

ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

CNPJ: 02.364.586/0001-05

Av. José Bonifácio n.º 93 centro, Jussara - GO.

Antônio Cardoso Filho

acm_consultoria@hotmail.com

Andréia Barbosa dos Santos

andreaacm@hotmail.com

Cássia Willian Vaz Santos Oliveira

cassiawillian@hotmail.com

Cristiano Pereira Fleury

cpfleury@hotmail.com

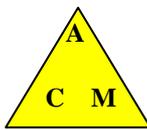
Maria Alves de Jesus Tavares

malves@hotmail.com



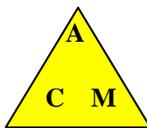
Sumário

1. Sumário Executivo	04
2. Conceito do Negócio	05
2.1 Descrição de Produtos/Serviços	06
3. Gestores	07
4. Mercado Competidores	08
4.1 Público-Alvo	09
4.2 Consumidores	09
4.3 Fornecedores	09
4.4 Projeção de Vendas	10
4.5 Necessidades do Cliente	10
4.6 Benefícios da ACM	10
4.7 Concorrência/Competidores	11
4.8 Vantagem Competitiva	12
5. Marketing de Vendas	12
5.1 Os 5 P's	12
5.1.1 Produtos/Serviços	12
5.1.2 Preço	15
5.1.3 Praça/Localização	15
5.1.4 Promoção	16
5.1.5 Parcerias	16
5.2 Estratégia de Vendas	16
6. Estrutura Operacional	17
6.1 Organograma Operacional	17
6.2 Processo do Negócio	18
6.3 Recursos Humanos	19
6.4 Infra-estrutura e Localização	19
7. Estratégia de Crescimento	19
7.1 Análise SWOT	20
7.1.1 Pontos Fortes	20
7.1.2 Pontos Fracos	21
7.1.3 Oportunidade	21



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

7.1.4 Ameaças	21
7.2 Cronograma	21
8. Financeiro	22
8.1 Projeção de Custos e Despesas	22
8.1.1 Custos de Instalação	22
8.1.2 Custos Fixos	23
8.1.3 Custos Variáveis	23
8.1.4 Mão-de-obra	24
8.1.5 Estimativa de Demanda	24
8.1.6 Estimativa de Demanda Geral	26
8.1.7 Estimativa de Faturamento por Período	27
8.1.8 Projeção de Resultados	28
8.1.9 Fluxo de Caixa, VPL, TIR e Pay Back	29



1. Sumário Executivo

Conceito do Negócio

A ACM busca aproveitar uma oportunidade detectada no mercado de assessoria e consultoria empresarial na cidade de Jussara e municípios circunvizinhos. Sendo essa uma região de grandes oportunidades, fato que se deve ao crescimento do mercado de serviços neste segmento. A ACM buscará explorar a inexistência de uma empresa que concentre variados serviços que atendam às necessidades do público-alvo, que são os empresários e possíveis empreendedores da região. O principal desafio a ser alcançado pelos gestores da ACM será o de criar um ambiente agradável com profissionais atenciosos e capacitados e que ofereça grande variedade de serviços.

Gestores

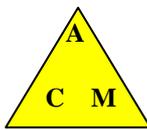
Para o sucesso da ACM é necessária a criação de uma equipe gerencial altamente qualificada, motivada e inovadora. Para isso buscaram-se pessoas que possuem ótima formação acadêmica e grande experiência profissional, capacitadas e dispostas a enfrentar o desafio de estabelecer um empreendimento de grande porte, que signifique uma grande inovação para toda região.

Mercado/Competidores

O mercado de consultoria e assessoria vem crescendo exponencialmente nos últimos anos, a International Data Corporation (IDC) previu um crescimento médio anual de 13,81% no período de 2000 a 2006. Como ainda existe uma carência de profissionais especializados neste segmento dentro das organizações de Jussara e região, a ACM buscará suprir essa carência no mercado de consultoria e assessoria.

Marketing de Vendas

O SEBRAE/GO constatou que os clientes são os melhores divulgadores das pequenas empresas. Para melhor expormos nossos serviços usaremos os 5 P's do Marketing, que são:



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

produto/serviço, preço, praça, promoção e parceria. A ACM estará usando estratégias de vendas diferenciadas para divulgar nossos serviços/produtos.

Estrutura Operacional

O organograma operacional da ACM será composto pelos sócios proprietários tendo um diretor presidente e quatro departamentos. O processo do negócio da ACM será peça fundamental para o sucesso do empreendimento. A equipe será composta por profissionais qualificados e comprometidos com o desenvolvimento da empresa. Terá uma infra-estrutura moderna e localização de fácil acesso.

Estratégia de Crescimento

A ACM utilizara de duas estratégias de crescimento: inovação e expansão. Estará buscando estar à frente de seus concorrentes, lançando novos serviços e mantendo um acompanhamento constante de seu vetor de crescimento, sendo executado um planejamento correto de cada fase do processo de expansão. A empresa estará valorizando os pontos fortes, minimizando os pontos fracos e aproveitando as oportunidades do mercado.

Financeiro

Para criarmos um ambiente diferenciado com os melhores serviços/produtos, utilizaremos grande parte do investimento inicial de R\$ 35.000,00 nas instalações e nos equipamentos. Contaremos também com uma significativa verba para marketing na ocasião do lançamento e apresentação da empresa. Sua inauguração está prevista para Outubro de 2006, o retorno do investimento inicial está previsto para ocorrer no 3º período considerando uma taxa de 15% a.a. Temos como objetivo obter uma rentabilidade de R\$ 65.265,91 no final do 4º período.



2. Conceito do Negócio

Após pesquisa realizada pelo SEBRAE/GO (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Goiás) em Jussara e região e entrevista com o presidente do CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas) local percebemos a carência de uma empresa especialista em assessoria e consultoria. Em reunião formal com o grupo de sócios proprietários, decidimos aproveitar a oportunidade que o mercado está oferecendo. Daí surgiu à idéia de criarmos a ACM. O nome “ACM” foi inspirado nas iniciais dos nomes dos sócios (Andréia, Antonio, Cássia, Cristiano e Maria).

A Consultoria e Assessoria desenvolvem soluções para problemas administrativos, contábeis, financeiros, recursos humanos entre outros. As análises e estudos produzidos pela ACM oferecem amplos benefícios para os clientes. A empresa está voltada ao auxílio a empresários e executivos, visando melhorias de desempenho em seus negócios. Para isso criamos e descobrimos meios de aperfeiçoar o funcionamento, a competitividade, os resultados e a rentabilidade de suas empresas, fornecendo serviços qualificados, alto grau de especialização e segurança.

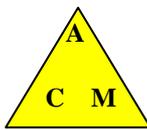
Desenvolvendo soluções para gerir os negócios em geral, a ACM tem a missão de prestar serviços de assessoria administrativa e contábil com qualidade e confiabilidade elevando assim o sucesso dos nossos clientes.

Os valores essenciais da empresa ACM são: honestidade, fidelidade, comprometimento, ética, transparência, integridade e disponibilidade.

O Objetivo geral da empresa é consolidar a prestação de serviços com qualidade.

2.1 Descrição dos Produtos/Serviços

- Consultoria Administrativa;
- Consultoria e Assessoria Financeira;
- Consultoria Contábil, Fiscal, Tributário e Previdenciário; e
- Recursos Humanos.



3. Gestores

- **Diretor Presidente**

ANTONIO CARDOSO FILHO (44 anos)

Formação: Ensino Superior (8ª Período)

Experiência Profissional: Consultor e Instrutor terceirizado do SEBRAE/GO.

Objetivo: Presidir a empresa ACM, objetivando o crescimento da empresa como um todo e prestar serviços com excelência.

Participação no Capital Integralizado: 20%

- **Diretora Administrativa**

ANDREIA BARBOSA SANTOS (25 anos)

Formação: Ensino Superior (8ª Período)

Experiência Profissional: Secretária Executiva

Objetivo: Trabalhar diretamente as empresas, oferecendo serviços de implantação e estruturação de processos empresariais.

Participação no Capital Integralizado: 20%

- **Diretora Financeira**

CASSIA WILLIAN VAZ SANTOS (30 anos)

Formação: Ensino Superior (8ª Período)

Experiência Profissional: Bancária

Objetivo: Trabalhar junto às empresas, para minimizar os custos e maximizar os lucros.

Formação: Ensino Superior (8ª Período)

Participação no Capital Integralizado: 20%

- **Diretor Contábil**

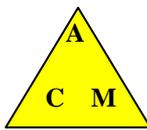
CRISTIANO PEREIRA FLEURY (22 anos)

Formação: Ensino Superior (8ª Período)

Experiências Profissionais: Estágio (Banco do Brasil) e Professor

Objetivo: Trabalhar junto às empresas oferecendo diversas ferramentas para desenvolver a contabilidade.

Participação no Capital Integralizado: 20%



- **Diretora de Talentos Humanos**

MARIA ALVES DE JESUS TAVARES (46 anos)

Formação: Ensino Superior (8ª Período)

Experiências Profissionais: Secretaria (8 anos) Empresária no segmento de confecções (16 anos)

Objetivo: Conhecer o perfil de cada cliente, fazer um atendimento diferenciado.

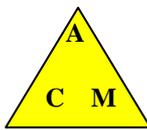
Participação no Capital Integralizado: 20%

4. Mercado e Competidores

Consultoria e assessoria já não são palavras novas, o fato é que, cada vez mais, empresas contratam profissionais que fornecem esses serviços. De acordo com o Instituto Brasileiro dos Consultores de Organização, o trabalho de consultoria pode ser definido como “o processo interativo entre um agente de mudanças (externo e/ou interno) e seu cliente, que assume a responsabilidade de auxiliar os executivos e colaboradores do respectivo cliente nas tomadas de decisão, não tendo, entretanto, o controle direto da situação que deseja ser mudada pelo mesmo”. Em outras palavras, a consultoria existe para criar soluções práticas e solucionar problemas que a empresa não consegue resolver sozinha.

Segundo afirmação da IDC (International Data Corporation) o mercado mundial de serviços de consultoria e assessoria deve enfrentar mudanças e crescer. Prevê um crescimento médio anual de 13,81% entre 2000 e 2006, quando esse mercado alcançará o faturamento de US\$ 28,5 bilhões a.a.

O mercado de consultoria começou a se abrir no Brasil no início dos anos 90, com a abertura de mercado e competitividade que se iniciou nos tempos do Governo Collor. Muitas empresas estatais acabavam de ser privatizadas, como a Telesp, e estas organizações precisavam de um trabalho pesado de reengenharia e mudança organizacional, e foi aí que o trabalho do consultor tornou-se mais conhecido e divulgado por aqui. Pode-se dizer que o mercado de consultoria no Brasil teve três fases. A primeira foi com a privatização das estatais, onde todas as companhias resolveram ir em busca de competitividade. Depois veio o conceito de qualidade total, com a implantação da ISO 9000 no Brasil. A terceira e última fase é mais recente e compreende os últimos cinco anos, onde os sistemas de gestão viraram febre no mundo empresarial.



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

De acordo com pesquisa realizada pelo SEBRAE/GO a mortalidade das empresas em 2005 diminuiu 17,8% no Brasil em relação a 2004 (a pesquisa encontra-se no site do SEBRAE/GO). Estes resultados mostram que os empresários sentiram a necessidade de qualificar as suas empresas e seus colaboradores. Com base nas informações que relatam o crescimento do mercado de consultoria e assessoria, na pesquisa do SEBRAE/GO e na carência de uma empresa neste segmento na cidade e região, a ACM estará aproveitando esta oportunidade e decidiu instalar-se em Jussara para suprir a demanda do mato grosso goiano.

Segundo pesquisa realizada pelo SEPLAM (Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento) em abril de 2005, a cidade de Jussara conta com 245 empresas registradas de comércio varejista. Assim, disponibilizaremos serviços diferenciados e qualificados para melhor atender as exigências do público-alvo, desenvolvendo um trabalho que traga excelência e satisfação às necessidades dos nossos clientes.

4.1 Público-Alvo

É composto por pessoas jurídicas e físicas que necessitam dos serviços especializados para se desenvolverem e também aos seus colaboradores e, conseqüentemente, à sua empresa.

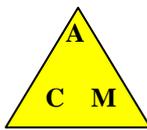
4.2 Consumidores

Empresas que atuam tanto no comércio, como na indústria e nos serviços, porque todos têm a possibilidade de enfrentar desafios ou dificuldades técnicas e administrativas. Por isso, nos instalamos na cidade de Jussara. Para oferecer soluções viáveis a esses empresários de toda a região.

4.3 Fornecedores

Os nossos fornecedores de serviços serão nossos parceiros como: o advogado Cármino Ferreira dos Santos, contabilista Djalma Aparecido Alves de Brito e o SEBRAE/GO. E, de acordo com novas demandas, faremos parcerias para satisfazer as necessidades dos clientes.

Os fornecedores de equipamentos, máquinas e outros materiais necessários para o nosso funcionamento, serão cotados no comércio local.



4.4 Projeção de Vendas

A ACM, a princípio, pretende atender as pessoas que possuem intenção de montar seu próprio negócio ou então já possuem sua empresa em funcionamento, mas têm dificuldades na condução dos negócios e precisam de um trabalho de assessoria e consultoria.

A tabela a seguir apresenta a estimativa de venda bruta em valores reais e aponta um crescimento em torno de 15% a.a, demonstrando que a nossa projeção de vendas é viável.

Tabela 01 Estimativa de vendas

1º Período	2º Período	3º Período	4º Período
R\$ 81.840,00	R\$ 94.116,00	R\$ 108.233,00	R\$ 124.468,00

4.5 Necessidades dos Clientes

De acordo com as carências observadas pelo CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas) através de pesquisa realizada em Jussara e região, oferecemos serviços voltados à qualificação dos processos organizacionais e focados na melhoria contínua dos talentos humanos. Pois acreditamos que com o desenvolvimento das pessoas irão diminuir os desperdícios nas organizações, maximizando, assim, os lucros.

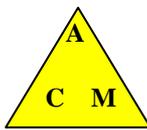
Das necessidades principais percebidas podemos citar algumas:

- Pesquisa de mercado;
- Consultoria Administrativa;
- Assessoria Contábil, Financeira e de Recursos Humanos;
- Processo seletivo na contratação de novos funcionários;
- Palestras motivacionais.

4.6 Benefícios da ACM

Com base nas necessidades identificadas na pesquisa de mercado, relatamos alguns benefícios:

- Mão-de-obra qualificada: com mão-de-obra qualificada poderemos desenvolver melhor as atividades;



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

- Baixos custos operacionais para as empresas contratantes;
- Serviços diferenciados: nós agregamos vários serviços em um mesmo ambiente, com isso facilitamos a vida dos nossos clientes;
- Agilidade nos processos que envolvem tomadas de decisão;
- Preservação contínua dos valores da empresa: identifica a ACM como uma empresa compromissada em prestar serviços com excelência aos clientes.

4.7 Concorrência/Competidores

Em Jussara existem dez escritórios de contabilidade, mas os principais concorrentes são: o Escritório Santana, Solução Contábil e Organização Contábil Araguaia.

Os pontos fortes destes competidores são:

- Muito tempo no mercado;
- Conhecem a todas as empresas na cidade em sua maioria desde a criação das mesmas;
- Não cobram segundo a tabela do CRC (Conselho Regional de Contabilidade);
- Baixo custo nos serviços.

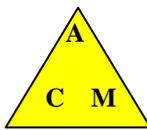
Os pontos fracos:

- Não se dedicam exclusivamente ao estudo de mercado e suas tendências;
- Falta atualização dos concorrentes no intuito de implantação de novas tecnologias para melhorar o processo dos negócios;

Podemos também reconhecer o SEBRAE/GO como um forte concorrente, pois ele pode disponibilizar um consultor até Jussara, ocasionando a ACM perda de mercado. O SEBRAE/GO tem como missão promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas e fomentar o empreendedorismo.

Podemos reconhecer alguns pontos fortes do SEBRAE/GO:

- Vivencia o mercado vinte e quatro horas por dia;
- Possui especialistas para todas as áreas;
- Possui incubadoras de empresas;



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

- Treinamento em todas as áreas.

O seu principal ponto fraco é o fato de que ele se encontra distante da região e isso dificulta o acesso.

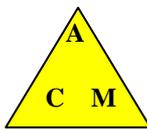
4.8 Vantagem Competitiva

Após análise da concorrência foram identificadas as seguintes vantagens competitivas:

- Foi escolhida uma localização estratégica em uma região que esta em franco crescimento;
- Preço acessível: reconhecemos que a grande dificuldade das empresas para contratarem um serviço de consultoria e assessoria são os preços, geralmente altos, devido à distância dos grandes centros, onde é comum essa prestação de serviço;
- Atualizações constantes tanto na área humana como na área de tecnologia de informações;
- Mix de serviços: os empresários querem encontrar num mesmo lugar tudo aquilo que suas empresas necessitam; e
- Comprometimento: estaremos desenvolvendo parcerias, buscando sempre estudar caso a caso para, assim, nos tornarmos uma peça chave para o desenvolvimento e desempenho das empresas.

5. Marketing de Vendas

De acordo com pesquisa realizada pelo SEBRAE/GO (em 31/05/06) constatou-se que os clientes são os melhores divulgadores das pequenas empresas. Marketing de vendas é um conjunto de atividades desenvolvidas pela empresa, para que esta atenda desejos e necessidades de seus clientes. A ACM irá disponibilizar de ferramentas para conquistar, reter e cultivar clientes por meio da criação, comunicação e inovação.



5.1 Os 5 P's

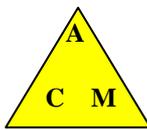
Vamos elaborar nosso Marketing de Vendas baseado na estratégia dos 5 P's, que pode definir os nossos produtos/serviços, preços, praça/localização e parceiros.

5.1.1 Produto/Serviço

Nossos serviços serão de alta qualidade, teremos um acompanhamento integrado junto às empresas oferecendo desde a implantação, monitoramento e *feedback* interno e externo do andamento das atividades e da eficiência dos serviços prestados, e são eles em linhas gerais:

Consultoria Administrativa

- Implantação e estruturação de políticas de compra, no intuito de orientar as empresas assessoradas a fazerem melhores compras, negociar com seus fornecedores prazos de pagamento e controle de contas a pagar;
- Implantação e estruturação de políticas de vendas, no intuito de orientar as empresas assessoradas de como vender mais e melhor, disponibilizando de análise dos processos de venda da empresa destacando erros no processo de venda disponibilizando de soluções;
- Implantação e estruturação de políticas de Recursos Humanos: a política de recursos humanos é um elemento fundamental do planejamento estratégico das empresas, pois o sucesso de qualquer organização está relacionado diretamente à atuação dos seres humanos que compõem os seus quadros. Assim, essa política está voltada para três aspectos básicos e igualmente importantes: a qualificação profissional, a motivação para o trabalho e a melhoria da qualidade de vida.
- Implantação e estruturação organograma administrativo;
- Implantação de rotinas administrativas: o trabalho de nossa equipe de consultoria consiste na implantação, assessoria e acompanhamento de todas as rotinas e processos da empresa, adaptando-os às novas tecnologias, para gerar maior agilidade e rapidez nos negócios, aumentando, assim, a lucratividade de nossos clientes.



Consultoria e Assessoria Financeira

Oferecemos profissionais que vivenciam o ambiente de consultoria financeira capacitados a oferecer segurança e confiança na organização de seus negócios, orientando os clientes sobre a viabilidade ou não de aplicação de recursos financeiros em determinado investimento.

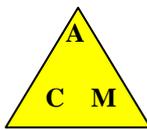
- Implantação e assessoria de fluxo de documentos, emissão de relatórios gerenciais;
- Implantação e acompanhamento das contas a pagar e contas a receber;
- Implantação de controles do movimento financeiro;
- Estudo de viabilidade financeira;
- Negociação com bancos e credores;
- Assessoria e implantação de rotinas para integração das áreas operacionais/comerciais com as áreas administrativas, financeiras e contábeis;

Consultoria Contábil, Fiscal, Tributário e Previdenciário

- Consultoria da emissão dos livros contábeis e fiscais legalmente exigidos;
- Consultoria na legislação de imposto de renda e legislação comercial;
- Consultoria na distribuição e pagamento aos sócios, pessoas físicas e jurídicas;
- Consultoria e assessoria para impostos, orientando as empresas sobre como, onde e quanto pagar os impostos exigidos como: ICMS, IPI, PIS, COFINS, SIMPLES, ISS;
- Assessoria na escrituração dos livros fiscais.

Recursos Humanos

- Recrutamento e seleção de pessoal;
- Treinamento e desenvolvimento de pessoal;
- Cursos:
 - ✓ Técnicas de vendas (32 horas): propiciando ao participante o desenvolvimento de habilidades de relacionamento comercial, conhecimento do papel do profissional de vendas na atualidade, atitudes e valores éticos de comportamento, formando assim sua competência em vendas consultivas.
 - ✓ Atendimento ao cliente (32 horas): mostrar a importância da qualidade no atendimento ao público, criar competências de atendimento, enquadrar papel do especialista de



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

atendimento ao cliente e formar especialistas de equipes para as exigências no domínio do atendimento eficaz;

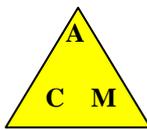
- ✓ Aprender a Empreender (32 horas); fornecer soluções educacionais que oferecem aos empreendedores, empresários formais e informais de pequenos negócios, a oportunidade para interagir com conceitos básicos sobre empreendedorismo, mercado e finanças;
- ✓ Como vender mais e melhor (8 horas); tem o objetivo de desenvolver no participante a competência para construir um modelo de gestão de vendas a partir do planejamento e ação comercial da empresa;
- ✓ Negociando para ganhar (16 horas); mostra como você vai conseguir resultados ganha-ganha em todas suas negociações. Vai aumentar suas chances de sucesso, ensinando-lhe dezenas de estratégias e táticas utilizadas por negociadores profissionais;
- ✓ Marketing Pessoal (32 horas); tem o objetivo de capacitar os participantes a se conscientizarem da importância de aspectos como: auto-estima, autoconhecimento, empreendedorismo, comunicação e saber como se expor, entre outros fatores, que faz a diferença em um mundo altamente instável e competitivo; e
- ✓ Dinâmica de Grupo (8 horas); o objetivo do curso é propiciar conhecimentos sobre técnicas de grupos aplicadas ao processo de seleção de recursos humanos.

5.1.2 Preço

Para determinar preços serão analisados fatores como; concorrência de mercado e custos operacionais. A nossa política de preços é agressiva, serão preços competitivos para facilitar a contratação de nossos serviços.

5.1.3 Praça/Localização

O imóvel onde se encontra a nossa empresa é próprio. A nossa localização foi estrategicamente escolhida, em uma região com grande fluxo de pessoas, na Avenida José Bonifácio nº 93, Centro Jussara-GO.



5.1.4 Promoção

Iremos disponibilizar de algumas ferramentas de grande importância na área de promoção e publicidade, como:

- Rádio: será uma propaganda por chamada em horários comerciais, inicialmente por um período de 90 dias;
- Mala direta: nossos potenciais clientes irão conhecer os nossos serviços através desta ferramenta por um período indeterminado;
- Envio de e-mail, mala direta eletrônica;
- Panfletos: serão distribuídos nos comércios;
- Visitas aos potenciais clientes;

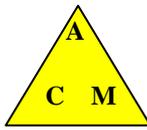
5.1.5 Parcerias

A ACM inicialmente fará parcerias com o advogado Cármino Ferreira dos Santos, o contabilista Djalma Aparecido Alves de Brito e o SEBRAE/GO.

Faremos essas parcerias com o objetivo de oferecer maior número de serviços aos nossos clientes. De acordo com as demandas, serão contratados novos parceiros tendo a ACM como intermediadora.

5.2 Estratégia de Vendas

Utilizaremos uma estratégia de divulgação diferenciada, convidando os empresários e clientes potenciais para o lançamento dos nossos serviços, ocasião na qual enfatizaremos os benefícios que os gestores poderão ter ao contratar a nossa empresa. O processo de vendas da ACM será composto por: visitas a futuros clientes, divulgação de propostas, encontros de negócio, palestras de divulgação. O nosso processo de vendas está diretamente ligado aos canais de venda direta.

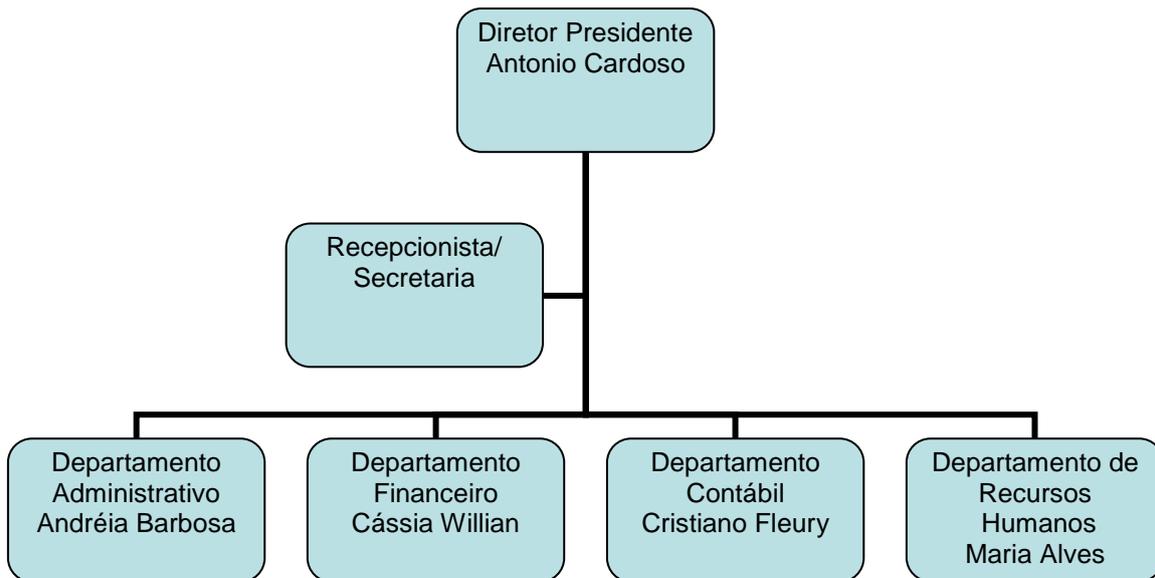


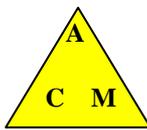
ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

6. Estrutura Operacional

6.1 Organograma Operacional

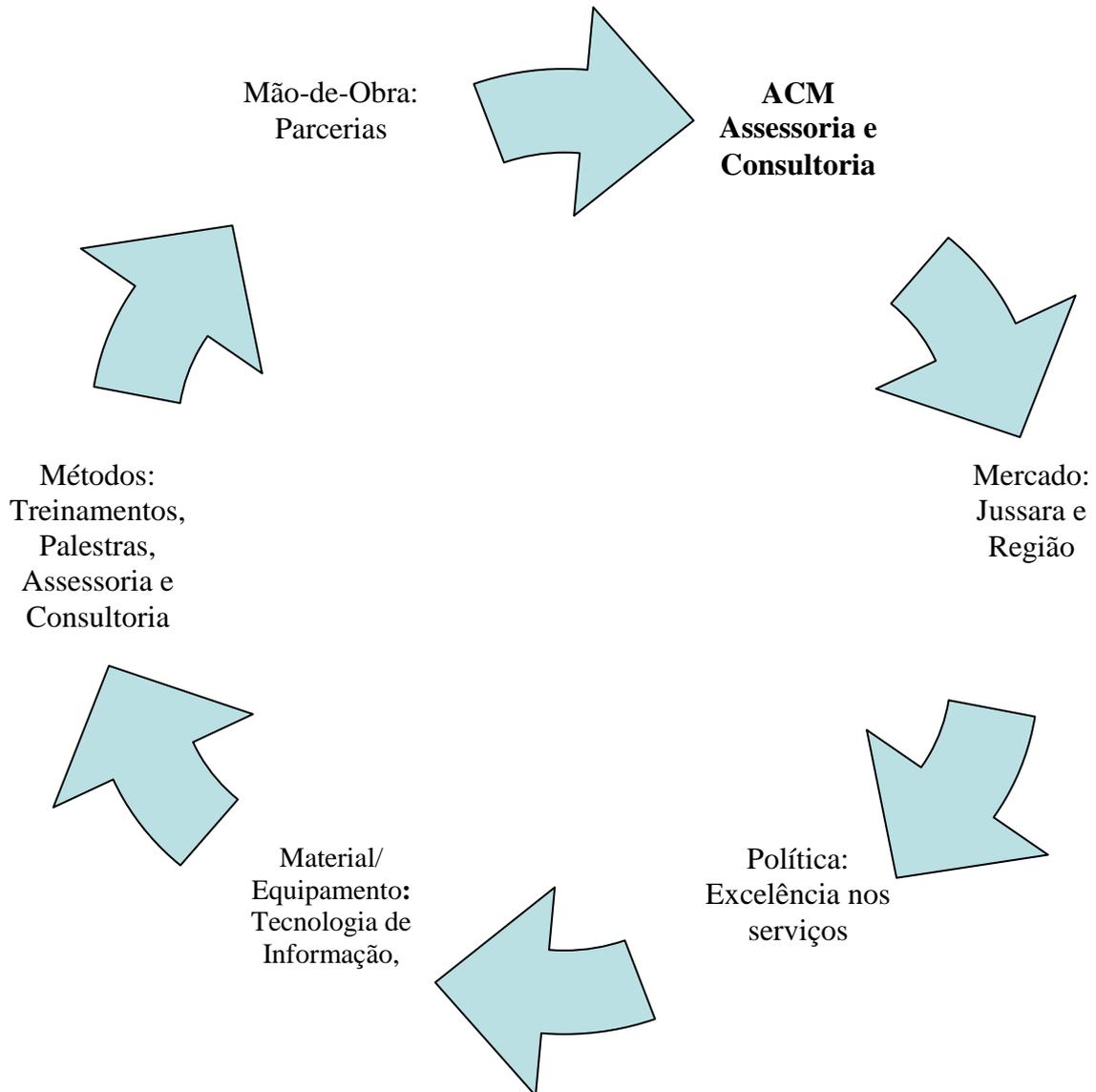
A departamentalização da ACM será por funções em todos os níveis.

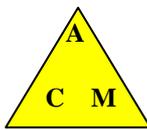




6.2 Processo do Negócio

O processo de negócio é peça fundamental para o sucesso de qualquer empreendimento. É até mesmo muito comum que por comodidade, pressa ou desconhecimento, as empresas releguem a um segundo plano a modelagem do processo que dará forma e conteúdo ao negócio. A análise e modelagem de um processo de negócio permitem a introdução segura de regras, tempos, rotas e papéis funcionais no ambiente organizacional.





6.3 Recursos Humanos

Disponibilizaremos de equipe altamente qualificada valorizando o talento e habilidades humanas, serão pessoas comprometidas na realização de suas tarefas e com grande disposição para enfrentar e vencer desafios.

6.4 Infra-estrutura e Localização

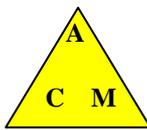
Infra-estrutura: O ambiente possui uma estrutura física adequada ao funcionamento. Teremos uma sala de recepção, uma sala única para os gestores, uma sala de arquivo, uma cantina e banheiros.

Localização: estratégica, pois a empresa está localizada no centro de Jussara, onde há um grande fluxo de pessoas. Nesta região encontra-se a rede bancária e conseqüentemente um grande número de empresas que poderão ser futuros clientes.

7. Estratégia de Crescimento

As fraquezas da organização, quando confrontadas com oportunidades no ambiente externo, proporcionam condições favoráveis para o crescimento da ACM. Nesta situação, embora a ACM tenha predominância de pontos fracos, o ambiente está proporcionando situações favoráveis que podem transformar-se em oportunidades, quando efetivamente é usufruída. Normalmente a empresa procura nesta situação lançar novos serviços e aumentar o volume de fechamento de contratos. Estaremos utilizando algumas estratégias de crescimento como:

- **Estratégia de Inovação:** Neste caso, a ACM estará sempre procurando antecipar-se aos seus concorrentes através de freqüentes desenvolvimentos e lançamentos de novos serviços a seus próprios clientes e clientes potenciais, segundo Tom Kelley “*Desenvolver um ambiente plenamente engajado na mudança positiva, e uma cultura rica em criatividade e renovação, significa criar uma companhia com 360° de inovação e empresa que queiram ser bem-sucedidas no campo da inovação necessitam de novas descobertas, outros pontos de vista e novos papéis*”; (HSM Management, *As Dez Faces de Inovação*; março-abril 2006 p. 25) e



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

- **Estratégia de Expansão:** O processo de expansão da ACM deve ser muito bem planejado. Muitas vezes, a não-expansão na hora certa pode provocar perda de mercado. Estes fatos indicam a necessidade de que a organização mantenha um acompanhamento constante de seu vetor de crescimento, de que seja executado um planejamento correto de cada fase do processo de expansão e assumindo riscos calculados.

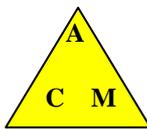
7.1 Análise SWOT

A empresa identificou ameaças e forças baseadas na análise SWOT para determinar as principais potencialidades da ACM e mapear as fraquezas mais significativas.

7.1.1 Pontos Fortes

Os pontos fortes inicialmente, vistos em nossa empresa são:

- Capacidade de diagnosticar o problema através de suas causas;
- Capacidade de ver uma questão de vários ângulos diferentes;
- Capacidade de análise;
- Capacidade para lidar com imprevistos e lidar com vários projetos ao mesmo tempo;
- A ACM tem pessoas para ficar na retaguarda do processo e tem maturidade para implantar soluções viáveis e criativas;
- Facilidade para trabalhar em equipe e se integrar com facilidade ao grupo;
- Tem visão focada, mas sem perder o entendimento da idéia como um todo;
- Tem vocação para inovação; e
- Parcerias;



7.1.2 Pontos Fracos

O ponto fraco inicialmente encontrado é:

- Dificuldade de aceitação, tendo em vista, que a maioria das empresas regionais são administradas por gestores familiares, tendo grande dificuldade de quebra de paradigmas.

7.1.3 Oportunidades

- Através de pesquisa realizada em Jussara e região diagnosticamos que não existe empresa similar na região;
- Mercado altamente promissor;
- Mudanças das necessidades empresariais por competência e aprendizado.

7.1.4 Ameaças

- Receio por parte dos empresários em adquirir os serviços de consultoria e assessoria, por ser um ramo novo no mercado de Jussara e região.
- O SEBRAE/GO fornecer serviços de consultoria na região; e
- Os consumidores são sensíveis a preços.

7.2 Cronograma

CRONOGRAMA DE IMPLANTAÇÃO				
Descrição	Julho/ 2006	Agosto/ 2006	Setembro/ 2006	Outubro/ 2006
Documentação de Abertura	X			
Reforma	X	X		
Compra de Equipamento		X	X	
Divulgação/Marketing		X	X	X
Convênio com parceiros			X	
Contratação				X
Inaugurarão				X



8. Financeiro

Serão feitas previsões sobre os custos de instalação, fixos, variáveis, mão-de-obra e estimativa de demanda.

8.1 Projeção de Custo e Despesas

8.1.1 Custo de Instalação

A tabela orçamentária abaixo mostra os custos iniciais

Tabela 02 Projeção de Custos de Implantação

Custo de Instalação			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Equipamentos			
Microcomputador	05	1.499,00	7.495,00
Impressora	01	500,00	500,00
Aparelho de fax	01	470,00	470,00
Ventilador de teto	02	180,00	360,00
Telefone sem fio	01	295,00	295,00
Subtotal de equipamentos	08		8.620,00
Moveis			
Geladeira	01	690,00	690,00
Fogão com botijão	01	185,00	185,00
Cadeiras	12	85,00	1020,00
Mesa para computador	05	120,00	600,00
Mesa para reunião redonda	01	395,00	395,00
Arquivo de aço	01	430,00	430,00
Armário de aço	01	390,00	390,00
Mesa para secretaria	01	230,00	230,00
Subtotal de moveis	23		3.940,00
Capital de giro			
Divulgação e Marketing	90 dias	1.200,00	3.600,00
Custos fixos	90 dias	3.122,50	9.367,50
Registro e regularização da empresa	-	345,00	345,00
Subtotal			13.312,50
Reserva (5%)			665,62
Total de capital de giro			13.978,12
Outros Custos			
Materiais diversos para escritório e cozinha	-	835,00	835,00
Reforma e adaptações	-	7.126,88	7.126,88



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

Subtotal dos outros custos			8.461,88
Total Geral			35.000,00

8.1.2 Custos Fixos

Serão classificados como custos fixos a remuneração dos recursos efetivamente utilizados no processo, e que não dependem da qualidade de serviços prestados.

Tabela 03 Custos Fixos

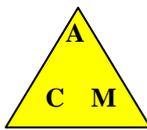
Descrição	Quantidade	Preço unitário	Valor total
Pró-labore dos sócios proprietários	05	350,00	1.750,00
Secretária	01	350,00	350,00
Água, energia, telefone e IPTU	-	490,00	490,00
Material de limpeza, higiene e cozinha	-	120,00	120,00
Contador	01	175,00	175,00
FGTS, INSS, 13º Salário, Abono férias	-	237,50	237,50
Total			3.122,50

8.1.3 Custos Variáveis

Apresenta respectivamente a composição dos custos totais variáveis que se alteram em função da demanda na prestação de serviços.

Tabela 04 Custos Variáveis

Descrição	Quantidade	Valor unitário	Valor total
Contratações temporárias e esporádicas dos serviços (Aluguel de equipamentos,)	-		1.300,00
Materiais para escritório e expediente	-		490,00
Propaganda/Publicidade	-		800,00
Total			2.590,00



8.1.4 Mão-de-obra

A mão-de-obra da ACM será composta por seus cinco sócios proprietários e por uma secretária. Assim quando surgirem as demandas iremos recorrer as nossas parcerias especialistas.

Tabela 05 Mão-de-obra

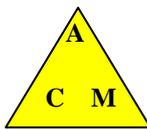
Descrição	Quantidade	Valor unitário	Valor total
Pró-labore	05	350,00	1.750,00
Secretaria	01	350,00	350,00
FGTS, INSS, 13º salário, abono de férias	-	237,50	237,50
Total			2.337,50

8.1.5 Estimativa de demanda

O mercado de Assessoria e Consultoria cresce em média 10% a.a no País, de acordo com os dados e a inexistência de uma empresa especializada neste segmento, apostando no mercado promissor, a ACM estima crescer 15% a.a

Tabela 06 Estimativa de Demanda 1º Período

Serviços	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Total
Ass. e Cons. Administrativa	02	02	03	03	05	06	03	05	02	06	07	05	49
Ass. e Cons. Financeira	01	03	04	02	05	04	03	06	02	04	05	07	40
Ass. e Cons. Contábil	02	04	03	04	07	06	08	05	03	02	05	07	56
Ass. e Cons. Em R. H.	03	05	06	05	07	09	10	10	10	09	08	12	94
Treinamentos/ Cursos	03	07	08	05	06	08	07	05	04	02	07	08	70
Palestras	02	03	04	06	05	07	09	05	08	03	05	08	65



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

Tabela 07 Estimativa de Demanda 2º Período

Serviços	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Total
Ass. e Cons. Administrativa	03	04	02	01	04	06	06	05	04	07	08	06	56
Ass. e Cons. Financeira	03	05	06	04	06	05	05	03	04	05	06	05	57
Ass. e Cons. Contábil	03	04	04	05	07	06	08	06	04	03	06	08	64
Ass. e Cons. Em R. H.	05	07	07	06	08	10	11	11	11	10	09	13	108
Treinamentos/ Cursos	04	06	09	06	07	09	08	05	05	04	08	09	80
Palestras	02	02	05	07	08	08	08	06	06	05	09	08	74

Tabela 08 Estimativa de Demanda 3º Período

Serviços	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Total
Ass. e Cons. Administrativa	03	04	06	07	09	07	06	08	06	10	06	06	78
Ass. e Cons. Financeira	02	04	03	05	03	05	05	04	10	08	02	02	53
Ass. e Cons. Contábil	04	05	07	03	05	07	08	05	08	09	08	05	74
Ass. e Cons. Em R. H.	10	10	10	10	10	10	12	10	10	12	10	10	124
Treinamentos/ Cursos	05	06	08	10	10	08	06	08	10	05	06	10	92
Palestras	08	06	05	08	10	08	05	05	05	05	10	10	85



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

Tabela 09 Estimativa de Demanda 4º Período

Serviços	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Total
Ass. e Cons. Administrativa	03	05	04	06	08	07	05	05	05	10	05	10	73
Ass. e Cons. Financeira	06	05	07	08	10	07	07	08	09	08	07	09	91
Ass. e Cons. Contábil	05	04	06	08	07	06	08	07	04	10	10	10	85
Ass. e Cons. Em R. H.	10	10	12	12	10	13	15	10	15	10	10	15	142
Treinamentos/ Cursos	10	08	10	08	10	08	07	04	10	10	10	10	105
Palestras	08	10	05	10	08	06	05	05	10	10	10	10	97

8.1.6 Estimativa de Demanda Geral

Tabela 10 Estimativa de Demanda Geral

Serviços	1º Período	2º Período	3º Período	4º Período
Ass. e Cons. Administrativa	49	56	78	73
Ass. e Cons. Financeira	40	57	53	91
Ass. e Cons. Contábil	56	64	74	85
Ass. e Cons. em R. H.	94	108	124	142
Treinamentos/ Cursos	70	80	92	105
Palestras	65	74	85	97
Total	374	439	506	593



8.1.7 Estimativa de Faturamento por período

Tabela 11 Estimativa de Faturamento 1º Período

Serviços	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Ass. e Cons. Administrativa	49	60,00	2.940,00
Ass. e Cons. Financeira	40	60,00	2.400,00
Ass. e Cons. Contábil	56	60,00	3.360,00
Ass. e Cons. em R. H.	94	60,00	5.640,00
Treinamentos/ Cursos	70	500,00	35.000,00
Palestras	65	500,00	32.500,00
Total Geral	374	1.240,00	81.840,00

Tabela 12 Estimativa de Faturamento 2º Período

Serviços	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Ass. e Cons. Administrativa	56	60,00	3.360,00
Ass. e Cons. Financeira	57	60,00	3.420,00
Ass. e Cons. Contábil	64	60,00	3.840,00
Ass. e Cons. em R. H.	108	60,00	6.480,00
Treinamentos/ Cursos	80	500,00	40.000,00
Palestras	74	500,00	37.000,00
Total Geral	428	1.240,00	94.100,00

Tabela 13 Estimativa de Faturamento 3º Período

Serviços	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Ass. e Cons. Administrativa	78	60,00	4.680,00
Ass. e Cons. Financeira	53	60,00	3.180,00
Ass. e Cons. Contábil	74	60,00	4.440,00
Ass. e Cons. em R. H.	124	60,00	7.440,00
Treinamentos/ Cursos	92	500,00	46.000,00
Palestras	85	500,00	42.500,00
Total Geral	492	1.240,00	108.240,00



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

Tabela 14 Estimativa de Faturamento 4º Período

Serviços	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Ass. e Cons. Administrativa	73	60,00	4.380,00
Ass. e Cons. Financeira	91	60,00	5.460,00
Ass. e Cons. Contábil	85	60,00	5.100,00
Ass. e Cons. em R. H.	142	60,00	8.520,00
Treinamentos/ Cursos	105	500,00	52.500,00
Palestras	97	500,00	48.500,00
Total Geral	563	1.240,00	124.460,00

8.1.8 Projeção de Resultados

Tabela 15 Projeção de Resultado 1º Período

Custo total	68.550,00
Receita Bruta	81.840,00
Receita Líquida	13.290,00
Total Líquido	13.290,00

Tabela 16 Projeção de Resultado 2º Período

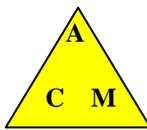
Custo total	73.212,00
Receita Bruta	94.100,00
Receita Líquida	20.888,00
Total Líquido	20.888,00

Tabela 17 Projeção de Resultado 3º Período

Custo total	78.573,30
Receita Bruta	108.240,00
Receita Líquida	29.666,70
Total Líquido	29.666,70

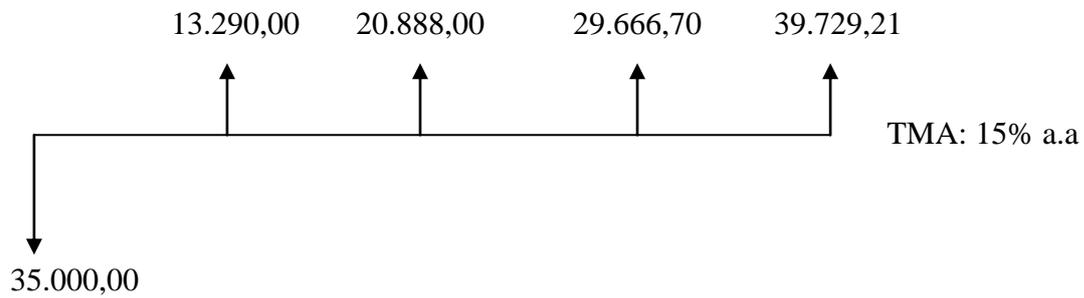
Tabela 18 Projeção de Resultado 4º Período

Custo total	84.730,79
Receita Bruta	124.460,00
Receita Líquida	39.729,21
Total Líquido	39.729,21



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

8.1.9 Fluxo de Caixa, VPL, TIR e Pay Back



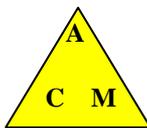
VPL

35.000 CHS g CFo
13.290 g CFj
20.888 g CFj
29.666,70 g CFj
39.729,21 g CFj
15 i
f <u>VPL 34.572,49</u>

35.000 CHS g CFo
13.290 g CFj
20.888 g CFj
29.666,70 g CFj
39.729,21 g CFj
10 i
f <u>VPL 43.769,24</u>

TIR

35.000 CHS g CFo
13.290 g CFj
20.888 g CFj
29.666,70 g CFj
39.729,21 g CFj
f <u>TIR 49,62%</u>



ACM Assessoria e Consultoria Administrativa Contábil

Pay Back

Período	Fluxo de Caixa Líquido	Fluxo de Caixa Acumulado
00	(35.000,00)	(35.000,00)
01	13.290,00	(21.710,00)
02	20.228,00	(1.482,00)
03	28.826,70	27.344,70
04	37.921,21	65.265,91

O Investimento será recuperado no primeiro mês do 3º período.