028 é de R\$34.690,00 levando os custos em consideração a projeção de valor saldo líquido é de aproximadamente R\$20.000,00

5.2. Plano Estratégico

A empresa tem como **missão** transformar e cuidar de jardins e áreas verdes, promovendo beleza, bem-estar e sustentabilidade por meio de serviços técnicos, personalizados e de alta qualidade. Sua atuação está fundamentada em conhecimento que orienta cada etapa do trabalho, priorizando o bom desenvolvimento do jardim e a valorização da biodiversidade. Busca-se sempre entregar serviços bem executados, com dedicação, técnica e atenção aos detalhes, tratando cada jardim como único. A relação com os clientes é pautada pela confiança, construída a partir da transparência e da durabilidade dos vínculos estabelecidos. Além disso, a empresa aposta na tecnologia e na eficiência, adotando maquinários modernos e ferramentas especializadas para assegurar rapidez e excelência nos serviços prestados. O respeito às pessoas, aos espaços e ao meio ambiente é igualmente central, refletindo o compromisso em gerar impactos positivos de forma integral.

Com base nesses princípios, a **visão** da empresa é consolidar-se como referência em jardinagem e paisagismo em Florianópolis e região, sendo reconhecida pela excelência nos serviços oferecidos, pela inovação em soluções sustentáveis e impacto positivo gerado na qualidade de vida das pessoas e no desenvolvimento de jardins e praças.

Metas da empresa:

- Ampliar a oferta de serviços de jardinagem além de diversificar os serviços ofertados de modo a alcançar o faturamento líquido de R\$20.000,00/ mês até o ano de 2028
- Priorizar serviços de valor agregado
- Expandir capacidade operacional da empresa
- Consolidar venda de produtos digitais
- Consolidar venda de terra
- Oferecer consultoria especializada
- Fortalecer estrutura jurídica e financeira da empresa

5.3. Plano de Marketing e vendas

O segmento de marketing e vendas da empresa será direcionado em 3 eixos:

Eixo 1:

Garantir 50% do faturamento via contratos (manutenção de praças e condomínios) nesse sentido o direcionamento deverá ser para síndicos, empresas de gestão condominial como também estar a parte de surgimento de editais de órgãos públicos para contratação dos serviços de jardinagem, esse segmento traz estabilidade para a empresa. Para isso é importante fazer-se presente em eventos relacionados ao segmento de jardinagem e paisagismo como exemplo o ENJAR (encontro nacional de jardineiros) e manter o networking e boa relação com os síndicos e empresas já contratantes além disso acompanhar no site da prefeitura o lançamento de licitações, em outro âmbito é preciso gerenciar as redes sociais e trazer conteúdos exemplificando e trazendo informações relevantes bem como melhorias e por que fazer é importante ter uma equipe com mão de obra técnica e especializada para os devidos cuidados assim como os diferenciais da empresa na manutenção nesse segmento

Eixo 2:

O foco deste eixo será o atendimento a residências e clientes particulares que buscam serviços de jardinagem de qualidade e manutenção contínua de seus espaços verdes. Diferentemente do eixo voltado a contratos corporativos e públicos, este segmento prioriza o relacionamento próximo com o cliente, atendimento personalizado e soluções adaptadas às características específicas de cada jardim. Além da estética, busca-se preservar a saúde das plantas, garantir a funcionalidade dos espaços externos e valorizar o ambiente como um diferencial da residência. A empresa atuará como parceira do cliente, oferecendo consultoria, sugestões de melhorias, acompanhamento contínuo, manutenção, poda e adubação das plantas e gramados, criando vínculos de confiança e fidelização a longo prazo.

Eixo 3:

Em paralelo há os projetos de paisagismo que exigem maior técnica e conhecimento, objetivo da empresa para os próximos 3 anos é aumentar a demanda por esse serviço e pode ser subdividido também em 2 tópicos, o planejamento e a execução do projeto:

- Produção de conteúdo no Instagram e Youtube mostrando técnicas em paisagismo, transformação de ambientes.

- Criar conteúdo digital via canal de Youtube e Instagram com intuito de divulgar serviços e direcionar para infoprodutos como Ebooks, cursos pré gravados sobre a temática da empresa e fomentar parcerias com marcas (adubos, insumos de jardinagem) que serão utilizadas nos projetos e execuções.



Em ambos os casos podem ser elaborados planos de manutenção os quais podem ser segmentados em 8 formas:

- Manutenção apenas de gramado e recolha de folhas (Plano básico).
- Manutenção de gramado, recolha de folhas e podas de ornamentais e cuidados com canteiros e floreiras (Plano especial).
- Manutenção de gramado, recolha de folhas, poda de plantas e planejamento de adubação e tratamento fitossanitário. (Plano premium).
- Planejamento de projeto Paisagístico
- Execução de projeto paisagístico
- Consultoria simples
- Consultoria especializada

Custos da empresa: Categoria	Descrição	Valor (R\$)
Ajudante 1	R\$ 150/dia × 20 dias	R\$3.000
Ajudante 2	R\$ 150/dia × 20 dias	R\$3.000
Almoço ajudantes	R\$ 20/dia × 2 ajudantes × 20 dias	R\$800,00
Passagem ajudantes	R\$ 12/dia × 2 ajudantes × 20 dias	R\$480,00
Combustível da Kombi	Deslocamento diário entre clientes	R\$1.500
Manutenção da Kombi	Revisão, óleo, pequenas peças	R\$600,00
Documentação Kombi	Seguro, IPVA, licenciamento	R\$360,00
Ferramentas e insumos	Luvas, sacos, cordas, tesouras, manutenção leve	R\$700,00
Manutenção Ferramentas	Roçadeiras, soprador e cortador	R\$250,00
Compra de Novos Maquinários	Novos implementos, maquinário com maior tecnologia.	R\$1.000
Despesas Administrativas	Contabilidade	R\$1.000
Marketing	Celular, internet, manutenção de site, tráfego pago	R\$1.000

Custos Fixos:

Categoria	Descrição	Valor (R\$)
Manutenção da Kombi	Revisão, óleo, pequenas peças	600
Manutenção de Ferramentas	Roçadeiras, soprador e cortador	250
Documentação Kombi	Seguro, IPVA, licenciamento	360
Despesas Administrativas	Contabilidade	1.000
Marketing	Celular, internet, manutenção de site, tráfego pago	1.000

Total de Custos Fixos: R\$ 3.210

Custos Variáveis:

Categoria	Descrição	Valor (R\$)
Ajudante 1	R\$150/dia × 20 dias	3.000
Ajudante 2	R\$150/dia × 20 dias	3.000
Almoço ajudantes	R\$20/dia × 2 ajudantes × 20 dias	800
Passagem ajudantes	R\$12/dia × 2 ajudantes × 20 dias	480
Combustível da Kombi	Deslocamento diário entre clientes	1.500
Ferramentas e insumos	Luvas, sacos, cordas, tesouras, manutenção leve	700
Compra de novos maquinários	Implementos e maquinário com maior tecnologia	1.000

Total de Custos Variáveis: R\$ 10.480**Resumo Geral:**

Tipo de Custo	Valor Total (R\$)
Custos Variáveis	10.480
Custos Fixos	3.210
Subtotal	13.690
Reserva de emergência / imprevistos	1.000
Total Geral Mensal	R\$ 14.690

Relação da categoria com o valor por hora trabalhada a ser cobrado:

Categoria	Valor Diário (8h)	Cálculo	Valor por Hora
Corte e Limpeza de Gramado	R\$ 1.200	$1.200 \div 8$	R\$ 150/h
Corte + Manutenção de Plantas	R\$ 1.360	$1.360 \div 8$	R\$ 170/h
Manutenção Completa (adubação e pragas)	R\$ 1.600	$1.600 \div 8$	R\$ 200/h
Projeto Paisagístico (Elaboração)	R\$ 1.760	$1.760 \div 8$	R\$ 220/h
Execução de Projeto de Paisagismo	R\$1.840	$R\$1.840 \div 8$	R\$230/h
Consultoria técnica e relatório resumido	R\$2.000	$R\$2.000 \div 8$	R\$250/h
Consultoria completa avançada	R\$2.800	$R\$2.800 \div 8$	R\$350/h

Cenário 20 dias / mês com diversificação nos serviços (Ano 3, 2028)

Serviço	Valor diário (8h)	Qtde/mês	Faturamento/mês (R\$)	Observações
Corte e Limpeza de Gramado	1.200	4	4.800	Serviços de manutenção
Corte + Manutenção de Plantas	1.360	4	5.440	Jardins pequenos/médios
Manutenção Completa (adubação e pragas)	1.600	5	8.000	Serviços maiores, mais lucrativos

Projeto Paisagístico (Elaboração)	1.760	2	3.520	Planejamento de projetos
Execução de Projeto de Paisagismo	1.840	2	3.680	Projetos prontos, execução
Consultoria técnica e relatório resumido	2.000	2	4.000	Serviço Técnico alta margem
Consultoria completa avançada	2.800	1	2.800	Serviço premium
Produção de Conteúdo Digital	1.760	1	1.760	Produção de conteúdo, venda de ebook e infoprodutos

Total faturamento/mês: R\$34.680
Total Custos (fixos + Variáveis) = R\$10.480+ R\$3.210 = R\$14.690
Lucro / Resultado mensal Ano 3 = R\$34.680 – R\$14.690 = R\$19.990/mês
Faturamento Anual: R\$239.880/ano

Projeção da Tabela para o Ano 1:

Serviço	Valor diário (8h)	Qtde / mês	Faturamento/mês (R\$)	Observações
Corte e Limpeza de Gramado	1.150	6	6.900	Foco em manutenção básica
Corte + Manutenção de Plantas	1.300	5	6.500	Jardins pequenos/médios
Manutenção Completa (adubação e pragas)	1.500	6	9.000	Serviços maiores e lucrativos
Projeto Paisagístico (Elaboração)	1.700	0	0	Ainda não há clientes
Execução de Projeto de Paisagismo	1.800	2	3.600	Algumas execuções pontuais
Consultoria técnica e relatório resumido	1.900	0	0	Ainda não há clientes

Consultoria completa avançada	2.700	0	0	Ainda não há clientes
Total faturamento/mês			R\$26.000 Redução de 25%	

No primeiro ano espera-se um maior faturamento com manutenção de jardim e execução de projetos paisagísticos, com os novos investimentos e direcionamento de marketing a tendência para o ano 2 e ano 3 é expandir as atividades da empresa para serviços mais especializados de consultoria e elaboração de projetos paisagísticos.

Projeção de Custos Variáveis reduzidos também em 25%:

Categoria	Descrição	Valor (R\$)
Ajudante 1	R\$150/dia × 20 dias	3.000
Ajudante 2	R\$150/dia × 10 dias	1.500
Almoço ajudantes	R\$20/dia × (20+10) dias	600
Passagem ajudantes	R\$12/dia × (20+10) dias	360
Combustível da Kombi	(1500 × 0,75)	1.125
Ferramentas e insumos	(700 × 0,75)	525
Compra de novos maquinários	(1000 × 0,75)	750
Total Custos Variáveis (Ano 1)		R\$ 7.860

Total custos (fixos + variáveis) = 7.860 (redução 25%) + 3.210 = R\$ 11.070
Lucro / Resultado mensal Ano 1 = 26.000 – 11.070 = R\$ 14.930/mês
Faturamento Anual: R\$179.160/ano

Projeção da Tabela para o Ano 2:

Serviço	Valor diário (8h)	Qtde / mês	Faturamento/mês (R\$)	Observações
Corte e Limpeza de Gramado	1.180	5	5.900	Foco em manutenção básica
Corte + Manutenção de Plantas	1.340	5	6.700	Jardins pequenos/ médios e grandes
Manutenção Completa (adubação e pragas)	1.550	5	7.750	Serviços maiores e recorrentes
Projeto Paisagístico (Elaboração)	1.740	2	3.480	Reintrodução gradual dos projetos
Execução de Projeto de Paisagismo	1.820	2	3.640	Execuções pontuais de projetos
Consultoria técnica e relatório resumido	2.030	1	2.030	Início das consultorias de menor porte
Consultoria completa avançada	2.700	0	0	Ainda pouco demandada
Total faturamento/mês			R\$ 29.500	

Projeção dos custos variáveis com redução de 15%:

Categoria	Descrição (-15%)	Valor (R\$)
Ajudante 1	R\$150/dia × 20 dias	3.000
Ajudante 2	R\$150/dia × 20 dias	3.000
Almoço ajudantes	R\$20/dia (2 ajudantes × 20 dias)	680
Passagem ajudantes	R\$12/dia (2 ajudantes × 20 dias)	408
Combustível da Kombi	1500 × 0,85	1.275
Ferramentas e insumos	700 × 0,85	595
Compra de novos maquinários	1000 × 0,85	850
Total Custos Variáveis (Ano 2)		R\$ 9.735

Totalcustos (fixos + variáveis) = 9.735 + 3.210 = R\$ 12.945
Lucro / Resultado = 29.500 – 12.945 = R\$16.555/mês.
Faturamento Anual: R\$198.660/ano.

O prolabore destinado ao responsável da empresa não entra como parte dos custos e sim como uma fatia da receita líquida da empresa, sendo destinado a essa despesa 40% do valor, sendo assim no ano 3 fica destinado o valor de aproximadamente R\$7.996,00.

5.4. Plano Operacional

Serviços que são prestados pela empresa:

- Manutenção de jardim (corte de grama, poda de plantas ornamentais e frutíferas).
- Montagem de vasos e jardineiras.
- Recuperação de projetos paisagísticos.
- Execução de projetos paisagísticos.
- Plantio de gramados.
- Manutenção de praças e condomínios.

Vou dividir nos tipos de serviço que exigem diferentes demandas para o planejamento

Manutenção de jardim: (praça, condomínio, residencial) de forma geral tem-se o mesmo procedimento para elaboração e repasse de orçamento
1. A primeira etapa para realização do serviço é o contato do cliente, primordialmente via whatsapp mas às vezes ocorre através de ligação ou via instagram. Existem 3 formas principais pelas quais os clientes encontram nosso serviço, através de indicação dos clientes que já temos, gostam do nosso serviço e confiam na gente. As outras duas formas são através do instagram pelas nossas postagens ou atualmente a forma com que recebemos diversos chamados é pelo perfil da Rega com Vida no google, onde lá estão os serviços realizados, avaliações, nosso telefone e referências de serviços que já realizamos.
2. A partir do contato inicial, no whatsapp já temos uma mensagem automática que solicita informações cruciais para elaboração de orçamento. Quando o serviço é simples é possível

elaborar o orçamento via digital, porém quando o espaço é maior e demanda mais atividades o recomendado é agendar uma visita para entender as expectativas do cliente quanto ao serviço, nisso conversamos, faço fotos e depois em casa planejo as atividades e faço uma projeção de tempo que leva para tomar os devidos cuidados.

As perguntas são elas:

- Qual seu nome?
- Você está buscando quais tipos de serviço?
- Qual endereço será realizado?
- Envie uma foto/vídeo do local?

Essas são as informações solicitadas na mensagem automática mas na maioria das vezes exige uma visita presencial para dimensionar corretamente o serviço. Com o endereço faço um cálculo de quanto vamos gastar com combustível, avalia-se se tem outros clientes na região e conseguimos encaixar no mesmo dia. Outro ponto crucial a ser levado em consideração é se será preciso realizar a retirada do resíduo gerado e fazer o descarte na Comcap ou se o local se responsabiliza ou tem local apropriado para isso. Também é preciso estipular a gasolina que será gasta no maquinário, tem serviços que exigem uso contínuo das máquinas e portanto terá um alto gasto do mesmo além disso a exigência de mão de obra também deve ser levada em consideração, será preciso 1, 2 ou 3 ajudantes para concluir o serviço em um determinado período de tempo.

Procuo sempre estipular um período aproximado para realização do serviço completo, apesar de já ter errado nisso hoje já consigo estipular bem e sempre jogo uma margem de erro para meio dia a mais ou até um dia que será cobrado e assim qualquer contratempo está suprido no orçamento. Prefiro trabalhar por empreita e não por tempo, pois conforme for a agilidade ou aquisição de maquinário que adianta o serviço não ficamos presos ao horário e podemos atender um leque maior de clientes, sempre realizando todas as atividades propostas estipuladas para aquele serviço naquele dia. O número de ajudantes além de influenciar no gasto com mão de obra também tem influência no almoço que é fornecido pela empresa e o deslocamento.

3. Feito a visita e dimensionamento já tenho um valor estipulado para uma diária e consigo escalonar para o número de horas ou dias que irá levar o serviço com base também nas dificuldades, risco e gastos. Às vezes o orçamento é passado via mensagem de whatsapp salientando os pontos conversados e explicando o que está sendo proposto a ser feito e o

valor referente a isso, em outros casos mais elaborados elaboro um *powerpoint* e faço uma apresentação com a logo da empresa, serviços a serem realizados, materiais necessários e investimento em mão de obra para aprovação, algumas empresas já mandam com um padrão de informações que devem constar e em qual formato.

4. Feita aprovação pelo cliente é agendada uma data e feita a execução. A periodicidade pode variar tanto em praças, condomínios e residenciais de Semanal, quinzenal e mensal. Isso depende do orçamento do local para arcar com serviço e demanda de atividades a serem realizadas.

Execução de projetos de paisagismo:

Para realização de orçamentos referente a execução de projetos de paisagismo apenas quando áreas muito pequenas é possível dimensionar um valor de forma remota, nesse caso obrigatoriamente o cliente precisa fornecer imagem e dimensionamento da área para que seja pensado no tempo que será levado para entregar o serviço pronto bem como materiais a serem providenciados. Nossa recomendação é sempre que seja feita uma visita presencial e se possível seja enviada a planta do projeto de paisagismo para que seja feita a análise do local, durante a análise além da distância de deslocamento observamos como estado atual da área (precisa de muita intervenção para começar o plantio?), aclive e relevo, acesso dos materiais (às vezes tem escadaria ou é longe do local de descarga dos materiais), intensidade de preparo de solo (revolvimento total ou plantio localizado e cobertura com terra), quantidade de mudas a serem plantadas, tamanho das mudas, apenas plantas ou pedras também?, onde ficará a caçamba para descarte do resíduo. Em execução de projetos paisagísticos têm-se inúmeras variáveis que levamos em conta para dimensionar uma estimativa de tempo e assim basear o valor.

É importante colocar uma margem de erro de tempo para imprevistos que podem acontecer, alguns exemplos são o atraso da entrega de materiais, rompimento de cano, erro no dimensionamento. Nesse tipo de serviço ao cliente pode ficar responsável pelos materiais ou nós providenciamos, buscamos sempre colocar uma margem referente ao produto ou em lojas parceiras como a distribuidora de Mudas Junckes fornece um valor de 15% de desconto para jardineiros e acaba sendo nossa comissão por ter esse trabalho extra.

Criação de projeto Paisagístico:

O serviço de elaboração de projeto paisagístico inicia-se com o contato do cliente, normalmente via WhatsApp, mas também podendo ocorrer por ligação ou pelo Instagram. Assim como nos outros serviços, os clientes chegam até nós por indicação, redes sociais ou Google, onde podem consultar nosso portfólio, avaliações e referências de serviços realizados.

A partir do contato inicial, solicitamos informações básicas para entender a área e o tipo de projeto desejado. Perguntamos o nome do cliente, o endereço, o tipo de serviço que deseja e, se possível, solicitamos fotos, vídeos ou a planta da área. Para pequenas áreas e projetos simples, como um ou dois vasos, é possível ter uma estimativa preliminar do projeto de forma remota. Para projetos médios e grandes, entretanto, é necessária uma visita presencial para tirar medidas, analisar o solo e avaliar o ambiente.

Durante a visita, analisamos detalhadamente o espaço, considerando fatores como topografia, aclive, relevo, acesso para materiais e equipamentos, estado atual do solo e da vegetação existente. Registramos fotos e fazemos anotações sobre as necessidades e expectativas do cliente, como preferência por folhagens ou flores, além da luminosidade do ambiente, para selecionar as espécies mais adequadas.

Com base nas informações coletadas, elaboramos o projeto, definindo o desenho do paisagismo, a disposição das plantas, canteiros e vasos. Após a finalização, apresentamos o projeto ao cliente de forma detalhada, normalmente em apresentação digital ou impressa, incluindo imagens, espécies sugeridas e investimento estimado. Feita a aprovação, o projeto pode então ser utilizado como base para a execução ou para orientação em futuras consultorias.

Consultorias:

Na primeira interação, solicitamos informações básicas sobre o local e o problema identificado, incluindo o nome do cliente, endereço, tipo de cultura ou planta e descrição do problema observado. Solicitamos também fotos detalhadas da área, das plantas afetadas e, se possível, das raízes, flores, frutos ou partes com sintomas. Para casos mais simples, algumas análises preliminares podem ser feitas com base em fotos enviadas pelo cliente, mas a avaliação presencial é recomendada sempre que houver dúvida ou quando for necessário observar o ambiente de forma completa. Durante a visita técnica, realizamos uma análise detalhada do local, identificando o estado das plantas, incidência de pragas, sintomas de doenças, condições

do solo, irrigação, adubação e possíveis fatores ambientais que possam estar afetando a saúde das plantas. Registramos fotos, vídeos e anotações técnicas, garantindo que todas as observações relevantes estejam documentadas.

Com base nas informações coletadas, elaboramos um relatório técnico detalhado, incluindo diagnóstico, recomendações de manejo de pragas e doenças, estratégias de adubação e irrigação, medidas preventivas e corretivas, e, quando necessário, orientações para monitoramento contínuo. O relatório pode ser enviado digitalmente ou apresentado presencialmente ao cliente, garantindo que todas as orientações estejam claras e aplicáveis.

O acompanhamento posterior pode ser realizado de forma digital, via envio de fotos para análise, ou presencial, dependendo da complexidade do problema e da necessidade de ajustes nas recomendações. O objetivo da consultoria é fornecer informações técnicas precisas e práticas, permitindo que o cliente adote as melhores estratégias de manejo e mantenha a saúde das plantas de forma eficiente e sustentável.

Novos serviços a serem realizados	
Jardinagem de baixo ruído	Uso de equipamentos e ferramentas a bateria, minimizando a poluição sonora, o que é ideal para condomínios e áreas residenciais que valorizam o conforto acústico além de redução do uso de combustíveis fósseis.
Análise de solo e recomendação de Adubação	Realizar coleta de amostras de solo, enviar ao laboratório credenciado e elaboração de um laudo/plano de adubação personalizado para otimizar o uso de insumos e promover desenvolvimento da vegetação.
Consultoria de manutenção	Visita de avaliação técnica com diagnóstico completo do jardim (condições fitossanitárias, irrigação, nutrição), resultando em um relatório detalhado para o cliente ou jardineiro local.
Controle e manejo fitossanitário	Realizada inspeção e diagnóstico de pragas e doenças sendo orientado o manejo integrado das mesmas, é priorizado no tratamento o uso de defensivos biológicos e orgânicos.

E-books digitais e infoprodutos	Criação e venda de material educativo especializado sobre jardinagem e paisagismo (ex: espécies nativas de SC, plantas para dentro de casa), gerando uma nova fonte de receita passiva e posicionando a marca como autoridade.
Cursos	Criação de cursos focados em temas de nicho (ex: adubação orgânica, manejo de jardins verticais) e também treinamento de equipes para gerar uma nova fonte de receita de alto valor agregado e estabelecer a <i>expertise</i> do agrônomo como um ativo de marketing e relacionamento
Consultoria online	Serviço de aconselhamento técnico não-presencial (via videochamada), acessível a clientes de outras regiões, focado em pequenos problemas de manejo e dúvidas específicas.
Venda de Composto Orgânico	Venda direta do <i>composto orgânico</i> produzido pela própria empresa, oriundo de compostagem e material de alta qualidade para os jardins.
Venda de biofertilizante engarrafado	Lixiviado de compostagem engarrafado e comercializado para clientes e clientes específicos.

5.5. Plano Financeiro

Maquinário:	
-	Soprador BR 420 (Pago)
-	Roçadeira STIHL FS 120 (Pago)
-	Roçadeira STIHL FS 161 (Em pagamento)
-	Multifuncional KA 85 (Pago)
-	Podador HS 45 (Pago)
-	Cortador Husqvarna LC 151 (Pago)
-	Tesouras de corte - Podão, tesoura, tesoura de poda.

- Manuais - Pá de corte, vanga, enxada
- Operacional - Óleo 2T, Óleo SAE 30, fio de nylon, cabeça de nylon, lâmina
- EPI - Óculos de proteção, luvas, máscara de proteção (herbicida)
- Uniforme

Depreciação:

Fórmula utilizada = (Valor atual - Valor residual) / Vida útil = Valor anual

- BR 420 = (2200 - 1.000) /6 = R\$200 / Ano = R\$16,60/mês
- FS 120 = (2100 - 1.000)/6 = R\$183 / Ano = R\$15,27/mes
- FS 161 = (2600 - 1300)/6 =R\$216 / Ano = R\$18,00/mês
- KA 85 Multi = (3400 - 2200)/6 = R\$200 / Ano = R\$16,60/mês
- HS 45 = (1200 - 500) / 6 = R\$116 / Ano = R\$9,70/mês
- LC 151 = (3.000 - 2000) /6= R\$166 / Ano = R\$13,80/mês

Depreciação total = R\$90,00

Manutenção Máquinas:

- BR420: Valor: \$445,00
- STIHL FS 120: \$310,00
- STIHL FS 161: \$350,00
- Multi - KA 85: \$360,00
- LC 151: \$350,00
- HS 45: \$320,00

Custo Total Anual: R\$2135,00

Custo mensal: \$180,00

Renovação de ferramentas manuais:

Material de consumo:

(Tesouras e serrote):

Tesourão (x1) a cada 2 anos - R\$150,00 / 24 = R\$7,00
Tesoura para cerca viva a cada 2 anos (x1) - R\$265,00 / 24 = R\$12,00
Tesoura de poda a cada 2 anos (x2) - R\$180,00 / 24 = R\$8,00
Serrote 1x / ano - \$140 / 12 = R\$11,66
Serrote alongado: R\$430,00/36 = R\$12,00
Total: R\$52,00/mes

Ferramentas de solo:

- Vanga: R\$65,00
- Enxada: R\$50,00

- Cavadeira: R\$60,00
- Pá de corte: \$55,00
- Pá de terra: \$60,00
A cada 2 anos - Total: R\$300,00 / 24 = R\$12,50
Mensal: R\$12,50 / mês

Operacional:
EPI'S
Luvras: 5 pares/mês: R\$20,00
Protetor de ouvidos: 3x a cada 8 meses: R\$90/8 = R\$11,25
Óculos de proteção: 4X a cada 6 meses = \$40/6 = R\$7,00
Protetor solar: R\$40/3 = R\$14,00
TOTAL: R\$53,00

Fio, óleos, cabeça roçadeira:
- Rolo a cada 4 meses = R\$198,00 / 4 = R\$50,00/mes
- 2x 2T/ mês = R\$90,00
- 2x 4T / mês = R\$100,00
- Troca a cada 6 meses: 3x = R\$450,00 / 6 = R\$75,00/mes.
- Lâmina = A cada 3 meses = R\$150 / 3 = R\$50,00 / mes
Total: R\$365,00

Serviços contábeis:
- Contador: R\$750,00

Uniforme:
R\$65,00 Por camisa - Pedido mínimo 10 camisetas.
Renovação anual
\$700,00 / 12 = R\$60,00/mes
Mensal: R\$60,00

Frota:

Fixo:

- Kombi (Fabricação 2009) Modelo 2010. 1.4Flex
- IPVA: R\$1.399,00 / 12 = R\$116,60
- Licenciamento: R\$160,00/12 = R\$13,30.
- Seguro: R\$210,90

Total mensal: 390,8

Manutenção

- Pneus: R\$2580,00 / 36 = R\$72,00
- Óleo: R\$260,00 / 6 = R\$43,00
- Engraxamento: R\$40,00 / 3 = R\$14,00
- Alinhamento: R\$180,00/12 = R\$15,00
- Limpeza do arrefecimento: R\$436,00 / 12 = R\$36,33
- Freio: R\$800/24 = R\$34,00
- Suspensão: R\$2.000/39 = R\$52,00
- Bateria: 550/36 = R\$16,00
- Periféricos: R\$40,00
- Limpeza: R\$120,00/4 = R\$30,00
- Correia dentada: R\$18,00
- Oleo de câmbio: R\$300/40 = R\$8,00
- Fluido de freio: R\$R\$300/15 = R\$20,00

Total: R\$398,33/mes

Custo Variável:

- Combustível

- Multas

Longo prazo

- Retifica de motor e cambio: \$20.000 em 12 anos = R\$132/mês
- Reforma geral lataria = Custo \$6.000,00 em 2 anos = \$250,00 / mês

RESUMO:

Custo operacional Rega com vida:

Depreciação: R\$90,00
Manutenção: R\$180,00
Renovação Ferramentas Manuais: R\$52,00
Renovação ferramentas de solo: R\$12,50
Fios, óleos, cabeça, lâmina: R\$365,00
Epi's: R\$53,00
Uniforme: R\$60,00
Contabilidade: R\$30,00
Total: R\$842,50

Custo Operacional FROTA: Volkswagen Kombi 1.4 2010
Fixas: 390,8
Manutenção: R\$398,33
Longo prazo (Cambio e motor): R\$132,00
Total: R\$921,13

Investimentos para aprimorar as atividades já realizadas e aumentar o leque de serviços/Aumentar valor agregado por serviço
- Carreta para levar materiais
- Caixas organizadoras (seccionar adubo, gasolina, tesouras)
- Ferramenta para nivelamento de solo (preparo de solo para plantio de grama)
- Perfurador de pinos ocos (furação de gramado para tratamento)
- Tesoura de poda profissional
- Perfurador de solo para plantio de mudas
- Curso de autocad para realizar os projetos visuais

Investimentos adicionais - Para novos serviços:

Jardinagem de baixo ruído
- Soprador a bateria
- Roçadeira a bateria
- Cortador de grama a bateria
- Podador a bateria
- 8 Baterias (2 por máquina)
- 4 Carregadores rápido (Enquanto usa uma a outra carrega)

Análise de solo e recomendação de Adubação:
--

- Trado (para coleta)
- Laboratório parceiro (valor da análise e valor de venda)
- Formulação de adubos (Ter em estoque no carro para caso necessário já fazer o trabalho)
- Adubadora manual (Pequenos espaços)
- Adubadeira 25kg (Áreas maiores)
- Bomba para adubação foliar
- Aplicativo para marcar pontos coletados (gratuito)
- Livro e manual de adubação
- Penetrômetro para análise de compactação.

Consultoria de manutenção

- Planilha para devolução de relatório
- Cursos e workshop

Controle e manejo fitossanitário:

- Bomba costal elétrica para aplicação
- Bomba manual para aplicação (para produtos como calda sulfocálcica)
- Estoque de produtos variados (Produtos biológicos, óleo de neem, calda bordalesa, pasta sulfocálcica entre outros produtos com base orgânica e para casos mais severos inseticidas e fungicidas -domissanitário)
- Planilha de identificação e catalogação bem como planejamento de tratamento
- EPI´s - Luvas nitrílicas, roupa de aplicação, viseira de aplicação.
- Lupa para identificação
- Armadilhas adesivas
- Planilha para acompanhamento

e-books digitais e infoprodutos:

- Software de edição (Canva gratuito)
- Plataforma para hospedagem (hotmart, Eduzz, kiwify) - custo inicial zero, taxa sobre vendas.
- Criação de identidade visual
- Marketing digital com anúncios pagos (redes sociais ativas, instagram, youtube, facebook)

Cursos:

- Camera (Celular)
- Microfone de lapela (essencial para boa qualidade de áudio)
- Planejamento de aulas e montagem de apostila
- Tráfego pago

Consultoria online:

- Presença forte online, investir no marketing para alavancar

Venda de composto orgânico:

- Embalagem (sacos maiores para venda presencial e sacos menores para venda em e commerce)

- Marketing direcionado (anúncio facebook, instagram, mercado livre e impulsionamento)

Venda de biofertilizante engarrafado.

- O biofertilizante é o lixiviado de composteira gerado pela empresa de compostagem agroecológica.

Garrafas (Maiores 5 Litros para venda do produto diluído e menores para venda do produto concentrado).

- Marketing direcionado (anuncio no facebook, instagram, mercado livre e impulsionamento)

Valor Investido:

Frota: Kombi 2009/2010 - R\$36.000,00

Soprador BR 420 (Pago): R\$2,200,00

Roçadeira STIHL FS 120 (Pago): R\$2.100,00

Roçadeira STIHL FS 161 (Em pagamento): R\$2.600,00

Multifuncional KA 85 (Pago): R\$3.400,00

Podador HS 45 (Pago): 1.200,00

Cortador Husqvarna LC 151 (Pago): R\$3.000,00

Tesouras de corte - Podão, tesoura, tesoura de poda: R\$1.000,00

Manuais - Pá de corte, vanga, enxada: R\$600,00

Operacional - Óleo 2T, Óleo SAE 30, fio de nylon, cabeça de nylon, lâmina: R\$200,00

EPI - Óculos de proteção, luvas, máscara de proteção (herbicida): R\$150,00

Uniforme: R\$950,00

Somatório: R\$53.400

Valor Investido adicionado:**Jardinagem:**

Soprador a bateria: **R\$1.250,00**

Roçadeira a bateria: **R\$800,00**

Cortador de grama a bateria: **R\$3.100,00**

Podador a bateria: **R\$1.500,00**

8 baterias (2 por máquina): $R\$1.195 * 8 = \mathbf{R\$9.650}$

4 carregadores rápidos (para revezamento durante o uso): $R\$550,00 * 4 = \mathbf{R\$2.200,00}$

Carreta para levar materiais – R\$4.000,00
Caixas organizadoras (para adubos, gasolina, tesouras etc.) – R\$200,00
Tesoura de poda profissional – R\$150,00
Somatório: R\$22.760,00

Análise de Solo e Adubação:
Trado para coleta de solo – R\$450,00
Adubadora manual (pequenos espaços) – R\$160,00
Adubadeira 25 kg (áreas maiores): R\$1.500,00
Bomba para adubação foliar: R\$150,00
Penetrômetro (análise de compactação); R\$350,00
Ferramenta para nivelamento de solo (preparo de gramado) – R\$600,00
Perfurador de solo para plantio de mudas – R\$1.300,00
Perfurador de pinos ocos (aeração de gramado) – R\$4.800,00
Somatório: R\$9.310,00

Controle e Manejo Fitossanitário:
Bomba costal manual: (para caldas mais densas): R\$400,00
Estoque de produtos fitossanitários (biológicos, neem, bordalesa, sulfocálcica etc.): R\$60,00
Lupa para identificação de pragas: R\$100,00
Somatório: R\$560,00

Consultoria e Relatórios Técnicos:
Cursos e workshops de capacitação profissional: R\$500,00
Curso de AutoCAD (para projetos visuais) – R\$1.000,00
Somatório: R\$1.500,00

Cursos Online e Consultorias Digitais:
Microfone de lapela (para áudio profissional): R\$300,00
Planejamento de aulas e montagem de apostilas digitais: R\$2.500,00
Campanhas de marketing digital para consultoria online: R\$1.000,00
Somatório: R\$3.800,00

Compostagem e Biofertilizantes
Embalagens grandes (composto orgânico – venda presencial): R\$80,00
Embalagens pequenas (composto orgânico – e-commerce): R\$40,00
Garrafas grandes (5L – biofertilizante diluído): R\$60,00
Garrafas pequenas (biofertilizante concentrado): R\$50,00
Marketing direcionado para compostagem e biofertilizante (Facebook, Instagram, Mercado Livre): R\$1.000,00
Somatório: R\$1.230,00

Somatório investimento adicionado Total: R\$39.160,00
--

Investimento Acumulado (2021-2025):

Categoria	Itens Principais	Valor (R\$)
Frota	Kombi 2009/2010	36.000,00
Maquinário	Soprador BR 420, Roçadeiras, Multifuncional, Podador, Cortador	14.500,00
Materiais de Consumo e EPIs	Tesouras, ferramentas manuais, EPIs, uniformes, insumos	2.900,00

Investimento Adicionado (2026):

Categoria	Itens Principais	Valor (R\$)
Jardinagem (baixo ruído e melhorias)	Máquinas a bateria, baterias, carregadores, carreta, caixas, tesouras	22.760,00
Análise de Solo e Adubação	Trado, adubadeiras, bomba foliar, penetrômetro, perfuradores	9.310,00
Controle e Manejo Fitossanitário	Bombas de aplicação, lupa, estoque de produtos	560,00
Consultoria e Relatórios Técnicos	Cursos e workshops, curso de AutoCAD	1.500,00
Cursos Online e Consultorias Digitais	Microfone, marketing digital, montagem de aulas	3.800,00
Compostagem e Biofertilizantes	Embalagens, garrafas, marketing	1.230,00
Total de Novos Investimentos		39.160,00

Resumo geral

Descrição	Valor (R\$)
Investimento Atual	53.400,00
Novos Investimentos	39.160,00
Total Geral de Investimentos	92.560,00

Payback

Para estipular o lucro líquido de 2021 a 2025 devido a ausência de registros financeiros precisos estipulei um crescimento conforme o passar dos anos levando em conta 30% de lucro

líquido conforme a receita bruta e que nos primeiros anos a receita era menor por ser o início da empresa e também um crescimento mais acelerado

Ano	Faturamento Bruto Anual Estimado (R\$)	Crescimento Anual	Lucro Líquido Estimado (30% da Receita)
2021 (Início)	R\$ 48.000,00	–	R\$ 14.400,00
2022	R\$ 72.000,00	50%	R\$ 21.600,00
2023	R\$ 108.000,00	50%	R\$ 32.400,00
2024	R\$ 132.000,00	22%	R\$ 39.600,00
2025 (Atual)	R\$ 144.000,00	9%	R\$ 43.200,00
Total Acumulado	R\$ 504.000,00	–	R\$ 151.200,00

Ano	Lucro Líquido Anual (R\$)	Lucro Líquido Acumulado (R\$)	Investimento Total (R\$)	Payback (SIM ou NÃO)
2021	R\$ 14.400,00	R\$ 14.400,00	R\$ 53.400,00	NÃO
2022	R\$ 21.600,00	R\$ 36.000,00	R\$ 53.400,00	NÃO
2023	R\$ 32.400,00	R\$ 68.400,00	R\$ 53.400,00	SIM
2024	R\$ 39.600,00	R\$ 108.000,00	R\$ 53.400,00	SIM
2025	R\$ 43.200,00	R\$ 151.200,00	R\$ 53.400,00	SIM

Tendo em vista os dados apresentados acima é possível inferir que o Payback de investimento inicial aconteceu somente em 2023 e ocorreu em aproximadamente 2 anos e 6 meses.

Lucro Líquido Acumulado até 2022 R\$ 36.000,00
Saldo a Recuperar em 2023: R\$53.400,00 R\$36.000,00 = R\$17.400,00
Lucro Líquido Mensal em 2023: R\$2.700,00

Tempo de Recuperação em 2023 = R\$17.400,00 R\$2.700,00/mês aproximadamente 6,44 meses

Payback Total: 2 anos e 7 meses aproximadamente

Ano	Lucro Operacional Mensal	Lucro Operacional Anual
Ano 1 (2026)	R\$ 14.930,00	R\$ 179.160,00
Ano 2 (2027)	R\$ 16.555,00	R\$ 198.660,00
Ano 3 (2028)	R\$ 19.990,00	R\$ 239.880,00

Utilizando a fórmula $\text{Payback} = \text{Investimento Total} / \text{Lucro Líquido Mensal}$, e focando nos valores do Ano 1 (2026) onde o lucro mensal é de **R\$14.595,00**, 40% da receita líquida é destinada para o prolabore do responsável da empresa (R\$5.838,00) e 20% para capital de giro e fluxo de caixa (R\$2.919,00) portanto o saldo para reinvestimento na empresa é de R\$5.838,00

Meses para Payback = $R\$39.160,00 / 5.838,00 = 7$ meses

O investimento adicional de R\$39.160,00 será totalmente recuperado em apenas 7 meses de operação do Ano 1. Este resultado comprova a altíssima liquidez do investimento e a viabilidade financeira do Plano Estratégico proposto caso todo saldo líquido seja reinvestido, mesmo em uma visão conservadora onde somente 50% do saldo líquido será investido o retorno seria em aproximadamente 1 ano e 1 mês, tempo de retorno também dentro do aceitável para a realização de novos investimentos

A análise de Payback em dois períodos distintos da empresa, histórico (2021-2025) e prospectivo (2026-2028), evidencia a mudança na dinâmica de rentabilidade do capital à medida que a empresa se consolida no mercado.

Na fase inicial (2021-2025), o Payback do Investimento de R\$53.400,00 levou 2 anos e 6,44 meses. Este tempo de retorno mais longo é esperado e natural, pois o capital investido inicial (veículos, ferramentas essenciais, estruturação da marca) é direcionado majoritariamente à sobrevivência e estruturação da base operacional (Fase 1). Nesses anos, o investimento precisa não apenas gerar lucro, mas também financiar a curva de aprendizado e o estabelecimento da carteira de clientes.

Na fase de expansão (2026-2028), o retorno é significativamente acelerado. O novo investimento de R\$39.160,00, focado na diferenciação técnica (equipamentos a bateria, análise de solo), é recuperado em apenas 7 meses (Cenário Esperado). Isso ocorre porque, com a empresa já estabelecida, os investimentos adicionais não são mais para a sobrevivência, mas sim para a otimização de processos e a capitalização do diferencial competitivo. Assumindo o valor do investimento para os próximos 3 anos tem-se um valor mensal a ser resgatado de R\$1.100,00.

Essa comparação valida o Plano de Negócios, pois demonstra que a *Rega Com Vida* superou a fase de alto risco (*Payback* estendido) e entrou em uma fase de alta rentabilidade e eficiência de capital.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. 6. ed. Rio de Janeiro: Empreende, 2018.

GOMES, Marcos Antônio Silvestre; SOARES, Beatriz Ribeiro. A vegetação nos centros urbanos: considerações sobre os espaços verdes em cidades médias brasileiras. *Estudos Geográficos*, Rio Claro, v. 1, n. 1, p. 19–29, jun. 2003. Disponível em: <https://www.periodicos.rc.biblioteca.unesp.br/index.php/estgeo/article/view/270>. Acesso em: 8 nov. 2025.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. Ocupação no setor de serviços cresce 7,8% e chega ao recorde de 13,4 milhões. *Agência de Notícias IBGE*, Rio de Janeiro, 31 ago. 2023. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/37753-ocupacao-no-setor-de-servicos-cresce-7-8-e-chega-ao-recorde-de-13-4-milhoes>. Acesso em: 8 nov. 2025.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. Setor de serviços recua 0,5% em dezembro e fecha 2024 em 3,1%. *Agência de Notícias IBGE*, Rio de Janeiro, 12 fev. 2025. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/42648-setor-de-servicos-recua-0-5-em-dezembro-e-fecha-2024-em-3-1-quarta-alta-seguida>. Acesso em: 8 nov. 2025.

SÁ, Alice Araujo Marques de; VIANA, Dianne Magalhães. Sustentabilidade em projetos criativos: contribuições da biofilia. In: *ENSUS – IX Encontro de Sustentabilidade em Projeto*, 2021, Florianópolis. *Anais...* Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2021. p. 57–68. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/228970>. Acesso em: 8 nov. 2025.

SANTOS, Gabriel P. dos; PAPKE, Irmfried H.; ARAÚJO, Gracieli B. F.; SILVEIRA, Diego D. da; SOUZA, Hendrick da C.; ROSA, Glauco de O. A importância da arborização urbana e seus desafios para a implantação de qualidade. *Brazilian Journal of Development*, Curitiba, v. 11, n. 2, p. e77859–e77859, 2025. Disponível em: <https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BRJD/article/view/77859/53998>. Acesso em: 8 nov. 2025.

SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA – SC. PIB de SC atinge R\$ 466 bilhões com destaque para o setor de serviços. Florianópolis, [data de publicação não informada]. Disponível em: <https://ndmais.com.br/economia/pib-de-sc-atinge-r-466-bilhoes-com-destaque-para-setor-de-servicos/>. Acesso em: 8 nov. 2025.

SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA – SC. Setor de serviços de SC fica 30% acima do nível pré-pandemia e bate recorde. Florianópolis, 17 mai. 2023. Disponível em: <https://www.sef.sc.gov.br/noticias/setor-de-servicos-de-sc-fica-30-acima-do-nivel-pre-pandemia-e-bate-recorde>. Acesso em: 8 nov. 2025.

SECRETARIA DE ESTADO DE INDÚSTRIA, COMÉRCIO E SERVIÇOS – SICOS SC. Indústria, comércio e serviços de Santa Catarina crescem acima da média nacional. Florianópolis, 24 abr. 2025. Disponível em: <https://www.sicos.sc.gov.br/industria-comercio-e-servicos-de-santa-catarina-crescem-acima-da-media-nacional/>. Acesso em: 8 nov. 2025.

SILVA, João C.; OLIVEIRA, Marina T.; MOREIRA, Carla A. Jardinagem e saúde mental: uma revisão exploratória. *Pensar Acadêmico*, [S.l.], v. 9, n. 2, p. 34–49, 2022. Disponível em:

<https://pensaracademico.unifacig.edu.br/index.php/pensaracademico/article/view/3905/3126>. Acesso em: 8 nov. 2025.

SOARES, Marcelo E.; SILVA, Fernanda M.; GONÇALVES, Renata C. O setor de serviços em Santa Catarina no pós-pandemia. *Revista NECAT*, Florianópolis, v. 8, n. 10, p. 1–14, 2023. Disponível em: <https://ojs.sites.ufsc.br/index.php/revistanecat/article/view/8533/7242>. Acesso em: 8 nov. 2025.