

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CARIRI
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

CAMILA PINHEIRO CAVALCANTE

PLANO DE NEGOCIO DA EMPRESA EXITTUS CONSULTORIA

JUAZEIRO DO NORTE
2015

CAMILA PINHEIRO CAVALCANTE

PLANO DE NEGOCIO DA EMPRESA EXITTUS CONSULTORIA

Trabalho de Conclusão do Curso, apresentado ao Curso de Graduação em Administração da Universidade Federal do Cariri (UFCA)/ Campus Cariri, como requisito para a obtenção do grau Bacharel em Administração.

Habilitação: Administração

Orientadora: Prof^a. Me Halana Adelino Brandão

JUAZEIRO DO NORTE

2015

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Cariri
Sistema de Bibliotecas

-
- C376p Cavalcante, Camila Pinheiro.
Plano de negócio da empresa Exittus Consultoria/ Camila Pinheiro Cavalcante. – 2015.
72 f.: il. color., enc.; 30 cm.
- TCC (Graduação) – Universidade Federal do Cariri, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Curso de Administração, Juazeiro do Norte, 2015.
Área de Concentração: Marketing.
- Orientação: Prof^o. Ma. Halana Adelino Brandão.
1. Planejamento empresarial. 2. Consultoria financeira. 3. Consultoria de Marketing. 4. Consultoria em recursos humanos. 5. Consultoria de produção. 6. Consultoria ambiental. I. Brandão, Halana Adelino. II. Título.

CDD 658.4012

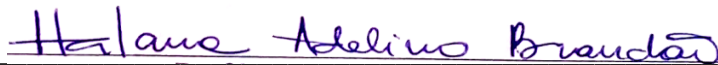
CAMILA PINHEIRO CAVALCANTE

PLANO DE NEGOCIO DA EMPRESA EXITTUS CONSULTORIA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Administração da Universidade Federal do Ceará – Campus Cariri como requisito parcial para obtenção e Título de Bacharel em Administração.

Aprovada em: 02/06/2015


BANCA EXAMINADORA



Prof.^a. Me. Halana Adelino Brandão.

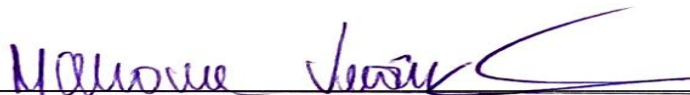
Orientadora

Universidade Federal do Cariri (UFCA) – Campus Cariri



Prof. Dr. Marcus Vinicius de Oliveira Brasil

Universidade Federal do Cariri (UFCA) – Campus Cariri



Prof. Me. Marcone Venâncio da Silva

Universidade Federal do Cariri (UFCA) – Campus Cariri

Dedico este trabalho primeiramente a Deus,
que me ajudou a superar todos os obstáculos.
Aos meus pais, Sônia e Chagas pelo amor,
apoio e confiança incondicional.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente gostaria de agradecer ao meu pai amado, o Deus todo Poderoso, que me ajudou a superar todos os obstáculos, me deu força e paciência para lutar contra minhas limitações e me ensinou a nunca desistir, mesmo quando tudo esteja dando errado, pois “todas as coisas cooperam para bem daqueles que amam a Deus” diz sua palavra. Quantas vezes não chorei, porque reprovei algumas vezes, ou porque ficava nervosa nas apresentações de seminários. Mas Deus me consolava e mandava anjos chamados amigos para me ajudar. Ensinou-me que na minha fraqueza é que sou forte. Hoje sou uma pessoa mais segura, confiante e mais preparada para enfrentar a vida e seus desafios. Porque Deus me ensinou a lidar com as conquistas e com os fracassos de cabeça erguida e sem nunca perder a humildade. Se hoje estou formada a Deus dou toda honra e glória, pois sem ele que não teria conseguido.

Aos meus pais, Chagas e Sônia por todo amor, carinho, incentivo, confiança e pelo o esforço despendido para a minha formação. Em especial minha mãe, meu porto seguro, por está sempre ao meu lado, por me confortar, aconselhar, ser meu grande exemplo e minha melhor amiga. Essa vitória também é vocês.

Aos meus Avôs, José e Maria, meus segundos pais, por todos os ensinamentos, amor, dedicação, por me tratarem como filha e por ter contribuído na minha criação e educação.

A toda minha família pelo apoio e encorajamento que me deram durante toda minha vida e que foram fundamentais na concretização deste sonho. Amo todos vocês!

Ao meu namorado, Sergio Leandro, pela dedicação, amor, compreensão e por me apoiar em tudo.

A minha prima Gabriela que ajudou na aplicação dos questionários e pela amizade.

As amigas de uma vida inteira, Cirleide Ribeiro, Karina Pereira, Ana Patrícia, Nívia Maria, Isis Campos, Elinny Lobo, Ligia Samara, Lidiane, pela amizade, pelas orações e pelo apoio em vários momentos.

A minha amiga e orientadora, Halana Brandão, pela paciência, incentivo, sabedoria, por me aconselhar nos momentos em que precisei, por acreditar no meu potencial, por ser um exemplo de ser humano e de professora. Sem você não teria conseguido minha anja. Muito obrigada.

A todos os professores que passaram na minha vida desde a infância até agora por o conhecimento transmitido e pela contribuição para minha formação pessoal e profissional. Em especial, aos professores Marcone Venâncio, Waleska Felix e Marcos Brasil que contribuíram diretamente para a realização deste trabalho.

Aos amigos que fiz durante a graduação. Principalmente, Sandra Helena, Maria Socorro, Clara Granjeiro, Ítalo Anderson, Cícero Junior e José Márcio, pelos momentos compartilhados, pelo apoio e incentivo constantes.

A todos os colegas por esses anos de convivência em que colaboramos uns com os outros.

Enfim, meus sinceros agradecimentos a todos que contribuíram de forma direta ou indireta para que essa etapa tão importante da minha vida fosse concluída.

“Entrega o teu caminho ao Senhor; confia nele, e ele tudo fará”.

Salmos 37: 5

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CENTEC	Centro de Ensino Tecnológico
CIEE	Centro de Integração Empresa Escola
CLT	Consolidação das Leis Trabalhistas
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
CRAJUBAR	Crato, Juazeiro e Barbalha
DCI	Diário Comércio, Indústria e Serviço
EI	Empreendedor Individual
EPP	Empresa de Pequeno Porte
FATEC	Faculdade de Tecnologia
IBRACON	Instituto de Auditores Independente do Brasil
IBCO	Instituto Brasileiro dos Consultores de Organização
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBPT	Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário
INSS	Instituto Nacional de Seguridade Social
IPECE	Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará
JUCEC	Junta Comercial do Estado do Ceará
ME	Micro Empresa
PET	Programa de Educação Tutorial
SEBRAE	Serviço de Apoio Brasileiro às Micro e Pequena empresa
SIMPLES	Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte
SINE	Sistema Nacional de Emprego
UFC	Universidade Federal do Ceará

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1– Organograma da empresa Exittus Consultoria.....	23
Figura 2 – Localização dos concorrentes.....	39
Figura 3 – Logomarca da Exittus Consultoria.....	44
Figura 4 – Layout da Exittus Consultoria.....	48
Figura 5 – Fluxograma da Exittus Consultoria.....	50
Figura 6 – Cartão de visita da Exittus Consultoria.....	68
Figura 7 – Farda da Exittus Consultoria.....	68
Figura 8 – Banner da Exittus Consultoria.....	68
Figura 9 – Pasta da Exittus Consultoria.....	69
Figura 10 – Agenda da Exittus Consultoria.....	69
Figura 11 – caneta da Exittus Consultoria.....	69

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Classificação dos serviços de consultoria por área de Competência.....	25
Quadro 2 – Análise dos principais concorrentes.....	40
Quadro 3 – Análise SWOT da Exittus Consultoria.....	41
Quadro 4 – Cargos e Competências.....	46

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Sexo.....	31
Gráfico 2 – Grau de escolaridade.....	32
Gráfico 3 – A sua empresa se classifica como.....	33
Gráfico 4 – Você conhece o serviço de consultoria?.....	34
Gráfico 5 – Você tem interesse em fazer uma consultoria?.....	34
Gráfico 6 – Qual a necessidade de uma possível consultoria para o seu negócio?.....	35
Gráfico 7 – O que influencia você na decisão de contratar um serviço de consultoria?.....	36
Gráfico 8 – Que preço você está disposto a pagar por hora de consultoria na sua empresa?..	37
Gráfico 9 – Sua empresa já contratou serviços de consultoria?.....	37

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Capital social.....	21
Tabela 2 – Preço dos concorrentes.....	42
Tabela 3 – Estimativas dos investimentos fixos.....	53
Tabela 4 – Estimativa do Capital de giro.....	53
Tabela 5 – Estimativa do caixa minimo.....	54
Tabela 6 – Estimativa dos investimentos pré-operacionais.....	54
Tabela 7 – Estimativa do Investimento total.....	55
Tabela 8 – Estimativa de faturamento mensal.....	55
Tabela 9 – Estimativa dos custos fixos mensais.....	56
Tabela 10 – Estimativa dos gastos com mão de obra.....	57
Tabela 11 – Estimativa dos custos com depreciação.....	57
Tabela 12 – Estimativa de custo dos serviço prestados.....	57
Tabela 13 – Estimativa de custo de comercialização.....	58
Tabela 14 – Demonstrativo de resultados.....	58
Tabela 15 – Indicadores de viabilidade.....	59
Tabela 16 – DRE Mensal – Análise de Cenários.....	60

SUMÁRIO

1	RESUMO EXECUTIVO.....	16
1.1	Projeto do Plano.....	16
1.2	Os responsáveis e suas competências.....	16
1.3	Serviços.....	17
1.4	O mercado potencial.....	17
1.5	Competências distintivas.....	17
1.6	Previsão de Vendas.....	18
1.7	Rentabilidade e Projeções Financeiras.....	18
1.8	Necessidades de Financiamento.....	18
2	DESCRIÇÃO GERAL DA EMPRESA.....	19
2.1	O Negócio.....	19
2.2	Missão	20
2.3	Visão	21
2.4	Valores	21
2.5	Estrutura Legal.....	21
2.5.1	<i>Natureza Jurídica.....</i>	21
2.5.2	<i>Enquadramento Tributário.....</i>	22
2.5.3	<i>Exigências Legais para o Funcionamento da Empresa.....</i>	22
2.6	Estrutura Organizacional.....	23
2.7	Parcerias.....	24
3	PLANO DE SERVIÇOS.....	25
3.1	Descrição dos Serviços.....	25
4	PLANO DE MARKETING.....	28
4.1	Análise do mercado.....	28
4.1.1	<i>Mercado.....</i>	28
4.1.2	<i>Público-Alvo.....</i>	30
4.1.3	<i>Pesquisa de mercado.....</i>	31
4.1.4	<i>Concorrentes.....</i>	38
4.1.4.1	<i>Aliança Estratégica.....</i>	41
4.2	Estratégia de marketing.....	41

4.2.1	<i>Preço</i>	42
4.2.2	<i>Praça</i>	42
4.2.3	<i>Serviços</i>	42
4.2.4	<i>Promoção</i>	43
5	PLANO GERENCIAL	45
5.1	Descrição e Experiências dos Executivos	45
5.2	Cargos e Competências	45
5.3	Recrutamento, Seleção, Contratação e Treinamento	46
5.4	Processo Decisório	47
6	PLANO OPERACIONAL	48
6.1	Descrição da Unidade Física	48
6.2	Processos Operacionais	49
6.3	Base Tecnológica	51
6.4	Relação com os fornecedores	51
6.5	Controle de Qualidade	51
7	PLANO FINANCEIRO	52
7.1	Estimativa do Investimento Inicial	52
7.1.1	<i>Investimentos Fixos</i>	52
7.1.2	<i>Capital de Giro</i>	53
7.1.3	<i>Investimentos Pré-operacionais</i>	54
7.1.4	<i>Investimento Total da Empresa</i>	54
7.2	Estimativa de Faturamento da Empresa	55
7.3	Estimativa dos Custos	56
7.3.1	<i>Custos Fixos</i>	56
7.3.2	<i>Custos com mão-de-obra</i>	56
7.3.3	<i>Custos com Depreciação</i>	57
7.3.4	<i>Custos Variáveis</i>	57
7.3.5	<i>Custos de Comercialização</i>	58
7.4	Demonstrativo dos Resultados	58
7.5	Indicadores de Viabilidade	58
7.6	Análise de Cenários	60
8	CONSIDERAÇÕES FINAIS	61

REFERÊNCIAS.....	63
APÊNDICE A – Questionário da Pesquisa de Mercado.....	66
APÊNDICE B – Aplicação da Marca da Exittus Consultoria.....	68
ANEXO A – Capítulo 4- Caracterização da Sociedade Limitada.....	70
ANEXO B – Caracterização e Inscrição de Empresa de Pequeno Porte.....	71

1 RESUMO EXECUTIVO

Conforme Forti (2012), toda empresa deve ser planejada, é preciso fazer levantamentos, estudar o mercado e definir o capital a ser investido, para isso contamos com a ajuda essencial do Plano de Negócios. Este direciona o empreendedor na tomada de decisão, podendo a partir de informações adquiridas, avaliar seus riscos e oportunidades e classificar suas idéias. Com essas informações o empreendedor corre menos riscos de falência prematura, ou até mesmo perda de dinheiro com investimentos sem fundamentos. O resumo executivo apresenta uma breve explanação das informações apresentadas no plano de negócio.

1.1 Projeto do Plano

Este plano de negócio tem como objetivo analisar a viabilidade da implantação de uma empresa de Consultoria no bairro Pirajá, no município de Juazeiro do Norte – CE. Para isso, serão apresentados, a seguir, os estudos e levantamentos realizados da cidade de localização do empreendimento, o mercado de Consultoria, bem como as ações necessárias para que se torne possível à implantação do visado empreendimento.

Exittus Consultoria será o nome de fantasia da empresa que tem o intuito de atender organizações que possuam dificuldades para gerenciar suas atividades exercidas, oferecendo soluções práticas que levarão seus clientes a um resultado satisfatório, e contribuirá para a alavancagem de seus negócios.

1.2 Os responsáveis e suas competências

A empresa será uma sociedade por cotas de responsabilidade limitada, sendo a administração compartilhada entre os sócios. Eles ,além de serem responsáveis pelas diretorias, atuarão também como consultores.

O cargo de Diretor Geral será ocupado por Camila Pinheiro Cavalcante, solteira, graduanda em Administração pela Universidade Federal do Cariri e em Tecnologia em Saneamento Ambiental pela Faculdade de Tecnologia (FATEC Cariri), do Instituto Centro de Ensino Tecnológico (CENTEC). Profissionalmente, trabalhou como estagiária do SEBRAE/CE, no setor de atendimento, tendo contato direto com empreendedores e auxiliando os mesmos na abertura dos seus negócios e obtendo conhecimento sobre o

mercado e características de seu público alvo, participou do programa negocio a negocio como consultora adquirindo experiência na área. Também atuou em alguns núcleos da UFCA

O Cargo de Diretor de consultoria será o Sócio A, solteiro, graduado em Administração pela Universidade Federal do Ceará – Campus Cariri e em Direito na Universidade Regional do Cariri, atuou em alguns núcleos da UFC como o Programa de Educação Tutorial (PET ADM) como bolsista, desempenhando atividades de ensino pesquisa e extensão, foi Diretor Financeiro da Acerte Consultoria Júnior e monitor das cadeiras de direito.

1.3 Serviços

Os Serviços que serão oferecidos são: Consultoria em Marketing, Consultoria em Produção, Consultoria Financeira, Consultoria em Recursos Humanos, Consultoria Ambiental. A organização oferece como serviço principal a consultoria em marketing, tendo em vista essa área de maior interesse do publico alvo, conforme pesquisa de mercado.

1.4 O mercado potencial

Dados do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT, 2014) afirmam atualmente o estado do Ceará conta com 520.177 empresas registradas. No setor de consultoria, em 2012, eram 1.431 empresas registradas no Ceará. Em 2014, esse número aumentou para 1.660 empresas, isso demonstra que o setor está crescendo no Ceará. Já Juazeiro do Norte, cidade onde a empresa será localizada, é a segunda cidade com o maior numero de empresas registradas no Estado, com 18.443, atrás apenas de Fortaleza, com 238.285 empresas.

O público alvo que se pretende atingir são empreendedores individuais, micro e pequenas empresas instaladas na cidade de Juazeiro do Norte.

1.5 Competências distintivas

O diferencial da empresa será oferecer um atendimento de qualidade e personalizado, através da qualificação dos profissionais que estarão atualizados e preparados para assumir compromisso com qualquer empresa cliente, propiciando o melhor para satisfazer a todos que utilizarem os serviços de consultoria.

1.6 Previsão de Vendas

Para as previsões de receita foram considerados a capacidade operacional dos dois sócios que serão consultores na área marketing e produção ou processos e também prestarão serviços para o SEBRAE. Para estimativa dos resultados considerou-se a capacidade operacional total dos que é de 400horas/mês, sendo 200horas/mês para cada sócio. Encontrando uma receita mensal de R\$18.000,00 e anual de R\$ 216.000,00.

1.7 Rentabilidade e Projeções Financeiras

As análises financeiras mostram que a implantação da empresa é viável, pois apresenta resultados positivos mesmo dentro de um cenário pessimista. Foi obtida uma taxa de 13,60% de lucratividade e 104,03 % de rentabilidade. Nessas condições a empresa ainda pode recuperar o investimento estimado em R\$28.230,00 em 12meses. O ponto de equilíbrio da empresa foi calculado no valor de R\$74.667,37

1.8 Necessidades de Financiamento

A empresa deverá financiar 60% do investimento total, no valor de RS 16.938,00 financiados à taxa de juros de 4,71% anual pelo Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE).

2 DESCRIÇÃO GERAL DA EMPRESA

2.1 O Negócio

Segundo o Serviço de Apoio Brasileiro às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2013) no Brasil, nos últimos 2 anos é crescente o aumento na criação de novas empresas e de optantes pelo SIMPLES Nacional¹, regime fiscal que favorece aos Pequenos Negócios. Em dezembro de 2012 foram registradas nesse regime 7,1 milhões de empresas. Este número ficou 26% acima do verificado em dezembro do ano anterior. Em 2011, a expansão já havia sido de quase 30%. Essas mudanças que tem acontecido em favor dos Pequenos Negócios têm proporcionado uma verdadeira revolução no ambiente desses empreendimentos, pois o crescimento do número de novas empresas associado à melhora na competitividade podem gerar impactos expressivos na economia brasileira, em termos de maior oferta de empregos, melhores salários, melhor distribuição de renda e o aumento do bem-estar social.

De acordo com IBPT (2013) o Índice de Mortalidade das empresas é de 15,41% no primeiro ano de vida. Entre um e cinco anos de vida, 41,86% dos empreendimentos desaparecem e até 14 anos de vida mais de 75% das empresas encerram suas atividades. Considerando somente as micro e pequenas empresas, este índice de mortalidade é maior, sendo que no primeiro ano de vida 16,32% das empresas encerram as suas atividades. Entre um e cinco anos de vida, 44,95% dos empreendimentos desaparecem e até 20 anos de existência mais de 87% das empresas encerram suas atividades.

Ainda conforme o IBPT (2013) 41,64% das empresas encerram suas atividades por falta de planejamento e informações do mercado, 16,51% por complexidade tributária e burocracias, 14,43% por dificuldade no acesso a crédito financeiro e a investimentos, 11,76% por tecnologias de gestão complexas e de alto custo, 6,65% por brigas familiares ou de sócios, 4,27% por falência, 2,51% por encerramento espontâneo de atividades (doença, morte, falta de estímulo à manutenção do negócio) e 2,23% por outras causas.

Diante dessa realidade identifica-se uma oportunidade em abrir uma empresa no seguimento de prestação de serviços de consultoria empresarial, localizada na cidade de Juazeiro do Norte, metrópole cearense de médio porte que tem se destacado pelo desenvolvimento econômico e atraído investidores em diversos setores, devido a sua

¹ O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/SobreSimples.aspx>. Acesso em: 01 Out. de 2013

localização geográfica que é equidistante² das capitais do Nordeste e das demais cidades da região do Cariri e pelo turismo religioso, a cidade recebe mais de 2,5 milhões de pessoas por ano durante o período de romarias. (CIDADE..., 2013)

Segundo Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (IPECE, 2012) na década 2000 a economia da Região Metropolitana do Cariri, onde se localiza Juazeiro do Norte, cresceu 9,72% estando acima da média nacional de 7,5% e estadual de 7,9%.

Tal crescimento é reflexo dos investimentos feitos em Juazeiro do Norte. Entre 2009 e 2013, redes de supermercado nacionais e internacionais se instalaram na cidade, sendo eles Atacadão, do grupo Carrefour, Hiper Bompreço e Maxx, do grupo Walmart, e o Assaí, do grupo Assaí Atacadista. Em 2013, o município passou a contar com o maior shopping do interior do Estado, o Cariri Garden Shopping, que em virtude do crescimento do mercado comercial foi duplicado e passou a ter 173 operações, trazendo para a região franquias como o McDonald's, Bob's, Riachuelo, C&A, entre outros. Além disso, houve investimentos em educação na cidade, que conta com 10 instituições de nível superior (CRESCIMENTO..., 2013). Com isso, Juazeiro do Norte passou a ser considerado um polo varejista e já fatura cerca de R\$ 570 milhões de reais por ano e estima-se que esse valor quase quadruplicará até 2020 (STEFANO; CRUZ, 2012).

É nesse cenário de crescimento e com empresas buscando cada vez mais competitividade para atrair clientes e permanecer no mercado, que surge a empresa Exittus Consultoria Ltda. com a finalidade de atender organizações que possuam dificuldades para gerenciar suas atividades exercidas. A empresa oferecerá soluções práticas que levarão seus clientes a um resultado satisfatório, e contribuirá para a alavancagem de seus negócios. A sede será no Bairro Pirajá, Juazeiro do Norte-Ceará.

2.2 Missão

Oferecer soluções inovadoras e eficazes na gestão de micro e pequenos empreendimentos na Região do Cariri, maximizando seus resultados financeiros, sociais e ambientais.

² Equidistante: que possui a mesma distância entre os referenciais, Juazeiro do Norte é equidistante em média 700 km de João Pessoa-PB, Natal-RN, Recife-PE, Fortaleza-CE e Teresina-PI. Disponível em: <http://www.padrecicero.net/>. Acesso em: 01 Out. de 2013

2.3 Visão

Ser uma empresa reconhecida no mercado consumidor pela excelência e qualidade dos serviços prestados até 2020.

2.4 Valores

Os valores que regem a organização são a integridade, a ética, a excelência, a credibilidade, a personalização, a transparência e a responsabilidade socioambiental.

2.5 Estrutura Legal

2.5.1 Natureza Jurídica

A natureza jurídica é denominada sociedade limitada, que pode ser considerada a espécie de sociedade empresária em que há uma única categoria de sócios, cuja responsabilidade é restrita ao valor de suas quotas, mas solidária pela integralização do capital social, vedando-se a contribuição social na forma de serviços (arts. 1.052 e 1.055, § 2, do NCC)³.

A Sociedade tem dois sócios e o capital social de R\$28.230,00 dividido em quotas iguais no valor de R\$14.115,00, integralizadas, neste ato, em moeda corrente do País, pelos sócios da seguinte forma:

Tabela 1- Capital Social

Sócios	Valor	Participação (%)
Camila Pinheiro Cavalcante	R\$ 15.115,00	50,00
Sócio A	R\$ 14.115,00	50,00
Total	R\$ 28.230,00	100,00

Fonte: Elaborado pela autora, (2015).

As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e

³ Novo Código Civil Brasileiro. Legislação Federal. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm. Acesso em: 25 Set. 2013

preço, o direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social. As decisões inerentes à gestão e administração dos negócios da sociedade são de responsabilidade dos sócios, sendo discutidas em reuniões quinzenais. A decisão final deverá ser obtida através do consenso dos sócios e deve estar coerente com os interesses da sociedade.

Havendo desligamento do sócio, o desligado terá o direito, caso haja lucro, de uma parte do lucro da empresa equivalente à porcentagem de sua participação na sociedade ou de arcar com uma parte do prejuízo equivalente à porcentagem de participação da empresa, caso haja prejuízo.

2.5.2 Enquadramento Tributário

A empresa em análise, inicialmente se classificará como Microempresa, com faturamento anual bruto de até R\$ 360 mil. E optará pelo regime tributário Simples, no qual a consultoria foi inserida recentemente na lista de atividades que podem optar por esse regime, conforme a Lei Complementar nº 147/2014⁴.

2.5.3 Exigências Legais para Funcionamento da Empresa

As exigências legais feitas para iniciar o funcionamento da empresa são as seguintes:

- a) JUCEC – Registro do Contrato Social na Junta Comercial do Estado do Ceará:
Para iniciar os trabalhos na empresa será necessário realizar consulta do nome da organização, para verificar se já existe a razão social e a

⁴ A Lei Complementar nº 147, de 7 de agosto de 2014, alterou a Lei Complementar nº 123, de 2006, que instituiu o Estatuto da Micro e Pequena Empresa e dispõe sobre o Simples Nacional. Disponível em: http://www.receita.fazenda.gov.br/automaticoSRFSinot/2014/08/08/2014_08_08_10_37_45_436253485.html. Acesso em: 16 Out. 2014

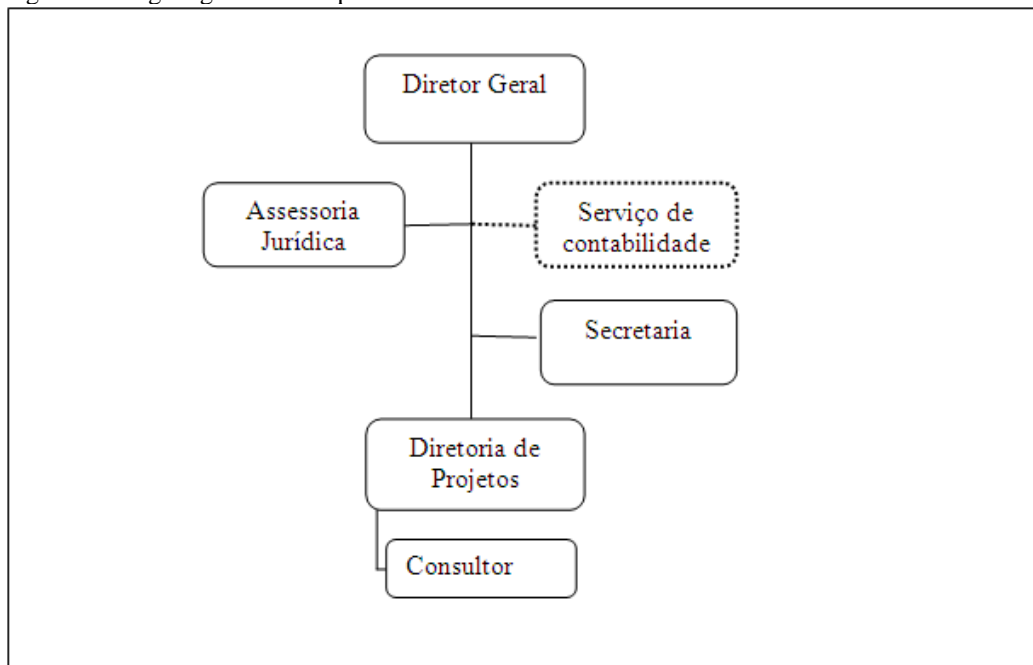
atividade de empresas constituídas na JUCEC e em conformidade com o Código Civil;

- b) Inscrição da empresa na Receita Federal, para verificar se existem pendências em nome dos sócios junto à Receita Federal;
- c) Aquisição de inscrição no CNPJ;
- d) Aquisição de Licença Municipal;
- e) Aquisição de Cadastro Geral de Atividades;
- f) Alvará de Funcionamento;

2.6 Estrutura Organizacional

A empresa está organizada da seguinte forma: Diretor geral, Assessoria jurídica e serviços de contabilidade que serão serviços terceirizados, diretoria de projetos, consultores e secretaria. Conforme figura a seguir:

Figura 1 – Organograma da empresa Exittus Consultoria



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

O diretor Geral é responsável pelo planejamento, acompanhamento e avaliação das atividades da empresa. O serviço de contabilidade da empresa será realizado por um

contador terceirizado pela mesma. O diretor de projetos será responsável por planejar, organizar, comandar, coordenar e controlar as atividades de consultorias. Os consultores serão os próprios sócios inicialmente, caso a demanda aumente posteriormente serão outros consultores contratados conforme suas especialidades. A assessoria Jurídica da empresa será feita pelo sócio que tem formação em direito. A Secretaria ajudará os diretores no desempenho de suas funções, gerenciando informações, auxiliando na execução de suas tarefas administrativas e atendendo clientes internos e externos.

2.7 Parcerias

Uma das principais parcerias para a operacionalização da Exittus consultoria é a contratação de contabilidade e gestão de tecnologia da informação, dado que a empresa não almeja possuir tais profissionais em seu quadro de funcionários, porém entende que possui uma necessidade por tais serviços.

As universidades também serão parceiros da empresa tendo em vista que as universidades podem contribuir com a transferência de seu conhecimento, fortalecendo a gestão de aprendizagem nas organizações e mão-de-obra qualificada.

3 PLANO DE SERVIÇOS

3.1 Descrição dos Serviços

Segundo Crocco e Guttman (2010) consultoria total é a que possui produtos de mais de uma área do conhecimento, atuando em muitos pontos, praticamente em todas as áreas e processos do cliente. Suas principais vantagens são abrangência, facilidade de atuação junto ao cliente, investimentos relativamente menores dos clientes e nível de treinamento otimizado.

A Empresa Êxittus Consultoria oferecerá serviços de consultorias nas áreas de finanças, marketing, recursos humanos, produção e ambiental. De acordo com o quadro a seguir:

Quadro 1 – Classificação dos serviços de consultoria por área de Competência

Área de Competência	Serviços	Atividades Exercidas
Financeira	Consultoria Financeira	-Análise, Planejamento e Controle Financeiros; -Administração de Contas a Pagar e contas a receber; -Administração de Caixa.
Marketing	Consultoria em Marketing e vendas	-Elaboração e execução do plano de marketing; -Definição de metas de venda, lucratividade e imagem Corporativa;
Produção	Consultoria em produção e logística	-Definição e otimização de processos; -Indicadores de produção; -Recomendações sobre aquisições e desenvolvimento; -Levantamento de necessidades tecnológicas; -Avaliação e Implantação de novos processos.
Recursos Humanos	Consultoria em Recursos Humanos	-Aplicação de ferramentas de controle; -Seleção e recrutamento, motivação organizacional; -Pesquisa de clima organizacional;
Ambiental	Consultoria Ambiental	-Avaliação da Conformidade com a Legislação Ambiental; -Diagnóstico Ambiental; -Programa de Gerenciamento Ambiental; -Implantação de Sistemas de Gestão Ambiental (ISO 14001).

Fonte: Elaborada pelo autor (2015)

A Consultoria Financeira terá como finalidade desenvolver processos que possibilitem a gestão e o controle efetivos dos gastos (despesas, custos).

A consultoria em Marketing desenvolverá com as empresas um ambiente de pesquisa interna e externa, possibilitando maiores chances de aceitação de um novo produto

ao mercado. A organização terá para o lançamento de um novo produto ou serviço um plano de marketing, planejado e desenvolvido a partir de pesquisas de mercado.

A consultoria de Recursos Humanos desenvolverá com a empresa ferramentas de controle, como descrição de cargos e salários; Seleção e recrutamento, motivação organizacional, pesquisa de clima organizacional.

A consultoria de produção terá como objetivo desenvolver processos de controles de qualidade, gerenciamento eficiente da cadeia de suprimentos, planejamento produtivo e o *layout*.

A consultoria Ambiental visa preparar a organização para o desenvolvimento sustentável e certificação segundo as normas NBR ISO 14001.⁵ Segundo Oliveira e Pinheiro (2010) os sistemas certificáveis de gestão ambiental, têm sido uma opção muito utilizada pelas organizações para atender suas demandas ambientais, padronizar seu processo produtivo, reduzir os custos de produção e melhorar sua imagem. Além disso, as novas regras e legislações na área Ambiental determinam que as empresas estejam de acordo com os padrões estabelecidos para conseguir as licenças de funcionamento e não pagar multas pelo desrespeito da lei.

De acordo com os Instituto de Auditores Independente do Brasil (IBRACOM, 2013) 73% empresas de Pequeno e Médio Portes está com planos de oferecer serviços de sustentabilidade para seus clientes.

Inicialmente a empresa terá como foco a consultoria em marketing, tendo em vista que, segundo a pesquisa de mercado, os empresários da região demonstraram interesse em contratar consultoria principalmente nessa área. As demais consultorias serão realizadas conforme demanda.

O diferencial da empresa será oferecer um atendimento de qualidade e personalizado, através da qualificação dos profissionais que estarão atualizados e preparados para assumir compromisso com qualquer empresa cliente, propiciando o melhor para satisfazer a todos que utilizarem os serviços de consultoria.

Inicialmente o preço do serviço será competitivo e a empresa prestará serviços ao SEBRAE para se consolidar no mercado.

⁵ A ISO 14001 é uma norma reconhecida internacionalmente que define requisitos para estabelecer e operar um Sistema de Gestão Ambiental (SGA) efetivo. A norma é desenvolvida com a finalidade de criar o equilíbrio entre a manutenção da rentabilidade e a redução do impacto. Disponível em: http://www.bsibrasil.com.br/certificacao/sistemas_gestao/normas/iso14001/.

Esses serviços serão realizados pelos dois sócios que têm formação em Administração, e também por profissionais especialistas nas áreas das consultorias que serão terceirizados conforme o aumento da demanda.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Análise do Mercado

Nos itens abaixo serão especificados o mercado de consultoria, o público alvo e os concorrentes.

O mercado de consultoria foi analisado conforme dados do macro e microambiente. Análise do público alvo foi realizada com base nas micro e pequenas empresas da cidade de Juazeiro do Norte, através de uma pesquisa de mercado. Para a concorrência, avaliaram-se empresas de consultoria da cidade e fez-se a análise SWOT.

4.1.1 Mercado

Conforme Silvestrini (2013) do Diário Comércio, Indústria e Serviço (DCI) o mercado de consultoria mundial em 2012 movimentou US\$ 400 bilhões. E o Brasil foi responsável por 5% dessa quantia, faturando aproximadamente US\$ 20 bilhões, acompanhando as tendências do mercado mundial.

O Brasil é o país com maior destaque no mercado de consultoria da América Latina com crescimento absoluto no período de 2009 até 2013, gerando \$0,72 bilhões dos \$1,67 bilhões da receita total com consultoria a ser adicionado ao mercado de consultoria da América Latina em geral. Essa demanda crescente do Brasil pela consultoria ocorre devido à maior penetração econômica, que atrai investidores e consultorias para o país por sua substancial expansão regional e global e por está vivenciando diversas mudanças de cenários, como estruturais, políticos, tecnológicos e principalmente econômicos que interferem, diretamente, no comportamento de consumo final. (MERCADO..., 2010)

Conforme o IBPT (2014) o Brasil possui 91.200 empresas de consultoria em Gestão empresarial ativas. Sendo que entre 2012 e 2014 registrou-se 9.931 empresas neste setor.

Com Relação ao estado do Ceará onde será implantada a empresa segundo estimativa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2014) a população do Ceará chegou aos 8.842.791. Sendo o 8º estado mais populoso do Brasil. O estado de São Paulo permanece sendo o mais populoso do Brasil, seguido por Minas Gerais, Rio de Janeiro, Bahia, Rio Grande do Sul, Paraná e Pernambuco.

Segundo o Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (IPECE, 2014) no segundo trimestre de 2014 a economia do Ceará teve crescimento de 3,49%. Considerando os quatro últimos trimestres, as taxas do PIB, no estado, mostram crescimento de 3,32%, enquanto que a do Brasil foi de 1,4%. Calculado com base nos resultados da indústria, do setor de serviços e da agropecuária, o levantamento realizado pelo IPECE mostra que o setor agropecuário do Ceará no último trimestre apresentou o melhor desempenho, com crescimento de 52,6%. E o setor de serviços registrou o segundo melhor resultado com crescimento de 3%.

De acordo com o IBPT (2014) o Ceará conta com 520.177 empresas registradas. No setor de consultoria, em 2012 eram 1.431 empresas registradas no Ceará. Em 2014, esse número aumentou para 1.660 empresas, ou seja, em 2 anos surgiram 229 empresas de consultoria, isso demonstra que o setor está crescendo no Ceará.

Segundo dados do IBGE (2014), Juazeiro do Norte é a maior cidade do interior do Ceará e Metrôpole do Cariri e já conta com 263.704 habitantes, 13.768 a mais do que os 249.936 do Censo de 2010. Somente na última década, Juazeiro teve acréscimo de 37.803 habitantes e com 68.657 domicílios ocupados, Juazeiro do Norte mantém-se, 100ª cidade do Brasil, entre 5.565 de todo o País, sendo 38ª maior do interior brasileiro. E seu Produto Interno Bruto (PIB) é de aproximadamente R\$ 2 bilhões, o maior do interior do estado. (POPULAÇÃO..., 2012)

Além do Crescimento da população, é visível o aumento de empresas que estão se instalando em Juazeiro do Norte, inclusive multinacionais, atraídas pelo aumento do poder de compra da população. Conforme o IBPT (2014) Juazeiro do Norte é a segunda cidade com o maior número de empresas registradas no Estado, com 18.443, atrás apenas de Fortaleza, com 238.285 empresas. Entre 2012 e 2014, foram registradas no município 3.345 empresas.

Apesar disso, de acordo com os dados do IPECE (2012) Juazeiro do Norte registra a 5ª posição da maior economia do Estado, atrás de Fortaleza, Maracanaú, Caucaia e Sobral. Isso demonstra a necessidade que as empresas do município têm de melhorar as práticas gerenciais para crescerem no mercado e conseqüentemente aumentar o PIB do município.

Desta forma, considerando os dados que configuram o mercado, considera-se favorável a instalação da Exittus Consultoria na Cidade de Juazeiro do Norte que demonstra desenvolvimento nos setores de comércio, indústria e serviços.

4.1.2 Publico Alvo

Segundo dados do SEBRAE (2014) as micro e pequenas empresas são as principais geradoras de riqueza no Comércio no Brasil, já que respondem por 53,4% do PIB deste setor. No PIB da Indústria, a participação das micro e pequenas (22,5%) já se aproxima das médias empresas (24,5%). E no setor de Serviços, mais de um terço da produção nacional (36,3%) têm origem nos pequenos negócios.

Os dados demonstram a importância de incentivar e qualificar os empreendimentos de menor porte, inclusive os Microempreendedores Individuais. Isoladamente, uma empresa representa pouco. Mas juntas, elas são decisivas para a economia, lembrando que os pequenos negócios também empregam 52% da mão de obra formal no País e respondem por 40% da massa salarial brasileira.

Como principais problemas que essas empresas vivenciam podem-se destacar: a falta de gestão empresarial, de controle financeiro e de gestão de pessoas e a dificuldade para conquistar e reter os clientes por causa da alta concorrência e a baixa percepção de sua marca (CROCCO; GUTTMANN, 2010).

Diante disso é possível identificar alguns aspectos que levam as empresas a procurar por serviços de consultoria, tais como: aumentar as vendas e a lucratividade, reduzir custos, aperfeiçoar os processos, ampliar o negocio, entre outros.

A Exittus Consultoria pretende consolidar a empresa focando em atender empreendedores individuais e micro e pequenas empresas, na cidade de Juazeiro. No entanto, para obter dados mais específicos sobre as necessidades e expectativas dos clientes fez-se uma pesquisa de mercado em algumas empresas de micro e pequeno porte da cidade de Juazeiro do Norte.

Conforme já foi citado, Juazeiro do Norte possui 18.443 empresas ativas. Sendo que segundo a Receita Federal (2013), 10.308 empresas de Juazeiro do Norte são optantes pelo Simples Nacional, o que configura essas empresas como empreendedores Individuais, micro e pequenas empresas. Tal dado foi utilizado para calcular a quantidade de questionários que foram aplicados na pesquisa de mercado.

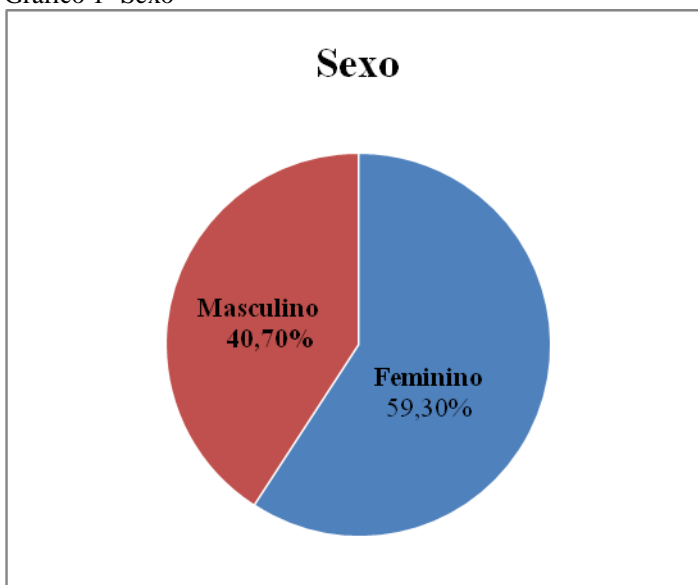
4.1.3 Pesquisa de Mercado

Para complementar as informações sobre o público-alvo foi realizada, em Abril de 2015, uma pesquisa de mercado. Os respondentes foram empresários das categorias de Empreendedores individuais, Microempresa e Empresa de Pequeno Porte da cidade de Juazeiro do Norte. A pesquisa foi realizada nos principais pontos comerciais que são o Centro, o Pirajá e o Cariri Shopping. A escolha dos empreendimentos onde foram aplicados os questionários foi aleatória.

Para cálculo da amostra, utilizou-se a calculadora on-line de Santos (2014), atribuindo-se os seguintes valores: erro amostral de 5%; nível de confiança de 95%; população de 10.308, e o percentual máximo de 90%; conseguindo-se, com estes dados, uma amostra de 137, foram aplicados 150 questionários sendo que apenas 145 foram válidos. Utilizou-se, portanto os 145 questionários como amostra. O questionário conta com 09 questões (ver APÊNDICE A) e a tabulação dos dados foi feita utilizando o Excel. Os resultados dessa pesquisa são ilustrados abaixo com os gráficos e as respectivas interpretações.

Na questão 1, procurou-se identificar o sexo dos possíveis clientes. Sendo que dentre os empresários entrevistados, 59,30% são mulheres e 40,70% são homens. O que demonstra que a maioria dos empresários da cidade são mulheres e que é necessário adotar estratégias específicas para atrair esse público.

Gráfico 1- Sexo

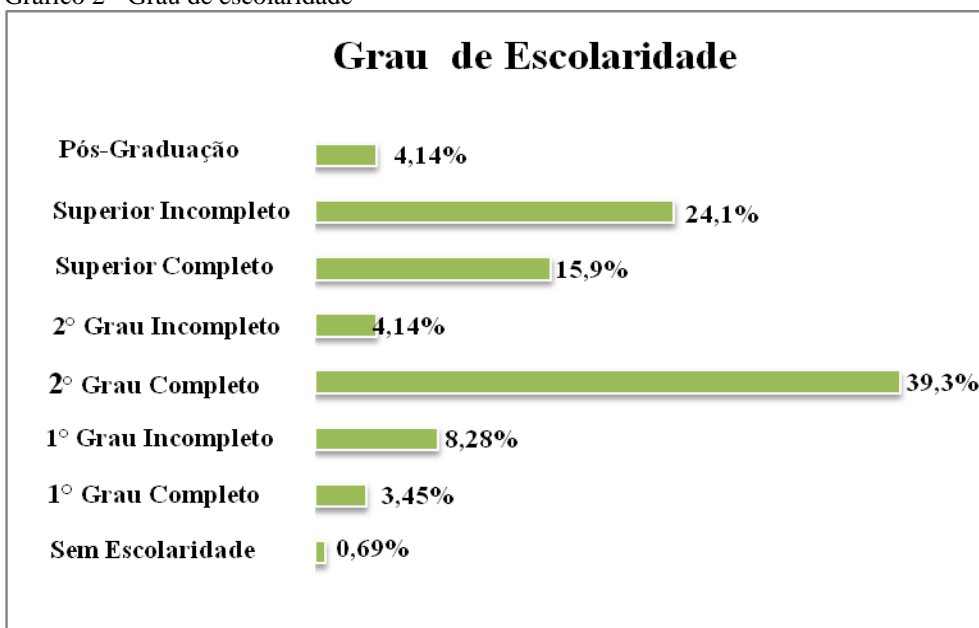


Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Na segunda questão, perguntou-se sobre o grau de escolaridade dos entrevistados. Conforme segue no gráfico abaixo, 39,30% têm 2º grau completo, 24,10% têm nível Superior Incompleto, 15,90% possuem nível Superior Completo, 8,28% possuem 1º grau incompleto, 4,14% têm 2º grau incompleto e pós-graduação, 3,45% têm 1º grau completo e 0,69% são sem escolaridade. Analisando os dados isoladamente a maioria dos entrevistados possui 2º grau completo e os que têm nível superior incompleto estão em segundo lugar. O que mostra que em pouco tempo esse cenário tende a ser mudado. Isso é reflexo também dos investimentos que houve na educação através da implantação das faculdades na cidade e dos empreendimentos que vieram de fora o que faz com que os empresários busquem conhecimento para se tornar mais competitivos no mercado.

Somando o nível superior incompleto, completo e a pós-graduação resultado dos empresários que têm nível de escolaridade superior é de 44,14%, superando a soma dos que têm nível médio incompleto e completo que é de 43,44%. Já os que possuem 1º grau incompleto, completo e sem escolaridade representam 12,42% dos entrevistados. Estes dados demonstram que os empresários estão buscando elevar seu grau de conhecimento e que são poucos os que têm baixo nível de escolaridade e isso é positivo para a Exittus Consultoria, pois quanto maior o nível de escolaridade do público alvo, maior será o entendimento e a aceitação dos serviços de consultoria.

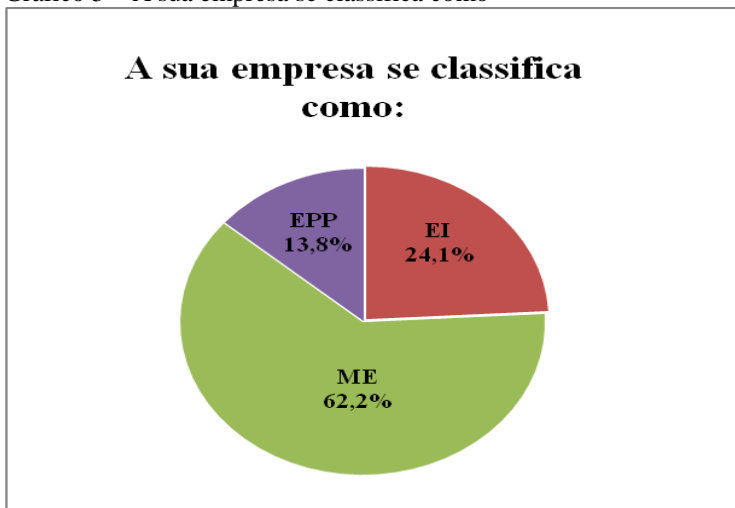
Gráfico 2 - Grau de escolaridade



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Na questão seguinte questionou-se a classificação das empresas. Obteve-se como resultado que 62,20% são Microempresas (ME), 24,10% são empreendedores individuais (EI) e 13,8% são Empresas de Pequeno Porte (EPP). Isso mostra que a maioria das empresas de Juazeiro do Norte são micro empresas, portanto a empresa deverá focar no atendimento desde público.

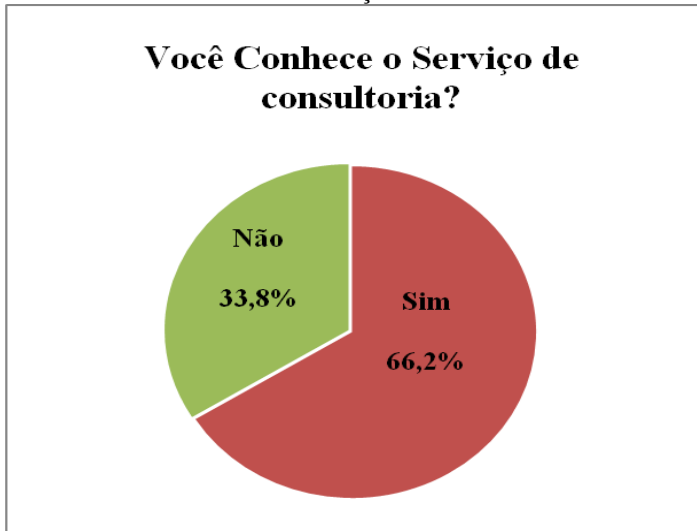
Gráfico 3 – A sua empresa se classifica como



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Na questão 4, procurou-se saber se os empresários conheciam o serviço de consultoria. Observando o gráfico a seguir se constata que 66,20% responderam que sim e 33,80% responderam que não conhecem. Esse é um aspecto positivo, pois sendo o serviço já conhecido pelo o publico alvo a possibilidade deste contratar o serviço aumenta e as estratégias de marketing não será mais voltadas para fazer esse publico conhecer o serviço, mas sim demonstrar vantajoso contratar o serviço.

Gráfico 4 – Você conhece o serviço de consultoria?



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Com a próxima questão buscou-se saber se os respondentes tinham interesse em fazer uma consultoria, 45,50% disseram que talvez, 31,70% disseram que não e 22,8% disseram que sim. Esse dado é significativo para a Exittus Consultoria, pois somando os que afirmaram que talvez e sim tem-se 68,3%, ou seja, mais da metade dos respondentes poderão contratar os serviços oferecidos.

Gráfico 5 – Você tem interesse em fazer uma consultoria?

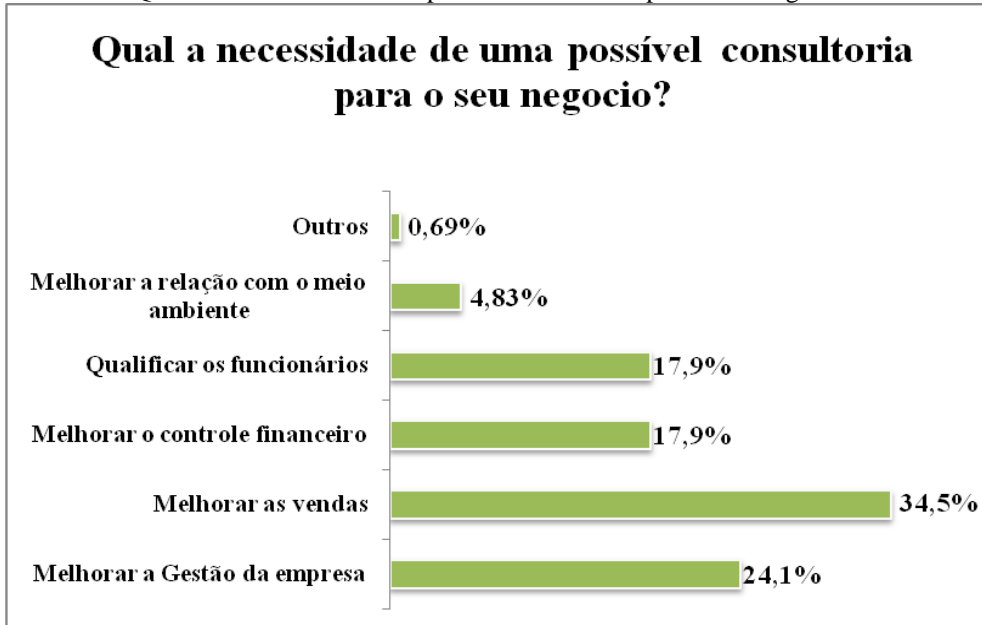


Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Na questão 6, perguntou-se sobre qual a necessidade de uma possível consultoria para o negócio, 34,50% responderam que contratariam uma consultoria para melhorar as vendas, 24,10% responderam que contratariam para melhorar a gestão da empresa, 17,90% responderam que contratariam para melhorar o controle financeiro e qualificar os

funcionários, 4,83% responderam que contratariam para melhorar a relação com o meio ambiente e 0,69% responderam outros. Diante disso, pode-se concluir que área de maior interesse nesse momento são o marketing e produção e processos. Portanto, a empresa focará seus serviços nessas duas áreas, tendo consultores fixos para estas. Para as demais áreas os consultores serão terceirizados se surgir à demanda.

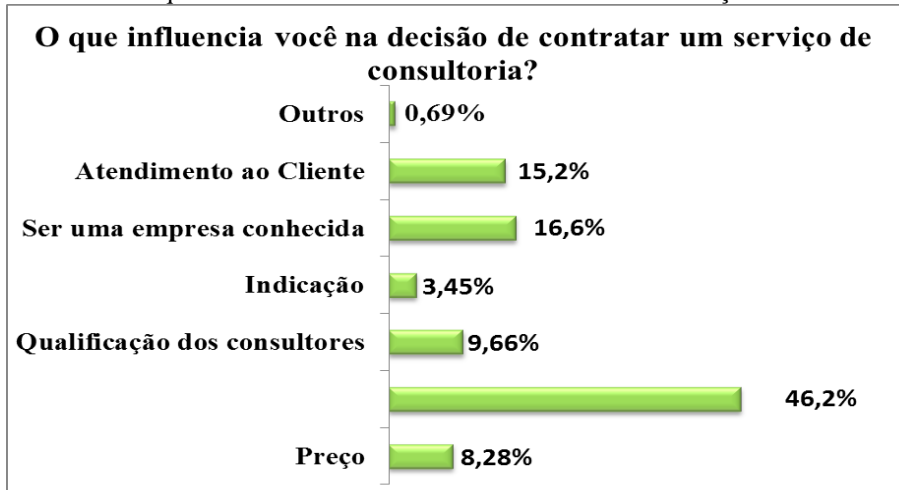
Gráfico 6 – Qual a necessidade de uma possível consultoria para o seu negócio?



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Em seguida foi questionado o que influencia os empresários na decisão de contratar um serviço de consultoria. Dos entrevistados 46,20% responderam que o que influencia é a qualidade dos serviços prestados, 16,60% responderam que ser uma empresa conhecida, 15,20% responderam que o atendimento ao cliente, 9,66% afirmaram que a qualificação dos consultores, 8,28% afirmaram que o preço e 0,69% responderam outros, conforme gráfico a seguir. Esses dados demonstram que os empresários não estão preocupados com o preço, mas sim com a qualidade dos serviços, e ser uma empresa conhecida também fundamental para conquistar esse público. Diante disso é importante sempre fazer pesquisa de satisfação com os clientes para saber se o serviço está atendendo suas expectativas e melhorar o atendimento.

Gráfico 7 – O que influencia você na decisão de contratar um serviço de consultoria?



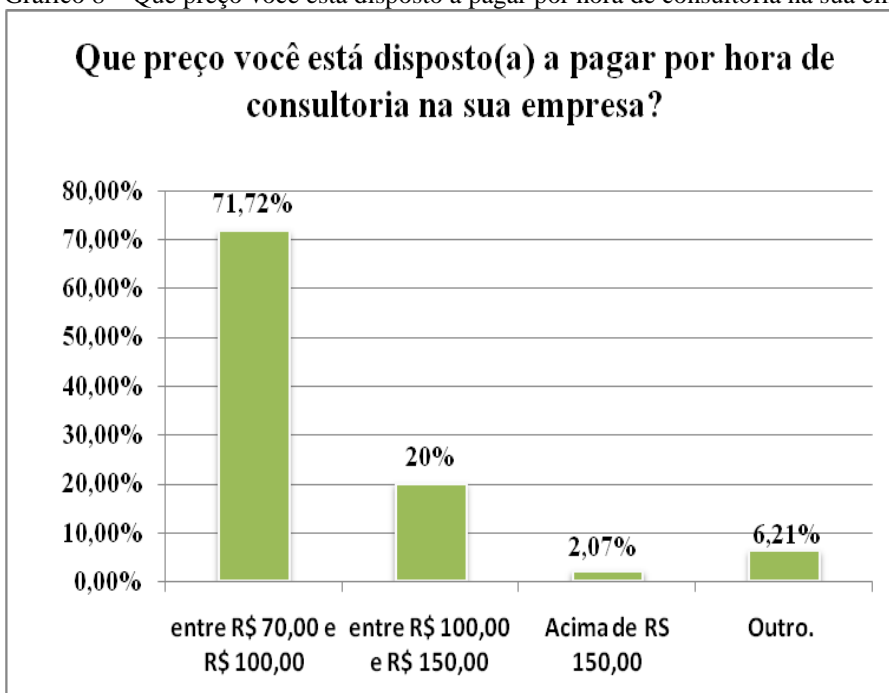
Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Na questão 8, foi questionado que preço a empresa estaria disposta a pagar por hora de consultoria, 72,72% afirmaram que pagariam entre R\$ 70,00 e R\$ 100,00, 20% responderam que entre R\$ 100,00 e R\$ 150,00, 2,07% afirmaram que pagaria acima de R\$ 150,00 e 6,21% responderam outros. Esses dados levam a empresa a estabelecer preços que estejam de acordo com a média do mercado e condizentes ao valor que os clientes pretendem despende. Veja o gráfico 8.

Constata-se que os empresários concordam em pagar o preço médio cobrado no mercado. No entanto, tiveram alguns que colocaram o preço abaixo da média. Observou-se também que quanto maior o nível de escolaridade e o porte da empresa, maior o preço que empresas estão dispostas a pagar.

A idade também é um fator que influencia no preço, pois quanto maior a idade, menor será o valor que o empresário está disposto a pagar. Não fez-se pergunta sobre a idade dos respondentes, esta análise foi feita a partir de observação do comportamento dos participantes da pesquisa.

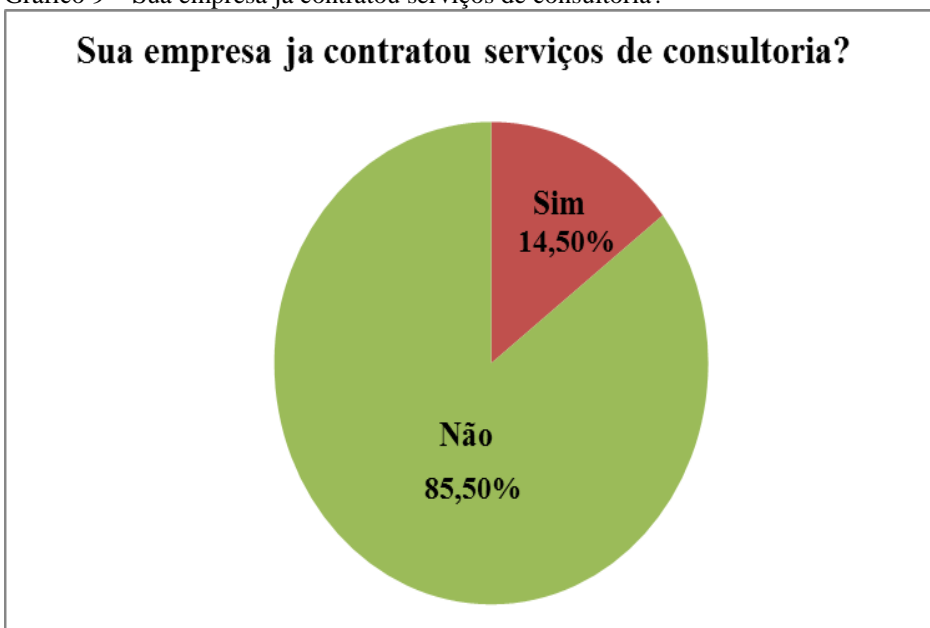
Gráfico 8 – Que preço você está disposto a pagar por hora de consultoria na sua empresa?



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

E por ultimo foi perguntado aos entrevistados se a empresa já havia contratado serviços de consultoria, 85,50% responderam que não e 14,5% responderam que sim. Observe o gráfico a seguir:

Gráfico 9 – Sua empresa já contratou serviços de consultoria?



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

A partir deste dado conclui-se que este é um mercado pouco explorado. Isso indica que os empresários não têm um nível de qualidade pré-estabelecido do serviço de consultoria, tendo em vista, que a maioria ainda não contrataram esse serviço. A referência destes é o SEBRAE, pois durante entrevista alguns empresários citaram a organização, relataram que já fizeram consultoria ou que ouviram falar deste serviço através do SEBRAE. Diante disso e levando em consideração que para os consumidores é importante a empresa ser conhecida, a Exittus Consultoria irá começar suas operações prestando Serviços para o SEBRAE que é uma organização com credibilidade no mercado. Quando os consultores se tornarem conhecidos e adquirirem maior experiência a empresa irá trabalhar independente do SEBRAE.

A cultura organizacional é um fator que influencia as empresas a decidir ou não contratar os serviços. Em Juazeiro do Norte, muitas empresas são familiares e esse tipo de organização é resistente à mudanças. Inclusive, alguns dos empresários relataram que não tinham interesse por esse serviço, pois a empresa sempre foi gerenciada pela família e estava dando certo e não havia a necessidade de mudar nada.

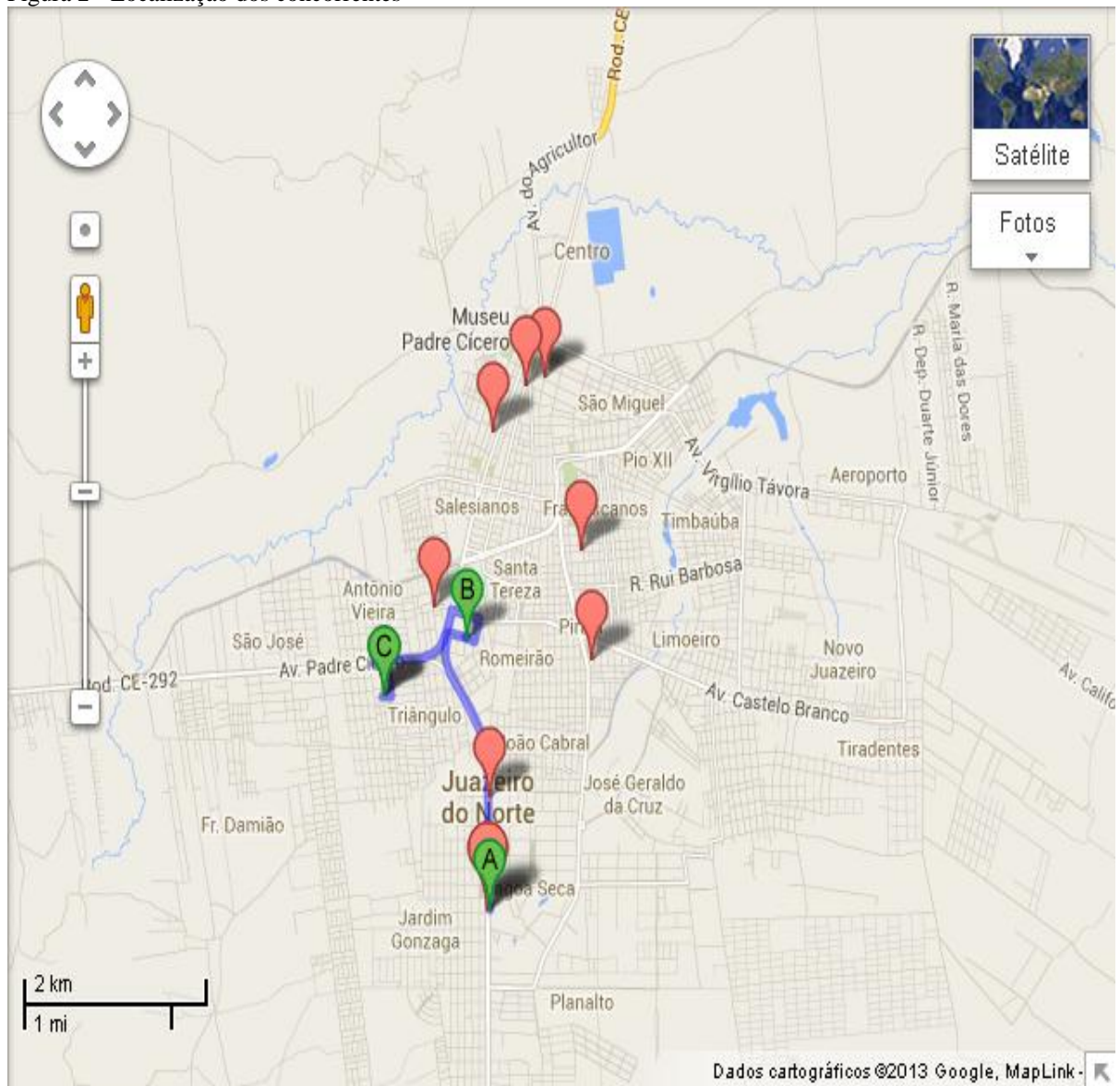
A pesquisa foi um importante meio para auxiliar na definição de estratégias do negócio, pois conhecendo o cliente é possível definir meios de melhor atingi-los e atendê-los.

4.1.4 Concorrentes

A identificação dos concorrentes é essencial para saber como posicionar a empresa no mercado e determinar as estratégias para que seu produto/serviço seja diferente dos demais. Dornelas (2008) afirma que deve ser feita uma análise comparativa, entre as principais atribuições do negócio e dos seus principais concorrentes, bem como explorar os melhores resultados em benefício da empresa.

Em Juazeiro do Norte existem mais de 10 empresas de consultoria, conforme demonstra a figura 2, isso mostra certa expansão do mercado de consultoria na cidade, sendo que algumas empresas oferecem serviços de consultoria total e outras em consultoria específicas, focando em uma determinada área da gestão.

Figura 2 - Localização dos concorrentes



Fonte: Google Maps. Acesso em 01/11/14. Adaptado pela autora

Dentre esses empreendimentos escolheram-se três para a análise comparativa. Na análise foram considerados: os serviços oferecidos, o atendimento, o preço, qualificação dos profissionais, localização, promoção, pontos fortes e fracos. Conforme quadro a seguir:

Quadro 2- Análise dos principais concorrentes

Atributos	Com Exittus	A	B	C
Serviços oferecidos	-Consultoria Financeira, Ambiental, Marketing, Recursos Humanos e processos;	Treinamentos; -Consultoria Financeira, Marketing, Recursos Humanos e Processos.	-Projetos Processos Assessoramento em avaliação de empresas; -Aquisições, fusões, incorporações e Reestruturações. -Treinamento	Diagnóstico empresarial; -Planejamento estratégico; -Análise e elaboração de projetos financeiros e de plano de negócios; -Plano de marketing e de vendas; - Treinamentos.
Atendimento ao cliente	Alta qualidade	Baixa qualidade	Alta qualidade	Alta qualidade
Preço	Médio	elevado	Elevado	Médio
Qualificação dos profissionais	Profissionais da Administração, Direito, Psicologia e Tecnólogo Ambiental.	Administradores e Contadores	Contadores, Administradores, Economistas, Engenheiros	Administradores e economista
Localização	Pirajá	Triangulo	Lagoa Seca	São José
Promoção/ Divulgação	Boca a boca, mídias sociais (Facebook, e LinkedIn, site,), Cartões de visita.	Boca a boca e mídias sociais	Marketing televisivo, mídias Sociais.	Boca a boca, Marketing televisivo, mídias Sociais.
Ponto forte	A diversificação e qualificação dos profissionais.	A qualificação dos profissionais.	Experiência de Mercado e qualificação dos profissionais	A qualificação dos profissionais e o marketing
Ponto fraco	Pouca experiência dos profissionais.	Pouco tempo para dedicação a consultoria.	preços acima da média de mercado	Ser nova no mercado.

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Após analisar os concorrentes, foi feita a análise SWOT da Exittus Consultoria, que é uma ferramenta que permite identificar melhor as forças e fraquezas, oportunidades e ameaças da empresa e assim elaborar o planejamento estratégico da organização.

Quadro 3 - Análise SWOT da Exittus Consultoria

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> • Atendimento de qualidade; • Boa localização; 	<ul style="list-style-type: none"> • Baixa experiência dos empreendedores • Escassez de recursos financeiros iniciais. • Baixo valor da marca.
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Crescimento do número de empresas da região • Crescimento de economia regional • Facilidades de crédito e financiamento para novos empreendedores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Grande quantidade de concorrentes neste setor. • A falta de cultura das empresas locais em contratar serviços de consultoria

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

4.1.4.1 Aliança Estratégica

O Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresas (SEBRAE) oferece diversos serviços às empresas como: cursos, palestras, consultoria, educação à distância, plano de negócios, além de serviços financeiros. Além destes serviços, a instituição promove eventos e oferece programas que apóiam o desenvolvimento da empresa. Para a execução dos serviços de consultoria e treinamentos a instituição terceiriza os serviços de empresas de consultorias e de instrutores. Diante disso, a Exittus Consultoria fará aliança com o SEBRAE, para prestar serviços de consultorias inicialmente através do programa Negócio a Negócio oferece atendimento gratuito para microempresas e Microempreendedores Individuais. Um Agente de Orientação Empresarial realiza visitas na empresa e aplicar um diagnóstico de gestão básica, que abrange questões de mercado, finanças e operação do negócio.

4.2 Estratégias de Marketing

Segundo McDonald (2004), como parte essencial do gerenciamento das empresas deve-se destacar o conjunto de ferramentas que a empresa utiliza para alcançar seus objetivos de marketing no mercado alvo, preocupando-se com os 4P's, que fazem parte do composto de marketing, que são: produto, preço, praça e promoção.

4.2.1 Preço

Para Hisrich, Peters e Shepherd (2009) os três elementos fundamentais para calcular o preço, são os custos, margens e concorrência. Por isso é importante verificar os custos relacionados com o produto/serviço, as margens de lucros previstos e a atentar para o preço da concorrência.

O preço será estimado em comparação com as demais empresas já existentes, podendo variar de acordo com a diferenciação de serviços.

Pesquisou-se 6 empresas de consultoria da Cidade de Juazeiro do norte, para saber quanto eles cobram em média por hora de consultoria.

Tabela 2 – Preço do concorrentes

Descrição	Valor (RS)
Empresa A	RS 120,00
Empresa B	R\$ 100,00
Empresa C	RS 80,00
Empresa D	RS 70,00
Empresa E	RS 70,00
Empresa F	R\$ 60,00
Valor Médio	R\$ 83,33

Fonte: Elaborado pela autor (2015).

Com base nessa media de preços dos concorrentes e nas projeções dos custos e margem de lucro dispostos no plano financeiro, decidiu-se que valor de consultoria por hora será de RS 70,00. Para os serviços prestados ao SEBRAE o preço por hora será R\$ 50,00.

4.2.2 Praça

Conforme Dornelas (2008) os canais de distribuição são as variadas formas que a empresa utiliza para levar o produto até o consumidor. A distribuição dos serviços da Exittus Consultoria ocorrerá na região do cariri, na cidade de Juazeiro do Norte.

4.2.3 Serviços

Os Serviços que serão oferecidos já foram apresentados no Plano de Serviços no Quadro 1, são eles:

- a) Consultoria Financeira;

- b) Consultoria em Marketing;
- c) Consultoria em Recursos Humanos;
- d) Consultoria em Produção;
- e) Consultoria Ambiental

Para Oliveira (2007) o produto ou serviço que é oferecido pelo consultor ao mercado é o principal assunto para sua consolidação no negócio de consultoria. Representando o elo entre sua consultoria e o cliente. Com base nisso, a Exittus Consultoria terá como diferencial desenvolver projetos com resolução adequada para o problema identificado proporcionando aos clientes confiança, mediante os desafios que poderão aparecer no mercado.

4.2.4 Promoção

Segundo Crocco e Guttman (2010) algumas ações de promoção devem ser tomadas para que um consultor seja reconhecido. Essas ações de promoção e divulgação têm o intuito de transmitir credibilidade, fator fundamental para obtenção da confiança do cliente.

A empresa criará e registrará a logomarca da empresa e utilizará inicialmente mídias sociais para comunicar-se com seu público. Ainda na mesma vertente será criado um site para divulgação de notícias do mundo dos negócios e das atividades da empresa, preferencialmente interligado com as demais redes, com intuito de facilitar suas atualizações. Vale ressaltar, que os canais de comunicação online servem como ponte de acesso do cliente à organização. Dessa forma, os clientes poderão fazer reclamações, tirar dúvidas ou ainda darem sugestões através das mídias que a organização manterá na internet.

Por outro lado, o marketing boca a boca será uma das principais ferramentas a serem utilizadas, tendo em vista a comprovação científica da eficácia dessa ferramenta. No mesmo sentido, ações promocionais serão realizadas, como organização de eventos empresariais, palestras e cursos para divulgar a marca da empresa. Para conquistar o seu público alvo de maneira rápida em seu primeiro ano e empresa prestará serviços para o SEBRAE, a fim de se tornar uma empresa conhecida.

Mídias impressas também terão o seu papel, destacando-se no momento inicial a produção de cartões de visitas.

Por fim, a médio prazo, serão inseridas propagandas em rádios de grande audiência da região, preferencialmente em jornais de credibilidade.

A seguir tem-se o a imagem da logomarca que foi pensado para a Exittus Consultoria, porém esta ainda será aprimorada.

Figura 3 – Logomarca da Exittus Consultoria



Fonte: Elaborado pelo o autor (2015)

A marca será utilizada na confecção de materiais promocionais da empresa. A logomarca da organização ainda estará presente nos documentos da empresa, fardamento dos colaboradores e cartões de visita, sendo esta uma estratégia para fortalecer a marca dentro e fora da organização (Ver APÊNDICE C).

5 PLANO GERENCIAL

Neste Plano estão dispostas informações sobre o perfil dos sócios e dos colaboradores da empresa.

5.1 Descrição e Experiências dos Executivos

O cargo de Diretor Geral será ocupado por Camila Pinheiro Cavalcante, brasileira, solteira, graduanda em Administração pela Universidade Federal do Cariri e em Tecnologia em Saneamento Ambiental pela Faculdade de Tecnologia (FATEC Cariri), do Instituto Centro de Ensino Tecnológico (CENTEC). Profissionalmente, trabalhou como estagiária do SEBRAE/CE, no setor de atendimento, tendo contato direto com empreendedores e auxiliando os mesmos na abertura dos seus negócios e obtendo conhecimento sobre o mercado e características de seu público alvo, participou do programa negócio a negócio como consultora adquirindo experiência na área. Também atuou como bolsista em alguns núcleos da UFC como o Programa de Educação Tutorial (PET ADM), desempenhando atividades de ensino pesquisa e extensão e na Enactus UFCA Cariri, desenvolvendo projetos sociais para melhorar o padrão de vida das pessoas envolvidas nestes projetos.

O Cargo de Diretor de consultoria será o Sócio A, solteiro, graduado em Administração pela Universidade Federal do Ceará – Campus Cariri e em Direito na Universidade Regional do Cariri, atuou em alguns núcleos da UFC como o Programa de Educação Tutorial (PET ADM) como bolsista, desempenhando atividades de ensino pesquisa e extensão, foi Diretor Financeiro da Acerte Consultoria Júnior e monitor das cadeiras de direito.

5.2 Cargos e Competências

Inicialmente a empresa contará com apenas três colaboradores, sendo eles os sócios e uma secretária. Os sócios além de ser responsáveis pelas diretorias atuarão também como consultores. Se a demanda de serviços aumentarem outros consultores serão terceirizados.

Os cargos existentes são: Diretor Geral, Diretor de projetos, consultores e secretária. Cada um deles deverá possuir perfis e requisitos básicos para que possa desempenhar eficientemente suas funções.

Quadro 4 - Cargos e competências

Cargos	Competências	Requisitos
Diretor Geral	Gestão da empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Nível superior em Administração ou áreas afins; • Trabalhar 8hs/ diária de segunda a sexta.
Diretor de Projetos	Monitorar a atuação dos consultores e o acompanhamento dos projetos e processos.	<ul style="list-style-type: none"> • Nível superior em Administração ou áreas afins; • Trabalhar 8hs/ diária de segunda a sexta.
Consultores	Planejamento, implementação, controle e monitoramento dos projetos.	<ul style="list-style-type: none"> • Nível superior em Administração ou áreas afins; • Carga horária variável de acordo com a execução do projeto;
Secretária	Coordenar as agendas, reuniões com os clientes, atender as ligações dos sócios, etc.	<ul style="list-style-type: none"> • Nível médio completo; • Ter experiência em atendimento • Ter conhecimento em informática; • Trabalhar 8hs/ diária de segunda a sábado.

Fonte: Elaborado pelo o autor (2015)

Os consultores deverão ter conhecimento de sua especialidade de atuação. Nível superior em administração e áreas afins. Carga horária variável de acordo com a execução do projeto. A secretária atenderá proativamente os clientes, diagnosticando sua demanda inicial. É essencial possuir conhecimentos em atendimento, informática e ter o nível médio completo. Trabalhando 8hs/ diária, segunda a sábado.

5.3 Recrutamento, Seleção, Contratação e Treinamento

Os profissionais prestadores de serviço passarão por recrutamento on-line, de bancos de currículo, anúncios em jornais, quando necessário, pois os mesmos proporcionarão um recrutamento eficaz para a organização. Neste anúncio será explicitada a vaga disponível e pré-requisitos da função.

Os candidatos serão selecionados após submetidos a três etapas: análise dos currículos, entrevista e teste prático, onde serão observadas as qualificações técnicas, psicológicas e disponibilidade de tempo.

Os funcionários que firmarem contrato com a empresa serão regidos pela CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas), respeitando-se a legislação, e deverão obedecer à jornada de trabalho e cumprir com suas funções. Os salários serão de acordo com a função exercida e preço praticado no mercado.

As demais empresas prestadoras de serviço, como contabilidade, internet e telefone serão escolhidas mediante pesquisa de mercado e avaliação dos perfis, com especial atenção para os preços e a qualidade dos serviços oferecidos, prezando pela continuidade dos mesmos.

Por fim, será realizado um treinamento inicial com o contratado, oportunidade em que serão repassadas informações das políticas e cultura da empresa, para que o mesmo comece a desempenhar a função com êxito. Os treinamentos de aprimoramento serão feitos a cada 6 meses pela empresa, com a finalidade de atualizar os consultores quanto às melhores práticas do mercado de consultoria.

5.4 Processo Decisório

A maior parte das decisões será tomada pelo diretor geral e sócio, embora a organização procure também empoderar os colaboradores para que tomem decisões em processos que precisem de soluções imediatas. Desse modo, a organização buscará envolver a equipe para que os integrantes sintam-se motivados e participantes do processo decisório e para que os objetivos da empresa sejam alcançados.

6 PLANO OPERACIONAL

Esse plano definirá os processos, estrutura física operacional da empresa, a logística, o fluxograma, isto é, a forma como a empresa realiza o trabalho, como cuida dos serviços e processos para que a empresa preste um serviço de qualidade ao cliente.

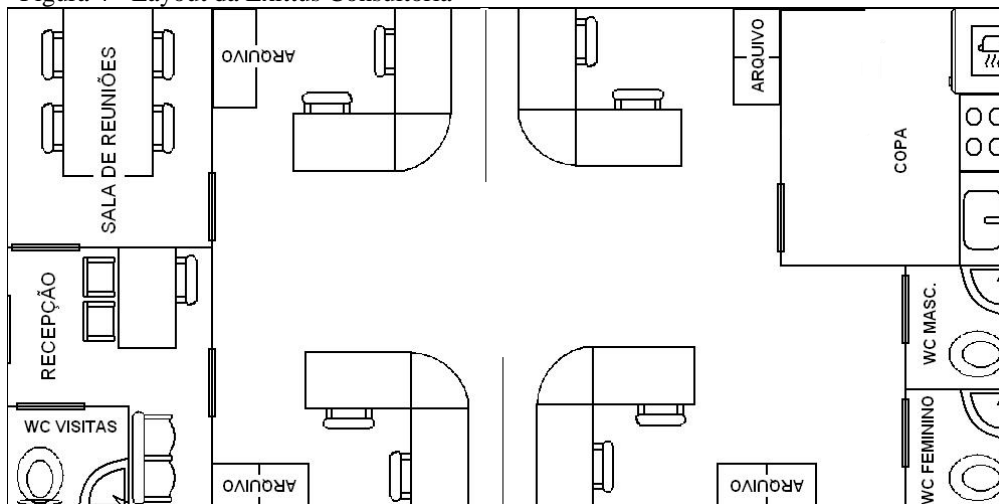
6.1 Descrição da Unidade Física

A organização ficará situada na Avenida Ailton Gomes, no bairro Pirajá. Para escolha dessa localização levou-se em consideração o público-alvo que se pretende atingir, acessibilidade para clientes e funcionários.

Como maior parte dos serviços executados serão externos, não será necessário um grande espaço, então a exittus consultoria atuará em um escritório coworking que é um modelo que se baseia no compartilhamento de espaço e recursos de escritório, reunindo pessoas que trabalham não necessariamente para a mesma empresa ou na mesma área de atuação.

No caso específico da exittus Consultoria, o espaço físico será dividido com três empresas, sendo a organização composta por uma sala de reuniões com uma porta de acesso para recepção, uma recepção para clientes em espera, uma mesa para recepcionista, uma banheiro de uso exclusivo para clientes. A sala de atendimentos com quatro mesas em “L”, e arquivo independente. Uma copa e dois banheiros, sendo um masculino e um feminino respectivamente. Conforme figura a seguir:

Figura 4 - Layout da Exittus Consultoria



Fonte: Elaborada pelo autor, (2015).

Os custos do escritório serão divididos igualmente entre as empresas, sendo eles: aluguel, luz, água, internet, telefonia, manutenção do espaço, honorários do contador e salário da secretária.

6.2 Processos Operacionais

A Exittus Consultoria terá seus processos definidos para evitar falhas ou constrangimentos na prestação de serviço ao cliente. Segundo Slack, Chambers e Johnston (2009) a finalidade da descrição dos processos é garantir que o desempenho do processo seja adequado para o que se pretende alcançar. A seguir serão descritos os processos da prestação de serviço.

O contato inicial poderá ser de quatro maneiras: cliente ir na empresa diretamente e solicitar a consultoria; cliente telefonar solicitando a visita de um consultor e o consultor ir até a empresa cliente potencial oferecer serviços de consultoria. A empresa também irá prestar serviços ao SEBRAE.

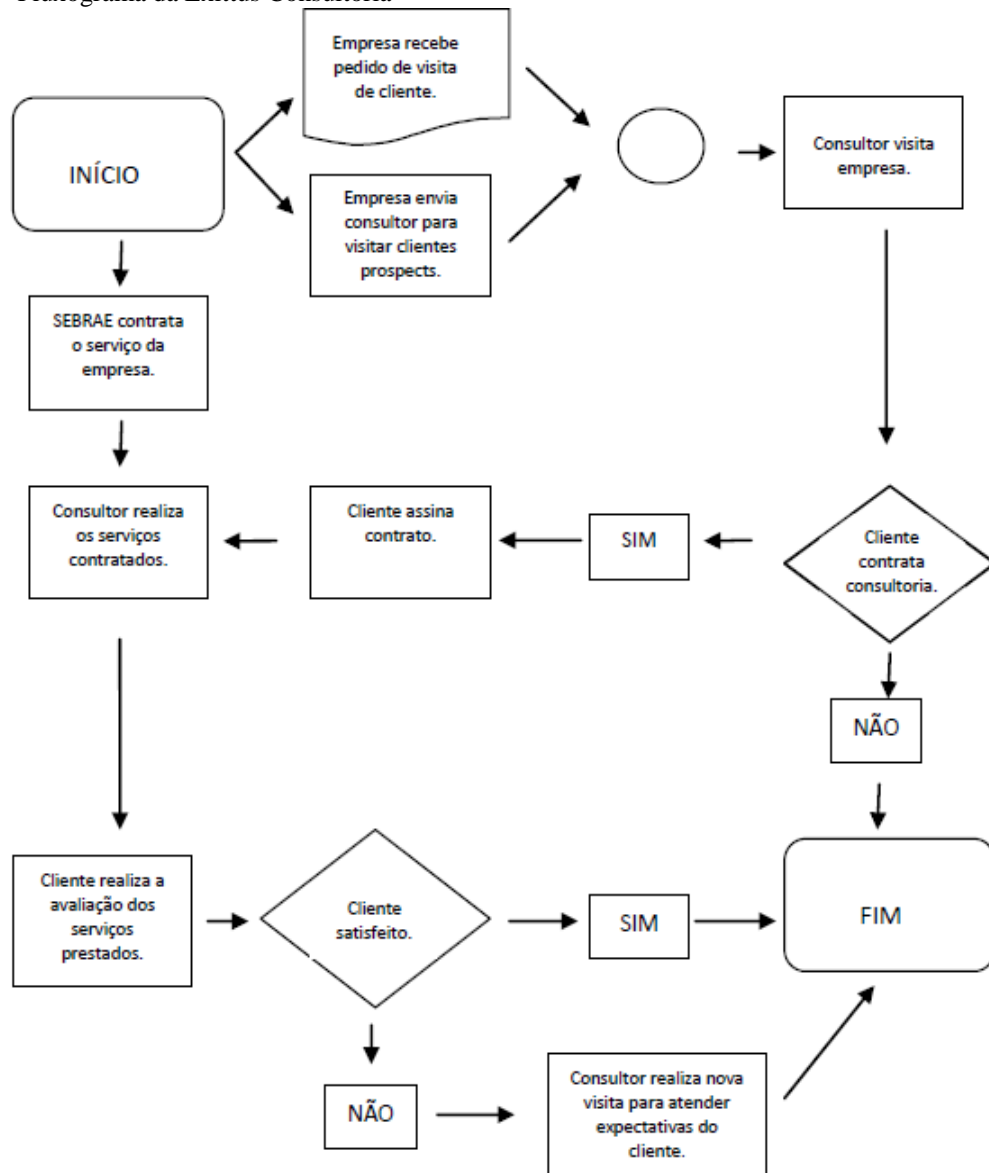
Se o cliente optar por ir diretamente à empresa será atendido pela recepcionista que irá conduzi-lo para a sala do diretor de consultoria para que possa dar início a um diálogo. Durante o processo, o diretor esclarecerá dúvidas dos clientes, confirmar se ele vai querer a consultoria, colher as informações necessárias e agendar uma visita à empresa. Um dos consultores irá à empresa do cliente para fazer um diagnóstico. No diagnóstico o consultor apontará fragilidades e potencialidades da gestão da empresa, quantas horas de consultoria serão necessárias e o valor da consultoria. Caso a empresa concorde será assinado um contrato e a mesma deverá efetuar a primeira parte do pagamento. Com base nos dados apresentados no diagnóstico será feito e, sugerido à empresa cliente, um plano de ações que será desenvolvido sob orientação do consultor, com visitas regulares, no prazo de 30 a 45 dias. Essas visitas serão agendadas entre o consultor e a empresa. O pagamento final será quando todo o plano de ações for implementado.

Se o cliente optar por telefonar solicitando visita de um consultor, ele irá à empresa explicar o serviço a prestar. Caso o cliente aceite, o consultor fará o diagnóstico e todas as etapas descritas anteriormente. Na visita do consultor até o cliente serão apresentados à empresa os serviços ofertados, benefícios da consultoria e o processo como um todo.

Nos Serviços prestados ao SEBRAE a empresa terá um lote de 60 empresas para cada consultor, em cada empresa o consultor fará no mínimo três visitas.

Na primeira visita o consultor apresenta o Sebrae, informa o empreendedor sobre as vantagens do programa Negócio a Negócio para o desenvolvimento do negócio e diagnostica o estágio de desenvolvimento da empresa. Na 2ª visita o consultor volta à empresa e apresenta o diagnóstico realizado e um plano de trabalho construído com base nas necessidades identificadas que aponta as oportunidades de melhoria da empresa. Na 3ª visita o agente volta à sua empresa para avaliar o grau de implantação do plano de trabalho que ele sugeriu. Ele irá verificar se já houve melhora e poderá sugerir novas formas para que você busque o aprendizado continuado, aperfeiçoando e avançando o seu negócio. Dependendo de seu interesse e da estratégia definida pelo SEBRAE, o ciclo de visitas pode se repetir em outro ano. Abaixo segue o fluxograma com os principais processos da organização:

Figura 5 - Fluxograma da Exittus Consultoria



Fonte: Elaborado pelo autor, (2015).

6.3 Base Tecnológica

A Exittus Consultoria pretende implantar um sistema integrado de atendimento ao cliente, de gerenciamento das consultorias e financeiro.

As funcionalidades do sistema na parte de atendimentos ao cliente serão cadastro do cliente, banco de informações empresariais; agendamento para atendimento presencial; registro de atendimento presencial (diagnóstico e aconselhamento); auto-atendimento e consultoria on-line. Na parte do gerenciamento financeiro terá o controle de contas a pagar, contas a receber, de cheques, despesas fixas, controle de caixa, movimentação bancária, boletos e carnês e controle de todas as receitas e gastos da empresa. O sistema de gerenciamento de consultoria controlará o tempo em atividades profissionais, elaborar relatórios, estipular prazos, marcar e procurar por tarefas, registrar os trabalhos cronologicamente, cria *logins* e notificações.

6.4 Relação com os fornecedores

A Exittus Consultoria manterá relacionamento com fornecedores de material gráfico e papelaria, instituições de ensino e demais organizações sistematizadoras de conhecimento, as quais serão os principais fornecedores de insumos para esta organização.

6.5 Controle de Qualidade

A qualidade do serviço prestado terá uma atenção acentuada para garantia da satisfação dos clientes. Para isso os consultores serão treinados e capacitados para melhor atender os clientes. Os funcionários deverão transmitir segurança, sanar as dúvidas dos clientes no momento em que for solicitado. Os prazos estabelecidos deverão ser cumpridos, e será utilizado o pós-atendimento para identificar as possíveis falhas no atendimento e encontrar a melhor solução possível, modificando o atendimento quando assim for necessário.

7 PLANO FINANCEIRO

Nesta seção, será analisado o empreendimento do ponto de vista financeiro, analisando-se a sua viabilidade. Para tal, este item levanta e analisa todos as fontes de custos e receitas, bem como os resultados advindos do investimento de implementação da Exittus Consultoria.

7.1. Estimativa do investimento inicial

Este item apresenta os investimentos para se iniciar o empreendimento que é composto pelo investimento fixo, investimento em capital de giro e investimento pré-operacional.

7.1.1 Investimentos fixos

Segundo Rangel (2011) o investimento fixo corresponde a todos os bens que devem ser comprados para o estabelecimento. Por isso, devem ser relacionados os equipamentos, móveis, utensílios e outros objetos que serão adquiridos, assim como a quantidade necessária e os valores de desembolso.

O investimento fixo da empresa resultou em R\$ 6.389,60, incluindo todos os móveis para acomodação dos clientes, equipamentos para funcionamento da empresa. Conforme a tabela a seguir:

Tabela 3- Estimativa dos Investimentos fixos

Descrição	Qtde.	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)	Fornecedor	
Móveis e Utensílios					
1	Mesa em L	01	R\$ 388,40	R\$ 388,40	http://www.walmart.com.br/
2	Cadeiras de escritório	04	R\$ 81,52	R\$ 326,08	http://www.extra.com.br/
3	Armário para Escritório	01	R\$ 295,00	R\$ 295,00	http://www.magazineluiza.com.br/
4	Outros Acessórios	01	R\$ 300,00	R\$ 300,00	-
Sub total			R\$ 1309,48		
Máquinas e Equipamentos					
5	Computador	01	R\$ 999,00	R\$ 999,00	http://www.magazineluiza.com.br/
6	Notebook	02	R\$ 1098,00	R\$ 2.196,00	http://www.walmart.com.br/
7	Estabilizador	01	R\$ 59,90	R\$ 59,90	http://www.magazineluiza.com.br/
8	Impressora multifuncional	01	R\$ 249,00	R\$ 249,00	http://www.magazineluiza.com.br/
9	Projeter de Multimídia	01	R\$ 1.499,00	R\$ 1.499,00	http://www.magazineluiza.com.br/
10	Telefone	02	R\$ 38,61	R\$ 77,22	http://www.americanas.com.br/
Sub total			R\$ 5.080,12		
Total (R\$)			R\$ 6.389,60		

Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

7.1.2 Capital de giro

Para começar as operações é preciso calcular o capital de giro da empresa. Segundo Rosa (2007), o capital de giro é a quantidade de recursos necessários para o funcionamento normal da empresa. Para se estimar o capital de giro da empresa deve-se estimar o estoque inicial e o caixa mínimo.

No empreendimento em análise, por se tratar prestação de serviços e estes não necessitarem de insumos, a estimativa de estoque inicial foi considerada nula.

Tabela 4 – Estimativa do Capital de giro

Descrição	Valor (R\$)
Estoque Inicial	-
Caixa Mínimo	R\$ 15.552,59
Total do Capital de Giro	R\$ 15.552,59

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

O caixa mínimo foi estimado a partir dos custos, fixos e variáveis, e do prazo médio de vendas. Considerando que o recebimento das vendas se dá após a execução do serviço, este cálculo foi realizado com base na ociosidade da capacidade operacional.

Tabela 5– Estimativa de caixa mínimo

Descrição	Valor (R\$)
Custo fixo mensal	R\$ 2.080,99
Custo variável mensal	R\$ 4.405,80
Custo total da empresa	R\$ 6.486,79
Custo total diário	R\$ 216,22
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	30 dias
Total – Caixa Mínimo	R\$ 6.486,79

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

7.1.3 Investimentos pré-operacionais

Os investimentos pré-operacionais estão relacionados às despesas antes do início das atividades da organização. A tabela a seguir demonstra os dados referentes a esse tipo de investimento:

Tabela 6 - Estimativa de investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesa da legalização	R\$ 788,00
Cursos e treinamentos	R\$ 1.000,00
Divulgação	R\$ 2.500,00
Desenvolvimento do site	R\$ 1.500,00
Outras Despesas	R\$ 500,00
Total	R\$ 6.288,00

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

7.1.4 Investimento Total da Empresa

O investimento total necessário para a empresa começar suas atividades será de R\$ 19.164,39, considerando investimento fixo, investimento em capital de giro e investimento pré-operacional. Sendo adquiridos com a proporção de 40% advindos de recursos próprios e 60% advindos de capital de terceiros. O financiamento será adquirido à taxa de juros de 4,71% anual pelo Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE). Observa-se na Tabela 7, o investimento total para abertura do empreendimento:

Tabela 7 – Estimativa do investimento total

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
Investimento total		
Investimentos Fixos	R\$ 6.389,60	33,34
Capital de Giro	R\$ 6.486,79	33,85
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 6.288,00	32,81
Total	R\$ 19.164,39	100,00
Fontes de Recursos		
Recursos próprios	R\$ 7.665,76	40,00
Recursos de terceiros	R\$ 11.498,63	60,00
Total	R\$ 19.164,39	100,00

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

7.2 Estimativa de faturamento da empresa

Para as previsões de receita foram considerados a capacidade operacional dos dois sócios que inicialmente prestarão serviços para o SEBRAE.

Para estimativa dos resultados considerou-se a capacidade operacional total dos Sócios é de 400hora/mês, dando 200horas/mês para cada sócio. Prestando serviços para o SEBRAE a empresa terá 50horas/semana por o preço de R\$ 50,00 hora/serviço. Cada consultor terá lote de 60 empresas, sendo três visitas em cada empresa. Se surgir demanda independente do SEBRAE o valor da hora de consultoria será R\$ 70,00. Mas para projeção Financeira utilizou-se apenas os serviços que serão prestados ao SEBRAE.

Tabela 8 – Estimativa do faturamento mensal

Serviços	Qtde.	Valor Unit. (R\$)	Total Mês (R\$)
Sócios			
Consultoria (SEBRAE)	60	RS 150,00	R\$ 9.000,00
Consultoria (SEBRAE)	60	RS 150,00	R\$ 9.000,00
Total			R\$ 18.000,00

Fonte: Elaborado pela autora (2015)

7.3 Estimativas de Custos

Este item apresenta os custos operacionais, subdividido em dois itens: Custos fixos e custos variáveis.

7.3.1 Custos Fixos

Para calcular os custos fixos mensais, foram utilizadas estimativas de consumo de energia elétrica, aluguel, telefone e internet, pró-labore das proprietárias, entre outros. Os custos com aluguel, energia, telefone, internet, Contador, salários da secretaria, material de limpeza, são compartilhados com outras empresas que são instaladas no mesmo escritório, por isso os custos são baixos. Conforme mostra tabela a seguir:

Tabela 9 - Estimativa dos custos fixos mensais

Descrição	Valor
Aluguel	R\$ 375,00
Energia elétrica	R\$ 40,00
Água	R\$ 10,00
Telefone + internet	R\$ 21,00
Honorários do contador	R\$ 200,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 70,00
Salários + encargos	R\$ 249,36
Material de limpeza	R\$ 10,00
Material de escritório	R\$ 80,00
Depreciação	R\$ 95,58
Manutenção do Site	R\$ 100,00
Juros Financeiros	R\$ 150,00
Outras taxas	R\$ 20,00
Total	R\$ 1.292,99

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

7.3.2 Custos com mão-de-obra

O cálculo do custo com a mão-de-obra foi feito com salário mínimo vigente de R\$788,00 e os encargos sociais, dividido 4, referentes quantidade de empresas que compartilham o mesmo escritório. O valor que cada um irá pagar será R\$ 271,41. Conforme mostra tabela a seguir:

Tabela 10 – Estimativa dos gastos com mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	Encargos Sociais (%)	Encargos Sociais	Total (R\$)
Secretaria	1	R\$ 197,00	R\$ 197,00	37,77	R\$ 74,41	R\$ 271,41
Total	1	R\$ 197,00	R\$ 197,00	37,77	R\$ 74,41	R\$ 271,41

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

7.3.3 Custos com Depreciação

A depreciação foi obtida através da média de vida útil de todos os equipamentos, em relação à porcentagem mensal de depreciação dos mesmos. Verifica-se o custo de depreciação dos equipamentos na Tabela a seguir:

Tabela 11 – Estimativa dos custos com depreciação

Ativos fixos	Valor do Bem	Vidas Útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Equipamentos	R\$ 5.080,12	5	R\$ 1.016,02	R\$ 84,67
Móveis	R\$ 1309,48	10	R\$ 130,95	R\$ 10,91
Total	R\$ 6.389,60		R\$ 1.146,97	R\$ 95,58

Fonte: Elaborado pela autora (2015)

7.3.4 Custos Variáveis

Os custos variáveis variam dependendo do volume produzido, ou seja, aumentam e diminuem conforme se aumente ou reduza a quantidade de serviços prestados. Para fazer o cálculo dos custos variáveis da Exittus Consultoria foram considerados o combustível utilizado no transporte do consultor, cujo valor unitário é R\$ 12,75. O valor do honorário do consultor será 50% do preço de venda, ou seja, R\$ 25,00

Tabela 12 – Estimativa de custos dos Serviços Prestados

Serviços	Qtde.	Valor Unit. (R\$)	Total Mês (R\$)
Sócios			
Combustível do Consultor 01	60	RS 12,75	R\$ 765,00
Combustível do Consultor 02	60	RS 12,75	RS 765,00
Honorário do Consultor 01	180	RS 25,00	R\$ 4.500,00
Honorário do Consultor 02	180	RS 25,00	R\$ 4.500,00
Total			R\$ 10.530,00

Fonte: Elaborado pela autora (2015)

7.3.5 Custos de comercialização

Neste ponto são considerados os impostos sobre as vendas e as despesas com vendas. No caso da Exittus consultoria o imposto é o simples, cuja alíquota corresponde a 7,70% .

Tabela 13 – Estimativa de custo de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custos
SIMPLES (Imposto Federal)	17,72	R\$ 18.000,00	R\$ 3.189,60
Propaganda (Gastos com Vendas)	3,00	R\$ 18.000,00	R\$ 540,00
Total de Impostos			R\$ 3.189,60
Total de Gastos com Vendas			R\$ 540,00
Total Geral (Impostos + Gastos)			R\$ 3.729,60

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

7.4 Demonstrativo de Resultados – DRE

A tabela 14, a seguir, detalha o demonstrativo de resultados, tanto mensal, como anual. O demonstrativo mensal mostra que o resultado operacional foi positivo, havendo lucro na ordem de R\$ 2.447,41, atestando possível viabilidade da empresa.

Tabela 14 – Demonstrativo dos Resultados

Descrição	Valor	Valor anual	(%)
1. Receita	R\$ 18.000,00	R\$ 216.000,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custo dos serviços prestados	R\$ 10.530,00	R\$ 126.360,00	58,50
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 3.169,60	R\$ 38.275,20	17,72
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 540,00	R\$ 6.480,00	3,00
Total de custos Variáveis	R\$ 14.259,60	R\$ 171.115,2	79,22
3. Margem de Contribuição	R\$ 3.740,40	R\$ 44.884,80	20,78
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 1.292,99	R\$ 15.515,88	7,18
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 2.447,41	R\$ 29.368,92	13,60

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

7.5 Indicadores de viabilidade

Indicadores de viabilidade que serão considerados são: a lucratividade, ponto de equilíbrio, rentabilidade e prazo de retorno do investimento. Conforme tabela a seguir:

Tabela 15 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 74.667,37
Lucratividade	13,60%
Rentabilidade	104,03%
Prazo de retorno do investimento	12 meses

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

O ponto de equilíbrio quer dizer que a empresa deve ter um total de receita de R\$ 74.667,37 para cobrir todos os seus custos durante o ano.

$$PE = \text{Custo fixo total} / \text{Índice da margem de contribuição}$$

$$PE = 15.515,88 / 0,2078$$

$$PE = 74.667,37$$

A lucratividade mede o lucro líquido em relação às vendas. Seu cálculo abrange a receita total anual e o lucro líquido.

$$\text{Lucratividade} = \text{Lucro líquida} / \text{Receita líquida} * 100$$

$$\text{Lucratividade} = 29.368,92 / 216.000,00 * 100$$

$$\text{Lucratividade} = 13,60\%$$

Isso quer dizer que sob os R\$ 216.000,00 da receita total sobram R\$29.368,92 na forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos. O que indica uma lucratividade 13,60 % de ao ano.

O índice de Rentabilidade é um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno que os sócios terão com o capital investido.

$$\text{Rentabilidade} = \text{Lucro líquido} / \text{investimento total}$$

$$\text{Rentabilidade} = 29.368,92 / \text{R\$ } 28.230,19$$

$$\text{Rentabilidade} = 104,03\%$$

Esse resultado demonstra que a cada ano o empreendedor recupera 104,03% do valor investido através do lucro obtido no negócio, desconsiderando possíveis oscilações no lucro líquido.

Prazo de retorno do investimento indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o seu investimento. Leva em consideração o investimento total e o lucro líquido. Assim como o índice de rentabilidade este índice também é um indicador de atratividade par a empresa.

Prazo de retorno do investimento= Investimento total / Lucro líquido

Prazo de retorno do investimento=28.230,19/ 2.447,41

Prazo de retorno do investimento= 12 mês

Nesse sentido, o empreendedor levará cerca de 12 mês para ter o retorno do valor investido em forma de lucro para empresa.

Por meio destes indicadores (Lucratividade, Rentabilidade e Prazo de Retorno do Investimento), é possível concluir que este empreendimento mostra-se viável.

7.6 Análise de Cenários

A tabela 16 mostra cenários de desempenhos empresariais. O cenário Provável é a estimativa feita de faturamento que se obterá atingindo a fatia de mercado desejada, que é de 60%. O cenário pessimista ocorrerá caso essa fatia de mercado não seja conquistada, havendo uma queda de 75% no faturamento estimado, chegando ao ponto de equilíbrio da empresa. Por fim, o cenário otimista representa a conquista de uma fatia maior do que os 60% projetados, aumentando o faturamento também em 75%.

Tabela 16 – DRE Mensal – Análise de Cenários

Descrição	Cenário Provável	Cenário Pessimista	Cenário Otimista
	Valor	Valor	Valor
1. Receita	R\$ 18.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 27.000,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custo dos serviços prestados	R\$ 10.530,00	R\$ 5.265,00	R\$ 15.795,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 3.169,60	R\$ 1.594,80	R\$ 4.784,40
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 540,00	R\$ 270,00	R\$ 810,00
Total de custos Variáveis	R\$ 14.259,60	R\$ 7.129,80	R\$ 21.384,40
3. Margem de Contribuição	R\$ 3.740,40	R\$ 1.870,20	R\$ 5.610,60
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 1.292,99	R\$ 1.292,99	R\$ 1.292,99
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 2.447,41	R\$ 577,21	R\$ 4.317,61

Fonte: Elaborado pela autora (2015).

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve por finalidade analisar a viabilidade de implantação de uma empresa de consultoria no município de Juazeiro do Norte.

Primeiramente caracterizou-se o empreendimento, realizou-se ainda a análise estratégica do negócio, na qual foi definida a missão, visão, o objetivo da empresa. Com o objetivo de definir como será a estrutura organizacional do empreendimento foi elaborado o organograma da Exittus Consultoria contemplando a administração geral e o setor de projetos de consultoria ficará a cargo dos sócios.

Realizou-se ainda a apresentação dos serviços da empresa onde estabeleceu-se que a empresa dará foco na consultoria de Marketing e o diferencial será o atendimento de qualidade através de da qualificação dos colaboradores.

Com relação ao marketing da empresa, foi elaborado no plano de marketing da empresa as estratégias para mercado alvo, serviço, preço, distribuição, publicidade e promoção. Foi feito também uma análise do mercado a qual possibilitou a identificação do perfil dos futuros clientes da Exittus Consultoria e quem serão seus concorrentes. Através desta análise foi possível perceber que o setor de consultoria encontra-se em expansão no estado do Ceará, em Juazeiro do Norte constatou-se que mercado apresenta uma lacuna a ser explorada, além de alguns fatores que influenciam as empresas na decisão de contratar o serviço no município.

Visando ter um maior controle e qualidade nas operações, foi elaborado no plano operacional da empresa o fluxograma das atividades, o processo de atendimento ao cliente e apresentado o layout, o qual possibilita visualizar como será a estrutura e organização do empreendimento.

Por fim, foi elaborado o plano financeiro da empresa o qual foi estimado os investimentos fixos, pré-operacionais, capital de giro, faturamento, despesas fixas e variáveis, custo dos serviços, gastos com mão-de-obra, depreciação, demonstrativo de resultado, análise dos indicadores de viabilidade e de cenários. Através das projeções financeiras analisou-se a viabilidade econômica para atuação da empresa. Os resultados financeiros demonstram que a empresa é viável, pois apresentou resultados positivos. Ainda que os cálculos sejam baseados em médias dos valores dos serviços que serão ofertados, levando 12 meses para recuperar o valor do investimento inicial. Almejando atingir 60% do público alvo, a empresa terá uma receita estimada em R\$ 216.000,00 lucratividade mensal de 13,60% e rentabilidade anual de 104,03%.

Considerando os três tipos de cenários pode-se perceber que, mesmo atuando dentro de um cenário pessimista a empresa consegue obter resultados satisfatórios.

REFERENCIAS

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. **Novo Código Civil Brasileiro**. Legislação Federal. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm>. Acesso em: 25 Set. 2013.

CIDADE que mais cresce no Ceará é terceiro pólo calçadista do Brasil. **Opinião da Metrópole do Cariri**, Juazeiro do Norte, 13 Set. 2013. Disponível em: <http://www.juanorte.com.br/guia_superfeira.html>. Acesso em 25 Set. 2012

CRESCIMENTO regional se expande no Cariri acima da média nacional. **Diário do Nordeste**, Fortaleza, 29 jul. 2013. Disponível em:< <http://diariodonordeste.globo.com/materia.asp?codigo=1297495>>. Acesso em: 26 set. 2013

CROCCO, Luciano. GUTTMANN, Erik. **Consultoria Empresarial**. 2. Ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FORTI, Helton. A importância do plano de negócios para abertura de um empreendimento. In: CONGRESSO VIRTUAL BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO, 9.,2012, Bauru. **Anais...** Bauru: Instituição Anhanguera Educacional, 2012. Disponível em:< http://www.convibra.com.br/upload/paper/2012/32/2012_32_4693.pdf> Acesso em: 06 maio 2015

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD A. Dean. **Empreendedorismo**. 7 ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

INSTITUTO DE AUDITORES INDEPENDENTE DO BRASIL (IBRACON). **Cresce demanda das FAPMPs para serviços de sustentabilidade, revela pesquisa da IFAC**, São Paulo, 2013. Disponível em: <<http://www.ibracon.com.br/ibracon/Portugues/detNoticia.php?cod=1320>>. Acesso em: 11 Out. 2014.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Estimativas da população residente no Brasil e unidades da federação com data de referência em 1º de julho de 2014**, Brasília, 2014. Disponível em: <ftp://ftp.ibge.gov.br/Estimativas_de_Populacao/Estimativas_2014/estimativa_dou_2014.pdf>. Acesso em: 01 Set.2014

_____. **Estimativas da população residente com data de referência 1º de julho de 2014**, Juazeiro do Norte, 2014. **Disponível em:**< <http://cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=230730&idtema=130&search=ceara|juazeiro-do-norte|estimativa-da-populacao-2014>>. Acesso em: 09 Set.2014.

INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO (IBPT). **Causas de Desaparecimento das Micros e Pequenas Empresas**, São Paulo, 2013. Disponível em: <<https://www.ibpt.org.br/img/uploads/novelty/estudo/701/CausasDeDesaparecimentoDasMicrosEPequenasEmpresas.pdf>>. Acesso em: 31 Ago. 2014.

_____. **Empresas ativas por Cidade**, São Paulo, 2014. Disponível em: <http://www.empresometro.com.br/Site/Estatisticas>. Acesso em: 10 Out. 2014.

INSTITUTO DE PESQUISA E ESTRATÉGIA ECONÔMICA DO CEARÁ (IPECE). **Ceará em números 2012**, Fortaleza, 2012. Disponível em: http://www2.ipece.ce.gov.br/publicacoes/ceara_em_numeros/2012/completa/Ceara_em_Numeros_2012.pdf>. Acesso em: 31 Ago. 2014

_____. **A Evolução do PIB dos Municípios Cearenses no Período 2002-2010**, Fortaleza, 2012. <Disponível em: http://www.ipece.ce.gov.br/publicacoes/ipece-informe/Ipece_Informe_49_20_dezembro_2012.pdf>. Acesso em: 10 Out.2014.

_____. **PIB cearense cresce 3,04% do segundo trimestre de 2014 e permanece pela 17ª vez consecutiva acima do nacional**, Fortaleza,2014. Disponível em:< <http://www.ipece.ce.gov.br/noticias/pib-cearense-cresce-3-04-do-segundo-trimestre-de>>. Acesso em: 09 Set.2014

MCDONALD, Malcolm H. B. **Planos de Marketing: Planejamento e Gestão Estratégica**. Rio de Janeiro: Campus Editora, 2004.

MERCADO de consultoria no Brasil finalmente apresenta oportunidades. **Marketwire**, Peterborough, 29 jul. 2010. Disponível em:< <http://www.marketwired.com/press-release/mercado-de-consultoria-no-brasil-finalmente-apresenta-oportunidades-1297385.htm>>Acesso em: 23 Ago. 2014.

POPULAÇÃO do Juazeiro Chega A 253 Mil Habitantes . **Notícias de Jua**, Juazeiro do Norte, 11 set. 2013. Disponível em: <<http://noticiasdejua.blogspot.com.br/2012/05/populacao-do-juazeiro-chega-253-mil.html>>. Acesso em: 23 Ago. 2014.

OLIVEIRA, Djalma. **Manual de Consultoria Empresarial** – Conceitos, metodologias e práticas. São Paulo: Atlas, 2007.

OLIVEIRA, Otávio José de; PINHEIRO, Camila Roberta Muniz Serra. Implantação de sistemas de gestão ambiental ISO 14001: uma contribuição da área de gestão de pessoas. **Gest. Prod.** 2010, vol.17, n.1, pp. 51-61. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/gp/v17n1/v17n1a05.pdf>>. Acesso em: 11 Out. 2014.

RANGEL, Raphael Rennó. **Elaboração de um plano de negócios para uma consultoria empresarial focada no setor de serviços de alimentação**. 2011. 195 p. Monografia (Graduação em Engenharia de Produção) - Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo,2011. Disponível em:< <http://pro.poli.usp.br/wp-content/uploads/2012/pubs/elaboracao-de-um-plano-de-negocios-para-uma-consultoria-voltada-para-o-setor-de-alimentos.pdf>>. Acesso em: 05 Out. 2014.

ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um plano de negócios**: Brasília, SEBRAE, 2007. Disponível em: < http://www.saberdosabor.com.br/senac_plano.pdf> Acesso em: 10 Out. 2014

SANTOS, Glauber Eduardo de Oliveira. **Cálculo amostral: calculadora on-line**. Disponível em: <<http://www.calculoamostral.vai.la>>. Acesso em: 18 Out. 2014.

SERVIÇO DE APOIO BRASILEIRO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

Sobrevivência das Empresas no Brasil, Brasília, 2013. 48p. Disponível em:

[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/93772f4f62b0716c573d3a9ed5a6a3aa/\\$File/4456.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/93772f4f62b0716c573d3a9ed5a6a3aa/$File/4456.pdf). Acesso em: 25 Set. 2013.

_____. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil**. Mato Grosso, 2014. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/Micro-e-pequenas-empresas-geram-27%25-do-PIB-do-Brasil>>. Acesso em: 25 Set. 2013.

_____. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil**. Mato Grosso, 2014.

Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/Micro-e-pequenas-empresas-geram-27%25-do-PIB-do-Brasil>>. Acesso em: 25 Set. 2013.

SILVESTRINI, Luiza. Consultoria segmentada vira oportunidade de negócio. **DCI**, São Paulo, 09 abr. 2013.< Disponível em: <http://www.dci.com.br/servicos/consultoria-segmentada-vira-oportunidade-de-negocio-id340778.html>>. Acesso em: 23 Ago. 2014.

Disponível em: <http://www.dci.com.br/servicos/consultoria-segmentada-vira-oportunidade-de-negocio-id340778.html>>. Acesso em: 23 Ago. 2014.

SLACK, Nigel; CHAMBERS, Stuart ; JOHNSTON, Stuart. **Administração da produção e operações**. 3. ed.São Paulo: Atlas, 2009.

STEFANO, Fabiane; CRUZ, Patrick. O novo mapa do consumo. **Revista EXAME**, São Paulo, v.46, n.16, p. 36-47, ago. 2012.Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/1022/noticias/o-novo-mapa-do-consumo?page=1>>. Acesso em: 10 Out. 2014

Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/1022/noticias/o-novo-mapa-do-consumo?page=1>>. Acesso em: 10 Out. 2014

APÊNDICE A – Questionário da Pesquisa de Mercado.



UNIVERSIDADE FERERAL DO CARIRI
CURSO – ADMINISTRAÇÃO

PESQUISA PARA ANÁLISE DO PUBLICO ALVO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL NO MUNICIPIO DE JUAZEIRO DO NORTE

Caro respondente,

Esta pesquisa visa o levantamento de informações para traçar o perfil do consumidor dos serviços de Consultoria. Essas informações serão utilizadas no Trabalho de Conclusão de Curso de Administração da aluna Camila Pinheiro Cavalcante. Peço sua colaboração na autenticidade das informações prestadas e agradeço a sua participação.

1 - Sexo:

Masculino Feminino

2 - Grau de escolaridade:

Sem escolaridade 1º Grau Completo 1º Grau Incompleto
 2º Grau Completo 2º Grau Incompleto Superior completo
 Superior incompleto Pós-graduação

3 - A sua empresa se classifica como:

Empreendedor Individual
 Microempresa
 Empresa de Pequeno Porte

4 - Você conhece o serviço de consultoria?

- Sim Não

5 - Você tem interesse em fazer uma consultoria?

- Sim Não Talvez

7 – O que influencia você na decisão de contratar um serviço de consultoria? (* Marque apenas uma opção)

- Preço
 Qualidade dos serviços prestados
 Qualificação dos consultores
 Indicação
 Ser uma empresa conhecida
 Atendimento ao Cliente
 Outros. Qual? _____

7 - Qual a necessidade de uma possível consultoria para o seu negócio? (* Marque apenas uma opção)

- Melhorar a Gestão da empresa
 Melhorar as vendas
 Melhorar o controle financeiro
 Qualificar os funcionários
 Melhorar a relação com o meio ambiente
 Outros. Qual? _____

8 – Que preço você está disposto(a) a pagar por hora de consultoria na sua empresa? (* Marque apenas uma opção)

- entre R\$ 70,00 e R\$ 100,00
 entre R\$ 100,00 e R\$ 150,00
 Acima de R\$ 150,00
 Outro. Qual? _____

10 – Sua empresa já contratou serviços de consultoria? Sim Não**APÊNDICE B – Aplicação da Marca da Exittus Consultoria**

Figura 6- Cartão de visita da Exittus Consultoria



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Figura 7 – Fardamento da Exittus Consultoria



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Figura 8 – Banner da Exittus Consultoria



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Figura 9 - Pasta da Exittus Consultoria



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Figura 10 –Agenda da Exittus Consultoria



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

Figura 11 – Caneta da Exittus Consultoria



Fonte: Elaborado pela autora (2015).

ANEXO A – Capítulo 4- Caracterização da Sociedade Limitada Art. 1.052 do Código Civil - Lei 10406/02

Art. 1.052. Na sociedade limitada, a responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

Art. 1.053. A sociedade limitada rege-se, nas omissões deste Capítulo, pelas normas da sociedade simples.

Parágrafo único. O contrato social poderá prever a regência supletiva da sociedade limitada pelas normas da sociedade anônima.

Art. 1.054. O contrato mencionará, no que couber, as indicações do art. 997, e, se for o caso, a firma social.

Art. 1.055. O capital social divide-se em quotas, iguais ou desiguais, cabendo uma ou diversas a cada sócio.

I- Pela exata estimação de bens conferidos ao capital social respondem solidariamente todos os sócios, até o prazo de cinco anos da data do registro da sociedade.

II- É vedada contribuição que consista em prestação de serviços.

Art. 1.056. A quota é indivisível em relação à sociedade, salvo para efeito de transferência, caso em que se observará o disposto no artigo seguinte.

I- No caso de condomínio de quota, os direitos a ela inerentes somente podem ser exercidos pelo condômino representante, ou pelo inventariante do espólio de sócio falecido.

II- Sem prejuízo do disposto no art. 1.052, os condôminos de quota indivisa respondem solidariamente pelas prestações necessárias à sua integralização.

Art. 1.057. Na omissão do contrato, o sócio pode ceder sua quota, total ou parcialmente, a quem seja sócio, independentemente de audiência dos outros, ou a estranho, se não houver oposição de titulares de mais de um quarto do capital social.

Parágrafo único. A cessão terá eficácia quanto à sociedade e terceiros, inclusive para os fins do parágrafo único do art. 1.003, a partir da averbação do respectivo instrumento, subscrito pelos sócios anuentes.

Art. 1.058. Não integralizada a quota de sócio remisso, os outros sócios podem, sem prejuízo do disposto no art. 1.004 e seu parágrafo único, tomá-la para si ou transferi-la a terceiros, excluindo o primitivo titular e devolvendo-lhe o que houver pago, deduzidos os juros da mora, as prestações estabelecidas no contrato mais as despesas.

Art. 1.059. Os sócios serão obrigados à reposição dos lucros e das quantias retiradas, a qualquer título, ainda que autorizados pelo contrato, quando tais lucros ou quantia se distribuírem com prejuízo do capital.

ANEXO B – Caracterização e Inscrição de Empresa de Pequeno Porte Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006

CAPÍTULO II - DA DEFINIÇÃO DE MICROEMPRESA E DE EMPRESA DE PEQUENO PORTE

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso da microempresa afigure, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e

II - no caso da empresa de pequeno porte, afigure, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

CAPÍTULO III - DA INSCRIÇÃO E DA BAIXA

Art. 4º Na elaboração de normas de sua competência, os órgãos e entidades envolvidos na abertura e fechamento de empresas, dos 3 (três) âmbitos de governo, deverão considerar a

unicidade do processo de registro e de legalização de empresários e de pessoas jurídicas, para tanto devendo articular as competências próprias com aquelas dos demais membros, e buscar, em conjunto, compatibilizar e integrar procedimentos, de modo a evitar a duplicidade de exigências e garantir a linearidade do processo, da perspectiva do usuário.

Art. 5º Os órgãos e entidades envolvidos na abertura e fechamento de empresas, dos 3 (três) âmbitos de governo, no âmbito de suas atribuições, deverão manter à disposição dos usuários, de forma presencial e pela rede mundial de computadores, informações, orientações e instrumentos, de forma integrada e consolidada, que permitam pesquisas prévias às etapas de registro ou inscrição, alteração e baixa de empresários e pessoas jurídicas, de modo a prover ao usuário certeza quanto à documentação exigível e quanto à viabilidade do registro ou inscrição.

Art. 6º Os requisitos de segurança sanitária, metrologia, controle ambiental e prevenção contra incêndios, para os fins de registro e legalização de empresários e pessoas jurídicas, deverão ser simplificados, racionalizados e uniformizados pelos órgãos envolvidos na abertura e fechamento de empresas, no âmbito de suas competências.

Art. 7º Exceto nos casos em que o grau de risco da atividade seja considerado alto, os Municípios emitirão Alvará de Funcionamento Provisório, que permitirá o início de operação do estabelecimento imediatamente após o ato de registro.

Art. 8º Será assegurado aos empresários entrada única de dados cadastrais e de documentos, resguardada a independência das bases de dados e observada a necessidade de informações por parte dos órgãos e entidades que as integrem.

Art. 9º O registro dos atos constitutivos, de suas alterações e extinções (baixas), referentes a empresários e pessoas jurídicas em qualquer órgão envolvido no registro empresarial e na 90 abertura da empresa, dos 3 (três) âmbitos de governo, ocorrerá independentemente da regularidade de obrigações tributárias, previdenciárias ou trabalhistas, principais ou acessórias, do empresário, da sociedade, dos sócios, dos administradores ou de empresas de que participem, sem prejuízo das responsabilidades do empresário, dos sócios ou dos administradores por tais obrigações, apuradas antes ou após o ato de extinção.

Art. 10. Não poderão ser exigidos pelos órgãos e entidades envolvidos na abertura e fechamento de empresas, dos 3 (três) âmbitos de governo:

I - excetuados os casos de autorização prévia, quaisquer documentos adicionais aos requeridos pelos órgãos executores do Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins e do Registro Civil de Pessoas Jurídicas;

II - documento de propriedade ou contrato de locação do imóvel onde será instalada a sede, filial ou outro estabelecimento, salvo para comprovação do endereço indicado;

III - comprovação de regularidade de prepostos dos empresários ou pessoas jurídicas com seus órgãos de classe, sob qualquer forma, como requisito para deferimento de ato de inscrição, alteração ou baixa de empresa, bem como para autenticação de instrumento de escrituração.

Art. 11. Fica vedada a instituição de qualquer tipo de exigência de natureza documental ou formal, restritiva ou condicionante, pelos órgãos envolvidos na abertura e fechamento de empresas, dos 3 (três) âmbitos de governo, que exceda o estrito limite dos requisitos pertinentes à essência do ato de registro, alteração ou baixa da empresa.