

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA - SEPT

ABHNER DE MORAIS
CHRISTIAN DE JESUS CAMILO
CLAYTON GONSALVES

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO - PLANO DE NEGÓCIOS -ACC
CONSULTORIA

CURITIBA

2014

ABHNER DE MORAIS
CHRISTIAN DE JESUS CAMILO
CLAYTON GONSALVES

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO - PLANO DE NEGÓCIOS -ACC
CONSULTORIA

Trabalho apresentado como requisito à obtenção do grau de Tecnólogo em Gestão da Qualidade no curso superior de Tecnologia em Gestão da Qualidade, Setor de Educação Profissional e Tecnológica da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. José Elmar Feger

CURITIBA

2014

TERMO DE APROVAÇÃO

ABHNER DE MORAIS

CHRISTIAN DE JESUS CAMILO

CLAYTON GONSALVES

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO - PLANO DE NEGÓCIOS -ACC CONSULTORIA

Trabalho apresentado como requisito à obtenção do grau de Tecnólogo em Gestão da Qualidade no curso superior Tecnologia em Gestão da Qualidade, pela seguinte banca examinadora:

Prof. Dr. José Elmar Feger
Orientador - Setor de Educação Profissional e Tecnológica da Universidade Federal,
UFPR.

Prof. Dr. Arnaud Francis Bonduelle
Setor de Educação Profissional e Tecnológica da Universidade Federal,
UFPR

Profa. Dra. Dione Lorena Tinti
Setor de Educação Profissional e Tecnológica da Universidade Federal,
UFPR

Curitiba, 12 de maio de 2014

Aos nossos pais, esposas e familiares, que foram grandes incentivadores e que sempre acreditaram nos nossos sonhos.

AGRADECIMENTOS

Ao nosso orientador, Prof. José Elmar Feger, pelo acompanhamento, orientação e amizade.

Ao Curso de Tecnologia em Gestão da Qualidade, do Setor de Educação Profissional e Tecnológica da Universidade Federal do Paraná, na pessoa de seu coordenador Prof. Arnaud Francis Bonduelle, pelo apoio recebido.

O agradecimento ao próprio grupo da pesquisa por todo o processo de elaboração deste trabalho, nos bons e maus momentos.

RESUMO

O plano de negócio é uma ferramenta importante para o empreendedor, pois disponibiliza a oportunidade de analisar a viabilidade de abertura do novo negócio através de uma pesquisa de mercado. O presente estudo aborda a análise da viabilidade de abertura de uma empresa de assessoria e consultoria em gestão de equipamentos de medição no setor industrial na cidade de Curitiba e região metropolitana. Na realização deste estudo os autores apontam como se apresenta a nova empresa frente ao mercado de assessoria em Curitiba. São contemplados os seguintes tópicos: Organização do Negócio, Plano de Marketing e Plano financeiro. Por fim, o plano de negócio apresenta as conclusões realizadas, apontando a viabilidade de abertura do novo empreendimento.

PALAVRAS CHAVE: Plano de negócio, Pesquisa de Mercado, Empreendedorismo, Assessoria, Gestão de Equipamentos de medição, Metrologia.

ABSTRACT

The business plan is an important tool for the entrepreneur because it provides the opportunity to examine the feasibility of opening new business through market research. The present study focuses on analyzing the feasibility of starting a business advisory and management consultancy measurement equipment in the industrial sector in the city of Curitiba and its metropolitan area. In this study the authors point out as presents the new company against the advisory market in Curitiba. The following topics are covered: Business Organization, Marketing Plan and Financial Plan. Finally, the business plan presents the conclusions made, indicating the feasibility of opening the new venture.

KEYWORDS: Business Plan, Market Research, Entrepreneurship, Office Management, Measuring Equipment, Metrology.

SUMÁRIO

1 O NEGÓCIO	9
1.1 MOTIVAÇÃO E OPORTUNIDADE	9
1.2 IDENTIFICAÇÃO DO NEGÓCIO	9
1.3 DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO	10
2 ANÁLISE DE MERCADO	11
2.1 DESCRIÇÃO DO SETOR.....	11
2.2 RESULTADOS DE PESQUISA	13
2.3 FORNECEDORES	16
2.4 CONCORRÊNCIA.....	17
2.5 CONSIDERAÇÕES SOBRE ATUAÇÃO DA ACC	18
3. PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS E POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO	19
3.1 DESCRIÇÃO TÉCNICA DO PRODUTO OU SERVIÇO E PROCESSO DE PRODUÇÃO	19
3.2 NECESSIDADE DE PESSOAL.....	21
3.3 ASPECTOS ORGANIZACIONAIS E LEGAIS	22
3.4 BENEFÍCIOS E VANTAGENS COMPETITIVAS	25
3.5 ANÁLISE ESTRATÉGICA	26
3.5.1 ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO	26
3.5.2 ANÁLISE DO AMBIENTE INTERNO	28
3.5.3. DEFINIÇÃO DE ESTRATÉGIA.....	29
4. ASPECTOS ECONÔMICOS E FINANCEIROS	31
4.1 INVESTIMENTOS INICIAIS	31
4.2 PROJEÇÃO DE VENDAS E DESPESAS	32
4.2.1 PROJEÇÃO DE VENDAS	32
4.2.2 PROJEÇÃO DE DESPESAS	33
4.3 PROJEÇÃO DE RESULTADOS	36
4.4 INDICADORES DE DESEMPENHO	37
4.4.1 PONTO DE EQUILIBRIO	37
5. ANÁLISE E CONCLUSÕES	39
REFERÊNCIAS	40

1 O NEGÓCIO

1.1 MOTIVAÇÃO E OPORTUNIDADE

A ACC Assessoria e Consultoria surgiu da oportunidade identificada em se atuar como intermediário no processo de implantação de um sistema de gestão de equipamentos de medição de pequenas e médias indústrias por meio da assessoria. Ela visa à implementação do sistema de gestão de equipamentos da forma mais simples possível, proporcionando a qualquer empresa que deseja controlar seus equipamentos de medição após implantado, utilizar um sistema de gestão eletrônico.

1.2 Identificação do Negócio

A ACC Assessoria e Consultoria estará localizada na Avenida Comendador Franco 1115, no bairro Uberaba em Curitiba – PR, será uma empresa de pequeno porte enquadrada como Sociedade Simples de Uniprofissionais com a atividade regulamentada de Consultoria, tendo como Sócios:

Abhner De Moraes, Tecnólogo em Gestão da Qualidade, residindo e domiciliado em Curitiba – Paraná.

Christian de Jesus Camilo, Tecnólogo em Gestão da Qualidade, residindo e domiciliado em Curitiba – Paraná.

Clayton Luís Gonsalves, Tecnólogo em Gestão da Qualidade, residindo e domiciliado em Curitiba – Paraná.

Os sócios acima descritos são os responsáveis pela elaboração do Plano de Negócios.

1.3 DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO

A ACC Assessoria e Consultoria atuará no setor de serviços, prestando assessoria na implantação de gestão de equipamentos de medição, fazendo levantamentos de todos os equipamentos disponíveis na empresa, cadastrando e fazendo a gestão de calibração dos equipamentos, disponibilizando serviços de excelência nas áreas de qualidade e metrologia, adequadas às necessidades diárias das empresas, e sempre buscando novas parcerias, O objetivo principal é atender indústrias metal mecânicas, ferramentarias e indústrias especialmente ligadas ao setor automotivo que estão buscando constantemente minimização de custos e conquista de níveis de qualidade. Neste cenário, a metrologia se classifica como fator essencial quando se pretende alcançar metas modernas de produção e qualidade, contexto no qual a ACC Assessoria e Consultoria pretende oferecer serviços para que seus clientes cumpram os requisitos relacionados à gestão de equipamentos de medição para atender os requisitos constantes nas normas da série ISO 9000.

2 ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado apresenta o entendimento do mercado da empresa, seus clientes, seus concorrentes resumindo o quanto a empresa conhece, em dados e informações, o mercado onde atuará. Permite ainda se conhecer de perto o ambiente onde o serviço se encontra. O mercado está composto pelo ambiente onde a empresa e produto se localiza, pela concorrência e pelo perfil do consumidor.(FERREL, 2000)

2.1 DESCRIÇÃO DO SETOR

A forte expansão na economia brasileira está criando oportunidades para empresas que tenham pessoal preparado para enfrentar um mercado agressivo e tenham implantado modelos modernos de gestão e de tomada de decisões. Muitas empresas não estão qualificadas a participar deste processo, mas também não têm tempo para esperar que seus profissionais se qualifiquem. É em situações como essa que o Consultor de Empresas encontra um vasto campo de trabalho.

O Consultor é o profissional que diagnostica e formula soluções para problemas empresariais, que podem ter origem em qualquer área da empresa, seja ela de caráter eminentemente técnico ou operacional e administrativo. Estando a par de modelos consagrados de análise e de gestão e em consonância com as prioridades estabelecidas pelo mercado, o Consultor pode ajudar estas empresas a se posicionarem adequadamente frente à concorrência e, com isso, participarem do processo de desenvolvimento e expansão que a economia está oferecendo. (ADMINISTRADORES, 2008)

As razões para escolhermos abrir o negócio neste setor, estão associadas a grande demanda de consultoria nos próximos anos, em especial na área industrial. É possível detectar uma carência neste tipo de serviço,

quando relacionado à área de metrologia, pois as empresas estão se modernizando e devem atender vários requisitos para alcançarem excelência e minimizar custos. Em especial as empresas que desejam implantar as normas da série ISO para atender as montadoras, devem ter um controle rígido em relação à gestão dos equipamentos de medição e aos estudos de capacidade. Conforme ISO 9001:2008:

A organização deve determinar o monitoramento e a medição a serem realizados e o equipamento de monitoramento e medição necessário para fornecer evidências da conformidade do produto com os requisitos determinados.

A organização deve estabelecer processos para assegurar que o monitoramento e a medição possam ser realizados e sejam executados de maneira consistente com os requisitos de monitoramento e medição.

Quando necessário para assegurar resultados válidos, o equipamento de medição deve:

a) ser calibrado ou verificado, ou ambos, a intervalos especificados, ou antes do uso, contra padrões de medição rastreáveis a padrões de medição internacionais ou nacionais; quando esse padrão não existir, a base usada para calibração ou verificação deve ser registrada (ver 4.2.4),

b) ser ajustado ou reajustado, quando necessário,

c) ter identificação para determinar sua situação de calibração,

d) ser protegido contra ajustes que invalidariam o resultado da medição, e

e) ser protegido contra dano e deterioração durante o manuseio, manutenção e armazenamento. Adicionalmente, a organização deve avaliar e registrar a validade dos resultados de medições anteriores quando constatar que o equipamento não está conforme com os requisitos.

A organização deve tomar ação apropriada no equipamento e em qualquer produto afetado.

Registros dos resultados de calibração e verificação devem ser mantidos (ver 4.2.4). Quando programa de computador for usado no monitoramento e medição de requisitos especificados, deve ser confirmada a sua capacidade para atender à aplicação pretendida. Isto deve ser feito antes do uso inicial e reconfirmado, se necessário.

NOTA A confirmação da capacidade do programa de computador para atender à aplicação pretendida incluiria, tipicamente, sua verificação e gestão da configuração para manter sua adequação ao uso.

2.2 RESULTADOS DE PESQUISA

Para estudos de mercado da ACC Assessoria e Consultoria, a pesquisa foi realizada através de dados secundários, ou seja, dados que já foram coletados, tabulados, ordenados e, às vezes até analisados a fim de atender as necessidades da pesquisa. (MATTAR,1999)

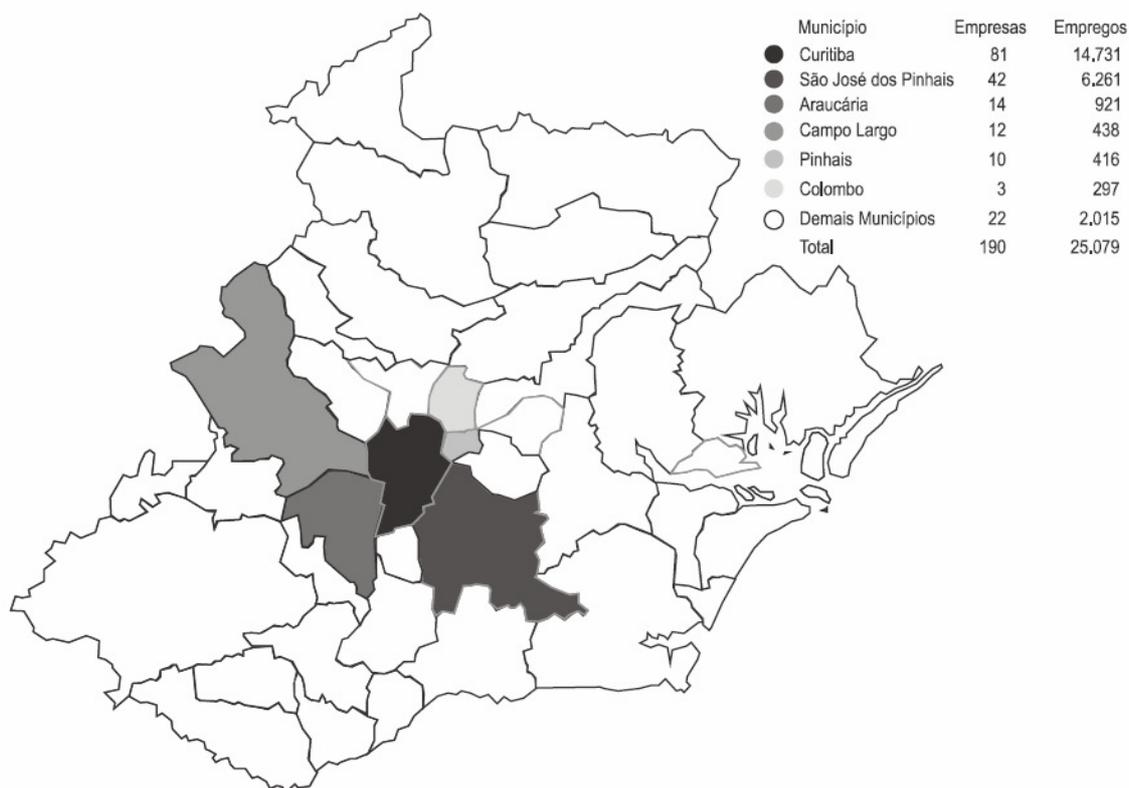
Por se tratar de indústrias metal mecânicas com vários perfis, há uma dificuldade de realizar a pesquisa de campo aplicada através de questionários. Além disso a disponibilidade de dados secundários auxiliam para se projetar a fatia de mercado abrangente para o empreendimento.

Abrangendo um complexo sistema industrial, que vai da metalurgia e fabricação de peças de metal até a fabricação de máquinas e equipamentos, a indústria Metal Mecânica compreende uma ampla gama de atividades, gerando resultados significativos para a economia paranaense. A ampliação desses resultados econômicos e a conquista de novas posições no cenário nacional e internacional demandam das indústrias do setor uma melhoria na sua competitividade e um grande esforço de inovação em produtos, processo e serviços. A visão “Metal Mecânica inovadora em produtos, processos e serviços” propõe uma nova identidade para o setor, onde a articulação entre os atores, os investimentos em P&D, a formação de recursos humanos especializados e os incentivos à atualização tecnológica e à inovação são frentes de trabalho fundamentais para o alto desempenho da indústria Metal Mecânica. (FIEP, 2008)

Há uma tendência de diversificação geográfica da produção, o Brasil se torna importante pólo para a expansão da indústria de automóveis. No Paraná a região metropolitana de Curitiba conta com várias indústrias relacionadas ao segmento. Observou-se que o valor da produção relativo à fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias no Paraná em 2005, cresceu em termos reais, aproximadamente 320%, com aumento em todos os segmentos apresentados. Foi possível verificar neste estudo que grande parte das empresas do setor automotivo do estado do Paraná está instalada na RMC. (FIEP, 2012)

Abaixo é possível verificar a distribuição geográfica da indústria automotiva na região metropolitana de Curitiba. Conforme figura 1.

FIGURA 1 – NÚMERO DE EMPRESAS E EMPREGOS DO SETOR AUTOMOTIVO NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA 2006



(FIEP, 2012)

De acordo com a pesquisa realizada pela FIEP, a indústria de Metal-Mecânica do Paraná é a quinta maior do País em número de empregados, (111.484 ou 6,72%) segundo dados do Ministério do Trabalho de abril de 2009, perdendo para São Paulo (753.838 ou 45,45%), Minas Gerais (203.093 ou 12,25%), Rio Grande do Sul (172.833 ou 10,42%) e Santa Catarina (143.167 ou 8,63%). No Brasil, a Indústria Metal-Mecânica participa com 18,25% do total de empregos. (MINISTÉRIO DO TRABALHO APUD, FIEP 2012)

No Paraná, o setor ocupa a 2ª posição em número de trabalhadores (13,32%) dentre todos os setores da indústria de transformação do Estado.

Segundo dados do Ministério do Trabalho e do Emprego de 2007 e 2008, o setor Metal-Mecânica do Paraná tinha ao todo 4.674 estabelecimentos industriais distribuídos nas mesorregiões como indica a (TABELA 1)

Tabela 1- Indústrias no Paraná

Mesorregiões	Principais Cidades	2007	%
Noroeste Paranaense	<i>Umuarama, Paranavaí, Cianorte</i>	223	4,77
Centro Ocidental Paranaense	<i>Campo Mourão, Goioerê</i>	90	1,92
Norte Central Paranaense	<i>Londrina, Maringá, Apucarana, Cambé, Arapongas</i>	1094	23,42
Norte Pioneiro Paranaense	<i>Cornélio Procópio, Santo Antônio da Platina, Jacarezinho, Bandeirantes</i>	121	2,62
Centro Oriental Paranaense	<i>Ponta Grossa, Castro, Telêmaco Borba</i>	232	5,0
Oeste Paranaense	<i>Foz do Iguaçu, Cascavel, Toledo, Mal. Cândido Rondon</i>	561	12,0
Sudoeste Paranaense	<i>Francisco Beltrão, Pato Branco, Dois Vizinhos</i>	293	6,22
Centro-Sul Paranaense	<i>Guarapuava, Pitanga, Palmas</i>	89	1,9
Sudoeste Paranaense	<i>Irati, União da Vitória, Prudentópolis</i>	77	1,65
Metropolitana de Curitiba	<i>Curitiba, São José dos Pinhais, Colombo, Paranaguá, Pinhais</i>	1894	40,5
Total Paraná		4674	100

Fonte: RAIS

Elaboração (FIEP/DEC/2008)

Ao observar a tabela verifica-se que a região de Curitiba tem a maior concentração de indústrias (40,5%). A região Norte Central Paranaense conta com 23,45% de indústrias, que nos permite futuramente ampliar os trabalhos para esta região. Nos últimos anos a RMC se manteve como uma das três regiões mais importantes para a economia paranaense, ela se posiciona de maneira a minimizar a carência de mão de obra especializada e estabilizar seu custo de produção em relação aos outros polos brasileiros.

De acordo com o estudo realizado pela FIEP em dezembro de 2012 denominado Sondagem Industrial 2012/2013 (39,26%) das indústrias paranaenses utilizam informação de consultores independentes na estratégia competitiva, (57,67%) dos empresários irão qualificar seu pessoal, (47,52%) das empresas mantêm recursos destinados ao treinamento e capacitação de

seus funcionários, isto demonstra uma grande possibilidade na atuação de consultorias e treinamentos. De acordo com este mesmo estudo (42,80%) das indústrias ainda não possuem nenhum tipo de certificação ISO, fato que pode aumentar a contratação de consultorias.

De acordo com o mesmo estudo, 42,57% dos empresários paranaenses irão investir em melhorias no processo produtivo, 37% investirão na Qualidade dos seus produtos.

A base da economia paranaense ainda tem um perfil fortemente agrícola, mas aos poucos o setor metal-mecânico, que sustenta toda a rede industrial, começa a ganhar corpo. Entre os anos de 2000 e 2009, o número de indústrias do setor cresceu 78,5%, conforme o Ministério do Trabalho e Emprego, passando de 3.400 mil para 6.069 estabelecimentos. Os números do Ministério do Trabalho foram compilados pelo economista da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP), Jerri Chequin, especialista no setor. Ele lembra que a indústria metal-mecânica paranaense ainda se concentra em Curitiba e região metropolitana, embora a participação tenha diminuído. (SILVA,2011).

2.3 FORNECEDORES

A ACC Assessoria e Consultoria contará com um fornecedor de software a Forlogic, Criada e dirigida por ex-alunos da UTFPR, a ForLogic Software iniciou suas atividades no Hotel Tecnológico da universidade, sendo fundada oficialmente em 18 de maio de 2004, na cidade de Cornélio Procopio-PR. A ForLogic foi o primeiro projeto graduado (empresa legalmente constituída) da universidade. Este software será utilizado para a gestão dos equipamentos de medição e será fornecido conforme o serviço solicitado pelo cliente, se trata de um software simples e fácil de ser usado, após ser instalado e todos os equipamentos cadastrados daremos treinamento para sua operação assim como um manual de utilização.

Informações sobre o software:

O MyLogical é a solução definitiva para a área de metrologia. Um software para o gerenciamento de instrumentos, padrões, orçamentos, controle de clientes, registro de ordens de serviço, execução das calibrações, emissão de certificados, ou seja, a gestão completa do laboratório de calibração. Foi desenvolvido para atender as normas internacionais de qualidade como ISO 9000, ISO/IEC 17025 e para gerenciar todo o processo metrológico, este software possui uma versão gratuita, basta realizar um convênio.

Os móveis para a montagem do escritório serão adquiridos na Cequipel em São José dos Pinhais. O Grupo Cequipel possui, hoje, uma estrutura organizacional extremamente abrangente, cuja principal preocupação é prestar um atendimento de qualidade aos seus clientes. São 03 unidades fabris, 9 unidades comerciais e mais de 1000 profissionais envolvidos na busca de soluções continuadas, para o desenvolvimento de ambientes escolares e corporativos, inclusive com integração tecnológica.

2.4 CONCORRÊNCIA

Por se tratar de uma assessoria e consultoria bem delimitada e específica, a concorrência em Curitiba e região metropolitana conta somente com uma empresa a K&I laboratório de metrologia, que atua em vários serviços como calibração e manutenção de equipamentos, treinamentos, gestão de metrologia.

Em Santa Catarina também existe uma Fundação ligada à Universidade Federal de Santa Catarina, a Fundação Certi que trabalha com calibração de instrumentos de medição, treinamentos e serviços de consultoria e é referência nestes segmentos, porém atua somente como assessoria aos seus clientes na questão de gestão de equipamentos e implantação de melhorias na área

metrológica das empresas. No estado de São Paulo temos algumas empresas que atuam na área de Consultoria como Methron, Labmetro, Mec-q metrologia etc., são empresas de médio porte mas que podem atender em outros estados. Os principais serviços prestados por estas empresas são: Calibração, contratos, manutenção corretiva e preventiva, gestão da metrologia, calibrações in company, software para controle dos instrumentos, treinamentos, análise de sistemas de medição (MSA).

2.5 CONSIDERAÇÕES SOBRE ATUAÇÃO DA ACC

O diferencial da ACC Assessoria e Consultoria é a questão do suporte técnico oferecido para os clientes. Na fase de implantação da gestão de equipamentos estaremos disponibilizando um funcionário para fazer o cadastramento dos equipamentos concomitantemente com o treinamento do cliente para que ele entenda como é o processo e possa fazer os cadastramentos subsequentes. Além disso, iremos atuar na gestão dos equipamentos de medição, treinamentos e aplicação do MSA (Análise de sistemas de medição), assim é possível fornecer um serviço diferenciado e específico, também atuaremos com preço diferenciado para conquistar os clientes, pois além da K&L as indústrias de Curitiba e região procuram este tipo de serviços em outros estados como São Paulo e Santa Catarina. Se desenvolvermos um bom trabalho é possível superar estes concorrentes com soluções de atendimento mais rápido e mais barato, pois não será necessário cobrar por deslocamentos em viagens e hospedagens.

3. PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS E POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

3.1 DESCRIÇÃO TÉCNICA DO PRODUTO OU SERVIÇO E PROCESSO DE PRODUÇÃO

As indústrias demandam uma estrutura metrológica interna organizada e eficaz, cuja base indispensável é um sistema metrológico nacional confiável, harmonizado, abrangente e acessível. Somente assim é possível atender aos requisitos de normas internacionais de sistemas de garantia da qualidade e de ensaios de produtos. Dentro das empresas, o requisito fundamental e indispensável é a garantia da rastreabilidade das medições, cuja principal ação é a calibração periódica de toda a instrumentação necessária à realização rotineira de complexos conjuntos de medições e ensaios.

O serviço de assessoria é realizado com os colaboradores da ACC, que contará com um tecnólogo responsável e mais dois técnicos, que cuidarão de toda a execução, que se inicia com o levantamento de todos os equipamentos de controle da empresa, sejam eles equipamentos de medição, padrões, e realizarão seus cadastros, garantindo um planejamento de calibração dos equipamentos. A consultoria se finalizará no momento em que a empresa tenha todos os itens do quadro abaixo implantado:

Implantação do requisito de **CONTROLE DE CALIBRAÇÃO** na empresa, conforme norma ISO 9001 -PAR. 7.6

A organização deve determinar o monitoramento e a medição a serem realizados e o equipamento de monitoramento e medição necessário para fornecer evidências da conformidade do produto com os requisitos determinados.

A organização deve estabelecer processos para assegurar que o monitoramento e a medição possam ser realizados e sejam executados de maneira consistente com os requisitos de monitoramento e medição.

Quando necessário para assegurar resultados válidos, o equipamento de medição deve;

- a) Ser calibrado ou verificado, ou ambos, a intervalos especificados, ou antes do uso, contra padrões de medição rastreáveis a padrões de medições internacionais ou nacionais; quando esse padrão não existir, a base usada para calibração ou verificação deve ser registrada.
- b) Ser ajustado ou reajustado quando necessário
- c) Ter identificação para determinar sua situação de calibração
- d) Ser protegido contra ajustes que invalidariam o resultado da medição
- e) Ser protegido contra dano e deterioração durante o manuseio, manutenção e armazenamento.

Adicionalmente a organização deve avaliar e registrar a validade dos resultados de medições anteriores quando constatar que o equipamento não está conforme com os requisitos. A organização deve tomar ação apropriada no equipamento e em qualquer produto afetado.

Registros dos resultados de calibração e verificação devem ser mantidos.

De acordo com os requisitos acima, iremos atuar para que a empresa se enquadre e atue conforme a norma, nosso trabalho será focado nas seguintes ações:

- I - Determinar todos os equipamentos de monitoramento e medição do Sistema de Gestão;
- II - Determinar os intervalos de calibração dos equipamentos;
- III – Ajudar na escolha de empresa para calibrar os equipamentos ;
- IV - Verificar se os equipamentos calibrados podem ser utilizados para o processo.
- V – Ajudar nas providências quando verificar que equipamento não conforme com os requisitos de medição foi utilizado no processo;
- VI - Identificar os equipamentos em campo com data de vencimento da calibração e código do equipamento, de forma a permitir a rastreabilidade dos mesmos;
- VII - Manter o controle sobre os intervalos de calibração.

3.2 NECESSIDADE DE PESSOAL

Inicialmente a empresa contará com oito pessoas para realização dos trabalhos, sendo os três sócios e a oportunidade para quatro técnicos da qualidade que inicialmente será ocupado por estagiários, que trabalharão efetivamente no cadastro e efetivação dos registros necessários e uma secretária que irá atuar no escritório nas rotinas administrativas diversas. A distribuição dos trabalhos será realizada da seguinte forma:

Sócio – Diretor Comercial: responsável pela parte administrativa da empresa, visitas a clientes, elaboração dos orçamentos, compras, serviços financeiros, recursos humanos e atribuições dos trabalhos da secretária.

Secretária: responsável pelo atendimento telefônico, ajuda nas questões financeiras, agendamento de visitas, emissão de notas fiscais, pagamento de tributos.

Sócios – Diretores Operacionais: Atuar nos primeiros dias de trabalho nas empresas, orientando os estagiários para a realização dos trabalhos, realizará o levantamento inicial, organizando os dados e também realizando visitas para a elaboração dos orçamentos, será responsável pelo trabalho de dois estagiários, orientando e visitando diariamente o cliente, responsável pela criação da documentação necessária para os equipamentos

Estagiários: Realizar as tarefas no cliente, fazer os levantamentos dos equipamentos de medição, realizar o cadastro no software, organizar os equipamentos, ajudar na elaboração da documentação referentes aos equipamentos.

Qualificações necessárias para atuação, conforme (QUADRO 2):

QUADRO 2 - QUALIFICAÇÕES

Cargo/Função	Qualificações Necessárias
Diretor Comercial	Formação superior, conhecimento em rotinas administrativas, elaboração de orçamentos, boa comunicação, conhecimento em rotinas financeiras e atendimento a clientes
Diretor Operacional	Formação superior em Tecnologia em Gestão da Qualidade, conhecimento da norma ISO 9001:2008, elaboração de documentação técnica, elaboração de procedimentos, conhecimento em metrologia, conhecimento em ferramentas da qualidade
Técnico da Qualidade	Ensino superior em curso, conhecimento da norma ISO 9001:2008. Conhecimento em informática (word, excel), boa comunicação, assiduidade.
Secretária	Formação superior em Secretariado Executivo, Conhecimento em rotinas administrativas, conhecimento em informática, boa escrita, bom relacionamento interpessoal.

FONTE: os autores (2014)

3.3 ASPECTOS ORGANIZACIONAIS E LEGAIS

A empresa será classificada como uma microempresa atuante no ramo de serviços. Conforme orientação do SEBRAE antes da abertura da empresa, é necessária a realização de algumas consultas, são elas: nome da futura empresa, a fim de verificar se não existe outro empreendimento com o mesmo nome empresarial na mesma Unidade da Federação. Verificar se o local definido para instalação da empresa atende às normas estabelecidas pela prefeitura local. É necessário ainda verificar a situação dos sócios através do CPF, pois através dessa documentação será feita a consulta da situação fiscal e cadastral, verificando possíveis pendências no CPF dos sócios perante a Receita Federal e Estadual. É necessário também consultar quais são as licenças necessárias para o funcionamento da empresa (SMMA, Corpo de Bombeiros, Vigilância sanitária etc).

Registrar na Junta Comercial e Obter o NIRE que é o Número de Identificação do Registro de Empresas. O registro legal da empresa deve ser tirado na Junta Comercial do Estado.

É preciso também definir o CNAE que é a classificação nacional de atividade econômicas. Cada ramo de atividade da empresa tem um código fiscal (CNAE) definido em âmbito federal, a ACC assessoria conforme consulta realizada na pagina do CNAE (www.cnae.ibge.gov.br) e enquadra na seguinte classe: (QUADRO 3)

QUADRO 3 - CNAE

Seção	M	ATIVIDADES PROFISSIONAIS, CIENTÍFICAS E TÉCNICAS
Divisão	71	SERVIÇOS DE ARQUITETURA E ENGENHARIA; TESTES E ANÁLISES TÉCNICAS
Grupo	712	TESTES E ANÁLISES TÉCNICAS
Classe	7120-1	TESTES E ANÁLISES TÉCNICAS
Subclasse	7120-1/00	TESTES E ANÁLISES TÉCNICAS

FONTE: os autores (2014)

Após estas etapas é necessário providenciar a inscrição no CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas), este procedimento deve ser feito via Internet no site da Receita Federal por meio do *download* de um programa específico. Os documentos necessários, informados no site, são enviados por sedex ou pessoalmente para a Secretaria da Receita Federal, e a resposta é dada também pela Internet. Ao fazer o cadastro no CNPJ, é preciso indicar a atividade que a empresa irá exercer, ou seja, o CNAE.

É preciso também solicitar o alvará . Após cadastrar o CNPJ, é preciso ir à prefeitura ou à administração regional para receber o alvará de funcionamento. O alvará é uma licença que permite o estabelecimento e o funcionamento de instituições comerciais, industriais, agrícolas e prestadoras

de serviços, bem como de sociedades e associações de qualquer natureza, vinculadas a pessoas físicas ou jurídicas.

Isso é feito na Prefeitura, na Administração Regional ou na Secretaria Municipal da Fazenda de cada município. A documentação necessária é:

- Formulário próprio da prefeitura;
- Consulta prévia de endereço aprovada (obtida na 1ª Fase de Consulta Prévia);
- Cópia do CNPJ;
- Cópia do Contrato Social;

A Inscrição Estadual deve ser feita junto à Secretaria Estadual da Fazenda. Ela é obrigatória para empresas dos setores do comércio, indústria e serviços de transporte intermunicipal e interestadual. Também estão incluídos os serviços de comunicação e energia. A Inscrição Estadual é necessária para a obtenção da inscrição no ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), e posterior emissão do bloco de Notas Fiscais. Portanto, a ACC não precisa solicitar inscrição na Receita Estadual já que não se enquadra nos ramos exigidos pela SEFA.

Fazer o Cadastro da Empresa na Previdência Social. Deve ser feito independentemente de a empresa possuir funcionários. Para contratar funcionários, é preciso arcar com as obrigações trabalhistas sobre eles. Ainda que seja um único funcionário, ou apenas os sócios inicialmente como é o caso da ACC, a empresa precisa estar cadastrada na Previdência Social e pagar os respectivos tributos. Para isso o responsável deve se dirigir à Agência da Previdência de sua jurisdição para solicitar o cadastramento da empresa e seus responsáveis legais. O prazo para cadastramento é de 30 dias após o início das atividades.

A última etapa é a emissão do Bloco de Notas Fiscais e Autenticação dos Livros Fiscais. Esta é a etapa onde se deve preparar o aparato fiscal para

que a empresa entre em ação. É necessário solicitar a autorização para impressão das notas fiscais e a autenticação de livros fiscais. Isso deve ser feito na prefeitura da cidade. Empresas que pretendam dedicar-se às atividades de indústria e comércio deverão ir à Secretaria de Estado da Fazenda. Uma vez que o aparato fiscal esteja pronto e registrado, a empresa pode começar a operar legalmente.

3.4 BENEFÍCIOS E VANTAGENS COMPETITIVAS

Posicionar no mercado a ACC Assessoria e Consultoria e direcionar todos os seus esforços no sentido de ser reconhecido pelos nossos clientes como um parceiro na assessoria para implantações de serviços e de soluções, com excelência em qualidade e confiabilidade metrológica, de forma flexível e econômica. Para atender às necessidades e prioridades dos nossos clientes e colaboradores e desta forma garantir uma contínua melhoria e diversificação dos nossos serviços e a solidificação no mercado competitivo.

Em relação à concorrência nosso diferencial se dará principalmente em relação ao suporte técnico que iremos oferecer. Além de estudar a situação do gerenciamento dos equipamentos dos nossos clientes e desenvolver ideias de melhoria, com essa assessoria a empresa irá decidir a periodicidade da calibração, sem ficar aguardando um terceiro para determinar de quanto em quanto tempo o equipamento será calibrado evitando assim calibrações desnecessárias e economizando nas calibrações. Iremos realizar os primeiros registros conjuntamente com o treinamento dos clientes, para que eles possam fazer os registros subsequentes.

Iremos construir uma base sólida de diálogo com nossos clientes, atendendo de forma rápida e eficiente para superar as expectativas.

3.5 ANÁLISE ESTRATÉGICA

A Análise Estratégica é a base para identificar quais são os pontos fortes e quais são os pontos que precisam ser tratados para que a empresa se posicione no mercado de modo que se mantenha e aumente a participação no mesmo.

Para estabelecer uma estratégia bem sucedida, devemos analisar quatro pontos que interferem no ambiente interno e externo da empresa. A avaliação dos pontos fortes e fracos (ambiente interno) e a avaliação das oportunidades e ameaças (ambiente externo) indicam a situação da empresa em relação ao mercado e auxilia na elaboração da melhor estratégia para a organização.

Para realizar a análise do ambiente interno e externo de forma eficiente, utiliza-se uma ferramenta chamada análise “SWOT”, que realça as oportunidades para serem exploradas e mostra também as possíveis ameaças que precisam ser amenizadas.

3.5.1 ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO

A partir da análise dos ambientes que compõem o mercado, podemos definir as ameaças e oportunidades abaixo: (QUADRO 4).

QUADRO 4 – ANÁLISE SWOT AMBIENTE EXTERNO

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> • Expandir os serviços para a região Norte do Paraná; • Fazer alianças com outras empresas do ramo; • Clientes insatisfeitos com os concorrentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Mudanças econômicas; • Entrada de novos concorrentes; • Mudanças tecnológicas

FONTE: os autores (2014)

Por meio da análise do ambiente externo foi possível identificar algumas oportunidades, tais como:

- a) A nossa empresa está situada em Curitiba, onde está concentrado um grande pólo industrial. Porém, é notável que na região Norte do Paraná existe uma gama significativa de indústrias que nos estimula para atuar futuramente nessa região;
- b) Existem empresas que prestam apenas o serviço de consultoria, ou seja, identificam as falhas, ajudam a desenvolver uma ideia, a elaborar uma solução, porém, não fazem nada prático relativo à questão. Como nós prestamos o serviço de assessoria podemos agregar os serviços para solucionar os problemas da empresa de forma eficiente;
- c) Os clientes insatisfeitos com concorrentes do mesmo ramo podem nos abrir portas, pois se resolvermos seus problemas, além de conquistar mais um cliente estaremos promovendo nossa empresa de forma a ganhar mais espaço mercado.

Podemos perceber também algumas ameaças que devem ser observadas com cautela:

- a) Mudanças econômicas podem ocorrer a qualquer momento, devemos estar preparados, para não sermos surpreendidos caso procura pelos nossos serviços diminua;
- b) Apesar da entrada de novos concorrentes ser considerada uma ameaça, devemos utilizá-la como incentivo para aprimorarmos nossos serviços diariamente sem correr o risco de perder mercado;
- c) As mudanças tecnológicas podem aperfeiçoar nosso atendimento, porém, o custo pode aumentar, causando frustração aos clientes.

3.5.2 ANÁLISE DO AMBIENTE INTERNO

Baseia-se na avaliação do funcionamento da organização, identificando os recursos existentes e a capacidade desenvolvida para gerenciar tais recursos. Nessa fase são identificados os pontos fortes que podem ajudar no alcance da missão e dos objetivos, assim como as fraquezas que podem dificultar o alcance desses itens.

A partir da análise do ambiente interno da organização, podemos definir os pontos fortes e fracos abaixo: (QUADRO 5)

QUADRO 5 – ANÁLISE SWOT AMBIENTE INTERNO

PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
<ul style="list-style-type: none"> • Profissionais qualificados na área de gestão; • Preço mais em conta que a concorrência; • Agilidade no atendimento; • Visão inovadora; 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital Social reduzido • Profissionais inexperientes nesse ramo de atuação; • Empresa desconhecida no mercado;

FONTE: os autores (2014)

Através da análise do ambiente interno foram levantados os pontos fortes:

- a) Com os profissionais advindos da mesma formação, as ideias se assimilam, a linha de raciocínio converge e facilita o entendimento para solucionar as questões da empresa;
- b) O preço mais em conta que o da concorrência em conjunto com serviço de qualidade igual ou superior é uma atração a mais para os clientes;
- c) Nossa empresa está situada em Curitiba e como nós iremos inicialmente atender apenas as empresas de Curitiba e região, o serviço torna-se mais rápido e diminui o custo;
- d) Ter uma visão inovadora é importante, para que busquemos formas para atender nossos clientes por uma ótica diferente em relação aos concorrentes mais antigos no mercado;

Os pontos fracos encontrados nessa análise são:

- a) O falta de capital impede que a empresa seja divulgada de forma significativa, sendo assim, temos que valer-nos do método boca-a-boca para fazer divulgação inicial;
- b) Apesar dos profissionais possuírem conhecimento na área de gestão, não possuem experiência como consultores e assessores. Será importante dedicação dos mesmos para alcançar desenvolvimento profissional necessário;
- c) A falta de tradição no mercado dificulta o ingresso no mesmo, pois existe uma resistência natural pelo que é desconhecido.

3.5.3. DEFINIÇÃO DE ESTRATÉGIA

As organizações em geral estão sujeitas a enfrentar cinco forças competitivas (entrada, ameaça de substituição, poder de negociação dos compradores, fornecedores e rivalidade entre os atuais concorrentes), segundo Porter (1980): “ao enfrentar as cinco forças competitivas, existem três abordagens estratégicas genéricas potencialmente bem-sucedidas para superar as outras empresas: estratégia de liderança em custos, estratégia de diferenciação e estratégia de foco”. A primeira visa obter vantagens competitivas pela oferta de produtos e serviços a custos mais baixos do que os concorrentes. A segunda tem como objetivo alcançar vantagens pela diferenciação nos produtos e serviços, que justifiquem preços mais elevados. E o terceiro tipo de estratégia busca vantagens competitivas ou pela oferta de produtos e serviços com menores custos, ou pela diferenciação dos mesmos, mas em um segmento de mercado mais restrito.

A ACC Assessoria e Consultoria optou pela estratégia que visa a oferta de serviço diferenciado e com menor custo, já que vamos atuar num segmento de mercado mais específico. Neste início, iremos optar por alternativas de menor investimento para adaptação aos recursos disponíveis na empresa e assim não precisar elevar o custo do serviço.

Nossa Missão

Atuar com serviços de assessoria em Gestão de Equipamentos metrológicos, para o mercado industrial, buscando permanentemente a confiabilidade e satisfação dos clientes, agindo com responsabilidade social.

Nossa Visão

Ser líder e referência no ramo de gestão de equipamentos metrológicos em Curitiba e região metropolitana em três anos, destacando-se por possuir consultores capacitados e comprometidos com a qualidade total do serviço prestado.

Nossos Valores

Pioneirismo; Qualidade e produtividade; Trabalho em equipe; Satisfação e respeito aos clientes.

4. ASPECTOS ECONÔMICOS E FINANCEIROS

4.1 INVESTIMENTOS INICIAIS

Nesta seção iremos descrever os investimentos iniciais para a realização do negócio, como somos prestadores de serviços basicamente nossos custos iniciais são relacionados a nossa estrutura operacional, conforme descrito na tabela abaixo.

TABELA 2: INVESTIMENTOS INICIAIS

INVESTIMENTO FIXO	VALOR TOTAL	DEPRECIÇÃO ANUAL	VALOR DA DEPRECIÇÃO
Móveis e utensílios	R\$ 3.000,00	10%	R\$ 300,00
Equipamentos de informática	R\$ 5.000,00	20%	R\$ 1.000,00
Veículos	R\$ 48.000,00	20%	R\$ 9.600,00
Total Investimento Fixo	R\$ 56.000,00		
INVESTIMENTO FINANCEIRO			
Necessidade de Capital de Giro	R\$ 6.000,00		
FONTE DE RECURSOS			
Próprios	R\$ 18.600,00		
Terceiros	R\$ 43.400,00		

FONTE: os autores (2014)

Conforme demonstrado na tabela acima, os recursos necessários serão conseguidos da seguinte forma: Cada sócio irá contribuir com R\$ 6.200,00 totalizando R\$ 18.600,00, R\$ 5.000,00 necessários serão conseguidos através de linhas de crédito para compra de equipamentos de informática com uma taxa atrativa de 2,88% no Banco do Brasil, R\$ 38.400,00 serão financiamentos dos veículos, com taxa de juros de 1,29%.

4.2 PROJEÇÃO DE VENDAS E DESPESAS

4.2.1 PROJEÇÃO DE VENDAS

Basicamente o preço do produto será definido conforme o tamanho do projeto a ser executado, variando em relação ao tamanho da empresa e o tempo total necessário para a execução do trabalho, quantidade de equipamentos para a realização do cadastro e complexidade do sistema da empresa para a construção de toda a documentação necessária. A formação do preço se dará da seguinte forma: (QUADRO 6)

QUADRO 6 – FORMAÇÃO DO PREÇO

Assessoria e início do planejamento	R\$ 10.000,00
Cadastro de equipamentos: até 100 equipamentos acima de 100 equipamentos	R\$ 10.000,00 R\$ 4.000 a cada 50 equipamentos
Elaboração de documentação técnica	R\$ 10.000,00
Definição de Layout do laboratório, fornecimento do software e atendimento pós-implantação	R\$ 10.000,00

FONTE: os autores (2014)

Os produtos serão distribuídos da seguinte forma:

Assessoria I: até 100 equipamentos, valor R\$ 40.000,00 (execução 1 mês)

Assessoria II: Até 150 equipamentos, valor R\$ 44.000,00 (execução 1 mês)

Assessoria III Até 200 equipamentos, valor R\$ 48.000,00 (execução 2 meses)

Assessoria IV acima de 200 equipamentos, valor R 52.000,00(execução 2 meses)

Os prazos para a execução dos contratos são de um mês para os contratos de até 150 equipamentos, acima de 150 o prazo será de 2 meses

Tabela 2: planilha de orçamento de receitas

Descrição	Mensal	Trim. I	Trim. II	Trim. III	Trim. IV	Ano I		Ano II		Ano III	
	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Valor	Qtd.	Valor	Qtd.	Valor
Assessoria I	1	3	3	3	3	12	480.000	12	480.000	12	480.000
Assessoria II	0	1	1	1	1	4	176.000	6	264.000	10	440.000
Assessoria III	0	0	0	0	1	1	48.000	3	144.000	4	192.000
Assessoria IV	0	0	0	0	0	0	0	1	52.000	2	104.000
Total	1	4	4	4	5	17	704.000	21	940.000	26	1.216.000

FONTE: os autores (2014)

A tabela acima simula uma projeção otimista, porém possível de se alcançar devido à quantidade de empresas disponíveis na região e que foram indicadas na pesquisa, o preço formado tem como base o valor dos contratos cobrados pelos concorrentes, com um desconto de 30%, para que seja viável nossa introdução neste mercado.

4.2.2 PROJEÇÃO DE DESPESAS

Para que se tenha um planejamento adequado e para a realização dos cálculos da DRE, é necessário a realização da projeção de despesas. (Tabela 3)

TABELA 3: planilha orçamentária de custos e despesas em R\$

Itens	Trim. I	Trim. II	Trim. III	Trim. IV	Ano I	Ano II	Ano III
Custos e despesas fixas							
Aluguel	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Água	139,53	139,53	139,53	139,53	558,12	558,12	558,12
Energia elétrica	300,00	300,00	300,00	300,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Telefone	900,00	900,00	900,00	900,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Folha de pagamento	19.500,00	19.500,00	19.500,00	19.500,00	78.000,00	85.800,00	94.380,00
Pró-labore dos sócios	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	144.000,00	180.000,00	216.000,00
INSS sobre pró-labore	4.050,00	4.050,00	4.050,00	4.050,00	16.200,00	16.200,00	16.200,00
Encargos sociais	2.333,33	2.333,33	2.333,33	2.333,33	9.333,33	10.266,66	11.293,33
Combustível	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00
Alvará prefeitura	300,00	300,00	300,00	300,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Contador (terceirizado)	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
Manutenção	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Seguros	900,000	900,000	900,000	900,000	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Material de expediente	900,000	900,000	900,000	900,000	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Depreciação	2.725,00	2.725,00	2.725,00	2.725,00	10.900,00	10.900,00	10.900,00
Despesas bancárias (juros)	600,00	600,00	600,00	600,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Taxas	900,00	900,00	900,00	900,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Financ. veículos	3.885,99	3.885,99	3.885,99	3.885,99	15.543,96	15.543,96	15.543,96
Total fixo	85.733,85	85.733,85	85.733,85	85.733,85	342.935,40	386.468,73	432.075,40

Custos e despesas Variáveis							
Impostos	8.200,00	8.200,00	8.200,00	10.600,00	35.200,00	47.000,00	60.800,00
Outras							
Total	95.847,85	95.847,85	95.847,85	98.247,85	385.791,40	433.468,73	492.875,40

FONTE: os autores (2014)

Considerações sobre a tabela:

Todos os cálculos foram realizados de acordo com as taxas e impostos de mercado, alguns itens são explicados à seguir:

Aluguel: calculado pelo valor médio cobrado pelas imobiliárias na região.

Água: calculado pelo valor mínimo cobrado pela Sanepar.

Folha de pagamento: 4 estagiários no com bolsa auxílio de R\$ 1.000,00, secretária com salário de R\$ 2.500,00.

Encargos Sociais: na bolsa auxílio é feito somente a provisão de férias, os demais encargos são calculados sobre o salário da secretária e o valor é 80% do salário nominal que inclui os seguintes impostos: (13º Salário, Férias, INSS, SAT, Salário Educação, INCRA/SENAI/SESI/SEBRAE, FGTS (a partir de 01.01.2007), FGTS/Provisão de Multa para Rescisão, Previdenciário sobre 13º / Férias / DSR)

Combustível: No primeiro momento a empresa contará com 2 veículos e um veículo dos sócios, o pagamento será pelo combustível e pelo desgaste calculado em R\$ 0,60 por Km, o calculo leva em consideração 1000 Km mensais de cada veículo.

4.3 PROJEÇÃO DE RESULTADOS

Os dados abaixo apresentados são uma projeção para os resultados que desejamos alcançar em curto e médio prazo, considerados em um situação otimista, esta projeção é necessária para planejamento do futuro da empresa, mas pode e deve ser ajustada todo o ano, com base nos resultados anteriores. Abaixo temos a demonstração de resultados e o balanço patrimonial.(Tabela 4)

Tabela 4: Planilha DRE - Demonstração dos resultados do exercício em R\$

Itens	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Receitas Totais	704.000,00	940.000,00	1.216.000,00
Custos e Despesas Variáveis	35.200,00	47.000,00	60.800,00
Custos e Despesas Fixas	342.935,40	386.468,73	432.075,40
Lucro antes do IR	325.864,60	506.531,27	723.124,60
IR 32%	104.276,67	162.090,00	231.399,88
Lucro Líquido	221.587,92	344.441,26	491.724,72

FONTE: os autores (2014)

A DRE é calculada para se ter uma ideia da projeção futura, lembrando que os cálculos são estimados em uma situação otimista.

4.4 INDICADORES DE DESEMPENHO

Com a demonstração de resultados estimada para os três primeiros anos é possível calcular a lucratividade e rentabilidade.

Lucratividade: Faturamento bruto mensal = R\$ 58.666,66, Lucro líquido = R\$ 18.465,66

Cálculo (lucro líquido ÷ faturamento bruto mensal): R\$ 18.465,66 ÷ R\$ 58.666,66 = 0,3147 = 31,47%. A Lucratividade é de 31,47%

Rentabilidade: Investimento Inicial total = R\$ 62.000,00, Lucro líquido = R\$ 18.465,66 (resultado médio de 12 meses)

Lucro líquido anual = R\$ 18.465,66 Cálculo: (resultado do fluxo de caixa anual / investimento inicial total) => (18.465,66 / 62.000,00) = 0,2978 => 29,78%

Portanto, a rentabilidade anual deste empreendimento é de 29,78% a.a. (ao ano). Ainda poderíamos informar que o prazo de retorno seria de 3.35 meses, dividindo o valor do investimento inicial total, pelo resultado médio mensal do lucro líquido.

Cálculo: (investimento inicial total / resultado médio do fluxo de caixa) = (62.000,00 / 18.465,66) = 3,35 meses.

4.4.1 PONTO DE EQUILIBRIO

O Ponto de Equilíbrio (PE) informa ao empresário o faturamento mensal mínimo necessário para cobrir os custos (fixos e variáveis), informação esta que muitas vezes é vital para a análise de viabilidade de um empreendimento ou da adequação da empresa em relação ao mercado.

PE = Custo Fixo / IMC (índice da margem de contribuição).

* Índice da Margem de Contribuição

Custo variável mensal = 2.933,33 / Vendas mensais = 58.666,66

$$5 / 100 = 0,05$$

$$PE (R\$) = \text{Custo fixo} / \text{IMC (Índice Margem Contribuição)}$$

$$PE (R\$) = R\$ 28.577,95 / 0,05 = R\$ 571.559,00$$

Para alcançarmos o ponto de equilíbrio nas operações da empresa é necessário cerca de 9,7 meses. Conforme cálculo realizado sobre as operações do 1º ano de funcionamento da empresa.

5. ANÁLISE E CONCLUSÕES

A realização do plano de negócios é uma ferramenta essencial para o empreendedorismo, isto ficou muito claro durante o desenvolvimento do trabalho pois na formulação, além das análises e pesquisas é possível trabalhar com diversos tipos de situações e apontar os mais diversos problemas, para tentar evita-los durante a implantação do negócio.

Empreender é sempre um risco, mas com planejamento é possível que os riscos sejam evitados. O plano de negócios, apesar de não ser a garantia de sucesso, ajudará, entre outras coisas, na tomada de decisões, assim como a não se desviar de seus objetivos iniciais.

No estudo realizado, evidenciou-se que a atividade a ser implantada, se bem planejada é viável ao mercado e pode se tornar um importante negócio aos sócios, pois em Curitiba e região metropolitana é possível vender este tipo de serviço de assessoria, pois foi observado que atualmente não existe outra empresa na região que atue exclusivamente neste ramo.

Na análise de viabilidade se obteve uma análise positiva no sentido de que a empresa apresentou uma boa lucratividade de 31,47%, além de se obter rentabilidade de 29,78% a.a. e o ponto de equilíbrio no cenário ideal em cerca de oito meses, com isso pode-se ter a certeza de que todo negócio necessita ser inovador para se adaptar no mercado e ter diferenciais competitivos para atender a demanda de clientes, assim este dados indicam que é viável a implantação da assessoria.

Este estudo foi de suma importância para conciliar os conhecimentos construídos em sala de aula, podendo identificar a viabilidade para dessa forma não se aventurar em abrir um negócio próprio de qualquer forma, mas sim, com o conhecimento de onde se pode chegar, e certamente enriqueceu não só na forma teórica, mas também na forma prática que o mesmo proporcionou.

REFERÊNCIAS

FERRELL, O . C. HARTLINE, Michael D. LUCAS, George H. LUCK, David. Estratégia de Marketing. 1ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MATTAR, Fauze Najib. Pesquisa de Marketing. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999

(ADMINISTRADORES,2008)www.administradores.com.br/noticias/administracao-e-negocios/mercado-de-consultoria-em-crescimento/17476/

FIEP, 2008 Roadmapping de Metal mecânica novembro 2008 Sesi/Senai Fiep.

FIEP, 2012 Cenário da indústria automotiva até 2020 – FIEP- CNI – janeiro de 2012.

SILVA, 2011 O jornal Gazeta do Povo Publicado em 22/10/2011.