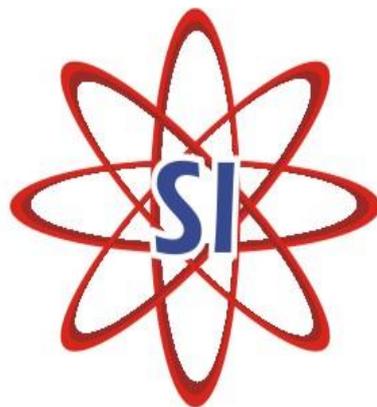


UNIÃO DAS FACULDADES DE JUSSARA
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
ADMINISTRAÇÃO COM HABILITAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO DE
EMPRESAS



Soluções Informática

Junho / 2006
Jussara - Goiás

UNIÃO DAS FACULDADES DE JUSSARA
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
ADMINISTRAÇÃO COM HABILITAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO DE
EMPRESAS

Warlen Sampaio Júnior

Deliane Cassimiro de Araújo

Leonardo Lopes P. de Moura

Fabício Alves da Silva

Renato Vieira da Silva

Junho / 2006
Jussara – Goiás

Sumário

1. Sumário Executivo	06
2. O Conceito do Negócio	08
2.1 O Negócio Soluções Informática	08
2.2 O Produto	09
2.2.1 A Empresa	10
2.2.2 Produtos e Serviços	10
2.2.3 Contato/ Central de Relacionamento	12
2.2.4 Suporte Técnico/ HELPDESK	12
2.2.5 Pós-venda	14
2.2.6 Atendimento	15
2.2.7 Financiamento	15
2.2.8 Parceiros	15
3. Equipe de Gestão	15
3.1 A composição acionária, e cotas, da Soluções Informática	17
4. Mercado e Competidores	17
4.1 Análise setorial	17
4.2 Mercado-alvo	18
4.2.1 Consumidores	18
4.2.2 Fornecedores	18
4.3 Projeção de Vendas ou MARKET – SHARE	19
4.3.1 Projeção de clientes por dados demográficos	20
4.3.2 MARKET SHARE relativo ao número de pequenas e médias empresas	20
4.3.3 MARKET SHARE no mercado – alvo	20
4.3.4 - Projeção de vendas	20
4.4 Necessidades do cliente	21
4.4.1 Consumidores	21
4.5 Benefícios da Soluções Informática Ltda.	21
4.5.1 Usuário (Consumidor)	21
4.5.2 Fornecedor	21
4.6 Competidores	21
4.6.1 Usuário	22

4.6.2 Fornecedor	23
4.7 Vantagem competitiva	23
5 Vendas e MKT	23
5.1 Produto	23
5.2 Preço	24
5.2.1 Modelos de PCs e preços	24
5.3 Praça	25
5.4 Promoção: Foco em consumidores	25
5.4.1 Usuário (Consumidor)	25
5.4.2 Manutenção mensal	26
5.5 Estratégia de vendas	26
5.5.1 Contato direto	26
5.5.2 Site	26
5.6 Parcerias estratégicas	26
6 Estrutura e Operações	27
6.1 Organograma funcional	27
6.2 Política de recursos humanos	27
6.3 Fornecedores de serviços	28
6.4 Processos de negócios	29
6.5 Infra-estrutura e localização	29
6.6 Tecnologia	29
7 Estratégia de crescimento	30
7.1 Análise S.W.O.T.	31
8 Planilhas	33
8.1 Planilha de Investimentos	33
8.2 Planilha de Custos	34
8.3 Planilha Composição dos Principais Gastos (P 1)	35
8.4 Planilha Composição dos Principais Gastos (P 2)	36
8.5 Planilha Composição dos Principais Gastos (P 3)	36
8.6 Planilha Composição dos Principais Gastos (P 4)	37
8.7 Planilha Composição dos Principais Gastos (P 5)	38
8.8 Planilha Estimativa de Vendas no 1º Período	39
8.9 Planilha Estimativa de Vendas no 2º Período	39

8.10 Planilha Estimativa de Vendas no 3º Período	40
8.11 Planilha Estimativa de Vendas no 4º Período	41
8.12 Planilha Estimativa de Vendas no 5º Período	42
9 Projeção de Resultados	42
9.1 Análise de Viabilidade	42
9.2 Análise da Viabilidade	45
Anexos I	

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

O CONCEITO DO NEGÓCIO

A Soluções Informática surgiu diante da real oportunidade no setor de informática, que cresce a cada dia, e será instalada no ano de 2007. Trabalhará na comercialização de hardware, software, e serviços a clientes visando o melhor desempenho de empresas, com o uso de equipamentos variados. Com o objetivo de tornar-se uma empresa flexível, versátil, ágil e comprometida com o sucesso dos ideais de cada cliente.

EQUIPE DE GESTÃO

Composta por 5 profissionais com sólida experiência no mercado, e que já se destacaram no segmento tecnológico, possuindo ótima formação e, sobretudo, dinamismo para enfrentar o mercado tecnológico que além de amplo é bastante concorrido, oferecendo grandes desafios.

MERCADO E COMPETIDORES

O atual ambiente de negócios em informática vive em constantes transformações influenciados por diversos agentes, nos últimos 30 anos essas mudanças aceleraram assumido uma dinâmica imprevisível em que empresas têm dificuldades em acompanhar. Assim é preciso melhores formas de tocar os negócios, dando forças para grandes possibilidades na área tecnológica.

A empresa irá enfrentar um mercado árduo, pois os seus principais concorrentes são empresas fortes e que tem nome e estabilidade no mercado.

O Brasil comparado ao mercado internacional não fica atrás e se destaca com a geração de oportunidades para negócios diretos e indiretos no mercado tecnológico.

MARKETING E VENDAS

A visão na área de marketing da Soluções Informática objetiva ganhar o mercado de forma competitiva e usa a seu favor as formas de melhor buscar clientes, e a fidelização de clientes a empresa, onde não terão problemas em identificar suas reais necessidades na aquisição de produtos oferecidos pela Soluções Informática.

ESTRUTURA E OPERAÇÃO

A empresa possuirá uma estrutura funcional enxuta, moderna ágil e segura, e buscará sempre o melhor desempenho de funcionários com participação em tomadas de decisões e incentivando-os sempre a se destacarem em seus serviços. A empresa estará sediada na rua 115, Qd. 19 Lt. 10 nº. 89. Setor Sul, em Goiânia-GO.

ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

O início de suas funções será em Goiânia e crescerá rapidamente em todo estado, assim como em outras localidades como Tocantins que possui alicerce para a empresa crescer devido ao crescimento rápido do mercado Tocantinense. A empresa pretende crescer 25% a partir do segundo ano, isso devido a grandes parcerias estratégicas nas quais proporcionará as empresas grandes ganhos.

PREVISÃO DOS RESULTADOS FINANCEIROS E INVESTIMENTOS

A implementação das funções da empresa dentro de todas as condições resultará em um empreendimento de alta rentabilidade.

2 - O CONCEITO DO NEGÓCIO

2.1 - O NEGÓCIO SOLUÇÕES INFORMÁTICA.

É notório o impacto que a tecnologia pode ter em um empreendimento, proporcionando grandes oportunidades para quem a usa. É comum o fato de que empresas pretendam investir em tecnologia incorporando – a ao seu dia-a-dia. Porém, o problema mais freqüente é a definição das reais necessidades e qual periférico será ideal para suprir tais necessidades, e ainda sem perder tempo e nem estourar os recursos da empresa.

Os clientes da Soluções Informática entrarão em contato, por telefone na central de relacionamento ou pelo site, onde responderão um formulário padrão a seguir:

- Formas para contato (logradouro, e-mail e telefone).
- Nome da empresa.
- Responsável para contato.

Devidamente preenchido, será marcada uma visita de técnicos à empresa solicitante, onde serão definidos quais periféricos o solicitante deverá obter para atender suas necessidades gerenciais, os preços e a melhor forma de pagamento, além de uma objetiva explicação do que foi adquirido.

O cliente ainda contará com a HELP DESK SOLUÇÕES INFORMÁTICA que fornecerá suporte gratuito por três meses, objetivando a perfeita utilização e a certeza de que tudo funcione como esperado.

A missão da Soluções Informática é oferecer soluções técnicas em informática ao que se acha impossível, atendendo os clientes de maneira personalizada solucionando suas necessidades.

A Soluções Informática trabalhará com diferenciais como:

- O financiamento para micro, pequenas e médias empresas, com juros de 0,98% ao mês, em até 30 parcelas devido uma parceria com a Caixa Econômica Federal.
- Outro diferencial será que o cliente terá disponível o auxílio da HELP DESK por três meses sem custos adicionais, logo após as instalações dos periféricos,

- E ainda contará com a rapidez no atendimento e em instalações dos periféricos no tempo máximo de 48 horas contadas em dias úteis, após responderem ao formulário padrão.

2.2 - O PRODUTO

Desde a concepção das atividades administrativas, a Soluções Informática levou em consideração os seguintes aspectos para a definição dos critérios de comercialização:

- Permitir o rápido acesso dos clientes.
- Garantir a qualidade da operação e reduzir o tempo de implantação através do oferecimento de serviços de suporte gerencial ao cliente, desde a fase de instalação do sistema até o acompanhamento por três meses de operação sem custos adicionais, em que o suporte habitualmente não é oferecido por empresas desse segmento, embora represente um fator importante para o sucesso do empreendimento;
- Oferecer ao usuário as novas versões tecnológicas, incorporando novas funções, módulos, relatórios ou conceitos;
- Dar liberdade ao cliente no sentido de solicitar modificações, adaptações ou novos módulos, marcas, pertinentes ao escopo das soluções, que contribuam para a melhoria da sua operação e dos demais usuários, e programá-las com agilidade.
- Os produtos e serviços são facilmente localizados no site www.solucoesinformatica.com.br o qual foi desenvolvido com tecnologia ASP (*activeserve page*), e com banco de dados SQL (*structured query language*) e sistema operacional Windows NT, sendo de fácil entendimento ao usuários na busca do que procura, pois o site possui 6 seções objetivas, como:
 - a) A empresa;
 - b) Produtos e Serviços;
 - c) Contato / Central de relacionamento;
 - d) HELP DESK – Equipe de Vendas;
 - e) Financiamento;
 - f) Parceiros.

2.2.1 - A Empresa

A Soluções Informática trabalhará com sistemas modulares para automação gerencial, garantindo o alto padrão de qualidade encontrado em seus produtos e serviços, implantados em empresas de diversos portes, almejando ser considerada uma das empresas mais atualizadas e evoluídas tecnologicamente em seu segmento, em um prazo de cinco anos.

A política que será empregada comprovará que o total comprometimento com seus clientes fará da Soluções Informática uma empresa preocupada em não só oferecer o que há de mais moderno em tecnologia de informática, mas também, com a qualidade e rapidez de serviços e na dedicação personalizada à cada cliente, com atendentes treinados para melhor atender.

2.2.1 - Produtos e Serviços

Alguns Produtos e Serviços:

SCA – SISTEMA DE CONTROLE DE ATENDIMENTO - O SCA é sinônimo de baixo investimento e oportunidade de melhorar e metodizar sua organização, ajudando-o em seu planejamento estratégico. Há uma multiplicidade de desafios coletivos que os profissionais de hoje enfrentam no mercado de trabalho, sem nenhum mapa para orientá-los. Para facilitar empregadores a reordenar seus funcionários e suas metas, oferecemos um instrumento de *feedback* de uma forma produtiva.

O SCA – Sistema de Gerenciamento e Controle de SOFTWARE-HOUSE é uma ferramenta, que permite, no mesmo sistema de gerenciamento, administrar sua equipe de HELP DESK e sua equipe de desenvolvimento, possibilitando assim, uma visão geral do ciclo de informações (Anexo I).

SISTEMA DE GERENCIAMENTO DE LOJAS - O ELBRUS é um sistema de gerenciamento de lojas, que foi projetado para atender as mais atuais necessidades do mercado, nos segmentos de confecções, calçados, perfumaria, brinquedos, presentes, entre outros. Não se restringe ao cumprimento da Legislação Fiscal, mas preocupa-se também em oferecer o que existe de melhor em tecnologia de administração de negócio. Acreditamos que o mais importante para uma organização de porte é a possibilidade de, a qualquer momento, obter informações precisas do seu dia-a-dia, através de um conjunto de consultas e relatórios

gerenciais que permitam ao empresário ter uma visão global do desempenho de sua equipe, assegurando as futuras decisões (Anexo II).

WORDPERFECT OFFICE 12 - O Wordperfect Office 12 é um sistema de aplicativos de escritório extremamente rico em termos de recursos, incluindo os mais avançados aplicativos de processamento de texto, planilhas, apresentações e caderno de endereços.

Ele foi desenvolvido especialmente para atender às necessidades das pessoas e empresas que buscam opções profissionais para aplicativos de escritório.

Projetado para tornar seu trabalho mais ágil e eficiente, o Wordperfect Office 12 oferece a praticidade de abrir, editar e salvar documentos do Microsoft Office, além de salvar arquivos nos formatos PDF, HTML e XML, simplificando assim o intercâmbio de arquivos e otimizando seu fluxo de trabalho (Anexo III).

TOM - THE OFFICE MANAGER - O TOM é um ERP (Enterprise Resource Planning, ou sistemas de gestão integrada) que tem sido usado com sucesso em empresas de atividades variadas: engenharia, indústria, comércio, escritórios de serviços etc. (Anexo IV).

TOK - THE OFFICE KIT - O TOK é um sistema de gestão específico para prestadores de serviços (escritórios de contabilidade, empreiteiros, despachantes, escolas, publicitários, consultores etc.) (Anexo V).

LSOFT ALMOXARIFADO - Software para controle completo de almoxarifado e patrimônio.

Possui cadastro de solicitantes, fornecedores, departamentos, destinações de uso, produtos, patrimônios, etc, e controle de pedidos, compram requisições, empréstimos, devoluções, relatórios, listagens, entre outros.

Permite integração com leitores de código de barras e possui funções para impressão de códigos de barras. (Anexo VI).

PVCOM - Sistema concebido para pequenas e médias empresas comerciais, com o objetivo de ser apoio para as decisões gerenciais do empreendedor do comércio, tais como formação do preço de venda, promoções, políticas do preço de venda, previsão de vendas, controle de custos, políticas de compra, estabelecimento de metas de venda, preço máximo de compra etc.

Com este sistema, o preço de venda da mercadoria pode ser estabelecido com cinco opções de cálculo, nas quais há uma imensa margem para simulações de valores e percentuais possíveis, ou seja, têm-se condições de mudar qualquer indicador (Anexo VII).

PREÇO CERTO COMÉRCIO - O software **PREÇO CERTO** foi elaborado para ajudá-lo a avaliar seus preços e margens obtidas. A fim de permitir maior aplicabilidade, foi desenvolvida em duas versões distintas: Comércio e Indústria/ Serviços (Anexo VIII).

FINANCES NET - Gestão Financeira 2.5 SQL Server - é um sistema financeiro com banco de dados em **SQL SERVER**, ou seja, um dos melhores bancos de dados para acesso via internet (Anexo IX).

2.2.3 - Contato/ Central de Relacionamento



Contate-nos:

FONES: (62) 3218-6955, 3226-0505.

E-mail comercial@solucoesinformatica.com.br

E-mail (SUPORTE) suporte@solucoesinformatica.com.br

Rua 115, Qd. 19 Lt. 10 nº. 89. Setor Sul, CEP 7629855-000.

2.2.4 - Suporte Técnico/ HEL PDESK

Contamos com uma equipe de profissionais altamente capacitados que poderão oferecer aos clientes todo o suporte necessário para uma perfeita integração com os periféricos da Soluções Informática, pois além de trabalhar com produtos e serviços de alto desempenho e qualidade, a empresa oferecerá uma equipe de técnicos altamente especializados, com o intuito de disponibilizar para todos clientes uma assessoria, sobre o uso e a integração das ferramentas adquiridas para sua empresa e a sua melhor utilização.

Os profissionais Soluções Informática podem auxiliar clientes na busca por melhores soluções em todas as fases em que a empresa se encontra. Além do suporte gratuito os

profissionais são certificados para ajudar a especificar quais equipamentos será preciso obter, e acompanhar a implantação, de acordo com as necessidades da empresa.

Os profissionais a serem disponibilizados para prestarem os serviços ao contratado têm larga experiência em sistemas corporativos variados e passam por treinamentos periódicos, para que sejam experientes no uso de altas tecnologias oferecidas pela Soluções Informática, propostas em etapas de atividade abaixo descritas:

- Avaliação Inicial – Definir Padrões.
- Aquisição e instalação.
- HELP DESK pôr três meses.
- Pós-venda.

Avaliação Inicial – Definir Padrões

Esta fase visa apresentar todas as tecnologias disponíveis na Soluções Informática, identificando as reais necessidades, o que dever ser adquirido para modernizar, ou trocar por outros com mais recursos, sem perda de tempo e sem estourar o orçamento da empresa / cliente, obtendo assim uma maior produtividade no desenvolvimento e utilizando toda a tecnologia disponível.

Os tópicos que serão abordados nesta fase são:

- Projetos, units e forms.
- Form designer
- Conceitos e aplicações de heranças
- Criação de componentes
- Packages
- A linguagem Object Pascal
- Estrutura de programas e escopo
- Programação orientada a objetos no Delphi
- Usando o debugger
- Exceções no Delphi
- Templates e o Object Repository
- Programação dirigida a eventos
- Tecnologias Borland de acesso a dados
- Criando aplicações de banco de dados
- Utilizando objetos TField

- Manipulando datasets
- Técnicas de interface de usuário
- Object pascal avançado
- Criação de relatório através do Rave Reporting
- Threads
- Desenvolvimento de aplicações para Internet
- Consultoria em banco de dados Interbase

Aquisição e instalação

Logo após a definição de quais periféricos serão adquiridos, serão propostas as formas de pagamento mais acessíveis, as quais as micro, pequenas e médias empresas contarão com o financiamento pela Caixa Econômica Federal.

Passado essa fase, os periféricos serão instalados em um prazo máximo de 48 horas após o fechamento do contrato.

HELP DESK FREE por três meses - Objetivando o alto desempenho de softwares e hardwares, a Soluções Informática fornecerá suporte gratuito à empresa contratante durante três meses, prazo para que a empresa se familiarize com os periféricos, esclareça dúvidas e tenha a certeza de que tudo esteja funcionando como o esperado, obtendo assim o máximo desempenho.

2.2.5 - Pós-venda

A empresa selecionará uma amostra dos clientes atendidos durante um período (uma semana, ou um mês) e entrar em contato por telefone para verificar a qualidade dos produtos e serviços adquiridos.

É fundamental a redação de um roteiro de perguntas, que consiga ser curto e ao mesmo tempo abranger as principais questões que envolvem o processo de compra e consumo do produto. Após a realização do atendimento pós-venda, é necessário que o empresário reflita e atue sobre os pontos fracos identificados.

2.2.6 - Atendimento

Como Agiremos:

No primeiro contato será feito um cadastro básico dos potenciais clientes e /ou fornecedores, e em seguida, sendo um cliente, um agendamento para visita técnica à empresa solicitante para que sejam definidos equipamentos e softwares baseados nas reais necessidades da empresa, com uma explicação clara de qual máquina e/ ou software a empresa dever obter, para que a mesma não gaste mais do que precisa. E ainda poderá contar por três meses o aconselhamento de um técnico sem custos adicionais.

Os Técnicos da Soluções Informática são profissionais altamente especializados para melhor atender seus clientes.

2.2.7 - Financiamento

A Soluções Informática mediante uma parceria com a Caixa Econômica Federal, oferecerá a seus futuros clientes a possibilidade de financiar hardwares e softwares com uma taxa de juros de 0,98% ao mês, na qual não implicará em gastos que se tornem riscos à vida financeira dos clientes.

2.2.8 - Parceiros

Para criar soluções efetivas e completas, que atendam a necessidades específicas, as empresas invariavelmente buscam vários fornecedores para compor suas capacidades em TI - Tecnologias da Informação.

Por isso a Soluções Informática compreende os desafios associados à implementação de capacidades avançadas de software e hardware em ambientes tão heterogêneos, e para assegurar que nossos clientes maximizem o valor obtido de seus investimentos em software hardware, a Soluções Informática estabelecerá parcerias com uma ampla gama de líderes em tecnologia (Anexo X).

3 - EQUIPE DE GESTÃO

A equipe é composta por gestores qualificados em varias áreas.

Os cinco sócios estão aptos para atuarem no mercado.

Warlen Sampaio Júnior

Presidente

Idealizador do software Connecting People. E especialista em gerenciamento de softwares.

Bacharel em Administração com Habilitação em Empresas pela UniFAJ.

Deliane Cassimiro de Araújo

Diretora Financeira

Com ampla experiência no setor financeiro e administrativo, trabalhou como administradora por 3 anos.

Bacharel em Administração com Habilitação em Empresas pela UniFAJ.

Leonardo Lopes Pacheco Moura

Diretor de MKT e Vendas

Idealizador do site de vendas pela internet da LG, onde trabalhou por 4 anos.

Bacharel em Administração com Habilitação em Empresas pela UniFAJ.

Fabício Alves da Silva

Ampla experiência no fluxo de mercadorias e pós - venda de uma empresa de pneus de grande renome.

Bacharel em Administração com Habilitação em Empresas pela UniFAJ.

Renato Vieira da Silva

Experiência no desenvolvimento de softwares de segurança empresarial e de monitoramento de funcionários trabalhando por 5 anos em uma empresa de informática.

Bacharel em Administração com Habilitação em Empresas pela UniFAJ.

3.1 - A composição acionária, da Soluções Informática é composta por:

GESTORES	%	
Warlen Sampaio Júnior	23%	R\$ 36.504,60
Deliane C. de Araújo	22%	R\$ 34.917,45
Leonardo L. P. Moura	20%	R\$ 31.743,13
Fabício A. da silva	19%	R\$ 30.155,98
Renato V. da Silva	16%	R\$ 25.394,53
	100%	R\$ 158.715,69

4 - Mercado e Competidores

4.1 - Análise setorial

De acordo com revista ISTO É DINHEIRO, as empresas de todos os setores do mercado em todo o mundo estão investindo juntas mais de um trilhão de Euros em tecnologias para o aprimoramento de seus desempenhos nos negócios. Cada dia mais esses investimentos direcionam-se para capacidades que as permitam serem mais ágeis no ambiente comercial cada dia mais volátil. A Soluções Informática acredita na capacidade de ajudar clientes a aperfeiçoar e acelerar o retorno econômico desses importantes investimentos.

O mercado tem se tornado mais ativo em anos recentes como mostra a recente pesquisa disponível em:
http://webinsider.uol.com.br/vernoticia.php/Investimentos_em_TI_voltam_a_crescer_dizem/id/1377
realizada por uma publicação especializada em tecnologia, e divulgada para a imprensa, garante que no último ano o cenário tecnológico do Brasil cresceu 5,3%.

O setor de hardware sendo responsável por quase 45% do montante. Gastos com serviços representaram 42%; venda de software foi 13%.

4.2 - Mercado-alvo

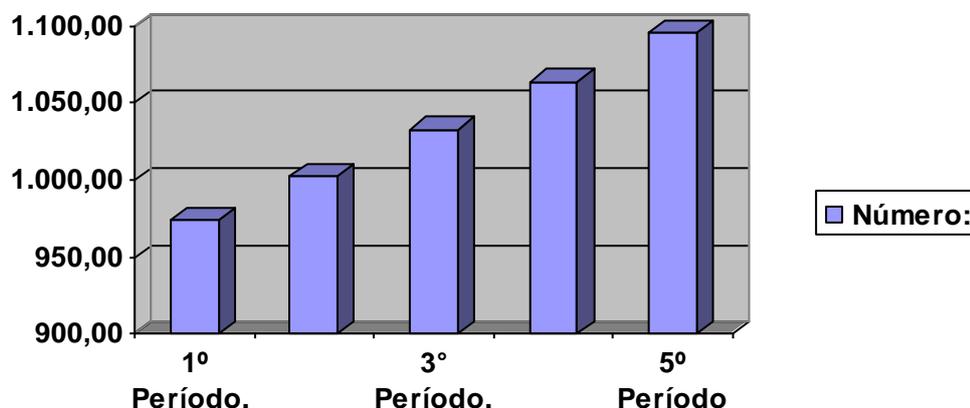
4.2.1 - Consumidores

A Soluções Informática possui consumidores (clientes) externos que irão procurar as facilidades que serão propostas através de softwares e hardware, para que se destaquem no mercado.

Executivos já começam a entender que para se destaque é preciso se modernizar e estar atento para melhor se informar, comunicar, e se organizar de forma ágil e eficaz.

O público-alvo da Soluções Informática são micros, pequenas, médias e grandes empresas, que almejam elevar seus recursos mediante as facilidades fornecidas pelas tecnologias, e para que se tornem competitivas no mercado.

O gráfico abaixo demonstra que o público-alvo da Soluções Informática está em cresce a cada dia assim como seu segmento.



4.2.2 - Fornecedores

Em parceria com diversos fornecedores de tecnologia de informação, a Soluções Informática estará preparada para especificar, cotar, vender, entregar e dar suporte aos equipamentos e sistemas vendidos.

Iremos trabalhar com os seguintes fornecedores, por área de atuação:

Acesso (desktops, notebooks, handhelds, acessórios e sistemas):

HP;

IBM;

Positivo;

WhiteBox (Equipamentos Montados pela Microware);

Infra-Estrutura de Acesso Citrix;

Microsoft Terminal Server.
Impressão:
HP;
Lexmark;
Capella Technologies;
Diversos Sistemas de Acabamento e Encadernação.
Servidores:
HP;
IBM;
Outras Marcas para Acessórios e Opcionais.
Armazenamento:
HP;
IBM Computer Associates (BrightStor e ArcServe);
Outras Marcas para Acessórios e Opcionais.
Conectividade, Convergência e Voz sobre IP:
Cisco;
3Com;
DLink;
TrendNet;
Ebrax.
Sistemas:
Microsoft Windows, Exchange, SQL, entre outros;
Linux;
Microsiga ERP e CRM;
Microsoft CRM;

A SOLUÇÕES INFORMÁTICA atuará no mercado tecnológico com produtos e serviços de vários estilos (perfis) atendendo empresas de micro à grande porte. Foram consideradas em Goiânia como empresas TARGET aquelas com até 50 funcionários.

4.3 - Projeção de Vendas ou MARKET - SHARE

A Soluções Informática terá como início o mercado em Goiânia com estimativa de se expandir rapidamente para outras localidades como o estado de Tocantins e interiores de ambos os estados aqui citados.

Estima-se atender até o fim de 2007, 25,20% de micro à grandes empresas desses focos:

4.3.1 - Projeção de clientes por dados demográficos (Região)

Quadro 1

Foco por estado	Ano 2007	Ano 2008	Ano 2009
Goiânia	20%	27%	33%
Outras	12%	20%	25%

4.3.2 - MARKET SHARE relativo ao número empresas de micro à grande porte

Quadro 2

	Ano 2007	Ano 2008	Ano 2009
Goiânia	3,8%	5,1%	5,7%
Outras	1,8%	2,8%	3,7%

4.3.3 - MARKET SHARE no mercado – alvo

Quadro 3

	Ano 2007	Ano 2008	Ano 2009
Goiás	7%	8,2%	9,4%
Tocantins	3%	4,5%	6,2%

4.3.4 - Projeção de vendas

Quadro 4

Total de clientes (acumulado.)	2.220	3.017	3.700
Goiânia	1.520	2.100	2.500
Outros	700	917	1.200

4.4 - Necessidades do cliente

4.4.1 - Consumidores

A Soluções Informática procurará suprir empresas com periféricos ágeis, rápidos, e seguros, com preços adequados e ótimas formas de pagamentos moldados ao perfil de cada empresa.

Um dos pontos fortes da Soluções Informática virá da constante busca de produtos com qualidade e alta tecnologia, e uma equipe de suporte que trará consigo agilidade em desempenhar suas atividades.

4.5 - Benefícios da Soluções Informática.

Com o foco nas necessidades do público – alvo da Soluções Informática, será possível dispor os benefícios que a empresa trará para seus clientes, como:

4.5.1 - Usuário (Consumidor)

- Economia de tempo nas tarefas.
- Adequar os produtos/ serviços da Soluções Informática às reais necessidades e possibilidades do cliente.
- Financiamento único com a Caixa Econômica Federal, com taxa de juros de 0,98% ao mês.
- Consulta a técnicos com alto nível de conhecimento para suprir suas dúvidas.

4.5.2 - Fornecedor

- Compra de periféricos de grandes empresas, proporcionando o melhor produto, pelo menor preço.
- Parceiros com relacionamento sólido e amigável.
- Contato rápido e sempre que preciso.
- Publicidade gratuita através do site da Soluções Informática.

4.6 – Competidores

A Soluções Informática possui competidores nas quais se destacam:

Alegri Electronics

Alegri Electronics, fundada em Maio de 2004, já ostenta o título de maior empresa no segmento informática e suprimentos eletrônicos da região Centro-Oeste. Representante exclusivo, em seu mercado de atuação, das marcas mais conceituadas no mercado mundial: HP, LG, Leadership Group, Samsung.

Integra a comercialização de hardware e software para os consumidores atacadista e varejista, mantendo o estoque sempre atualizado com os últimos lançamentos e novidades na área de produtos e comércio eletrônico.

Primetec

A Primetec é uma empresa que desenvolve soluções eletrônicas em diversas áreas de mercado. A Primetec aplica tecnologia de ponta nos produtos que desenvolve, o que coloca a empresa à frente no mercado de soluções eletrônicas.

Hitec

A Hitec Informática, atua com sistemas Unix desde 1993, em especial no segmento corporativo. Tendo sido lançado no Brasil em 1997, o Linux começou a ser difundido em todo o país, como sendo uma opção àqueles usuários, que estavam cansados de pagar os altos custos de licenças de softwares. A Hitec Informática começou então seus trabalhos no estado do Rio Grande do Sul, visando difundir o Linux e popularizar seu uso, além de estabelecer com os empresários uma relação de confiança e segurança no uso comum de uma ferramenta extremamente bem adequada às necessidades de um mercado escasso em recursos financeiros. Em 1999 a Hitec Informática foi a primeira empresa distribuidora do Conectiva Linux no Rio Grande do Sul e juntamente membro-fundador do Projeto Software Livre RGS.

4.6.1 - Usuário

A Soluções Informática possuirá concorrentes diretos na venda de software e hardware, mas não com as possibilidades que serão oferecidas pela empresa. E trabalhará de maneira ágil e com o que há de melhor nesse segmento.

4.6.2 - Fornecedor

A Soluções Informática consideram os fatores a seguir os que mais afetam a aquisição de produtos ou a troca por outros mais avançados por pequenas e médias empresas.

- Custos elevados de produtos /serviços.
- Dificuldades em pagamentos.
- Falta de visão.
- Falta de orientação durante e após a compra.
- Medo de não obter o retorno sobre o investimento.

4.7 - Vantagem competitiva

A Soluções Informática apresenta relevantes vantagens no mercado na qual será inserida.

Diferenciais como:

- Financiamento de produtos/ serviços com juros de 0,98% a.m. pela Caixa Econômica Federal.
- Suporte técnico por três meses sem custos adicionais a empresa contratante.
- Ampla lista de produtos de empresas variadas indo de acordo com a preferência do cliente.

5 - Vendas e Marketing

O plano de marketing da Soluções Informática virá de forma detalhada nos seguintes aspectos:

5.1 - Produto

Para que clientes da Soluções Informática alcancem seus objetivos, foi feita uma pesquisa (com base em fornecedores e no mercado) detalhada dos principais produtos e serviços disponíveis no mercado, indo de computadores de última geração com rede sem fio, a ligações telefônicas pela Internet e softwares de gestão.

Os futuros clientes não terão problemas em identificar suas reais necessidades para a aquisição de produtos e serviços que tornem os seus desempenhos competitivos, e sem comprometer o orçamento do cliente.

5.2 - Preço

A parcela mais lucrativa do mercado é ocupada por vendas de produtos ou serviços voltados para alta tecnologia.

O método que será usado para uma significativa participação no mercado da Soluções Informática, será a sua política de preços e serviços acessíveis a todos, além de um financiamento proposto a seu público alvo a uma taxa de juros jamais oferecida garantida a seus clientes devido a um contrato firmado com a Caixa Econômica Federal.

A equipe técnica analisará seus clientes com atenção, para que executivos não gastem mais do que a empresa / cliente precisa. Estando sempre a oferecer a melhor opção com grande qualidade.

5.2.1 - Modelos de PCs e preços

Quadro 5

Modelos/ Fabricantes	Características	Preço
DX 2025 Microtorre HP	Proc. AMD Semprom 3000 7 de 1,8 GHz, 128 m. de memó. e 40 G de disco rígido.	1.399,00
KC P4 3000/KELLOW	Proc. Pen. 4 de 2,4 GHz 256 m. de me., 40 G de disco rígido.	1.625,00
INFOWAY MINOTORRE ITAUTEC	Proc. Cele D 310 de 1,4 GHz, 256 m. 40 G de disco rígido.	1.399,00
OPTIPLEX 170L/DELL	Proc. P4. de 2,8 GHz 256 m., 80 Gi. De disco rígido.	2.049,00
POSITIVO P4 24 1 Positivo	Proc. P4. de 2,4 GHz 256 m., 40 G. e gravador de CD.	2.599,00
THINKCENTRE m52	Proc. P4 de 2,8 Ghz 256 m., 80 G.	2.125,00

LENOVO		
--------	--	--

Fonte: empresas citadas na tabela

5.3 - Praça

Estrategicamente o mercado-alvo será composto por pequenas,e médias empresas de Goiânia e região, expandindo em outros estados como o de Tocantins.

Quadro 6

Foco por estado	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Goiânia	20%	27%	33%
Outros	12%	20%	25%

5.4 - Promoção: Foco em consumidores

Serão utilizados canais de publicidade como: jornal. Outdoor e contato direto.

5.4.1 - Usuário (Consumidor)

Publicidade inicial 60 dias

Público – alvo: micro, pequenas, médias e grandes empresas.

Ações:

Outdoor

Jornal / O Popular

Contato direto

5.4.2 - Manutenção mensal

Quadro 7

Ações	R\$ 6000,00
Jornal O Popular	R\$ 2000,00
Outdoor	R\$ 2000,00
Contato direto	R\$ 2000,00

5.5 - Estratégia de Vendas

O principal foco de vendas estará nos financiamentos mediante uma baixa taxa de juros e preços acessíveis e com qualidade, isso por meio de:

5.6.1 - Contato direto

Na qual será coordenado por técnicos, diretamente com o cliente, e em feiras desse segmento inicialmente em Goiânia.

5.6.2 - Site

Com a disponibilidade de produtos e serviços oferecidos pela soluções Informática em seu site, estima-se uma taxa de retorno de 0,5% sobre o número de potenciais clientes que acessarem o site.

5.7 - Parcerias estratégicas

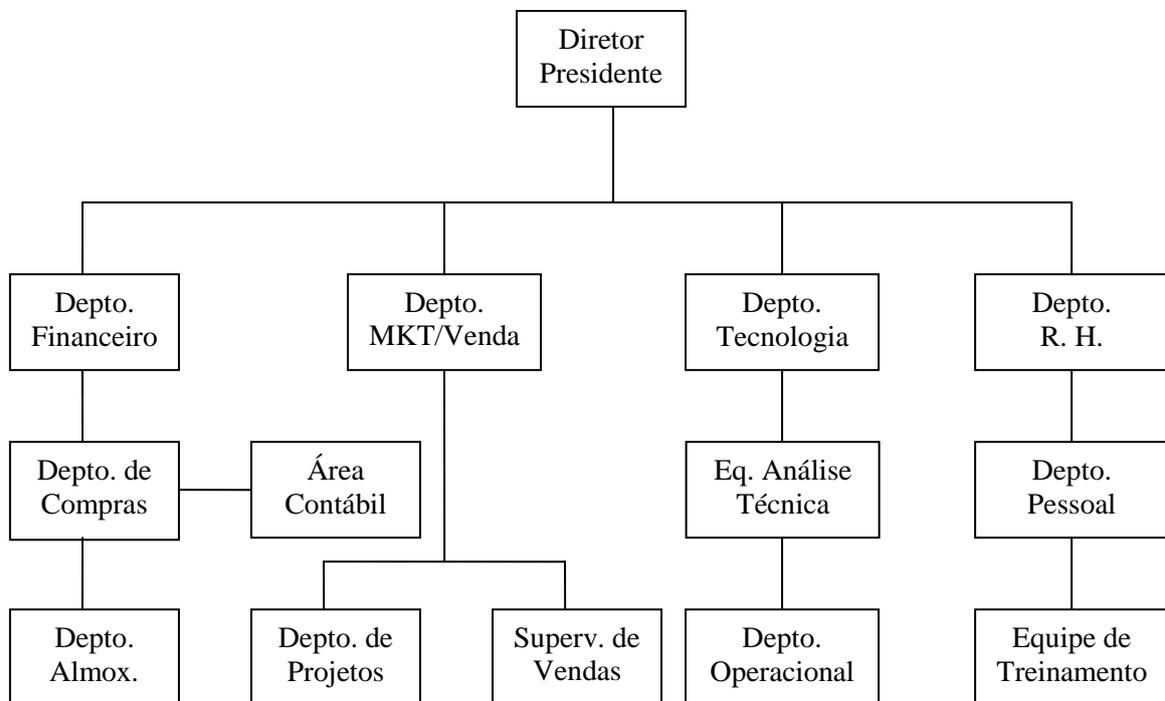
Ressalta-se a real necessidade de uma abordagem para a elaboração estratégica mais adequada aos tempos de mudanças constantes. Existem várias razões para se ter parceiros, como:

- Diminuição do custo de produtos;
- Capacitação elevada e constante da equipe ligada aos clientes;
- Diminuição do custo de Marketing;
- Melhores formas de pagamentos de clientes de menor porte, devido ao financiamento.

A Soluções Informática crê na possibilidade de propor grandes negócios com o fornecimento do que há de melhor em tecnologia para seus clientes, graças a seus parceiros e sua vontade de crescer juntamente ao mercado.

6 - Estrutura e Operação

6.1 - Organograma Funcional



6.2 - Política de Recursos Humanos

A política de Recursos Humanos objetiva uma gestão mais participativa em todas as áreas e para isso pretende-se implantar sistemas de recompensas por eficiência e oferecer benefícios tais como: plano de saúde, participação nos lucros, seguro de acidente no trabalho, vale refeição e transporte.

Tais recompensas, apesar de que o dinheiro é o melhor impulsionador, a principal forma na qual a Soluções Informática empenhará, será no reconhecimento sempre que houver algo notável.

A Soluções Informática mostrará aos funcionários uma visão abrangente dos negócios e suas metas, trabalhando de forma descentralizada, mas não desorganizada, ouvindo sempre seu funcionário. A seleção de novos funcionários estará focada também em talentos já existentes ou potenciais, assim como oportunidades a estagiários sem experiência, a qual será adquirida na Soluções Informática, surgindo assim novos talentos.

6.3 - Fornecedores de serviços

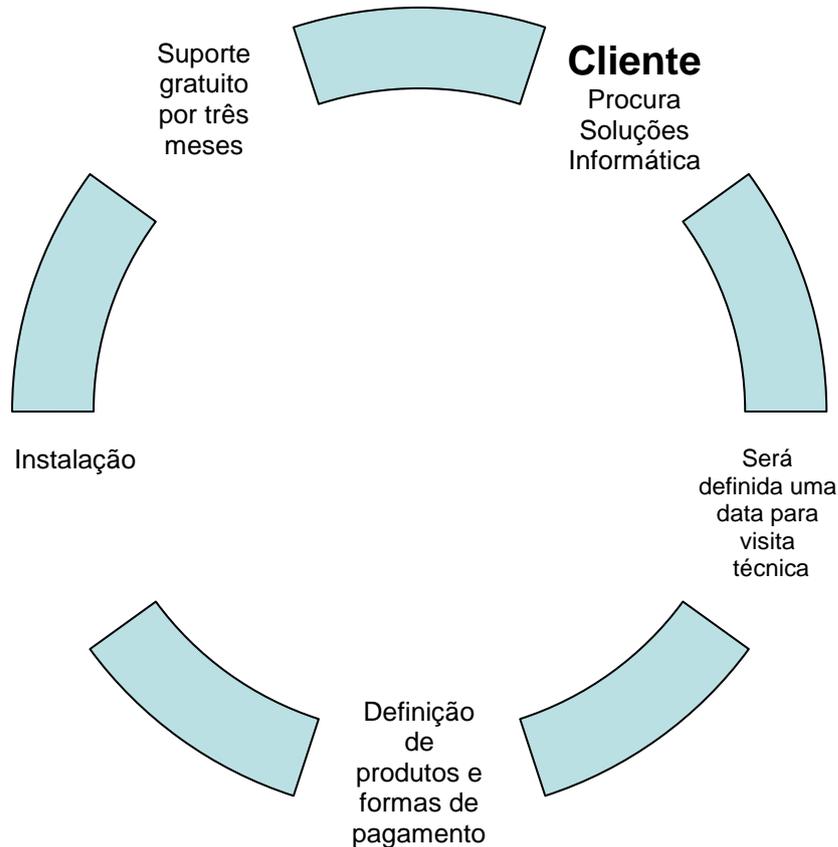
Para o sucesso da estratégia do negócio da Soluções Informática, será preciso um relacionamento sem falhas da empresa para com seus fornecedores, pelo fato da Soluções Informática oferecer agilidade, bom preço e alta qualidade, sendo necessária uma sólida interação com fornecedores nas quais devem ser qualificados, responsáveis e ágeis.

A Soluções Informática contará com áreas terceirizadas, como:

- Assessoria contábil
- Marketing.

6.4 - Processos de Negócio

O processo de negócios da Soluções Informática será a venda de hardware e software, e suporte para clientes, como mostrado abaixo:



6.5 - Infra – estrutura e localização

Com a empresa em fase de *start-up* a infra-estrutura da Soluções Informática contará com uma sede alugada, que será um prédio em Goiânia com salas que variam de 20m² a 50m², com uma área total de 200m², com uma boa iluminação, assim como com salas climatizadas.

6.6 - Tecnologia

A área de Serviços de Tecnologia ajuda as empresas a maximizarem o valor dos seus investimentos, reduzindo custos, abrindo espaço para tecnologias mais novas, funcionais e menos dispendiosas. Esses serviços atendem às seguintes áreas:

- Tecnologia de Agente;
- Desenvolvimento e Integração de Aplicações;

- Business Intelligence (BI);
- Infra-estrutura e Segurança;
- Transformação do Ambiente de TI – Estratégia e Arquitetura;
- Mobilidade;
- Open Source;
- Oracle;
- Portais;
- Radio Frequency Identification (RFID);
- SAP;
- Siebel.

O plano tecnológico da Soluções Informática foi pensado com grande cuidado tendo em vista a necessidade de uma excelente estrutura para que suporte os requisitos do mercado.

A Soluções Informática utiliza uma tecnologia que dá sustentação aos requisitos e objetivos da empresa, mostrando versatilidade e uma ampla lista de produtos e serviços tecnológicos permitindo que a Soluções Informática saiba o que há de melhor para cada cliente.

7 - Estratégia de crescimento

Os objetivos de crescimento foram pensados com base em uma ampla análise realizada nas oportunidades e riscos na qual o negócio da Soluções Informática poderia enfrentar. A análise mostrou que o mercado tecnológico é bastante lucrativo muitas empresas brasileiras chegam a exportar para países desenvolvidos como os EUA graças a uma lei chamada Sarbanes-Oxley, que foi criada para controlar a “criatividade” contábil. As exportações chegam até os outros países como o da Europa fazendo com que o mercado brasileiro aumente. Por esse fato, a Soluções Informática acredita que com auxílio de grandes parcerias, o sucesso será garantido, parcerias que permitirão trabalhar com produtos e serviços personalizados e competitivos, além de com ótimas formas de pagamento através de financiamentos com juros de 0,98% a.m.

Segundo Mariana Ditolvo (Isto é Dinheiro, 2006, p. 17,) “[...] as empresas americanas gastarão US\$ 6,5 bilhões em 2006, sendo US\$ 2 bilhões previstos para o setor de tecnologia. Parte dessa receita poderá parar nas mãos de empresas brasileiras. [...]”.

O Brasil agora é visto como um exemplo no uso de software de gestão empresarial, trabalhando com o produto certo na hora certa, atendendo as necessidades do mercado mundial.

Quadro oito **INDICADORES MACROECONOMICOS**

Descriminação	2002	2003	2004	2005
População (milhões)	168,5	170,7	172,9	180
Produto Interno Bruto (US\$ Bilhões).	593,5	638,3	682,2	700
PIB per capita (US\$)	3.522	3,739	3.946	3.888
COMPUTADORES E INTERNET (MIL.).				
Computadores	7.7	9,0	10.1	20
Penetração	4,6%	5.3%	5.8%	11,5%
Usuários de Internet	6.5	7,8	9.0	20
PUBLICIDADE (MILHÕES).				
Mercado Global (US\$)	7.600	8,000	8.560	9.000
Mercado on-line(US\$)	145	283	509	700
Participação	1,9%	3,5%	5,9%	7,8%
E-COMERCE (MILH.).				
Mercado total (US\$ 0000)	801	1.548	2.701	2.000
Crescimento	111%	93%	75%	-----
TELEFONES (MILHOES)				
Total de linhas	55.3	61,5	64,9	80.0
Penetração	33%	36%	38%	44,4%

Fonte: Revistas: VEJA, INFO E EXAME.

7.1 Análise S.W.O.T¹

Ao analisar o ambiente externo e interno da Soluções Informática, chegou-se a seguinte conclusão:

¹ S strengths = potencialidades; W weaknnes = fragilidade; O opportunities = oportunidades; T theats = ameaças.

Foi possível determinar os principais fatores para o sucesso esperado da Soluções Informática como:

<p>INTERNO</p>	<p>S - Fazer parte de um mercado em ascensão.</p> <p>Uma equipe qualificada de gestores e de suporte.</p> <p>Relacionamento com clientes e fornecedores.</p> <p>Intranet (uso).</p> <p>Treinamento de funcionários periodicamente.</p> <p>Fidelização de clientes.</p>	<p>W – Falta de recursos e-business e e-commerce.</p> <p>Extranet.</p> <p>Aquisição de software licenciado.</p>
<p>EXTERNO</p>	<p>O - Entrada de novos participantes, e a concorrência com grandes empresas.</p> <p>Parceria única no mercado (Goiânia) com a Caixa Econômica Federal.</p> <p>Parceria estratégica.</p>	<p>T – Empresa fácil de copiada.</p> <p>Concorrência de grandes empresas.</p>

- Parceria estratégica
- Mercado em expansão; e
- Equipe de gestores e de suporte com alta qualificação.

A vantagem competitiva da empresa dar-se-á parceiros com empresas existentes há bastante tempo em vários tipos de segmentos.

E para que uma empresa funcione de forma competitiva é importante seguir as estratégias, superando metas por via de processos como:

- Uma relação de confiança com parceiros estratégicos;
- A busca constante de novos e potenciais talentos;
- A maior qualificação do mercado para funcionários; e
- Satisfação de funcionários e clientes.

8 – Planilhas Com Demonstração Dos Resultados Financeiros

8.1 – Planilha de Investimentos

Planilha de Investimentos				
Especificação	Coefficiente Técnico	Qtd.	Valor Unit.	Valor total
Mat. para reforma				
Tinta	Unidade	quatro	R\$ 160,00	R\$ 640,00
Troca da porta prin.	Unidade	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Projeto	Unidade	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Mão-de-obra	Diária	10	R\$ 35,00	R\$ 350,00
Subtotal A				R\$ 4.490,00
Telefonia/Segurança B				
Fiação(T).	M.	140	R\$ 1,50	R\$ 210,00
Ap.telefônicos	Unidade	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
Alarme	Unidade	1	R\$ 187,50	R\$ 187,50
Fiação do alarme	M.	40	R\$ 1,40	R\$ 56,00
Câmeras	Unidade	4	R\$ 115,00	R\$ 460,00
Monitores	Unidade	2	R\$ 190,00	R\$ 380,00
Pabx	Unidade	1	R\$ 359,00	R\$ 359,00
Fax	Unidade	1	R\$ 207,00	R\$ 207,00
Subtotal B				R\$ 2.159,50
Móveis C				
Mesa p/ escritório	Unidade	10	R\$ 160,00	R\$ 1.600,00
Cadeiras	Unidade	20	R\$ 53,00	R\$ 1.060,00
Balcão p/ recepção	Unidade	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Armário	Unidade	4	R\$ 130,00	R\$ 520,00
Sofás	Jogo	1	R\$ 450,00	R\$ 450,00
Decoração			R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
Geladeira	Unidade	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Fogão	Unidade	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Prateleira	Unidade	10	R\$ 70,00	R\$ 700,00

Mesa / Adm	Unidade	5	R\$ 360,00	R\$ 1.800,00
Mesa/ Comp.reunião	Unidade	1	R\$ 1.950,00	R\$ 1.950,00
Cadeiras/ reunião	Unidade	20	R\$ 70,00	R\$ 1.400,00
Subtotal C				R\$ 11.930,00
Climatização D				
Ar-condicionado	Unidade	7	R\$ 650,00	R\$ 4.550,00
M-D-O.p/ insta.	Honorário	7	R\$ 60,00	R\$ 420,00
Subtotal D				R\$ 4.970,00
Computadores E				
Computador	Unidade	15	R\$ 1.150,00	R\$ 17.250,00
Impressora	Unidade	4	R\$ 169,99	R\$ 679,96
Servidor	Unidade	1	R\$ 2.999,00	R\$ 2.999,00
Swith	Unidade	1	R\$ 269,00	R\$ 269,00
Roteador	Unidade	1	R\$ 239,00	R\$ 239,00
Multifuncional	Unidade	1	R\$ 390,00	R\$ 390,00
Subtotal E				R\$ 21.826,96
Veículos F				
Veículos	Unidade	1	R\$ 20.500,00	R\$ 20.500,00
Subtotal F				R\$ 20.500,00
Sub. total Geral				R\$ 65.876,46

8.2 – Planilha de Custos

Planilha de Custos				
Descrição dos Custos	Coefficiente Técnico	Qtde.	Valor Unitário	Valor total
Mão de Obra				
Secretaria	Salário	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Auxiliar de Limpeza	Salário	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Vigias Noturnos	Salário	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
Equipe de Vendas	Salário	4	R\$ 850,00	R\$ 3.400,00
Almoxarifado	Salário	1	R\$ 750,00	R\$ 750,00
Central de Relacionamento	Salário	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
Help Desk	Salário	3	R\$ 850,00	R\$ 2.550,00
Depto. Financeiro	Salário	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
Depto. de Compras	Salário	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
Depto MKT e Vendas	Salário	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Depto Recursos Humanos	Salário	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Sub. Total				R\$ 13.700,00

Depreciação				
Equipamentos	Período	10%	R\$ 2.159,50	R\$ 215,95
Moveis/ Utensílio	Período	10%	R\$ 11.930,00	R\$ 1.193,00
Computadores e Periféricos	Período	20%	R\$ 21.826,96	R\$ 4.365,39
Veículos	Período	20%	R\$ 20.500,00	R\$ 4.100,00
Sub. Total				R\$ 9.874,34
MKT/ Publicidade				
Outdoor	mensal		R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Jornal/ O Popular	mensal		R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Contato Direto	mensal		R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Sub. Total				R\$ 6.000,00
Almoxarifado				
Material de Escritório	mensal		R\$ 1.120,00	R\$ 1.120,00
Material de limpeza	mensal		R\$ 150,00	R\$ 150,00
Outros	mensal		R\$ 700,00	R\$ 700,00
Sub. Total				R\$ 1.970,00
Impostos				
ICMS	Período	12%	5	R\$ 67.966,51
INSS	Período	8%	5	R\$ 5.480,00
ISS	Período	5%	5	R\$ 28.139,38
SIMPLES	Período	5%	5	R\$ 29.446,99
Sub. Total				R\$ 131.032,88
Total Geral				R\$ 162.577,22

8.3 – Planilha Composição dos Principais Gastos (P 1)

Composição dos principais gastos (P 1)

	Fixos	Variáveis
Mão de Obra (Ws)	R\$ 13.700,00	
Água	R\$ 320,00	
Energia	R\$ 1.800,00	
Telefone	R\$ 46,00	R\$ 1.070,00
Internet Banda Larga	R\$ 120,00	
Contador	R\$ 350,00	
Depreciação	R\$ 9.874,34	
Impostos	R\$ 17.639,56	
Férias e 13º Salário	R\$ 1.518,41	
MKT	R\$ 6.000,00	
Treinamento		R\$ 300,00

Man. do site	R\$ 250,00	
Almoxarifado		R\$ 1.970,00
Manutenção/ar - cond.		R\$ 360,00
Petróleo		R\$ 1.327,00
Aluguel do imóvel	R\$ 2.000,00	
Adicionais		R\$ 1.330,00
Sub Total	R\$ 53.618,31	R\$ 6.357,00
Total Geral		R\$ 59.975,31

8.4 – Planilha Composição dos Principais Gastos (P 2)

Composição dos principais gastos (P 2)

	Fixos	Variáveis
Mão de Obra (Ws)	R\$ 13.700,00	
Água	R\$ 370,00	
Energia	R\$ 1.870,00	
Telefone	R\$ 46,00	R\$ 1.120,00
Internet Banda Larga	R\$ 120,00	
Contador	R\$ 350,00	
Depreciação	R\$ 9.874,34	
Impostos	R\$ 21.442,48	
Férias e 13º Salário	R\$ 1.518,41	
MKT	R\$ 6.000,00	
Man. do site	R\$ 250,00	
Almoxarifado		R\$ 1.970,00
Petróleo		R\$ 1.327,00
Aluguel do imóvel	R\$ 2.000,00	
Adicionais		R\$ 1.330,00
Sub Total	R\$ 57.541,23	R\$ 5.747,00
Total Geral		R\$ 63.288,23

8.5 - Planilha Composição dos Principais Gastos (P 3)

Composição dos principais gastos (P 3)

	Fixos	Variáveis
Mão de Obra (Ws)	R\$ 13.700,00	
Água	R\$ 370,00	
Energia	R\$ 1.870,00	

Telefone	R\$ 46,00	R\$ 1.120,00
Internet Banda Larga	R\$ 120,00	
Contador	R\$ 350,00	
Depreciação	R\$ 9.874,34	
Impostos	R\$ 26.792,87	
Férias e 13º Salário	R\$ 1.518,41	
MKT	R\$ 6.000,00	
Treinamento		R\$ 370,00
Man. do site	R\$ 250,00	
Almoxarifado		R\$ 1.970,00
Manutenção/ar - cond.		R\$ 360,00
Petróleo		R\$ 1.327,00
Aluguel do imóvel	R\$ 2.000,00	
Adicionais		R\$ 1.330,00
Sub Total	R\$ 62.891,62	R\$ 6.477,00
Total Geral		R\$ 69.368,62

8.6 - Planilha Composição dos Principais Gastos (P 4)

Composição dos principais gastos (P 4)

	Fixos	Variáveis
Mão de Obra (Ws)	R\$ 13.700,00	
Água	R\$ 370,00	
Energia	R\$ 1.870,00	
Telefone	R\$ 46,00	R\$ 1.120,00
Internet Banda Larga	R\$ 120,00	
Contador	R\$ 350,00	
Depreciação	R\$ 9.874,34	
Impostos	R\$ 30.389,69	
Férias e 13º Salário	R\$ 1.518,41	
MKT	R\$ 6.000,00	
Man. do site	R\$ 250,00	
Almoxarifado		R\$ 1.970,00
Petróleo		R\$ 1.327,00
Aluguel do imóvel	R\$ 2.000,00	
Adicionais		R\$ 1.330,00
Sub Total	R\$ 66.488,44	R\$ 5.747,00
Total Geral		R\$ 72.235,44

8.7 - Planilha Composição dos Principais Gastos (P 5)

Composição dos principais gastos (P 5)

	Fixos	Variáveis
Mão de Obra (Ws)	R\$ 13.700,00	
Água	R\$ 370,00	
Energia	R\$ 1.870,00	
Telefone	R\$ 46,00	R\$ 1.120,00
Internet Banda Larga	R\$ 120,00	
Contador	R\$ 350,00	
Depreciação	R\$ 9.874,34	
Impostos	R\$ 34.948,28	
Férias e 13º Salário	R\$ 1.518,41	
MKT	R\$ 6.000,00	
Man. do site	R\$ 250,00	
Almoxarifado		R\$ 1.970,00
Petróleo		R\$ 1.327,00
Aluguel do imóvel	R\$ 2.000,00	
Adicionais		R\$ 1.330,00
Sub Total	R\$ 71.047,03	R\$ 5.747,00
Total Geral		R\$ 76.794,03

8.8 – Planilha Estimativa de Vendas no 1º Período

Pacote:	Valor R\$	Unid.	Pacotes Vendidos.	7% a.m de Manutenção	Total.
Software: WORDPERFECT OFFICE 12 Requisitos: Dx 2025 MICROTORRE HP, Processador MAS Semprom 300 de 1,8 GHz, 128 mega, 40 G de disco rígido.	R\$ 978,00	01			R\$ 28.958,00
	R\$ 1.399,00	04	5		
Software: TOK – THE OFFICE KIT Requisitos: Processador P 2, 233 MHZ, 32 MB Windows XP	R\$ 900,00	01			R\$ 14.130,00
	R\$ 1.470,00	03	3		
Software: LSOFT ALMORAXARIFADO. Requisitos: Processador P 2, 300 MHz, 64 MB de memória RAM, 40 MB de Disco rígido, impressora jato de tinta.	R\$ 610,00	01			R\$ 3.650,00
	R\$ 1.520,00	01	2		
Software: Preço certo Comércio Requisitos: Processador MAS SEMPRON 300, 1,8 GHz, 128 MB, 40 G, W XP	R\$ 480,00	01			R\$ 28.460,00
	R\$ 1.399,00	05	4		
TOTAL P 1					R\$ 75.198,00

8.9 – Planilha Estimativa de Vendas no 2º Período

Pacote:	Valor R\$	Unid.	Pacotes Vendidos.	7% a.m. de Manutenção	Total.
Software: WORDPERFECT OFFICE 12 Requisitos: Dx 2025 MICROTORRE HP, Processador MAS Semprom 300 de 1,8 GHz, 128 mega, 40 G de disco rígido.	R\$ 978,00	01			R\$ 6.574,00
	R\$ 1.399,00	02	2		
Software: TOK – THE OFFICE KIT Requisitos: Processador P 2, 233 MHZ, 32 MB Windows XP	R\$ 900,00	01			R\$ 12.660,00
	R\$ 1.470,00	02	4		

Software: ELBRUS	R\$ 1.760,00	01			
Requisitos: Processador Celerom D 310, de 1,4 GHz, 256 MB, 40 G, W XP	R\$ 1.399,00	04	2		R\$ 12.952,00
Software: Preço Certo Comércio	R\$ 480,00	01			
Requisitos: Processador MAS SEMPRON 300, 1,8 GHz, 128 MB, 40 G, W XP	R\$ 1.399,00	02	4		R\$ 11.672,00
Software: SCA	R\$ 3.207,00	01			
Requisitos: Processador P 4, de 2,8 GHz 300, 256 MB, 40 G, W XP	R\$ 2.125,00	02	2		R\$ 11.707,00
Software: FINANCEST NET	R\$ 339,00	01			
Requisitos: Dx 2025 MICROTORRE HP, Processador MAS Semprom 300 de 1,8 GHz, 128 mega, 40 G de disco rígido.	R\$ 1.399,00	02	4		R\$ 11.531,00
Software: PUCOM.	R\$ 800,00	01			R\$ 12.952,00
Requisitos: Processador P 4, 2,8GHz 256 de memória RAM, 80 HD	R\$ 2.049,00	04	2		
TOTAL P 2					R\$ 92.484,00

8.10 – Planilha Estimativa de Vendas no 3º Período

Pacote:	Valor R\$	Unid.	Pacotes Vendido.	7% a.m. de Manutenção	Total.
Software: FINANCEST NET	R\$ 339,90	01			
Requisitos: Processador P 2, 400 MHz 64 MB, 80 G de disco rígido.	R\$ 1.625,00	03	8	R\$ 000.000,00	R\$ 39.339,90
Software: FINANCEST NET	R\$ 339,00	01			
Requisitos: Dx 2025 MICROTORRE HP, Processador MAS Semprom 300 de 1,8 GHz, 128 mega, 40 G de disco rígido.	R\$ 1.399,00	02	4	R\$ 000.000,00	R\$ 11.531,00
Software: PUCOM.	R\$ 800,00	01			
Requisitos: Processador P 4, 2,8GHz 256	R\$ 2.049,00	06	4	R\$	R\$ 49.976,00

de memória RAM, 80 HD				000.000,00	
Software: SCA	R\$ 3.207,00	01			
Requisitos: Processador P 4, de 2,8 GHz 300, 256 MB, 40 G, W XP	R\$ 2.125,00	02	3	R\$ 000.000,00	R\$ 15.957,00
TOTAL P3					R\$ 116.803,90

8.11 – Planilha Estimativa de Vendas no 4º Período

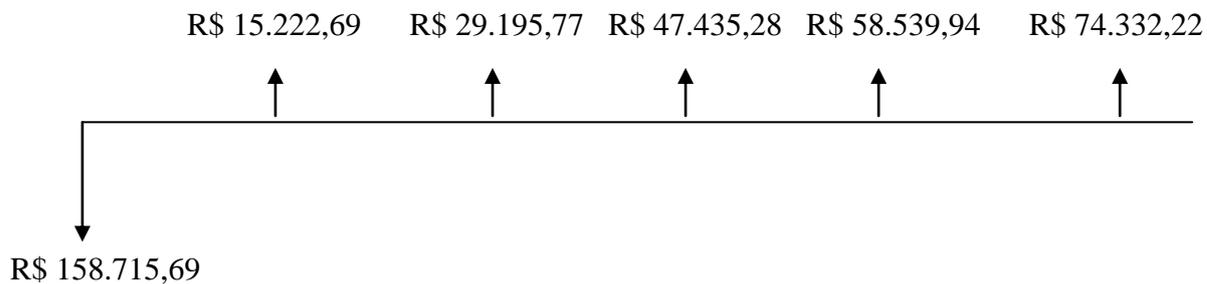
Pacote:	Valor R\$	Unid.	Pacotes Vendidos	7% a.m. de Manutenção	Total.
Software: TOM – THE OFFICE MANAGER	R\$ 4.500,00	01			
Requisitos: Processador P 2, 233 MHz, 32 MB Windows XP	R\$ 2.599,00	06	1	R\$ 315,00	R\$ 20.094,00
Software: SCA	R\$ 3.207,00	01			
Requisitos: Processador P 4, de 2,8 GHz 300, 256 MB, 40 G, W XP	R\$ 2.125,00	04	2	R\$ 448,98	R\$ 20.207,00
Software: ELBRUS	R\$ 1.760,00	01			
Requisitos: Processador Celerom D 310, de 1,4 GHz, 256 MB, 40 G, W XP	R\$ 1.399,00	02	1	R\$ 123,20	R\$ 4.558,00
Software: PUCOM.	R\$ 800,00	01			
Requisitos: Processador P 4, 2,8GHz 256 de memória RAM, 80 HD	R\$ 2.049,00	04	3	R\$ 168,00	R\$ 25.388,00
Software: Preço certo Comércio	R\$ 480,00	01			
Requisitos: Processador celeron 310 de 1,4 GHz, 256 MB, HD de 40 G, W XP	R\$ 1.399,00	06	7	R\$ 235,20	R\$ 59.238,00
				R\$ 1.290,38	R\$ 129.485,00
TOTAL P 4					R\$ 130.775,38

8.12 – Planilha Estimativa de Vendas no 5º Período

Pacote:	Valor R\$	Unid.	Pacotes Vendidos	7% a.m. de Manutenção	Total.
LSOFT ALMORAXARIFADO. Requisitos: Processador P 2, 300 MHz, 64 MB de memória RAM, 40 MB de Disco rígido, impressora jato de tinta.	R\$ 610,00	01			
	R\$ 1.520,00	03	4	R\$ 170,80	R\$ 18.850,00
Software: TOK – THE OFFICE KIT Requisitos: Processador P 2, 233 MHZ, 32 MB Windows XP	R\$ 900,00	01			
	R\$ 1.470,00	03	3	R\$ 189,00	R\$ 14.130,00
Software: ELBRUS Requisitos: Processador Celerom D 310, de 1,4 GHz, 256 MB, 40 G, W XP	R\$ 1.760,00	01			
	R\$ 1.399,00	04	6	R\$ 739,20	R\$ 35.336,00
Software: Preço Certo Comércio Requisitos: Processador MAS SEMPRON 300, 1,8 GHz, 128 MB, 40 G, W XP	R\$ 480,00	01			
	R\$ 1.399,00	04	8	R\$ 268,80	R\$ 45.248,00
Software: SCA Requisitos: Processador P 4, de 2,8 GHz 300, 256 MB, 40 G, W XP	R\$ 3.207,00	01			
	R\$ 2.125,00	03	5	R\$ 1.112,45	R\$ 35.082,00
				R\$ 2.480,25	R\$ 148.646,00
TOTAL P 5					R\$ 151.126,25

9. - Projeção de Resultados

	Período 1	Período 2	Período 3	Período 4	Período 5
Receitas	R\$ 75.198,00	R\$ 92.484,00	R\$ 116.803,90	R\$ 130.775,38	R\$ 151.126,25
Custos	R\$ 59.975,31	R\$ 63.288,23	R\$ 69.368,62	R\$ 72.235,44	R\$ 76.794,03
Resultados	R\$15.222,69	R\$29.195,77	R\$ 47.435,28	R\$ 58.539,94	R\$ 74.332,22



9.1 - Análise de Viabilidade (Com a utilização da calculadora HP12C)

CENÁRIO A – TMA = 5%

1- CÁLCULO DO VPL

158.715,69 CHS g CFO

15.222,69 g CFJ

29.195,77 g CFJ

47.435,28 g CFJ

58.539,94 g CFJ

74.332,22 g CFJ

5i

VPL = 29.642,10

2- CÁLCULO DA TIR.

158.715,69 CHS g CFO

15.222,69 g CFJ

29.195,77 g CFJ

47.435,28 g CFJ

58.539,94 g CFJ

74.332,22 g CFJ

NPV

TIR = 10,20%

PAYBACK

Ano	Fluxo Líquido no Período	Fluxo Acumulado no Período
00	(R\$ 158.715,69)	(R\$ 158.715,69)
01	R\$ 15.222,69	(R\$ 143.493,00)
02	R\$ 29.195,77	(R\$ 114.297,23)
03	R\$ 47.435,28	(R\$ 66.861,95)
04	R\$ 58.539,94	(R\$ 8.322,01)
05	R\$ 74.332,22	R\$ 66.010,21

O investimento será recuperado no 4,011 MESES.

O referido projeto é viável, uma vez que possui um VPL (R\$ 29.642,10 no cenário A), maior do que zero e uma taxa interna de retorno (TIR = 10,20%) maior que a TMA (5%), que é a taxa mínima de atratividade. O PAYBACK, é o tempo de retorno de investimento é de 4,011 meses.

CENÁRIO B TMA 10 %

1- CÁLCULO DO VPL

158.715,69 CHS g CFO

15.222,69 g CFJ

29.195,77 g CFJ

47.435,28 g CFJ

58.539,94 g CFJ

74.332,22 g CFJ

10i

VPL = 1.028,71

2- CALCULO DA TIR.

TIR = 10,20% > 10%, PORTANTO É VIÁVEL.

9.2 - Análise da Viabilidade

O referido projeto é viável, uma vez que possui um VPL (R\$1.028,71 no cenário B), maior do que zero e uma taxa interna de retorno (TIR= 10,20%) maior que a TMA (10%), que é a taxa mínima de atratividade. O PAYBACK, é o tempo de retorno de investimento é de 4,011 meses.

ANEXO I

SCA – SISTEMA DE CONTROLE DE ATENDIMENTO

TENHA CONTROLE EFETIVO SOBRE SUA EMPRESA

O SCA é sinônimo de baixo investimento e oportunidade de melhorar e metodizar sua organização, ajudando-o em seu planejamento estratégico. Há uma multiplicidade de desafios coletivos que os profissionais de hoje enfrentam no mercado de trabalho, sem nenhum mapa para orientá-los. Para facilitar empregadores a reordenar seus funcionários e suas metas, oferecemos um instrumento de FEED-BACK de uma forma produtiva.

O SCA – Sistema de Gerenciamento e Controle de SOFTWARE-HOUSE é uma ferramenta, que permite, no mesmo sistema de gerenciamento, administrar sua equipe de HELP DESK e sua equipe de desenvolvimento, possibilitando assim, uma visão geral do ciclo de informações.

Por sua funcionalidade e praticidade de manuseio, estamos disponibilizando ao mercado o SCA com o intuito de facilitar a organização, administração do suporte e ordens de serviço, manutenção do dia-a-dia e tomada de decisões de sua empresa, otimizando tempo e o desempenho de sua equipe.

Por sua facilidade de operação, tem um tempo de treinamento reduzido, possibilitando uma rápida utilização do produto. Acreditamos que o mais importante para uma organização de porte é a possibilidade de, a qualquer momento, obter informações precisas do seu dia-a-dia, através de um conjunto de consultas e relatórios gerenciais que permitam ao empresário ter uma visão global do desempenho de sua equipe, assegurando-se nas futuras decisões.

Exemplos de consultas:

- Empresas;
- Funcionários;
- Tabela de acompanhamento;
- Atendimento por período;
- Ordens de Serviço;
- Acompanhamentos de OS;

- Atividades.

Exemplos de Relatórios/Análises:

- Atendimento;
- Por atendente;
- Por período;
- Ordens de Serviço.

Exemplos de Interfaces com Funcionalidade:

Avaliação de HELPDESK/Gestão de Suporte

No menu arquivo (onde os dados são inseridos), na opção sistema / módulos (onde há o cadastro de todos os sistemas desenvolvidos, com seus respectivos módulos e funções), podendo aferir a otimização do processo de produção e, principalmente, a criação de uma estrutura lógica utilizada internamente por cada empresa.

Estatística de Ligação – Fornece à empresa informações estatísticas valiosas sobre os clientes. Qual o cliente que mais solicita /liga para seu HELPDESK? Qual a importância dessa informação? Dessa forma, pode saber qual o problema (se é do software; se a cliente precisa de treinamento técnico, não necessariamente só da ferramenta, mas para obtenção de conhecimento do processo – qual a sintonia entre processo e software?). Conhecendo a necessidade do seu cliente, você poderá oferecer serviços de consultoria. Permite análise do desempenho de sua equipe de suporte (marco de controle), produz relatórios com filtro por atendente, empresa, período, etc, e dessa forma, poderá redirecionar as funções de cada membro da equipe, com maior aproveitamento da jornada de trabalho. Por exemplo, o número de ligações atendidas, o rendimento do mesmo, a estatística da equipe, e a avaliação da necessidade de ampliar ou reduzir sua equipe.

Controle Diagnóstico de Problema no Sistema – Ao ter acesso ao processo: relatório do problema, diagnóstico, resposta solução oferecida; pode-se aferir (se as respostas soluções propostas estão corretas).

Administração de Ordens de Serviço (OS) – A O.S. pode ser alterada em qualquer ponto do desenvolvimento, utilizando a mesma caso tenha mudança de procedimento prioridade. Ao abrir uma O.S., sabe-se (detectado em diagnóstico anterior):

- O que tem que ser feito (afinal, já foi testada e relatada a ausência de erro operacional);
- Qual programador foi designado para essa tarefa;
- Qual a previsão de execução da tarefa.
- Time SHEET: permite controle e dados históricos. Na medida em que os dados são inseridos, temos o histórico de quanto tempo foi gasto para cada atividade tarefa, facilitando assim, o planejamento de futuros projetos e previsão de custos. É também uma possibilidade de avaliar o desenvolvimento da equipe e ter o total consumido por atividade.
- Quantas OS's pendentes? Quantas OS's já realizadas? O que se tem para produzir? Quanto tempo é gasto para cada OS? Qual a previsão de carga de trabalho por programador? Ao dimensionar carga de trabalho/funcionário, permite avaliar a necessidade de ampliar ou reduzir sua equipe.

Registro e controle de alterações por versão de programas: permite gerenciar tempo /tarefa de seus funcionários, e dessa forma, uma melhor distribuição e monitoramento da execução das mesmas (horas despendidas).

Ao controlar o rendimento da equipe, monitora-se tempo ocioso, proporcionando diminuição de custo.

Avaliação da Equipe de Desenvolvimento:

- Ferramenta para Gestão de Planejamento e Controle: o que está em cada bancada e o que o programador está fazendo no momento da consulta, (aqui e agora!);
- Estatísticas e Análises
- Comunicado: substitui sistema de recado.

Registro de Tudo que está Acontecendo com o seu Cliente

Vantagem da documentação: a disponibilização dessas informações (histórico) permitem a qualquer funcionário dar continuidade ao processo.

Veracidade dos fatos: atentar para sua importância. Quanto mais claro o relato, maior a garantia da empresa da execução correta de seu funcionário para com seu cliente e o próprio controle que se faz necessário neste tipo de segmento.

Importância do Histórico: qualquer problema anteriormente resolvido possibilita a posse de um Histórico de Soluções (otimização de tempo).

Visão Global do Desempenho de suas Equipes:

- Atendimentos Telefônicos;
- Administração de Equipe de HELP DESK;
- Planejamento e Gestão de Equipes de Desenvolvimento;
- Controle de alterações em softwares;
- Time SHEET;
- WORK FLOW;
- Controles operacionais (metodologia e processos);
- Análises Gerências e de desempenho (com gráficos e estatísticas);
- Informações estatísticas sobre seu cliente;
- Otimização do tempo;
- Redução de custos.

Componentes:

Sistema Operacional: Windows 95/98/NT/2000/XP

Linguagem de Programação: Delphi sete

Banco de Dados: Paradox

Recurso Mínimo de Hardware Recomendado

Para ambiente em rede:

- Servidor Windows 2000/NT ou LINUX
- Instalar BDE (BORLAND DATABASE ENGINE)

Para usuário:

- Processador 800 MHz, 20 HD, 128 MB, duas saídas seriais e 1 paralela, mouse e teclado.
- Impressora Matricial ou jato de tinta (para impressão de relatórios)

ANEXO II

SISTEMA DE GERENCIAMENTO DE LOJAS

O ELBRUS é um sistema de gerenciamento de lojas, que foi projetado para atender as mais atuais necessidades do mercado, nos segmentos de confecções, calçados, perfumaria, brinquedos, presentes, entre outros. Não se restringe ao cumprimento da Legislação Fiscal, mas preocupa-se também em oferecer o que existe de melhor em tecnologia de administração de negócio. Acreditamos que o mais importante para uma organização de porte é a possibilidade de, a qualquer momento, obter informações precisas do seu dia-a-dia, através de um conjunto de consultas e relatórios gerenciais que permitam ao empresário ter uma visão global do desempenho de sua equipe, assegurando as futuras decisões.

A Soluções Informática incorporou uma série de características a este sistema, dentre as quais destacamos:

- Novo visual amigável;
- Notificação e Atualização automática de versões de forma on-line, você fica sabendo se há versões mais atualizadas da sua Retaguarda e Loja. A partir daí um clique e você já está no site para efetuar o download;
- Atualização automática de versão nas estações de trabalho, e ainda melhor depois de efetuar o download da versão nova, atualize todas as estações de trabalho automaticamente;
- Cadastramento de senha para Banco de Dados quer segurança para o seu Banco de Dados? Troque a senha!
- Pré-Venda em Palm Wireless (Comanda Eletrônica);
- Qualidade, agilidade e tecnologia no atendimento. Inventário e Movimentação de Mercadoria em Palm e ou Micro Terminal torne os Inventários e as Transferências e Recebimentos de Mercadoria, mais eficazes. Receba mercadoria no seu estoque e libere o PC;
- Notificação da Loja via Celular (SMS) total de vendas, abertura e fechamento de Caixa;
- Flash de Vendas na Retaguarda (on-line);
- Saiba como andam as suas vendas a qualquer momento;
- Consulte as Vendas e o Estoque na WEB.

A qualquer momento e em qualquer lugar, você visualiza as vendas de suas lojas, por Moeda. É assim que o Elbrus ajuda você a tomar decisões.

Funcionalidades:

- Cadastro de Clientes:

Uma das forças do Elbrus é o tratamento com clientes. Cadastro completo com: Dados Básicos, Dependentes, Referências, Dados do Titular, e o mais importante: Histórico de Vendas. Com certeza, você quer conhecer o perfil de compra do seu cliente, ou seja, quanto ele compra, como ele compra, qual cor e tamanho ele mais compra, quantas vezes ele foi a sua loja e até, a quanto tempo ele não vai a sua loja. Com isso, é possível criar uma mala direta direcionada ou enviar um e-mail.

Programação de preços para reajustes inteligentes e promoções. Possibilidade de programar os reajustes e promoções sem ter que fazer isso um momento antes do início do evento, programando o agendamento do início de reajustes ou promoções. Você planeja e o Elbrus faz.

- Imagens:

Monte um Catálogo de Produtos na Retaguarda e na loja visualize o produto no ato da venda. Veja se está vendendo o produto correto.

- Cobertura de Estoque/Vendas:

Importante análise, onde se verifica por qual período de venda, haverá mercadoria disponível. Tomada de decisão na reposição dos estoques, seja por industrialização, compra ou redistribuição lucratividade ou margem de contribuição.

A partir do custo, é possível saber rapidamente o lucro bruto de determinados produtos, de um grupo de produtos, de uma loja ou de todas, de um dia de venda ou de um período, qual é a margem de contribuição atribuída a cada produto. Estas informações, em conjunto ao desempenho de venda, ou itens sem venda tornam-se uma importante informação de estratégia comercial.

Módulo financeiro

Caixa e Banco:

Fluxo de Caixa e total controle das suas Contas. Correntes (saldo e movimentação).
Impressão de Cheques.

Basta acoplar uma impressora a estação e todos os cheques gerados para pagamentos de seus títulos, podem ser impressos, conforme configuração para o layout de cada banco. DRE (Demonstrativo de Resultado de Exercício)

Saiba o resultado final da sua Operação por Empresa. Com base nas informações de vendas, impostos e seu financeiro, o Elbrus informa o lucro operacional efetuando ou não o rateio das despesas do seu escritório central, caso deseje.

CEP (Cadastro de endereçamento postal):

Agilidade e qualidade no cadastramento de clientes. Você digita o CEP e o sistema traz o endereço.

Auditoria de Operações:

Abertura e fechamento de caixa, leitura e educação, envio de movimento, descontos acima do máximo permitido, liberação de condição de pagamento, cancelamento de cupom fiscal, movimentação de mercadoria, entre outras.

Todas as operações no Elbrus Loja ficam armazenadas, podendo ser verificadas a qualquer momento, inclusive na retaguarda.

Emissão de etiquetas de código de barras na loja faltaram etiquetas durante o inventário? Imprima na própria loja as etiquetas que estão faltando. Se você recebe mercadoria na loja, pode imprimir as etiquetas diretamente na loja.

Saldos de Estoque:

- Controle eficiente dos estoques: Toda e qualquer movimentação de mercadoria é efetuada através de Código de Barras, dando agilidade e segurança ao processo;
- Material em Trânsito: segurança na informação do produto que saiu do seu estoque origem, porém não chegou em seu destino;

- Inventário Manual e através de Coletor: conheça os desvios do seu estoque, através de inventário total ou rotativo. Utilizando coletor de dados é possível reduzir em mais de 50% o tempo gasto com as contagens: seguro, rápido, consistente e eficiente;
- Consulta de Estoque nas outras lojas: Indique ao seu cliente qual loja ele pode encontrar a mercadoria que deseja adquirir, quando não existe na loja em que ele se encontra;
- Visualização por grade: com formato agradável é o mais utilizado por profissionais que tratam este assunto;
- Vários formatos de visualização: filtros que permitem uma infinidade de visualizações, que se tornam mais agradável ao usuário;
- Itens Sem Vendas: importante informação para tomada de decisão. Mostra desde quando e há quantos dias determinado produto está sem vender;
- Resumo de Faturamento e Análise Financeira total de vendas, quantidade de peças vendidas, quantidade de vendas, média de peças por venda, valor médio da peça.

E ainda mais, todas as informações acima, em análise comparativa a outras lojas, apresentando, vendas por área da loja em metros quadrados e pela quantidade de vendedores por loja.

Integração com as Vendas

Todas as suas vendas são integradas automaticamente à suas contas a receber. O formato de integração é totalmente flexível e parametrizado, ou seja, o plano de contas e a carteira podem ser definidos por empresa e por moeda.

O Sistema é composto por módulos:

Retaguarda:

É o “coração” do sistema, controlando todo o fluxo de informações, aditando operações executadas nas lojas, determinando políticas comerciais, verificando situação das lojas, acompanhando desempenho de funcionários e produtos, analisando retorno financeiro, monitorando estoques, e muito mais.

As informações cadastradas neste módulo são repassadas às lojas via Internet, de forma automática, com rapidez e segurança. Veja algumas informações disponíveis neste módulo:

- Flexibilidade no cadastro de produtos;
- Controle de estoques por grade de cor e tamanho;
- Utilização de códigos auxiliares para cadastro de produtos;
- Geração e impressão de etiquetas de códigos de barras;
- Fechamento do Caixa Diário: recebimentos efetuados, distribuição dos meios de pagamento, (cheques pré-datados, cartões, etc.);
- Análise gerencial financeira: rentabilidade, comparativo entre meios de pagamentos;
- Definição de diferentes tabelas e condições comerciais para cada loja ou grupo de lojas;
- Ranking de vendas por ordem crescente/ decrescente;
- Reposição de mercadorias baseada no giro, com equalização de estoques;
- Desempenho de pessoal: vendedores caixas e gerentes;
- Desempenho de produtos: os mais vendidos, os menos vendidos, os não vendidos, melhor rentabilidade e resultado de promoções;
- Comparativo entre lojas: melhores performances, lucratividade, itens de maior e menor saída, ranking de vendas, comparativo entre gerências, melhores vendedores da rede;
- CRM – perfil de clientes;
- Giro de Vendas sobre Estoque;
- Posição de estoque (por Loja, Produto, Geral, etc.);
- Transferências entre depósitos (central e lojas);
- Utilização de imagem de produto em seus cadastros;
- Exportação de dados em diversos formatos (Excel, Html, etc);
- Todos os relatórios podem ser editados pelo usuário;

- Controle de acessos por senhas definindo as ações do usuário.

Frente de Loja

Este é o módulo operacional, que alimenta todo o sistema com informações. Executa vendas no dia-a-dia da loja, verifica situação de clientes, executa pré-venda (pedido), imprime cupom fiscal.

As informações cadastradas neste módulo são repassadas à Central via Internet, através de uma rotina automática, rápida e segura.

Este módulo apresenta algumas operações e recursos citados abaixo:

- Cadastramento de clientes, com centralização e distribuição automática para as lojas, identificando-os pelo CPF;
- Controle de pedidos de venda (Atacado / Varejo), com consulta por cliente ou por número do pedido;
- Registro do código CMC7 de cada cheque por leitura ótica;
- Consulta de Cheques ao Banco de Dados do SERASA;
- Consulta (em tela) das vendas na loja, para conferência do movimento diário;
- Variação de preço em função de tamanho, cor ou material na mesma referência de produto;
- Registro eletrônico e conferência das transferências de mercadorias entre Central /Lojas;
- Apontamento de todas as ocorrências não comerciais nas lojas (Lançamento de Extras);
- Parametrização flexível de cada loja em função dos seus equipamentos e necessidades;
- Inventários totais ou parciais, utilizando o micro da loja ou coletores de dados;
- Emissão de Cupom Fiscal (ECF) e Transferência Eletrônica de Fundos (TEF);

- Controle do recebimento de devoluções de mercadoria, podendo o crédito ser usado no pagamento de nova mercadoria;
- Receber pedidos direto de fornecedores;
- Utilização intensiva de códigos de barras para registro de todas as movimentações de produtos (vendas, trocas, recebimentos, remessas) entre Central e lojas (ou entre lojas);
- Permite a utilização de Micro-Terminais (Wilbortec) para consultas e pré-vendas;

Como recurso mínimo de hardware são recomendados:

Sistema Operacional:

- Windows 95/98/NT/ XP/ ME/ 2000 Linguagem de programação;
- Delphi 7;
- Bancos de dados: Interbase.

Para ambiente em rede:

- Servidor Windows 2000/NT ou LINUX;
- Banco de Dados Interbase instalado;
- TCP /IP (p/ comunicação de Dados).

Para Usuário:

- Processador Pentium III 1.6 MHz, HD 40 GB, 256 MB, Modem 56k, paralela, mouse e teclado;
- Impressora matricial ou jato de tinta (para impressão de relatórios);
- Impressora de código de barras;
- Leitor de código de barras.

ANEXO III

WORDPERFECT OFFICE 12

O WordPerfect Office 12 é um sistema de aplicativos de escritório extremamente rica em termos de recursos, incluindo os mais avançados aplicativos de processamento de texto, planilhas, apresentações e caderno de endereços.

Ele foi desenvolvido especialmente para atender às necessidades das pessoas e empresas que buscam opções profissionais para aplicativos de escritório.

Projetado para tornar seu trabalho mais ágil e eficiente, o WordPerfect Office 12 oferece a praticidade de abrir, editar e salvar documentos do Microsoft Office, além de salvar arquivos nos formatos PDF, HTML e XML, simplificando assim o intercâmbio de arquivos e otimizando seu fluxo de trabalho.

Potente e fácil de usar, o WordPerfect Office 12 oferece as ferramentas que você realmente precisa, por um valor excepcional.

Disponível por até um terço do valor do Microsoft Office 2003, o WordPerfect Office 12 terá um impacto dramático em seu orçamento e em sua produtividade!

O WordPerfect Office 12 tem todas as ferramentas que você realmente necessita:

- WordPerfect 12 – um poderoso processador de textos (substitui o Microsoft Word);
- Quatro Pro 12 – planilhas eficientes e fáceis de usar (substitui o Microsoft Excel);
- Presentations 12 – apresentações multimídia persuasivas (substitui o Microsoft PowerPoint).

Conheça os principais recursos do WordPerfect Office 12

Compatibilidade com o Microsoft Office:

Mesmo que você tenha arquivos muito antigos do Microsoft Word, isso não será problema para o WordPerfect, pois ele é capaz de abrir uma grande gama de formatos de arquivos, mesmo os não suportados por seus concorrentes. Abrir documentos no formato Microsoft, agora é mais fácil, rápido e confiável, permitindo a colaboração e a troca de arquivos em um ambiente onde colegas e clientes utilizam o Word, o Excel e o PowerPoint.

Utilitário de conversão:

Converta centenas de documentos do Word para o formato nativo do WordPerfect, de uma única vez. Tudo de modo automático, mantendo o maior volume possível de características do documento original.

Suporte a padrões abertos:

O WordPerfect 12, Quatro Pro 12 e o Presentations 12 possuem recursos para publicação profissional nos formatos XML e HTML. Além disso, o WordPerfect 12 tem um editor de XML que ajuda a editar, recuperar, validar e salvar documentos criados em SGML ou o XML. O Quatro Pro 12, por sua vez, pode importar e exportar dados no formato XML, facilitando o intercâmbio de informações no ambiente corporativo.

Armazene seus arquivos em PDF:

Publique seus arquivos em formato PDF, diretamente do WordPerfect 12 e do Presentations 12, sem a necessidade de comprar cópias do Adobe Acrobat ou de qualquer outra ferramenta semelhante.

Alta produtividade no seu escritório:

Aproveite o poder do WordPerfect 12 para processar textos, do Quatro Pro 12 para gerar planilhas e do Presentations 12 para fazer apresentações multimídia. O pacote inclui também um “caderno de endereços” para gerenciamento de contatos.

Gerenciador da área de trabalho:

Altere a interface, os itens de menu, os atalhos e os comandos, para deixar o WordPerfect com “a cara” do seu Office preferido. Tudo com um simples clique de mouse. Escolha uma das interfaces especialmente desenhadas para atender às necessidades de usuários da área jurídica, antigos usuários do WordPerfect, ou usuários habituados com o Microsoft Office.

Integração com o Microsoft Outlook:

Acesse o Catálogo de endereços de seu Outlook dentro de WordPerfect 12 ao criar o endereçamento de documentos, envelopes, etiquetas ou malas diretas.

Poderosas ferramentas gráficas:

Aumente o impacto de seus documentos de texto, planilhas e apresentações com gráficos 3D, tabelas e cliparts, ou até mesmo com seus próprios arquivos gráficos.

Perfect Expert:

Use este versátil utilitário on-line para ajudá-lo com as tarefas diárias e até com projetos complexos. Aprenda como produzir documentos para o trabalho, escola ou para uso pessoal. Tire proveito das dicas úteis para preparar textos e discursos, apresentações, planilhas, cálculos e cartões de afinidade com aparência profissional.

ANEXO IV

TOM - THE OFFICE MANAGER

O TOM é um ERP (Enterprise Resource Planning, ou sistemas de gestão integrada) que tem sido usado com sucesso em empresas de atividades variadas: engenharia, indústria, comércio, escritórios de serviços etc.

Principais características:

- O administrador configura o sistema para cada usuário, de acordo com suas funções; Licença por empresa, sem limite de instalações; Permite gerenciar mais de uma empresa numa mesma instalação física.

Para comércio e indústria:

- Controle da carteira de pedidos;
- Controle de estoque e necessidades de reposição;
- Gestão de compras.

Para prestação de serviços:

- Orçamentos e propostas;
- Controle de mensalidades.

Financeiro:

- Emissão de notas fiscais, faturas de serviços e documentos de cobrança;
- Gestão das contas a pagar e receber;
- Controle bancário;
- Controle de contas correntes.

Fiscais:

- Apuração de impostos a pagar;
- Geração de arquivos SINTEGRA.

Outros:

- Gestão por centro de custos / plano de contas.

Requisitos:

- Pentium II 233 MHz;
- 32MB de memória RAM;
- Windows 98/ ME /2000/ XP.

ANEXO V

TOK - THE OFFICE KIT

O TOK é um sistema de gestão específico para prestadores de serviços (escritórios de contabilidade, empreiteiros, despachantes, escolas, publicitários, consultores etc.) com as seguintes características:

- Cadastro e controle de mensalistas;
- Contas correntes;
- Registro e impressão de orçamentos e propostas;
- Faturamento (emissão de notas fiscais e faturas de serviços);
- Impressão de duplicatas, notas promissórias e boletos de cobrança;
- Impressão de cheques;
- Controle das contas a pagar e receber;
- Controle de caixa e bancos.

Requisitos:

- Pentium II 233 MHz;
- 32MB de memória RAM;
- Windows 98/ME/2000/XP.

ANEXO VI

LSOFT ALMOXARIFADO

Software para controle completo de almoxarifado e patrimônio.

Possui cadastro de solicitantes, fornecedores, departamentos, destinações de uso, produtos, patrimônios, etc, e controle de pedidos, compras, requisições, empréstimos, devoluções, relatórios, listagens, entre outros.

Permite integração com leitores de código de barras e possui funções para impressão de códigos de barras.

Saiba o que há no seu almoxarifado e como está sendo gasto e quem (ou que setor) está utilizando o material fornecido pelo almoxarifado. Sabendo também como e quando está sendo utilizado.

Tenha total controle do seu patrimônio, sabendo onde está cada item que compõe o patrimônio da empresa e gerando um histórico de ocorrências, empréstimos e devoluções de cada item do patrimônio.

Requisitos Mínimos de Hardware:

- Processador Pentium II 300 MHz;
- 64MB de memória RAM;
- 40MB de espaço em disco;
- Impressora jato de tinta;

Requisitos Mínimos de Software:

- Windows 98.

Requisitos Mínimos de Pessoal:

- Operador com conhecimento básico de Windows.

ANEXO VII

PVCOM

Sistema concebido para pequenas e médias empresas comerciais, com o objetivo de ser apoio para as decisões gerenciais do empreendedor do comércio, tais como formação do preço de venda, promoções, políticas do preço de venda, previsão de vendas, controle de custos, políticas de compra, estabelecimento de metas de venda, preço máximo de compra etc.

Com este sistema, o preço de venda da mercadoria pode ser estabelecido com cinco opções de cálculo, nas quais há uma imensa margem para simulações de valores e percentuais possíveis, ou seja, têm-se condições de mudar qualquer indicador.

O sistema permite o acompanhamento dos valores de vendas diárias acumuladas, comparando o valor acumulado com o ponto de equilíbrio calculado. Oferece outros indicadores, tais como Objetivos de Vendas, Ponto de Equilíbrio Econômico, Ponto de Equilíbrio Médio da empresa e ponto de equilíbrio da mercadoria que está na tela. Também permite que se calcule e imprima uma relação de Fatores de Venda, instrumento ágil para cálculo do preço de venda, quando porventura houver alguma dificuldade em dispor imediatamente do programa. O sistema proporciona, ainda, de forma objetiva e simples, a simulação de eventual necessidade de capital de giro em caso de aumento de vendas, ou mesmo para a situação atual da empresa, levando em consideração os prazos de recebimento de clientes, de rotação dos estoques e de pagamento dos fornecedores, além dos custos fixos mensais e da margem de contribuição média praticada pela empresa ou simulada pelo usuário.

A Chave de Liberação que será gerada para seu software é individual e exclusiva para o computador onde foi, originalmente, instalado o PVCOM e de onde o Código foi colhido.

- Processador de 200 MHz;
- Windows versão 95 ou superior;
- 32 MB de memória RAM;
- 10 MB de espaço em disco;
- Monitor SVGA.

ANEXO VIII

PREÇO CERTO COMÉRCIO

O software PREÇO CERTO foi elaborado para ajudá-lo a avaliar seus preços e margens obtidas. A fim de permitir maior aplicabilidade, foi desenvolvida em duas versões distintas: Comércio e Indústria/Serviços. Em ambas possui as seguintes características principais:

- Formação dos Preços de Venda - considerando todas as variáveis que devem compô-los, tais como matérias primas, impostos, comissões, fretes, mão de obra direta, outras despesas variáveis, custos financeiros envolvidos, etc., incluindo um módulo de produtos importados, com todos os impostos incidentes sobre a importação;
- Análise das Margens de Contribuição - identifica os produtos e serviços com suas respectivas lucratividades, partindo dos preços de mercado, ou ainda, avaliando os preços de venda necessários para a obtenção das margens objetivadas;
- Ponto de Equilíbrio Operacional - permite avaliar o nível mínimo de faturamento que cobrirá todos os custos operacionais. A análise poderá ser feita por Linha de produtos, identificando os segmentos que mais contribuem para os resultados da empresa;
- Capital de Giro por Produto - identifica os produtos geradores ou tomadores de caixa, bem como os valores em giro necessários na operação;
- Custos Fixos - através de um plano de contas padrão permite que se obtenha a totalidade dos custos fixos operacionais;
- Simulador de Negociações - permitem as mais diversas simulações de variáveis, tais como preços de venda, custo das mercadorias e serviços, comissões de vendas, impostos, prazos de compra e venda, etc.;
- Determinação de Resultados - ao final, obtêm-se a comprovação de todos os preços, margens e do capital de giro obtido;
- Análise do lucro anual - a partir dos preços e condições praticadas e dos custos fixos operacionais, através de um módulo de Simulação Orçamentário;
- Análise dos principais indicadores de performance da empresa - a partir dos dados do Orçamento, tais como Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido, Rentabilidade sobre os Ativos e Lucratividade Bruta;

- Análise dos resultados gerados por um pacote de produtos - que terão condições comerciais específicas em cada negociação;
- Possibilidade de importar dados de outros sistemas - agilizando o procedimento de cadastramento das matérias primas e produtos acabados;
- Auto-Explicativo - campos e conceitos explicados automaticamente, além de um Glossário Técnico no menu Ajuda, que esclarece os principais componentes financeiros do software.

ANEXO IX

FINANCES NET - GESTÃO FINANCEIRA 2.5 SQL SERVER

O FINANCES NET - Gestão Financeira é um sistema financeiro com banco de dados em SQL SERVER, ou seja, um dos melhores bancos de dados para acesso via internet. Com o sistema em versão demonstração você pode acessar o servidor da FHONLINE e analisar como o sistema funciona via internet. Inclusive, a FHONLINE oferece hospedagem de seu banco de dados para você acessar seu financeiro em qualquer lugar do mundo.

O sistema promete atender todas as necessidades de empresas, de usuários domésticos, escritórios, micro e pequenas empresas. O software permite que você organize suas finanças de uma forma simples, prática e muito eficiente. Todos seus relatórios são exportáveis, todas suas tabelas possuem filtro de dados, que permitem montar gráficos e relatórios também. Seu módulo financeiro possui fechamento anual, com relatórios de balancete e de contas, podendo armazenar seus resultados nos anos anteriores. Controle também o andamento de seus lucros, livro caixa e extrato bancário com facilidade. Enfim, é indispensável para organizar a sua vida financeira de uma forma simples e prática, por um preço de custo bastante acessível.

Funcionalidades:

- Cadastro de clientes e fornecedores;
- Cadastro de produtos e serviços;
- Controle de estoque;
- Controle de produtos em transição;
- Controle de contas em banco;
- Compras (integralizado com contas a pagar);

- Vendas (integralizado com contas a receber);
- Contas a pagar e receber;
- Orçamentos;
- Pedidos;
- Bloqueio de clientes inadimplentes;
- Controle de comissão de vendedor (pagamentos e recebimentos);
- Atualização de preço de venda;
- Emissão de recibos;
- Consultas diversas;
- Senha por usuário com controle de restrição e gera log de atividade.

Controle Gerencial:

- Livro Caixa com gráfico;
- Balancete de despesas e receitas;
- Controle de conta bancária;
- Conciliação bancária;
- Fluxo de caixa com gráfico;
- Movimento de vendas e compras;
- Análise de vendas, compras e lucros;
- Resumo financeiro de vendas, recebimentos e pagamentos;
- Vendas por produtos, clientes e vendedores com gráfico;
- Controle de recebimentos por forma de pagamento (cheques, crediário, cartão de crédito);
- Balanço Financeiro do tipo Realizado x Previsionado.

Requisitos:

- Processador Pentium II 400 MHz;
- 64MB de memória RAM;
- 80MB de HD disponível;
- Windows 98/ME /2000/ XP;
- Acesso à Internet Banda Larga.

ANEXO X

PARCEIROS

Para criar soluções efetivas e completas, que atendam a necessidades específicas, as empresas invariavelmente buscam vários fornecedores para compor suas capacidades em TI.

Por isso a SOLUÇÕES INFORMÁTICA compreende os desafios associados à implementação de capacidades avançadas de software e hardware em ambientes tão heterogêneos, e para assegurar que nossos clientes maximizem o valor obtido de seus investimentos em software hardware, a SOLUÇÕES INFORMÁTICA estabelecerá parcerias com uma ampla gama de líderes em tecnologia.

Alguns Deles:

- Borland Brasil;
- Microware;
- BEA Systems;
- Capgemini;

The logo for Borland Brasil, featuring the word "Borland" in a large, bold, black sans-serif font, followed by "BRASIL" in a smaller, all-caps, grey sans-serif font.

A Borland é fornecedora de Tecnologia com foco em ferramentas de desenvolvimento e infra-estrutura de aplicações para diversas plataformas (.NET, Mobile e J2EE) e diversos sistemas operacionais (Windows, Linux, Solaris, HP-UX, IBM AIX, MacOS X), reconhecidas mundialmente por sua produtividade e performance através de sua linha de produtos, tais como Delphi, Kylix, JBuilder, Visibroker, Together, CaliberRM, Starteam, Interbase, entre outros.

A Borland acelera todo o ciclo de desenvolvimento da aplicação. Ao integrar amplamente produtos de ponta, a Borland capacita a equipe de desenvolvimento inteira a colaborar, refletir e reagir ao trabalho uns dos outros em tempo real. Todos eles - analistas, arquitetos, desenvolvedores, responsáveis por testes, equipe de distribuição e gerente - tornam-se mais rápidos e mais produtivos.

Falta de gerenciabilidade e lentidão do desenvolvimento de um projeto pode ser cara e mesmo fatal para os seus objetivos comerciais finais. Você precisa de tecnologias que eliminam as incertezas e aumentam a definição, o propósito, e a abrangência. As soluções ALM integradas da Borland dão a você e às suas equipes uma maior visibilidade em tempo real - dos requerimentos do projeto e das inevitáveis alterações de escopo. Esta maior visibilidade leva a uma maior produtividade e a um maior controle sobre o processo de desenvolvimento.

Os produtos da Borland são desenhados para a flexibilidade, e para trabalhar com tecnologias e processos que você já utiliza hoje em dia. Desenhados para trabalhar igualmente bem com as principais bases de dados, servidores de aplicações e Web Servers, os produtos da Borland oferecem a interoperabilidade fundamental ao ciclo de vida da aplicação. Você tem liberdade para escolher a plataforma, as ferramentas e a solução adequada ao trabalho que você precisa fazer.

É por isso que hoje, seja qual for a sua plataforma Java, Linux, Microsoft .NET, UNIX, Mac OS, Windows - há uma tecnologia Borland para atender às necessidades de seu empreendimento.



A Microware se especializa em oferecer as melhores Soluções para Negócios em Tecnologia de Informação. Para isso desenvolvemos e implementamos soluções que buscam ajudar você a alcançar os objetivos do seu negócio, permitindo que você invista o seu tempo no que é mais importante para você. Oferecemos soluções específicas para pequenas, médias e grandes empresas, empresas de capital mista e iniciativa pública direta e indireta.

Fundada em 1985 e atualmente presente no Rio de Janeiro e em São Paulo com escritórios comerciais, centros de serviços e centros de distribuição próprios, atendemos a todo o território nacional. Com profissionais altamente qualificados, parcerias estratégicas e estoque de produtos, peças e suprimento trabalhamos de acordo com o seu prazo garantindo qualidade e eficiência.

Analisa, desenvolve, especifica e implementa projetos de diferentes níveis de complexidade visando sempre a satisfação e a conquista dos seus objetivos dos clientes. Além disso, comercializa produtos das mais conceituadas marcas no mercado e presta serviços com eficiência e excelência no atendimento.



A BEA Systems é líder mundial em software de infra-estrutura corporativa, oferecendo tecnologias capazes de acelerar o fluxo seguro e integradas de informações e serviços. As linhas de produtos WebLogic, Tuxedo, JRockit e a nova família AquaLogic são desenvolvidas para reduzir a complexidade de TI e agilizar a migração das empresas para o modelo de Arquitetura Orientada a Serviços (SOA). Com mais de 15 mil clientes no mundo, a BEA Systems foi fundada em 1995, em San Jose (Califórnia), e, em 1997, estabeleceu-se no Brasil. Conquistou importantes parceiros locais como Accurate, Binders, Casa de Software, Contraste, C&C, ProCorporate, Engesoftware, EverSystems, MJV, Quality Software, UniOne e Xerox. Em todo o mundo são mais de 2 mil parceiros, dentre os quais se destacam Accenture, EDS, EMC, Ericsson e HP. Entre os clientes da BEA no Brasil estão Americanas.com, Banco Central, Claro, Deutsche Bank, Itaú Seguros, Natura,

O Boticário, Petrobras, TIM e Vivo. Com faturamento mundial superior a US\$ 1 bilhão, a empresa está presente em 34 países, com cerca de 3 mil funcionários.



Capgemini, um dos mais conhecidos fornecedores do mundo em serviços de Consultoria, Tecnologia e Outsourcing, possui uma forma única de trabalhar com seus clientes, a qual chamamos de Collaborative Business Experience (Colaboração em Negócios). Esse modelo visa ajudar a nossos clientes a obterem melhores resultados, mais rapidamente e mais sustentáveis, através do acesso simples à nossa rede de grandes parceiros de tecnologia, ferramentas e métodos voltados à colaboração. Comprometidos com o sucesso mútuo e a obtenção de valor tangível, ajudamos empresas a implementarem estratégias de expansão, utilizarem melhor a tecnologia e a prosperarem através da força da colaboração.

A Network Consulting Group do Brasil é licenciada pela Capgemini para atuar no Brasil nas áreas de Consultoria, Outsourcing, Tecnologia e Treinamento.

A Capgemini através da NCG do Brasil desenvolveu alianças com líderes globais em tecnologia e com empresas locais, formando um ecossistema único para atender seus clientes dentro da filosofia Collaborative Business Experience (Colaboração em Negócios).



Missão

Essencialmente, a missão da CAIXA é promover a melhoria contínua da qualidade de vida da população brasileira, intermediando recursos e negócios financeiros, atuando no fomento ao desenvolvimento urbano e nos segmentos de habitação, saneamento e infraestrutura, e na administração de fundos, programas e serviços de caráter social, tendo como valores fundamentais:

- Direcionamento de ações para o atendimento das expectativas da sociedade e dos clientes;
- Busca permanente de excelência na qualidade dos serviços oferecidos;
- Equilíbrio financeiro em todos os negócios;
- Conduta ética pautada nos valores da sociedade;
- Respeito e valorização do ser humano.

Visão de futuro

A CAIXA será referência mundial como banco público integrado, rentável, socialmente responsável, eficiente, ágil e com permanente capacidade de renovação.

- Manterá a liderança na implementação de políticas públicas e será parceira estratégica dos governos estaduais e municipais.
- Consolidará sua posição como o banco da maioria da população brasileira, com relevante presença no segmento de pessoa jurídica e excelente relacionamento com seus clientes.

- Será detentora de alta tecnologia da informação em todos os canais de atendimento e se destacará na gestão de pessoas, reconhecidas em seu mérito, capacitadas e com desenvolvido espírito público.
- Manterá relacionamentos sólidos, coesos e inovadores com parceiros competentes e de forte compromisso social.