



UNIVERSIDADE
CANDIDO
MENDES



Proponentes:

Bárbara Valério de Oliveira Castro Barbosa

Camilla Christina Ribeiro da Silva

Gerson de Melo Alves

Jade Liz Bordignon Benites

Yasmin da Costa Villas Boas

Rio de Janeiro

2017/2



Uma empresa de consultoria para organizações que procuram gestão da qualidade através da implementação do programa 5S.

Proponentes:

Bárbara Valério de Oliveira Castro Barbosa – Matricula 14110077

Camilla Christina Ribeiro da Silva – Matricula 14110062

Gerson de Melo Alves – Matricula 14110036

Jade Liz Bordignon Benites – Matricula 14110093

Yasmin da Costa Villas Boas – Matricula 14110038



Universidade Candido Mendes

Plano de Negócios

Proponentes:

Bárbara Valério de Oliveira Castro Barbosa – Matricula 14110077

Camilla Christina Ribeiro da Silva – Matricula 14110062

Gerson de Melo Alves – Matricula 14110036

Jade Liz Bordignon Benites – Matricula 14110093

Yasmin da Costa Villas Boas – Matricula 14110038

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à disciplina de Plano de Negócios da Universidade Candido Mendes como requisito parcial a obtenção do Título de Bacharel em Administração de Empresas.

Aprovado em ___/___/___.

Grau:_____.

Banca Examinadora:

Prof. M.Sc. Marcos Tavares Pedro
Orientador

Prof. M.Sc. Nauro Thomaz Junior
Orientador

Prof. M.Sc. Jorge Cardozo
Professor Convidado

Prof. M.Sc. Maximiliano Escobar
Coordenador dos Cursos de Gestão da
UCAM-Centro

Prof. M.Sc. Claudio Cabral
Professor Convidado

Rio de Janeiro, 12 de dezembro de 2017.

AGRADECIMENTO

Após meses de esforço e dedicação, enfim chegou o grande dia em que apresentamos o nosso querido TCC e como de costume, não poderíamos deixar de agradecer as pessoas que de alguma forma contribuíram de maneira significativa ao nosso trabalho. Primeiramente a Deus que nos guia diariamente em nossos caminhos, nos apoiando nas dificuldades, nos mantendo firmes e humildes nas nossas vitórias, às nossas famílias pela paciência e suporte, que mesmo abdicando do convívio familiar, estavam ali, nos dando todo carinho. Ao nosso orientador Marcos Tavares Pedro por nos guiar da melhor forma possível para que chegássemos o mais perto de um plano de negócios real, ao orientador Nauro Thomaz Junior por sua disponibilidade e auxílio na confecção do plano financeiro, ao orientador Paulo Henrique Oliveira, pelas ótimas ideias no plano de marketing, ao coorientador Pedro Sergio de Souza pelos ensinamentos ao nosso negócio e que dele geraram este trabalho que hoje concluímos com muito orgulho. E por último e não menos importante, agradecemos aos nossos amigos que entenderam o momento pelo qual passamos, compraram nossa ideia e nos mantiveram sempre motivados.

DEDICATÓRIA

Dedicamos esse projeto aos nossos familiares que nos apoiaram em cada etapa da vida acadêmica, nos dando forças para não desistir. Em especial aos nossos mestres que com toda dedicação compartilharam dos seus conhecimentos, nos fazendo crescer profissionalmente. E a todos que diretamente ou indiretamente contribuíram para a nossa formação, crescimento e realização desse trabalho.

“Viva como se fosse morrer amanhã. Aprenda como se fosse viver para sempre.”

Mahatma Gandhi

SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| INTRODUÇÃO | 15 |
| SUMÁRIO EXECUTIVO..... | 17 |
| 1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA..... | 19 |
| 1.1. EQUIPE GERENCIAL..... | 22 |
| 1.1.1. ESTRUTURA LEGAL E ORGANIZACIONAL..... | 26 |
| 1.1.2. ORGANOGRAMA | 26 |
| 1.1.3. DESCRIÇÃO DE CARGOS..... | 27 |
| 1.1.4. EFETIVOS..... | 27 |
| 1.1.5. TERCEIRIZADOS | 28 |
| 2. PRODUTOS E SERVIÇOS | 30 |
| 3. MERCADOS E COMPETIDORES..... | 35 |
| 3.1. DESCRIÇÃO DO PÚBLICO ALVO | 35 |
| 3.2. ANÁLISE DOS FORNECEDORES | 36 |
| 3.3. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA..... | 36 |
| 3.4. ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO | 37 |
| 3.4.1. AMBIENTE DEMOGRÁFICO | 37 |
| 3.4.2. AMBIENTE CULTURAL E SOCIAL..... | 38 |
| 3.4.3. AMBIENTE ECONÔMICO..... | 38 |
| 3.4.4. AMBIENTE POLÍTICO E LEGAL | 39 |
| 3.5. ANÁLISE SWOT | 42 |
| 3.6. SWOT CRUZADA | 43 |
| 3.7. MODELO DE FORÇAS..... | 44 |
| 3.7.1. ENTRADA DE CONCORRENTES | 45 |
| 3.7.2. PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES..... | 45 |
| 3.7.3. PODER DE BARGANHA DOS CONSUMIDORES | 46 |
| 3.7.4. PRODUTOS OU SERVIÇOS SUBSTITUTOS | 46 |

| | | |
|--------|---|-----------|
| 3.7.5. | RIVALIDADE ENTRE OS CONCORRENTES | 46 |
| 4. | ANÁLISE ESTRATÉGICA | 47 |
| 4.1. | MISSÃO | 47 |
| 4.2. | VISÃO | 47 |
| 4.3. | OBJETIVOS | 47 |
| 4.3.1. | OBJETIVOS DE CURTO PRAZO | 48 |
| 4.3.2. | OBJETIVOS DE MÉDIO PRAZO | 48 |
| 4.3.3. | OBJETIVOS DE LONGO PRAZO | 48 |
| 5. | PLANO DE MARKETING | 49 |
| 5.1. | POLÍTICA ESTRATÉGICA DE PRODUTOS | 49 |
| 5.1.1. | PORTIFÓLIO..... | 50 |
| 5.1.2. | LOGOMARCA..... | 52 |
| 5.2. | POLÍTICA ESTRATÉGICA DE DISTRIBUIÇÃO | 53 |
| 5.3. | POLÍTICA ESTRATÉGICA DE PREÇO..... | 55 |
| 5.4. | POLÍTICA ESTRATÉGICA DE PROMOÇÃO | 56 |
| 5.4.1. | ENTRADA NO MERCADO..... | 56 |
| 5.4.2. | CAPTAÇÃO DE CLIENTES | 56 |
| 5.4.3. | PLANO DE MÍDIA | 61 |
| 6. | PLANO OPERACIONAL..... | 62 |
| 6.1. | LAYOUT..... | 62 |
| 6.2. | PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO | 66 |
| 6.2.1. | PROCESSO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO | 66 |
| 7. | VIABILIDADE FINANCEIRA..... | 69 |
| 7.1. | ESTIMATIVA DO FLUXO DE CAIXA (PRIMEIRO ANO) | 69 |
| 7.2. | ESTIMATIVA DA RECEITA BRUTA | 70 |
| 7.3. | ESTIMATIVA DE DESPESAS E CUSTOS VARIÁVEIS | 71 |
| 7.4. | ESTIMATIVA DE DESPESAS E CUSTOS FIXOS..... | 71 |

| | | |
|----------|--|----|
| 7.4.1. | APURAÇÃO DE CUSTOS COM MÃO DE OBRA..... | 72 |
| 7.4.2. | APURAÇÃO DE CUSTOS COM BENEFÍCIOS EMPREGATÍCIOS..... | 72 |
| 7.4.3. | APURAÇÃO DOS IMPOSTOS RELATIVOS À PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS..... | 73 |
| 7.5. | ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS INICIAIS..... | 74 |
| 7.5.1. | INVESTIMENTOS FIXOS..... | 74 |
| 7.5.1.1. | MATERIAL ESTRUTURAL..... | 75 |
| 7.5.1.2. | MATERIAL OPERACIONAL..... | 76 |
| 7.5.1.3. | CUSTOS E DESPESAS FIXAS E VARIÁVEIS..... | 76 |
| 7.5.2. | INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS..... | 76 |
| 7.5.3. | INVESTIMENTOS FINANCEIROS..... | 77 |
| 7.6. | ANÁLISE DOS CENÁRIOS..... | 78 |
| 7.6.1. | CENÁRIO ANUAL MODERADO (PROVÁVEL)..... | 79 |
| 7.6.2. | CENÁRIO ANUAL OTIMISTA..... | 80 |
| 7.6.3. | CENÁRIO ANUAL PESSIMISTA..... | 80 |
| 8. | CONCLUSÃO..... | 81 |
| 9. | ANEXOS..... | 83 |

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

| | |
|--|----|
| Figura 1. Quadro de composição do capital social da STEPS Consultoria | 25 |
| Figura 2. Representação do organograma da STEPS Consultoria | 26 |
| Figura 3. Seiri - Senso de organização..... | 30 |
| Figura 4. Seiton - Senso de ordenação | 31 |
| Figura 5. Seiso - Senso de limpeza | 32 |
| Figura 6. Seiketsu - Senso de higiene | 32 |
| Figura 7. Shitsuke - Senso de disciplina..... | 33 |
| Figura 8. Quadro de aplicação do serviço STEPS Consultoria | 34 |
| Figura 9. Quadro da análise da concorrência..... | 37 |
| Figura 10. Quadro da Matriz SWOT da STEPS Consultoria | 42 |
| Figura 11. SWOT Cruzada da STEPS Consultoria | 43 |
| Figura 12. Imagem do panfleto dos produtos da STEPS Consultoria | 49 |
| Figura 13. Quadro do Portfólio de serviços | 51 |
| Figura 14. Logomarca STEPS Consultoria..... | 53 |
| Figura 15. Mapa de localização dos potenciais clientes no Centro do RJ | 54 |
| Figura 16. Imagem 1 do Site da STEPS Consultoria..... | 57 |
| Figura 17. Imagem 2 do Site da STEPS Consultoria..... | 57 |
| Figura 18. Imagem 3 do Site da STEPS Consultoria..... | 58 |
| Figura 19. Imagem 4 do Site da STEPS Consultoria..... | 58 |
| Figura 20. Imagem 5 do Site da STEPS Consultoria..... | 59 |
| Figura 21. Imagem 6 do Site da STEPS Consultoria..... | 59 |
| Figura 22. Imagem 7 do Site da STEPS Consultoria..... | 60 |
| Figura 23. Imagem do LinkedIn da STEPS Consultoria..... | 60 |
| Figura 24. Quadro do Plano de mídia de divulgação da marca | 61 |
| Figura 25. Mapa de localização da STEPS Consultoria | 62 |

| | |
|--|----|
| Figura 26. Planta do escritório da STEPS Consultoria | 63 |
| Figura 27. Imagem da sala de reunião | 63 |
| Figura 28. Imagem da sala operacional..... | 64 |
| Figura 29. Imagem da copa..... | 64 |
| Figura 30. Imagem do banheiro..... | 65 |
| Figura 31. Quadro de Estimativa de Fluxo de Caixa no 1º Ano..... | 69 |
| Figura 32. Quadro de Estimativa de Receita Bruta..... | 70 |
| Figura 33. Quadro de Estimativa de Despesas e Custos Variáveis | 71 |
| Figura 34. Quadro de Estimativa de Despesa e Custos Fixos | 72 |
| Figura 35. Quadro dos custos com mão de obra..... | 72 |
| Figura 36. Quadro dos benefícios empregatícios | 73 |
| Figura 37. Quadro de apuração dos impostos..... | 74 |
| Figura 38. Quadro dos Investimentos Iniciais..... | 74 |
| Figura 39. Quadro dos materiais estruturais para o escritório | 75 |
| Figura 40. Quadro do material operacional | 76 |
| Figura 41. Quadro do Investimento Pré operacional | 77 |
| Figura 42. Quadro do Investimento Financeiro..... | 77 |
| Figura 43. Quadro do Cenário Provável | 79 |
| Figura 44. Quadro do Cenário Otimista | 80 |
| Figura 45. Quadro do Cenário Pessimista..... | 80 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 1. Porte da empresa de acordo com a Receita Bruta | 54 |
| Tabela 2. Porte da empresa de acordo com a quantidade de funcionários..... | 55 |

LISTA DE GRÁFICOS

| | |
|--|-----|
| Gráfico 1. Pergunta filtro: Você já contratou algum serviço de consultoria? | 98 |
| Gráfico 2. Pergunta perfil: Qual é o ramo de atividade da sua empresa? | 99 |
| Gráfico 3. Pergunta perfil: Quanto tempo sua empresa atua no mercado? | 99 |
| Gráfico 4. Pergunta perfil: Onde está localizada a sua empresa?..... | 100 |
| Gráfico 5. Pergunta perfil: Qual o faturamento mensal? | 100 |
| Gráfico 6. Pergunta perfil: Qual a quantidade de funcionários? | 101 |
| Gráfico 7. Hábitos e costumes: Com que frequência é feito o arquivamento dos documentos?..... | 101 |
| Gráfico 8. Hábitos e costumes: Seus hábitos de compra de material | 102 |
| Gráfico 9. Hábitos e costumes: Qual o meio mais utilizado para arquivamento dos documentos na sua empresa? | 102 |
| Gráfico 10. Hábitos e costumes: Seus colaboradores costumam fazer hora extra? . | 103 |
| Gráfico 11. Hábitos e costumes: A empresa costuma rever seus processos para racionalizar o trabalho? | 103 |
| Gráfico 12. Hábitos e costumes: Qual a periodicidade de descarte do mobiliário?... | 104 |
| Gráfico 13. Hábitos e costumes: Qual o meio mais utilizado para efetuar o descarte? | 104 |
| Gráfico 14. Hábitos e costumes: Quem faz o descarte do material obsoleto? | 105 |
| Gráfico 15. Desejos e necessidades: Qual o fator mais relevante na contratação de um serviço de consultoria?..... | 105 |
| Gráfico 16. Desejos e necessidades: Qual último serviço de consultoria você contratou para sua empresa? | 106 |
| Gráfico 17. Desejos e necessidades: Qual o grau de importância da organização de matérias e documentos em geral na sua empresa? | 106 |
| Gráfico 18. Desejos e necessidades: Qual a importância de uma mudança cultural em sua empresa? | 107 |
| Gráfico 19. Desejos e necessidades: Qual a necessidade de uma gestão de tempo na sua empresa? | 107 |
| Gráfico 20. Desejos e necessidades: Sua empresa contrataria um serviço de consultoria para fazer racionalização no ambiente de trabalho? | 108 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico 21. Desejos e necessidades: Qual o valor que sua empresa atribui a organização e a racionalização do trabalho? | 108 |
| Gráfico 22. Desejos e necessidades: Qual tipo de contratação se adequaria a sua necessidade? | 109 |
| Gráfico 23. Desejos e necessidades: Sua empresa conhece alguma consultoria que trabalha com 5s? | 109 |
| Gráfico 24. Desejos e necessidades: Como obtém informações sobre serviços de consultoria? | 110 |

LISTA DE ANEXOS

| | |
|---|-----|
| ANEXO 1. CONTRATO SOCIAL..... | 83 |
| ANEXO 2. QUESTIONÁRIO MERCADOLÓGICO | 90 |
| ANEXO 3. RESPOSTAS DA PESQUISA DE PÚBLICO ALVO..... | 98 |
| ANEXO 4. PLANILHA DE INVESTIMENTOS INICIAIS, CUSTOS E DESPESAS | 110 |
| ANEXO 5. PLANILHA DO DAS - CENÁRIO PROVÁVEL | 112 |
| ANEXO 6. PLANILHA DO DAS - CENÁRIO OTIMISTA | 113 |
| ANEXO 7. PLANILHA DO DAS - CENÁRIO PESSIMISTA..... | 114 |

INTRODUÇÃO

A globalização da economia aumenta as exigências de qualidade, produtividade e inovação constante de produtos e serviços. Com isso, as organizações são pressionadas a acompanhar a velocidade dessas mudanças.

Para auxiliar neste mundo em transformação, cada vez mais o trabalho de empresas de consultoria é solicitado. Não existe mais o paradigma de que apenas as grandes organizações recorrem à consultoria. Toda empresa precisa de uma reação imediata aos novos desafios encontrados no mercado, por existir uma competitividade cada vez maior. Assim sendo, muitas vezes, são necessárias alterações em sua própria estrutura.

Hoje, as consultorias são muito utilizadas pelas organizações, seja para ampliar, seja para criar um departamento ou melhorá-lo, seja ainda para contratar pessoal e para outras tantas necessidades. As empresas contratam este tipo de serviço para obter um resultado mais rápido e eficiente de aperfeiçoar seu negócio. As consultorias analisam e fornecem um diagnóstico e orientação para que ocorra uma melhoria que agregue valor ao produto em sua eficiência e em sua eficácia.

As análises e estudos produzidos em uma consultoria oferecem amplos benefícios para seus clientes, trazendo assertividade nas decisões e maior rentabilidade para a empresa. Tudo isso, realizado em parceria e com o foco voltado para os resultados, se traduz em inúmeros benefícios às empresas entre os quais: visão externa e mais ampla, neutralidade, atenção concentrada e etc.

Pessoas são consideradas o maior ativo que uma empresa pode ter. Não é à toa que gestão de pessoas teve nota 6,7 – numa escala de 1 a 10. Foi a maior média entre o grupo de Empreendedores Gerais da pesquisa, segmento que representa a grande maioria dos empreendedores brasileiros, segundo o artigo da Endeavor Brasil¹.

Nossa proposta é criar uma equipe de trabalho que combata o desperdício com capacidade de reformular qualquer ambiente com organização, limpeza, ordem e

¹ FONTE: <https://endeavor.org.br/5-desafios-empresarios-pesquisa/> consultado em 06/09/2017.



responsabilidade, colocando em prática lições muito simples que exigem novos hábitos, comportamentos e atitudes por parte de todos.

Em apenas seis meses, após implementar uma consultoria voltada para gestão de qualidade, a Coca-Cola Brasil obteve resultados expressivos, contribuindo para que o número de reclamações na unidade fabril diminuísse em cerca de 70%².

Segundo pesquisa realizada pelo Estadão, houve um aumento de 40% na demanda por serviços de gestão em 2016, como reflexo da crise que assola o País. A explicação para a alta em meio à retração da economia como um todo é que as empresas estão buscando apoio para superar dificuldades financeiras, melhorar a gestão interna e aprimorar a atividade executiva³.

A visão externa trazida pela consultoria costuma ser mais ampla, pois conta com a experiência, nas mesmas situações, em grandes diversidades de contextos, clientes e serviços. Como não integra a cadeia de poder, o consultor obtém imparcialidade e neutralidade na análise de cenários e problemas. Na execução das mudanças, esse fator continua sendo um forte impulsionador. É a alavanca para o novo acontecer com a velocidade necessária aos melhores resultados.

Contratar uma consultoria é promover uma ampliação na capacidade da empresa e torna-la mais apta para o sucesso. Sendo assim, com investimento adequado à atuação mercadológica de nossos clientes, atingindo maiores lucratividades, em um tempo reduzido e com mudanças assertivas e resultados totalmente possíveis em seu âmbito de mercado.

FONTE: <http://www.acritica.net/editorias/geral/coca-cola-brasil-implementa-programa-5s/93368/> consultado em 06/09/2017.

³ FONTE: <http://economia.estadao.com.br/blogs/coluna-do-broad/crise-aumenta-procura-por-servicos-de-gestao/> consultado em 06/09/2017.



SUMÁRIO EXECUTIVO

A STEPS Consultoria LTDA é especializada em gestão de qualidade e visa aperfeiçoar aspectos como organização, limpeza e padronização, ajudando a criar a cultura da disciplina, identificar problemas e gerar oportunidades para melhorias, reduzir o desperdício de recursos e espaço de forma a aumentar a eficiência operacional.

A empresa estará localizada na Av. Rio Branco, 185 no “coração” do centro da cidade do Rio de Janeiro. Trata-se de uma localidade estratégica para busca de novos negócios, pois, as maiores empresas do estado estão situadas nessa localidade.

O nosso objetivo é proporcionar a melhorada qualidade de vida pessoal e profissional, transformando o ambiente das organizações e a atitude das pessoas, diminuindo desperdícios, reduzindo custos e aumentando a produtividade das instituições. Normalmente é implantado como um plano estratégico para que alguns aspectos fundamentais da empresa comecem a apresentar melhorias rumo à qualidade total.

Temos como pilar a gestão de pessoas, realizando a mudança cultural dos colaboradores, para que assim consigamos orientá-los para uma melhor gestão de ambiente e chegarmos aos nossos objetivos que são a redução de custos, desperdício de material e tempo.

A nossa meta é tornar-nos conhecidos no mercado em um prazo máximo de três anos, e dessa forma, sermos referência no que diz respeito à gestão de ambiente e qualidade, melhoria de processos, corte de custos e racionalização do trabalho.

Os serviços oferecidos terão qualidade e preços compatíveis com o mercado. A empresa oferecerá o serviço 5S como uma excelente plataforma para redução de custos e introdução de nova cultura organizacional.

A estrutura organizacional permitirá que os próprios sócios sejam os consultores, o que faz com que o trabalho exija muito mais dedicação, e com isso uma supervisão mais completa e uma comunicação mais fácil, agilizando os processos internos, o que acelera a entrega do pacote de valor com qualidade para os nossos clientes.



Os gerentes empreendedores do negócio buscaram a formação acadêmica no curso de administração de empresas. Os cargos foram distribuídos de acordo com as qualificações profissionais dos sócios que pretendem se especializar cada vez mais para a função a ser desenvolvida.

O capital inicial investido para viabilizar o projeto foi de R\$ 241.785,61, dividido igualmente entre os sócios que irão acumular as atividades de gerência das áreas administrativas, financeira e comercial da STEPS Consultoria.

A STEPS iniciará suas atividades em Janeiro de 2018, sendo que em outubro de 2017, atuaremos na prospecção de clientes no Estado do Rio de Janeiro, com a previsão média de receita líquida anual para os próximos 5 anos de R\$ 153.033,95.

Foi destinada a quantia de R\$ 75.327,01 para os investimentos fixos, R\$123.505,60 para os investimentos financeiros e R\$ 42.953,00 para os investimentos pré-operacionais. Esses foram os investimentos totais necessários para a realização do negócio, captados por meio da integralização do capital por parte dos sócios.

1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A estruturação do negócio surgiu da visão de um dos sócios de que a empresa em que trabalhava não utilizava adequadamente seu espaço físico, aumentando, assim, o custo de estoque armazenado da empresa e gerando custos desnecessários. Isso provocou o interesse dos demais sobre o segmento do negócio.

A STEPS é uma empresa de consultoria em gestão de qualidade especializada na implementação do método 5S com foco na gestão de pessoas e ambientes. A ideia é dar suporte na realização de mudanças nas organizações através de uma “nova cultura” promovendo transformação comportamental, buscando atender as necessidades por meio de aconselhamento ou sugestão de melhorias, otimizando, assim, o processo como um todo.

O 5S é uma filosofia japonesa que contempla cinco sentidos. O senso de organização, senso de ordem e arrumação, senso de limpeza, senso de padronização e senso de disciplina e autodisciplina. Agregamos também a filosofia dos 4R: reeducar, reduzir, reutilizar e reciclar.

A empresa será instalada no centro da cidade do Rio de Janeiro, na Av. Rio Branco, 185 Sala 1201 – No Rio de Janeiro, CEP 20040-007. O centro da cidade do Rio de Janeiro é o polo onde se encontram as maiores empresas do Estado.

Após análise de atratividade do seguimento que iremos atuar, identificamos que as empresas de consultoria que trabalham situadas no Rio de Janeiro apresenta uma cesta de produtos maior, não focando somente no 5S, e nenhuma trabalha com o 4R. De forma geral, nossos concorrentes são indiretos, pois não se aprofundam somente no método 5S/4R, esse produto é só uma complementação dos seus serviços principais.

Verificamos que a gestão de pessoas e ambiente é fundamental e primordial para a sobrevivência e sucesso de uma empresa. Para viabilizar os controles de documentos e informações, com o objetivo de promover a cultura do desenvolvimento sustentável e otimizar processos de forma dinâmica.

A estrutura da STEPS será simples, de acordo com as necessidades da empresa, e buscará parceiros e terceirizados qualificados com o objetivo de prestar sempre o melhor serviço ao cliente.





Para a instalação do escritório de consultoria, seguimos as diretrizes do SEBRAE (2016). Foi alugada uma sala no centro do Rio de Janeiro, com aproximadamente 65m². A infraestrutura do local adequa-se as necessidades da STEPS Consultoria, como: energia elétrica, internet, sinal de celular e telefone fixo. O espaço físico é composto por uma recepção, um banheiro unissex, uma sala com estações de trabalho que serão compartilhadas entre os consultores e demais colaboradores, uma copa e uma sala de reunião, destinada a reuniões com clientes e reuniões internas.

O escritório da STEPS foi pensado para que o ambiente seja agradável para toda a equipe, considerando que a permanência mínima diária no escritório é de, pelo menos, 8 horas.

Alguns pré-requisitos foram priorizados como: segurança, limpeza e ergonomia. Desenvolvemos um layout apropriado com foco na boa iluminação e cuidados para que as estações de trabalho atendam aos requisitos mínimos de postura corporal, quando o colaborador está em frente ao computador.

1.1. EQUIPE GERENCIAL

A STEPS será constituída pelos seguintes sócios:



Gerson de Melo Alves exercerá a função de Gerente Geral. Brasileiro, 23 anos, solteiro. Cursando o 8º período de Administração de Empresas pela Universidade Candido Mendes (UCAM), com Certificação Profissional Série 20 (“CPA-20”) da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais - Analista Jr. de Client Service Delivery no BNY Mellon Serviços Financeiros DTVM S.A. Possui experiência no mercado financeiro e amplo conhecimento na indústria de fundos de investimentos.



Jade Liz Bordignon Benites exercerá a função de Gerente Financeiro e Jurídico. Brasileira, 25 anos, solteira. Cursando o 8º período de Administração de Empresas pela Universidade Candido Mendes (UCAM). Possui experiência como estagiária na Startup Razak18 Assessoria Contábil, Financeira e Tributária Ltda. Procedia fechamentos contábeis de empresas com informações processadas do setor de contas à pagar e processamento de relatórios contábeis para tomada de decisão.



Camilla Christina Ribeiro da Silva exercerá a função de Gerente Comercial e Marketing. Brasileira, 29 anos, solteira. Cursando o 8º período de Administração de Empresas pela Universidade Candido Mendes (UCAM). Formada em Pedagogia no ano de 2006 e Coaching em 2016. Atualmente trabalha como Assistente Administrativo do setor financeiro da Petrobras. Possui experiência com o Sistema SAP R/3, atendimento aos gestores da gerência executiva de finanças, suporte administrativo às equipes e controle e organização de agendas de reunião internas e com Instituições Financeiras nacionais e internacionais.



Yasmin da Costa Villas Boas exercerá a função de Gerente Administrativo e RH. Brasileira, solteira, 26 anos. Cursando o 8º período de Administração de Empresas pela Universidade Candido Mendes (UCAM). Formada em profissionalizante de gestão empresarial pelo INEP em 2012. Atualmente trabalha na empresa Fórmula como recepcionista prestando serviços à Petrobras. Possui conhecimentos em rotinas administrativas, marcação de salas de reuniões, sistemas informatizados utilizados pela Petrobras, abertura de solicitações para pequenos reparos prediais e apoio a eventos.



Bárbara Valério De Oliveira Castro Barbosa exercerá a função de Gerente de Consultoria. Brasileira, 37 anos, casada. Cursando o 8º período de administração na Universidade Candido Mendes (UCAM). Atualmente atua como encarregada do Setor de Viagens na Confederação Nacional do Comercio de Bens, Serviços e Turismo. Possui experiência em sistemas de reservas e emissão de bilhetes aéreos nacionais e internacionais, hospedagem, aluguel de carro e seguro viagem, assessoria na emissão de passaportes e vistos, sempre verificando o melhor custo benefício para o cliente.

Figura 1. Quadro de composição do capital social da STEPS Consultoria

| Sócios | Valor (R\$) | % Participação |
|----------------------|--------------------|-----------------------|
| Barbara Castro | 48.357,12 | 20% |
| Camilla Ribeiro | 48.357,12 | 20% |
| Gerson de Melo Alves | 48.357,12 | 20% |
| Jade Benites | 48.357,12 | 20% |
| Yasmin Villas Boas | 48.357,12 | 20% |

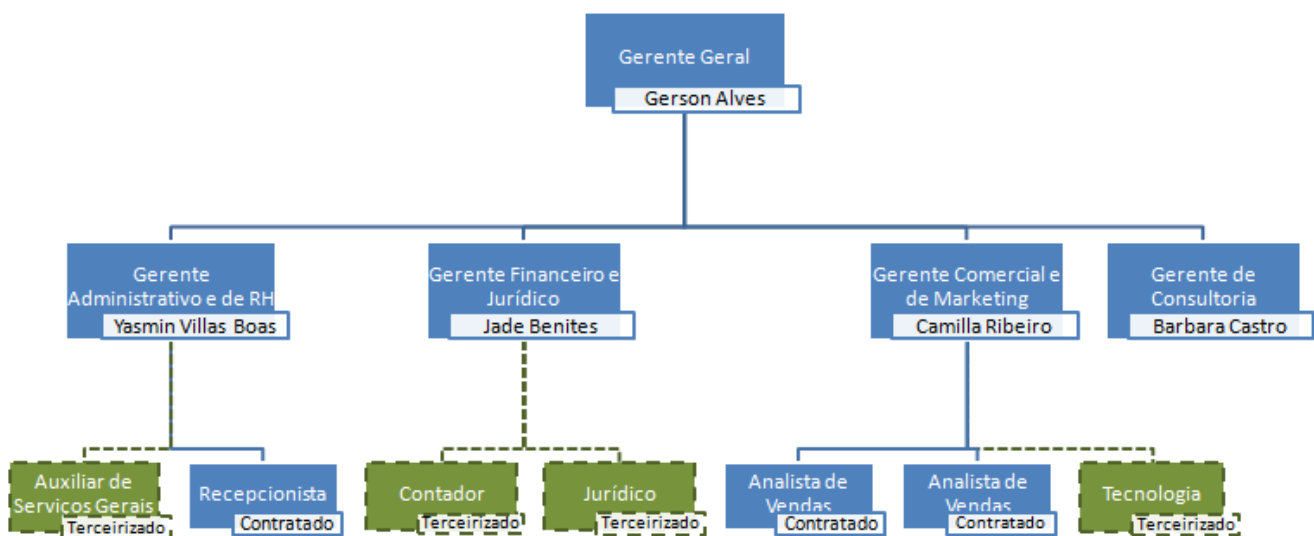
Fonte: Elaboração própria

1.1.1. ESTRUTURA LEGAL E ORGANIZACIONAL

O organograma tem como principal finalidade representar as relações hierárquicas dentro da organização. Através dele é possível que todos os colaboradores visualizem o cargo que ocupam e saibam quem é o seu chefe imediato, seus subordinados e suas possibilidades de crescimento na empresa. Na criação da nossa estrutura organizacional, ele representa a organização de maneira moldável, o que significa que a qualquer momento poderá sofrer alterações. Para isto, deve ser flexível e de fácil interpretação. Sendo assim, a STEPS, para melhor atender seus clientes, chegou à estrutura organizacional abaixo.

1.1.2. ORGANOGRAMA

Figura 2. Representação do organograma da STEPS Consultoria



Fonte: Elaboração própria

1.1.3. DESCRIÇÃO DE CARGOS

A descrição dos cargos é onde se reúnem as principais responsabilidades e os pré-requisitos de cada função, auxiliando os subsistemas do RH em suas diversas necessidades.

1.1.4. EFETIVOS

- **Gerente Geral** – Gerson de Melo Alves: traça a estratégia, planeja, organiza, controla e assessora a área de recursos humanos e operacionais da empresa, e atualiza as informações. Acompanha o mercado e suas melhores práticas. Elabora e apresenta os resultados e os relatórios gerenciais.
- **Gerente Financeiro e Jurídico** - Jade Liz Bordignon Benites: responsável pela gestão de tributos, formação do preço de venda, auditoria, controle das contas a pagar, controle das aplicações financeiras, controle dos saldos bancários, administração do fluxo de caixa e análise das demonstrações financeiras. Acompanha ações judiciais contra terceiros, defendendo os interesses da empresa.
- **Gerente Comercial e de Marketing** - Camilla Christina Ribeiro da Silva: define estratégias para comercialização de produtos e serviços. Desenvolve estudos sobre potencial, planos e programas de vendas. Acompanha a performance dos concorrentes, além de elaborar estratégias para aumentar a venda de produtos e serviços, realizando pesquisas de mercado para detectar as necessidades dos consumidores e elaborar projetos que visem satisfazê-las.
- **Gerente Administrativo e de RH** - Yasmin da Costa Villas Boas: atua com a gestão da equipe, respondendo pelos recursos humanos, dando assessoria ao Gerente Geral da empresa, elaborando relatórios gerenciais e conduzindo reuniões de recursos materiais e financeiros da área, providenciando meios para que os objetivos estratégicos sejam alcançados, além de planejar e desenvolver estratégias



de recrutamento e seleção, treinamento e desenvolvimento, planos de cargos e salários, administração pessoal e relações trabalhistas e sindicais.

➤ **Gerente de Consultoria** – Bárbara Valério de Oliveira Castro Barbosa: realiza a elaboração dos processos de consultoria para clientes, mapeia todos os serviços a serem prestados, acompanha a implantação dos projetos do início ao fim emitindo relatórios dos serviços realizados e acompanhando os feedbacks dos clientes e os resultados da aplicação do 5S nas empresas.

Serão contratados para trabalhar inicialmente na consultoria como efetivos:

➤ **Recepcionista** - atuará com atendimento ao público na recepção e por telefone. Realizará agendamentos, além de orientar a chegada de clientes. Formação: Ensino Médio Completo.

➤ **Analistas de vendas** – atuará com captação e atualização dos dados cadastrais dos clientes, tratamento e arquivamento de documentação, análise do volume de faturamento, assim como a análise de processos de vendas.
.Formação: Graduação em Administração.

OBS: Todos os funcionários serão regidos pelas novas leis da CLT. (Lei nº 13.467. de 13 de julho de 2017).

1.1.5. TERCEIRIZADOS

➤ **Auxiliar de serviços gerais** - limpeza das salas do escritório, recepção, banheiro e copa. Reposição de material de higiene.
Formação: Ensino Médio Completo.

➤ **Contador** - administração de tributos; registro de atos e fatos contábeis; controle do ativo permanente; gerenciamento de custos; preparação de obrigações, administração do registro dos livros nos órgãos apropriados; elaboração das demonstrações contábeis; prestação de consultoria e informações gerenciais;



realização de auditoria interna e externa; atendimento de solicitações de órgãos fiscalizadores.

Formação: Graduado em Ciências Contábeis.

➤ **Advogado** – cuidará dos contratos da empresa com os clientes e de toda parte jurídica da empresa.

Formação: Graduação em Direito.

➤ **Tecnologia** - oferecer soluções para ambientes informatizados, prestar suporte técnico ao usuário, estabelecer padrões, elaborar documentação técnica, pesquisar tecnologia em informática, orientar áreas de apoio, instalar e configurar software e hardware, dimensionar requisitos e funcionalidade de site, especificar a arquitetura do site, montar protótipo do site, identificar falhas, executar procedimentos para melhoria de desempenho do site, elaborar dicionário de dados, manuais e relatórios técnicos, documentar estrutura de rede, administrar recursos internos e externos, executando demais tarefas de natureza tecnológica.

Formação: Graduação em Ciência da Computação

2. PRODUTOS E SERVIÇOS

A STEPS Consultoria tem como meta ser reconhecida como referência em gestão organizacional com capacidade de atender seus clientes com agilidade, eficiência e ética profissional. Nosso foco são pessoas jurídicas, que tenham como objetivo a gestão organizacional começando pela organização e limpeza, trabalhando a autodisciplina e, assim, promover a mudança cultural dentro das organizações.

O programa 5S tem a finalidade de desenvolver uma nova cultura organizacional nos colaboradores, transformando o pensamento e as ações dos mesmos, buscando melhorar as condições dos ambientes de trabalho, no sentido físico, lógico e mental, tornando-o seguro, prático e agradável.

No programa são trabalhados os 5 sentidos:

- **Seiri** (organização) procedimentos - Analisar e separar o necessário do desnecessário; eliminar ferramentas, armários, prateleiras e materiais em excesso ou fora de uso; Eliminar dados de controle ultrapassados; Disponibilizar/descartar/arquivar o que não agregar valor à atividade diária. **Benefícios:** Diminui o desperdício e se ganha espaço para trabalhar com aquilo que realmente agrega valor à atividade do setor, trazendo à tona as suas reais necessidades de melhoria.


Figura 3. Seiri - Senso de organização

Para fazer isso, deve-se usar os seguintes critérios:

- Se é usado a toda hora, coloque no próprio local de trabalho;
- Se é usado todo dia, coloque próximo ao local de trabalho;
- Se é usado toda a semana, coloque no almoxarifado;
- Se não é necessário, descarte.

1. Selecionar

OBJETIVO :
Separar o necessário do desnecessário, descartando o que não é útil.



Separar e descartar não é sair por aí jogando as coisas fora e sim buscar o melhor destino para aquilo que não é mais necessário para nós.

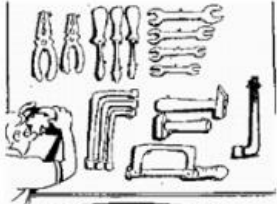
Lembre-se : **Um é melhor.**

Fonte: <https://pt.linkedin.com/pulse/como-implementar-um-programa-5s>

➤ **Seiton** (ordem) procedimentos - Definir um lugar para cada coisa e alocar cada coisa em seu lugar; Guardar objetos semelhantes/afins no mesmo lugar; Aproveitar todos os espaços de forma inteligente, evitando deixar espaços vazios; Definir layout com foco no melhor fluxo, demarcando-o e sinalizando-o; Identificar e sinalizar tudo de maneira coerente e visível, facilitando ao máximo a busca e respeitando as regras da nossa gramática.

Benefícios: Em um ambiente organizado tudo se encontra com rapidez e facilidade: documentos, materiais, ferramentas e outros objetos. Não se perde tempo e diminui o desperdício de recursos, minimizam-se os erros e aumenta a produtividade.

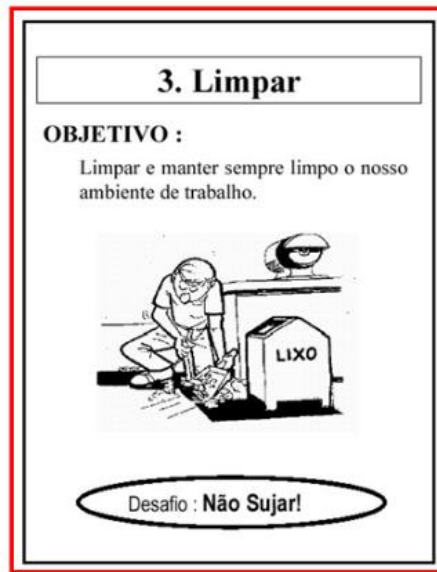
Figura 4. Seiton - Senso de ordenação

| 2. Ordenar | |
|---|--|
| OBJETIVO : Ordenar as coisas utilizando-se de dispositivos à prova de falhas e de gerenciamento visual. | |
|  | |
| Desafio : Ordenar de tal forma que qualquer pessoa possa encontrar. | |
| Usado toda hora | Identificar e deixar no local de trabalho, junto de quem usa. |
| Usado todos os dias | Identificar e deixar no local de trabalho, com fácil acesso. |
| Usado todas as semanas | Identificar e deixar próximo ao local de trabalho. |
| Usado todo mês | Identificar e colocar no almoxarifado ou no estoque. |
| Não usado | Descartar conforme senso de utilização. |

Fonte: <https://pt.linkedin.com/pulse/como-implementar-um-programa-5s>

➤ **Seiso** (limpeza) procedimentos - Descobrir e eliminar as fontes de sujeira; Educar e definir procedimentos para não sujar; Limpar tudo o que utilizar logo após o seu uso; Conservar limpas mesas, gavetas, armários e equipamentos em geral. **Benefícios:** Melhora o ambiente de trabalho, aumentando o seu nível de segurança e a satisfação dos colaboradores por trabalharem em um ambiente limpo.

Figura 5. Seiso - Senso de limpeza



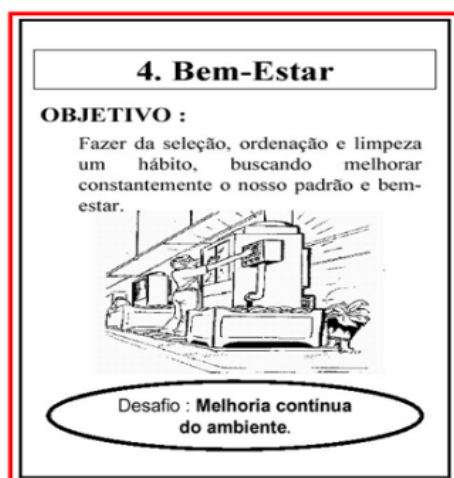
- ✓ Limpar e eliminar a fonte de sujeira;
- ✓ Manter sempre limpo e não sujar;
- ✓ Na troca de turno entregar o setor em boas condições de trabalho (Limpeza, Segurança e Organização);
- ✓ Eliminar as causas de sujeira: "Vazamentos de óleo, água, falta de cesto de lixo, etc.

Fonte: <https://pt.linkedin.com/pulse/como-implementar-um-programa-5s>

➤ **Seiketsu** (higiene) procedimentos - Padronizar visando manter o "estado de limpeza" conquistado com os 3 primeiros S's, afinal, não basta estar limpo, é necessário também parecer limpo; Conservar o ambiente de trabalho com aspecto agradável; Manter uma boa aparência física, bons hábitos e higiene pessoal; Respeitar as normas de segurança no trabalho.

Benefícios: Através da padronização, qualquer coisa que fuja dos 5S's fica evidente para qualquer colaborador, o qual passa a refletir e mudar antigos hábitos, melhorando a sua forma de trabalhar de acordo com o que vê acontecer ao seu redor.

Figura 6. Seiketsu - Senso de higiene




- ✓ Usar os EPI(s) conforme o risco do local de trabalho;
- ✓ Cuidar da saúde e higiene pessoal;
- ✓ Limpar o local de trabalho, pisos, paredes, tetos, janelas, arquivos, armários, máquinas e equipamentos utilizados nas operações diárias;
- ✓ Limpar ferramentas e utilitários antes de guardá-los;
- ✓ Na troca de turno entregar o setor em boas condições de trabalho (Limpeza, Segurança e Organização).

Fonte: <https://pt.linkedin.com/pulse/como-implementar-um-programa-5s>

➤ **Shitsuke** (disciplina) procedimentos - Inspeccionar diariamente, enquanto se executa a limpeza; Estimular a comunicação interna, através de reuniões periódicas; Estimular o trabalho em equipe, delegando funções e atividades; Buscar sempre soluções simples e criativas, utilizando recursos já disponíveis; Melhorar continuamente a forma de trabalhar e o ambiente à sua volta.

Benefícios: Aumenta a disciplina, ao passo que as pessoas passam a fazer o que tem que ser feito e da maneira como deve ser feito, mesmo que ninguém esteja olhando, passando assim a viver de fato a filosofia da melhoria contínua.

Figura 7. Shitsuke - Senso de disciplina

| | |
|--|---|
| <p>5. Autodisciplina</p> <p>OBJETIVO : Buscar a autodisciplina na aplicação dos 5 S's.</p>  <p>Desafio : Desenvolver a consciência, a vontade, o comprometimento e a persistência.</p> | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Seguir os procedimentos estabelecidos pelo programa 5s; ✓ Seguir os procedimentos e instruções da ISO 9001; ✓ Seguir as orientações das lideranças do setor; ✓ Seguir os procedimentos e regulamentações da empresa; ✓ Não ficar reclamando pelos cantos, ser pró - ativo e buscar sempre a melhoria contínua; ✓ Buscar o aperfeiçoamento estudando e propondo idéias para melhorar o setor de trabalho e a empresa. |
|--|---|

Fonte: <https://pt.linkedin.com/pulse/como-implementar-um-programa-5s>

Verificamos a dificuldade de algumas empresas em se adequar as leis de responsabilidade sócio ambientais, e observamos a possibilidade de abrir o leque de serviços da STEPS oferecendo consultoria na implantação dos 4R (Repensar, Reduzir, Reutilizar, Reeducar). Os 4R são ações práticas que visam estabelecer uma relação mais harmônica entre empresas e meio ambiente. Adotando essas práticas, é possível reduzir gastos além de favorecer o desenvolvimento sustentável (desenvolvimento econômico com respeito e proteção ao meio ambiente).

A STEPS oferecerá um serviço personalizado. Cada cliente será analisado para verificarmos sua atual situação e atribuímos um diagnóstico.

A compra dos nossos pacotes será contratual e o nosso importe será baseado no tempo de serviço de aplicação da consultoria, que dependerá da quantidade de funcionários da empresa cliente.

Os pacotes de serviço são:

- Implantação do 5S;
- Implantação do 5S e 4R.

Para a implantação dos nossos serviços, faremos um diagnóstico da empresa cliente, mapeando o ambiente antes da implantação do programa escolhido e projetaremos resultados para os próximos cinco anos, evidenciando a redução de custos e o aumento da produtividade.

A implantação será através de treinamento. Nossos consultores desenvolverão a capacitação respeitando sempre o plano estratégico da empresa cliente. O treinamento poderá ser aplicado para toda a empresa ou para multiplicadores previamente indicados pelos gestores da empresa cliente. Estes serão treinados para disseminarem a filosofia 5S e 4R para os demais colaboradores.

A tabela abaixo exemplifica o tempo e atuação da STEPS Consultoria e ilustra a aplicação de nossos serviços e processos.

Figura 8. Quadro de aplicação do serviço STEPS Consultoria

| PACOTE DE SERVIÇO 5S | | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------------|------------------|----------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------|-------------------|
| SENSO | N. FUNCIONÁRIOS | TURMA N. PESSOAS | Nº TURMA | TREINAMENTO EM DIAS | APLICAÇÃO EM DIAS | VALIDAÇÃO EM DIAS | CONCLUSÃO EM DIAS | TOTAL EM DIAS | |
| Utilização | 100 | 25 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 14 | |
| Ordenação | | | | 2 | 4 | 4 | 4 | 14 | |
| Limpeza | | | | 2 | 4 | 4 | 4 | 14 | |
| Saúde | | | | 2 | 4 | 4 | 4 | 14 | |
| Autodisciplina | | | | 2 | 4 | 4 | 4 | 14 | |
| | | | | | | | | 70 | 3 meses e 4 d.u. |
| PACOTE DE SERVIÇO 5S + 4R | | | | | | | | | |
| SENSO | N. FUNCIONÁRIOS | TURMA N. PESSOAS | Nº TURMA | TREINAMENTO EM DIAS | APLICAÇÃO EM DIAS | VALIDAÇÃO EM DIAS | CONCLUSÃO EM DIAS | TOTAL EM DIAS | |
| Utilização | 100 | 25 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 14 | |
| Ordenação | | | | 2 | 4 | 4 | 4 | 14 | |
| Limpeza | | | | | | | | 0 | |
| Repensar | | | | 2 | 1 | 1 | 1 | 5 | |
| Reduzir | | | | 2 | 1 | 1 | 1 | 5 | |
| Reutilizar | | | | 2 | 4 | 4 | 4 | 14 | |
| Reeducar | | | | 2 | 1 | 1 | 1 | 5 | |
| Saúde | | | | 2 | 4 | 4 | 4 | 14 | |
| Autodisciplina | | | | 2 | 4 | 4 | 4 | 14 | |
| | | | | | | | | 85 | 3 meses e 19 d.u. |

Fonte: Elaboração própria



3. MERCADOS E COMPETIDORES

Muito se fala das mudanças pelas quais as empresas, de modo geral, estão se adequando. Tecnologia, crise econômica e outros. Nós, da STEPS, enxergamos um nicho de mercado onde nenhuma outra consultoria se aprofundou. A filosofia 5S.

Nosso carro chefe tem como objetivo promover uma “nova cultura organizacional”, e uma das propostas do nosso trabalho é a redução de custos em tempos de crise econômica, o que acreditamos ser um atrativo para os nossos clientes.

Nossos concorrentes usam o 5S como um serviço complementar, e o que nos diferencia dos demais, é nos aprofundarmos no programa, já que entendemos que o 5S não é a solução de todos os problemas, e sim, o primeiro passo para se alcançar o sucesso em qualquer outro programa que se queira implantar.

3.1. DESCRIÇÃO DO PÚBLICO ALVO

Nosso público alvo são empresas, localizadas no Rio de Janeiro, que de alguma maneira têm como necessidade otimizar e reduzir custos devido ao excesso de materiais e serviços existentes em suas instalações de forma obsoleta.

Buscamos atingir um público alvo diverso com empresas de pequeno, médio e grande porte, que em sua maioria possuam faturamento de R\$ 360 mil reais até R\$ 300 milhões de reais. Empresas (PJ) possuem hábitos e costumes próprios em seus processos internos de arquivamento de documentos, compra de materiais de escritório e demais procedimentos que envolvam materiais tangíveis que ocupem espaço físico na organização.

A STEPS será uma empresa dinâmica, com oferta de serviços variados para diferentes tipos de clientes, promovendo gestão organizacional de qualidade nas empresas. No Rio de Janeiro as empresas estão passando por grandes reestruturações, o que acaba tornando o cenário promissor para nós.

Algumas empresas não se preparam para alocar seus materiais e serviços de forma que atenda a necessidade da organização. O desperdício proveniente da falta de planejamento se torna uma oportunidade para o nosso negócio, visto que, no Rio



de Janeiro, ainda não existe concorrência acirrada, o que é uma vantagem para a STEPS na hora de conquistar clientes.

3.2. ANÁLISE DOS FORNECEDORES


Na contratação de fornecedores, optamos por profissionais que prestem serviços nas áreas que não temos especialidade, mas que são indispensáveis para o funcionamento da STEPS.

- Um contador, que será remunerado mensalmente e por ser terceirizado, irá emitir nota dos seus serviços prestados. Ele será responsável pelas movimentações do mês, irá gerar relatórios, fluxo de caixa, DRE e todos os serviços contábeis envolvidos.
- Um advogado para nos auxiliar com nossas responsabilidades jurídicas como registro junto a órgãos reguladores, acompanhamento dos nossos contratos junto aos nossos clientes. Também serão emitidas notas fiscais dos seus serviços prestados.
- Uma auxiliar de serviços gerais, para Executar trabalhos de limpeza e conservação em geral.
- Uma empresa responsável pelo fornecimento de material de escritório, que será calculado, para ter um estoque apenas o que é realmente necessário levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega na STEPS.

3.3. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

Para empresas que buscam um serviço especializado em 5S e 4R, a STEPS possui grande vantagem em relação aos seus concorrentes, pois, no Rio de Janeiro, somos a única empresa a prestar especificamente esse tipo de serviço. Nosso maior desafio será transmitir nossa proposta de valor aos potenciais clientes, reduzindo as chances de procura para produtos substitutos.

Figura 9. Quadro da análise da concorrência

| Concorrentes | Produto | Preço | Praça | Promoção |
|---|---------------------------|---------------|---------------------|--|
| MFC Consultoria e Educação Corporativa | Implantação do 5S | Não informado | Juiz de Fora - MG | Site, Facebook |
| Mais Gestão Consultoria e treinamento | Implantação do 5S | Não informado | São Paulo - SP | Site, Facebook, Instagram |
| Brisot Consultoria e Treinamento | Implantação da I.S.O 9001 | Não informado | Bauru - SP | Site, Facebook, Instagram |
|  | Implantação do 5S e 4 R | R\$ 163,22 | Rio de Janeiro - RJ | Site, LinkedIn, Revistas Corporativas, Jornais, Evento de apresentação |

Fo

nte: Elaboração própria

3.4. ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO

O segmento de consultorias vem expandindo cada vez mais, segundo o Estadão de 27 de dezembro de 2016, cresceu cerca de 40% ano passado, devido à crise que tomou conta do país.

A demanda por serviços especializados vem aumentando e com isso, nada melhor do que uma consultoria na hora de auxiliar um serviço no qual não seja a atividade fim da empresa.

3.4.1. AMBIENTE DEMOGRÁFICO

A cidade do Rio de Janeiro é a principal região do Estado com a população de 6.320.446 segundo pesquisa do IBGE de 2015. O centro do Rio de Janeiro é onde se encontra a maior parte do núcleo corporativo do Estado. Com o IDH de 0,894. Das 209.795 que constam no Cadastro Central de Empresas do município do Rio de Janeiro, apenas 195.285 estão atuando.

Nosso público alvo está classificado como Pequena Empresa e Média Empresa de acordo com a especificação da tabela do BNDES, pois nosso foco principal são empresas com até 100 funcionários e um faturamento de R\$ 360 mil reais até R\$ 300 milhões de reais. No centro do Rio de Janeiro, localizamos 669 clientes em potencial.

A localização da STEPS é privilegiada devido às diversas formas de acessos às outras cidades do Estado, e conta com uma grande variedade de transportes



públicos, principalmente transportes sobre trilhos (VLT, Trens e Metrô) que proporcionam rápido deslocamento em um período de tempo reduzido.

3.4.2. AMBIENTE CULTURAL E SOCIAL

O brasileiro, culturalmente, costuma não utilizar apenas o que é necessário e tende a se apegar as coisas. Também não é eficaz quando se trata de organizar. A STEPS vai impactar diretamente empresas de pequeno, médio e grande porte, investindo em redução e otimização de custos. Não vendemos apenas serviços de qualidade, vendemos mecanismos de mudança através de transição cultural e comportamental. Proporcionamos ao cliente visão diferenciada de como manter seu ambiente de trabalho seguro, produtivo e rentável.

3.4.3. AMBIENTE ECONÔMICO

Segundo dados da Pesquisa Perfil das empresas de Consultoria de (2016), conduzida pelo consultor Luiz Affonso Romano, apontou uma forte tendência de contratação pelas empresas de consultoria no setor privado de 73% e esperam ampliar o quadro de profissionais. O principal setor atendido por consultoria é o de serviços, com 71%, seguido pela indústria com 67,5%. Apesar de o maior número de concentração de consultorias estar localizado na Região Sudeste, a STEPS, no Rio de Janeiro, ainda é a única empresa que presta serviço com especialização de 5S, esse é um indicador positivo para o nosso negócio, porém, brevemente teremos a entrada de novos concorrentes nesse segmento, e precisaremos contar com o diferencial, que será o nosso foco em resultados, garantindo um serviço de qualidade para nossos clientes.

Apesar da crise econômica que ainda se instala em todo país, o olhar para o ano que pretendemos abrir a STEPS é levemente otimista, já que a expectativa é de que o PIB tenha uma alta de 2,50%⁴ em 2018, o que impacta diretamente o nosso negócio, já que, em períodos de recessão, as empresas tendem a investir menos.

FONTE: <http://g1.globo.com/economia/noticia/mercado-reduz-estimativa-de-inflacao-mas-melhora-previsao-de-alta-do-pib-em-2017.ghtml> data: 05/10/2017



Entretanto, em momentos de crise, empresas se preocupam e observam mais detalhadamente os seus custos e processos que podem ser otimizados, desta forma, dando oportunidade para a atualização especializada da nossa consultoria.

A estimativa do IPCA para 2017 caiu de 4,01% para 3,93%, a décima redução seguida. Para 2018, a previsão do mercado para a inflação recuou de 4,39% para 4,36%. Com isso, manteve-se a expectativa de que o indicador ficará abaixo da meta central (4,5%) tanto para este quanto para o próximo ano.⁵

O principal impacto da inflação sobre o nosso negócio será com referência ao pagamento de salários e a relação direta que o IPCA possui com a taxa de juros, uma vez que para atingir a meta estipulada, o Banco Central aumenta a Selic com o objetivo de diminuir a inflação, o que torna qualquer possibilidade de financiamento juntos aos bancos bem mais caros.

3.4.4. AMBIENTE POLÍTICO E LEGAL

A reforma tributária, em andamento, pretende diminuir a carga de tributos e dar fim a guerra fiscal. O projeto prevê a extinção do ICMS (imposto estadual), do ISS (imposto municipal) e de sete tributos federais (IPI, IOF, PIS, Pasep, Cofins e salário-educação). Todos eles seriam substituídos por três impostos: o Imposto sobre Valor Agregado (IVA), o Imposto Seletivo e a Contribuição Social sobre Operações e Movimentações Financeiras. Sendo, este último, uma espécie de CPMF. Sobre o PIS e COFINS, será aumentada as alíquotas, permitindo que o contribuinte possa tomar crédito de toda e qualquer compra.

A STEPS Consultoria será beneficiada com a reforma pela simplificação e unificação dos impostos. Em contrapartida, essa unificação significa aumento da alíquota para o setor de serviços, o que seria ruim, pois teríamos que repassar esse aumento nos impostos para os nossos clientes. Retardando, assim, o crescimento do país.

Art. 9º da lei da terceirização (Lei 13.429/2017), o contrato celebrado pela empresa de trabalho temporário e a tomadora de serviços será por escrito, ficará à

FONTE: <http://g1.globo.com/economia/noticia/mercado-reduz-estimativa-de-inflacao-mas-melhora-previsao-de-alta-do-pib-em-2017.ghtml> data : 05/10/2017

disposição da autoridade fiscalizadora no estabelecimento da tomadora de serviços e conterà: I. Qualificação das partes; II. Motivo justificador da demanda de trabalho temporário; III. Prazo da prestação de serviços; IV. Valor da prestação de serviços; V. Disposições sobre a segurança e a saúde do trabalhador, independentemente do local de realização do trabalho.⁶

De acordo com o Decreto 61.934/67 da (Lei 4.769/1965) o Art. 42º estabelece que os profissionais a que se refere este Regulamento só poderão exercer legalmente a profissão, salvo as exceções previstas na Lei nº 4.769, de 9 de setembro de 1965, mediante prévio registro de seus diplomas ou certificados nos órgãos competentes e após serem portadores da Carteira de Identidade de Administrador expedida inicialmente pelo Conselho Regional de Administração.⁷

No Art. 51º da Lei 4.769/1965, que regula o exercício da profissão de administrador, diz que a falta do competente registro, bem como do pagamento da anuidade ao Conselho Regional de Administração torna ilegal o exercício da profissão de Administrador e punível o infrator⁸.

A Lei 6.514/77 que diz respeito à Consolidação das Leis do Trabalho, relativo a segurança e medicina do trabalho e de outras providências. Estabelece no Art. 157 que cabe às empresas: I. Cumprir e fazer cumprir as normas de segurança e medicina do trabalho; II. Instruir os empregados, através de ordens de serviço, quanto às precauções a tomar no sentido de evitar acidentes do trabalho ou doenças ocupacionais; III. Adotar as medidas que lhes sejam determinadas pelo órgão regional competente; IV. Facilitar o exercício da fiscalização pela autoridade competente⁹.

O Art. 7º da Lei 12.305/10 se refere aos objetivos da Política Nacional de Resíduos Sólidos como: I. Proteção da saúde pública e da qualidade ambiental; II. Não geração, redução, reutilização, reciclagem e tratamento dos resíduos sólidos, bem como disposição final ambientalmente adequada dos rejeitos; III. Estímulo à adoção de padrões sustentáveis de produção e consumo de bens e serviços; IV. Adoção, desenvolvimento e aprimoramento de tecnologias limpas como forma de

⁶ FONTE: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/L13429.htm consultado em 10/09/2017.

⁷ FONTE: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/L13429.htm consultado em 10/09/2017.

⁸ FONTE: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/antigos/d61934.htm consultado em 10/09/2017.

⁹ FONTE: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6514.htm consultado em 10/09/2017.



minimizar impactos ambientais; V. Redução do volume e da periculosidade dos resíduos perigosos.¹⁰.

¹⁰ FONTE: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/lei/l12305.htm consultado em 10/09/2017.



3.5. ANÁLISE SWOT

A análise SWOT é utilizada no planejamento estratégico das empresas, pois consiste na realização de um diagnóstico completo sobre o negócio e o ambiente que o cerca. O resultado da análise é a criação da matriz, também chamada de Matriz SWOT, que ajuda a identificar os principais fatores internos a serem trabalhados e os pontos externos que demandam atenção.

Figura 10. Quadro da Matriz SWOT da STEPS Consultoria

| MATRIZ SWOT DA STEPS CONSULTORIA | | | |
|---|--------------------------------------|--|---|
| FORÇAS (STRENGTHS) | | OPORTUNIDADES (OPPORTUNITIES) | |
| s1 | Empresa socialmente responsável | o1 | Procura por serviços especializados, em épocas de crises, por redução de custos e otimização de processos |
| s2 | Reutilização de materiais | o2 | Busca por redução de acidentes de trabalho |
| s3 | Localização estratégica | o3 | |
| s4 | Serviço de qualidade (especializado) | o4 | |

| FRAQUEZAS (WEAKNESSES) | | AMEAÇAS (THREATS) | |
|-----------------------------------|------------------------------------|------------------------------|--|
| w1 | Novo entrante no mercado | t1 | Difícil percepção da proposta de valor dos nossos serviços |
| w2 | Alto valor de investimento inicial | t2 | Concorrentes com mais serviços |
| w3 | | t3 | Serviços substitutos (SEBRAE) |
| w4 | | t4 | |

Fonte: Elaboração própria

3.6. SWOT CRUZADA

Na SWOT Cruzada analisamos como as forças e fraquezas estão influenciando as chances de oportunidades ou ameaças. Esse cruzamento pode ser um dos principais determinantes de quais planos de ação serão desenvolvidos para colocar na prática as estratégias.

Figura 11. SWOT Cruzada da STEPS Consultoria

| SWOT CRUZADA | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|----|----|----|----|--|----------------------|----|----|--|--|--|
| OPORTUNIDADES (OPPORTUNITIES) | | | | | | AMEAÇAS (THREATS) | | | | | |
| FORÇAS (STRENGTHS) | O1 | S4 | S3 | S2 | Pacote de serviços com gestão de qualidade para empresas localizadas no centro do RJ | T1 | T3 | S4 | Apresentação estratégica grátis para tangibilizar os resultados do nossos serviços | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | ALAVANCAGEM | | | | RESTRIÇÃO (DEFESA) | | |
| FRAQUEZAS (WEAKNESSES) | W1 | O1 | | | Divulgação da empresa através de eventos em órgãos com credibilidade no mercado | W1 | T2 | T3 | Flexibilidade e foco no cliente | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| | | | | | LIMITAÇÃO | | | | VULNERABILIDADE | | |

Fonte: Elaboração própria

Força x Oportunidades = Estratégia Ofensiva/Desenvolvimento ou Alavancagem

A STEPS dispõe de qualidades essenciais para o sucesso, pois impacta de forma positiva os seus clientes com foco na responsabilidade social, redução de custo e otimização do tempo dispensado no trabalho, além de estar localizada no Centro do Rio de Janeiro, onde situam-se as maiores companhias do Estado.

Força x Ameaças = Estratégia de Defesa (Restrição)

A STEPS oferece uma apresentação a custo zero, para divulgar todos os benefícios, incluindo a redução de custos com a implementação dos nossos programas. Mesmo com a falta de senso de utilização, nossos clientes, através da nossa consultoria de viabilidade, poderão identificar as necessidades de suas empresas e como podemos auxiliá-los nesse processo.

Fraquezas x Oportunidades = Estratégia de Reforço (Limitação)

Apesar do pouco conhecimento a respeito da nossa filosofia, nossas parcerias junto a Órgãos públicos com foco na preservação do meio ambiente, tornará interessante para as empresas, aderirem nossos programas, pois uma organização socialmente responsável, acaba tendo uma imagem positiva no mercado e em relação aos seus possíveis investidores.

Fraquezas x Ameaças = Estratégia Defensiva (Vulnerabilidade)

Nossos concorrentes não atuam com foco no método 5S, sendo este apenas um item praticado para aplicação dos demais serviços principais oferecidos pela concorrência que trabalham com produtos substitutos. Na STEPS Consultoria trabalhamos com foco no cliente e temos flexibilidade para atendê-los da melhor forma possível, garantindo, assim, o sucesso na aplicação do método de gestão da qualidade que oferecemos.

3.7. MODELO DE FORÇAS

A análise do ambiente externo pode ser realizada pelo modelo das cinco forças competitivas de Porter, que possibilitam o entendimento das forças rivais, permitindo um desenvolvimento estratégico e eficaz.



3.7.1. ENTRADA DE CONCORRENTES

A STEPS Consultoria Ltda. estará atenta à entrada de possíveis novos concorrentes no mercado atuante. A correta identificação destes é fundamental para que consigamos elaborar estratégias com o intuito de neutralizar ameaças e maximizar a realização das oportunidades. Nós temos como diferencial a oferta de um serviço de qualidade e excelência, facilitando o processo de “uma nova cultura”, transformando a gestão organizacional das empresas.

O que ajudará a STEPS Consultoria Ltda. se manter no mercado de forma competitiva será atuar com o diferencial de prestar um serviço de qualidade que exige um tempo maior para a sua aplicação, porém proporcionalmente teremos resultados maiores também. Nossa implantação vai desde o diagnóstico dos problemas da organização até o acompanhamento de forma prática da implantação dos nossos programas, obtendo resultados imediatos. Estamos atentos também a grandes desafios, para que nossos potenciais clientes assimilem de maneira correta nossa proposta de serviços e vejam, refletido nas organizações e em suas vidas, os resultados, provenientes da maneira que iremos disseminar nossa filosofia, impactando na redução pela procura de serviços substitutos, tornando a STEPS uma empresa de referência em serviços de qualidade.

3.7.2. PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES

Nossos fornecedores estarão diretamente relacionados à prestação de serviços. Serão eles:

- ...Contador responsável pela parte contábil;
- ...Advogado para a parte jurídica da empresa;
- ...Um auxiliar de serviços gerais;
- ...Empresa fornecedora de materiais de escritório.

Por ser um mercado amplo, o poder de barganha dos fornecedores é reduzido, pois é possível encontrar diversas opções desses serviços com diversidade de valores também. Isso se torna vantajoso para a STEPS pois se não estivermos satisfeitos com os serviços prestados, temos um baixo custo de mudança resultando



em um forte poder que irá nos favorecer nas negociações, reduzindo ainda mais o poder barganha dos nossos fornecedores.

3.7.3. PODER DE BARGANHA DOS CONSUMIDORES

Devido aos nossos concorrentes oferecerem um serviço similar ao nosso, o poder de barganha do público consumidor se maximiza perante a STEPS, contudo, se a empresa busca um serviço especializado unicamente em 5S e 4R, nós somos a única consultoria no Rio de Janeiro a oferecer este tipo de serviço, o que torna o mercado favorável para nós nesse aspecto.

3.7.4. PRODUTOS OU SERVIÇOS SUBSTITUTOS

Nossos produtos substitutos são facilmente encontrados no Rio de Janeiro e com anos de atuação em mercado, apesar de não oferecerem os mesmos serviços que a STEPS, eles atendem de alguma maneira o nosso público alvo e prestam serviços de extrema qualidade. Instituições como SEBRAE, por exemplo, estão auxiliando milhares de organizações em melhorias de seus processos. Nós visamos especificamente serviços voltados para qualidade, e precisaremos de uma estratégia agressiva de Marketing para alcançar esses potenciais clientes.

3.7.5. RIVALIDADE ENTRE OS CONCORRENTES

Mercado em expansão com concorrentes indiretos, que prestam multisserviços que podem incluir o 5S em sua cesta de produtos. Devido a essa característica, as empresas possuem facilidade nos preços praticados, pois os serviços e propostas oferecidos são diferenciados. O tempo gasto com cada cliente também é maior em relação aos nossos concorrentes, isso favorece a STEPS na hora de cobrar por seus serviços.



4. ANÁLISE ESTRATÉGICA

A análise estratégica faz parte integrante da gestão estratégica das organizações e engloba o pensamento estratégico, a análise do meio envolvente e a análise da própria organização. O objetivo da análise estratégica é entender a posição estratégica da organização através da identificação do panorama das influências chave no presente e futuro da organização, bem como equacionar as oportunidades proporcionadas pelo ambiente e entender as competências da organização.

4.1. MISSÃO

Entregar serviços de inteligência de gestão organizacional, promovendo através da filosofia 5S, transformação cultural, tornando as organizações mais competitivas a partir de um claro entendimento da operação e necessidade de cada cliente, resultando em melhoria contínua para o crescimento sustentável.

4.2. VISÃO

Ser reconhecida como a melhor referência em gestão organizacional com capacidade de atender os clientes com agilidade, eficiência e ética profissional.

4.3. OBJETIVOS

Os objetivos da STEPS serão: fornecer o melhor atendimento especializado em gestão de qualidade; apresentar uma campanha de divulgação eficaz durante o nosso evento de lançamento tornando a empresa atraente a possíveis clientes. Para que isso aconteça, nós visamos agregar valor através de uma palestra com o Dr. Luiz Affonso Romano, que é consultor organizacional e Diretor do Laboratório de consultoria, de forma a demonstrar a importância de nossos serviços, principalmente no nosso atual cenário econômico.



4.3.1. OBJETIVOS DE CURTO PRAZO

Nos primeiros três anos, a STEPS visa atender empresas de pequeno e médio porte situadas no estado do Rio de Janeiro, principalmente as que residem na capital. Nosso objetivo é divulgar nossos serviços através do nosso site juntamente com o LinkedIn, fazendo conexões através da indicação dos nossos próprios clientes. Estamos trabalhando com uma previsão de atendimento a 35 empresas por ano, tendo alcançado o número de 3.500 funcionários treinados na filosofia do 5s e 4R.

4.3.2. OBJETIVOS DE MÉDIO PRAZO

Nesse estágio, a STEPS visa aumentar a sua capacidade instalada, conforme a nossa gama de clientes for aumentando. Esse passo requer contratação de uma equipe maior, revisão de nossos processos com o auxílio do feedback dos nossos atuais clientes para a melhoria dos nossos processos, visando melhorar nossos serviços prestados e aumentando nossa popularidade no ramo de consultorias em gestão de qualidade.

4.3.3. OBJETIVOS DE LONGO PRAZO

Nosso objetivo a longo prazo é expandir nossos serviços a nível nacional, com filiais no estado de São Paulo e Porto Alegre diversificando ainda mais o nicho de mercado da empresa.



5. PLANO DE MARKETING

A estratégia de marketing da STEPS Consultoria baseia-se na necessidade e intensão de desenvolvimento e crescimento de cada cliente. Embora ofereçamos dois tipos de serviços - Programa 5S e 4R -, o direcionamento da nossa estratégia é individual, pois compreendemos que cada cliente tem necessidades diferentes.

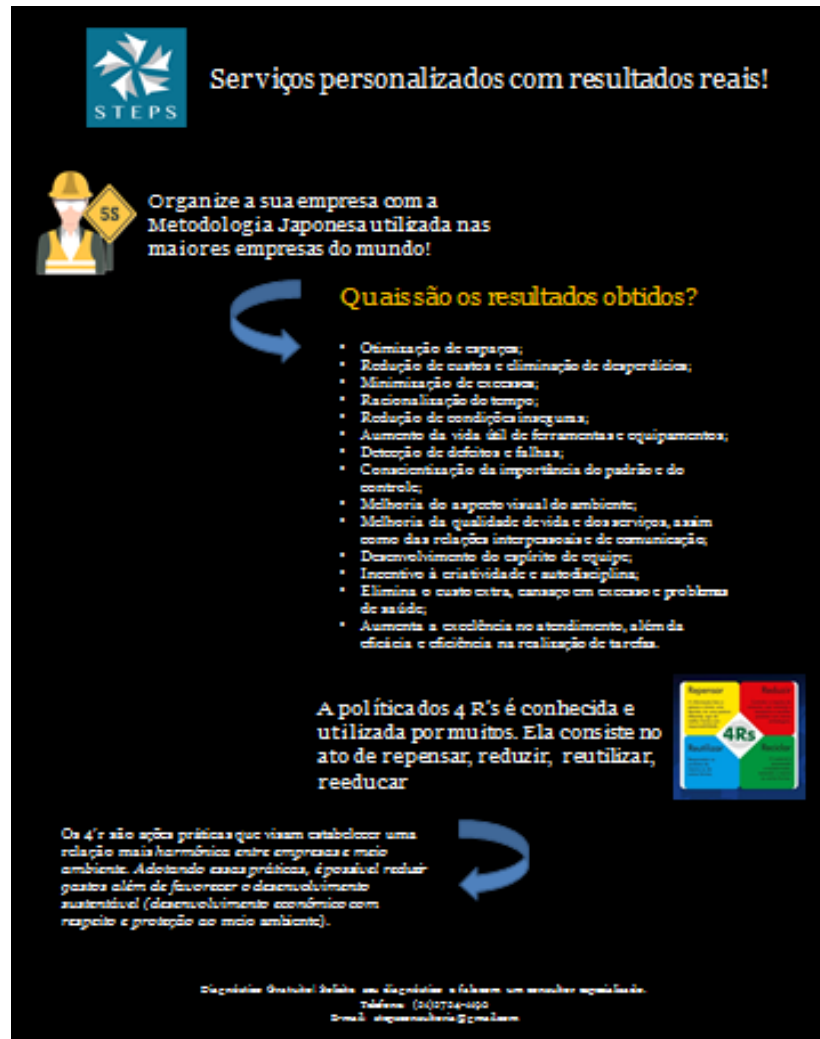
A avaliação inicial determinará nossa forma de trabalho, e é isso que torna nosso atendimento personalizado.

5.1. POLÍTICA ESTRATÉGICA DE PRODUTOS

A STEPS Consultoria oferece dois pacotes de serviços, que contém os seguintes produtos: 5S e 4R.

Figura 12. Imagem do panfleto dos produtos da STEPS Consultoria





Serviços personalizados com resultados reais!

Organize a sua empresa com a Metodologia Japonesa utilizada nas maiores empresas do mundo!

Quais são os resultados obtidos?

- Otimização de espaços;
- Redução de custos e diminuição de desperdícios;
- Minimização de excessos;
- Racionalização do tempo;
- Redução de condições inseguras;
- Aumento da vida útil de ferramentas e equipamentos;
- Detecção de defeitos e falhas;
- Conscientização e da importância do padrão e do controle;
- Melhoria do aspecto visual do ambiente;
- Melhoria da qualidade de vida e dos serviços, assim como das relações interpessoais e de comunicação;
- Desenvolvimento do espírito de equipe;
- Incentivo à criatividade e auto-disciplina;
- Elimina o custo extra, cansaço em excesso e problemas de saúde;
- Aumenta a excelência no atendimento, além da eficiência e eficiência na realização de tarefas.

A política dos 4 R's é conhecida e utilizada por muitos. Ela consiste no ato de repensar, reduzir, reutilizar, reeducar

Os 4's são ações práticas que visam estabelecer uma relação mais harmônica entre empresa e meio ambiente. Adotando essas práticas, é possível reduzir gastos além de favorecer o desenvolvimento sustentável (desenvolvimento econômico com respeito e proteção ao meio ambiente).

Empresas Gestoras de Soluções em Segurança e Saúde em Ambiente Especializado.
Telefone: (51) 3774-4000
Email: stepscs@brasil.com

Fonte: Elaboração própria

Ajudamos a promover o desempenho do seu negócio!

Algumas empresas de consultoria pensam apenas na estratégia do negócio; outras introduzem tecnologias; mas nossos serviços de Consultoria 5S & 4R ajudam na implementação de iniciativas que transformam o desempenho da empresa como um todo, convertendo estratégia em realidade.

As fases do projeto incluem capacitação das equipes, medidas para melhorar o ambiente e os fluxos de trabalho e avaliação por uma equipe de auditores.

5.1.1. PORTIFÓLIO

O portfólio é importante para dar um resumo e valores dos serviços oferecidos. Um bom portfólio facilita a comunicação com a empresa e seus clientes. Pois além

de fixarem melhor o que a empresa vende e faz também transmite uma imagem de organização e profissionalismo.

Figura 13. Quadro do Portfólio de serviços

|  | PORTIFÓLIO DE SERVIÇOS | | |
|---|--|--------------|--------------------|
| PACOTE DE SERVIÇOS | DESCRIÇÃO DO SERVIÇO | VALOR POR HR | FORMA DE PAGAMENTO |
| Implantação 5S | A implantação do programa 5S leva em média 3 meses e 4 dias. Serão implantados os sentidos de Utilização, Coordenação, Limpeza, Saúde e Autodisciplina | R\$ 163,22 | 5 X sem juros |
| Implantação 5S e 4R | A implantação do programa 5S e 4R leva em média 3 meses e 19 dias. Serão implantados os sentidos de Utilização, Coordenação, Limpeza, Saúde e Autodisciplina. Dentro do Sentido de limpeza, é implantado o 4R Repensar, Reduzir, Reutilizar e Reeducar | R\$ 163,22 | 5 X sem juros |

Fonte: Elaboração própria

5.1.2. LOGOMARCA

Serviços personalizados com resultados reais!

Pensamos em uma logomarca forte e que mostre o que queremos para os nossos clientes. Por isso, a escolha do cata-vento. O cata-vento tem cinco pontas que apontam a direção dos ventos que o movem. Nós da STEPS Consultoria somos o vento.

Imaginamos as abas do cata-vento como pássaros de origami, já que a meta da empresa é dar asas e direção para os nossos clientes. Aproveitamos para fazer alusão ao Japão, país de origem do nosso principal serviço, o 5S.

Para nós, a associação com o cata-vento representa movimento, sinergia, atitude positiva de ação que são elementos essenciais na nossa relação com cada cliente.

Estudo das cores

Utilizamos três cores em nossa logomarca. Azul, branco e amarelo.

Normalmente as cores passam certos sentimentos e significados, e é por concordar com essa visão que a STEPS optou pela predominância do azul em sua logomarca, traduzindo a honestidade, responsabilidade e lealdade para com os nossos clientes.

O branco é denominado como “cor pura”, sendo capaz de transmitir a sensação de limpeza e organização. Desperta a sensação de harmonia e equilíbrio quando posta junto com as outras cores mais intensas.

O amarelo estimulante para a mente. Relaciona-se com a lógica, mas também é brincalhão e ajuda na tomada de decisão.

A marca centralizada e equilibrada dá mais noção de solidez. A borda azul, podendo virar um fundo chapado azul, faz a área branca “saltar” e ganhar relevância visual, além de permitir ser usada mais facilmente como um selo, ou assinatura STEPS de qualidade.



Figura 14. Logomarca STEPS Consultoria



Fonte: Elaboração própria

5.2. POLÍTICA ESTRATÉGICA DE DISTRIBUIÇÃO

A STEPS Consultoria, quando contratada, prestará atendimento no escritório do próprio cliente. As visitas ocorrerão para conhecermos a estrutura física do local e compreendermos a necessidade do cliente por meio de análise, chamada avaliação inicial.

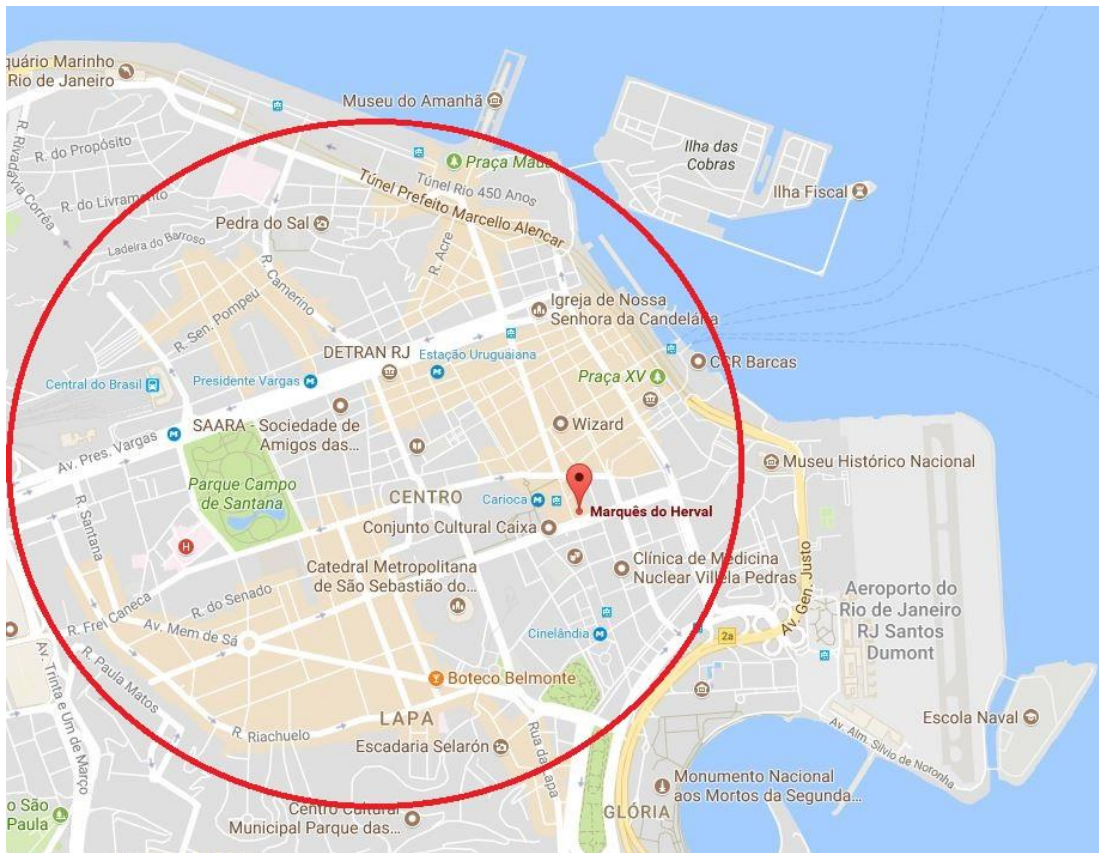
Caso prefira, o cliente poderá ser atendido em nosso escritório, que fica situado no Centro do Rio de Janeiro.

Segundo a última pesquisa do IBGE em 2015, das 209.795 que constam no Cadastro Central de Empresas do município do Rio de Janeiro, apenas 195.285 estão atuando.

De acordo com o nosso mapeamento é no Centro do Rio de Janeiro que localizamos 669 dos nossos potenciais clientes, como empresas de advocacia, contabilidade, tecnologia da informação, recursos humanos, restaurantes e instituições de ensino.



Figura 15. Mapa de localização dos potenciais clientes no Centro do RJ



Fonte: Google Maps

Nosso público alvo está classificado como Pequena Empresa e Média Empresa de acordo com a especificação da tabela do BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

Tabela 1. Porte da empresa de acordo com a Receita Bruta

| CLASSIFICAÇÃO | RECEITA OPERACIONAL BRUTA ANUAL OU RENDA ANUAL |
|-----------------|--|
| Microempresa | Menor ou igual a R\$ 360 mil |
| Pequena empresa | Maior que R\$ 360 mil e menor ou igual a R\$ 3,6 milhões |
| Média empresa | Maior que R\$ 3,6 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões |
| Grande empresa | Maior que R\$ 300 milhões |

Fonte: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/quem-pode-ser-cliente/>



Tabela 2. Porte da empresa de acordo com a quantidade de funcionários

- Por quantidade de funcionários:

| PORTE DOS BENEFICIÁRIOS | Setores | |
|-------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| | Indústria | Comércio e Serviços |
| Microempresa | até 19 pessoas ocupadas | até 9 pessoas ocupadas |
| Pequena Empresa | de 20 a 99 pessoas ocupadas | de 10 a 49 pessoas ocupadas |
| Média Empresa | de 100 a 499 pessoas ocupadas | de 50 a 99 pessoas ocupadas |
| Grande Empresa | 500 pessoas ocupadas ou mais | 100 pessoas ocupadas ou mais |

Fonte: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/quem-pode-ser-cliente/>

5.3. POLÍTICA ESTRATÉGICA DE PREÇO

“O preço é quanto o seu produto ou serviço vale para o consumidor. Para o seu negócio, o preço ideal de venda é aquele que cobre os custos do produto ou serviço e ainda proporciona o lucro desejado pela empresa.¹¹”

Um dos fatores que influenciou a política de preço da STEPS Consultoria são os objetivos que a empresa pretende alcançar, desta forma, o preço cobrado por hora foi fixado a partir dos objetivos de curto, médio e longo prazo. O valor cobrado por hora será de R\$ 163,22 e contempla os custos e despesas fixas e variáveis, bem como um percentual de 10% de lucro desejado. Ainda, adotamos uma política de parcelamento em 5 (cinco) vezes mensais para pagamento do valor total dos pacotes de serviços contratados.

Para divulgação da nossa marca e devido às horas ociosas dos nossos consultores, aplicaremos o pacote de serviço 5S gratuitamente em empresas estratégicas que nos proporcionem maior visibilidade no mercado. Ademais, serão avaliados e negociados individualmente eventuais descontos para potenciais clientes que venham a se tornar nossos parceiros.

¹¹ Fonte: http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-estabelecer-uma-politica-de-precos,e1c926ad18353410VgnVCM1000003b74010aRCRD_28/11/2017.

5.4. POLÍTICA ESTRATÉGICA DE PROMOÇÃO

A STEPS Consultoria tem como público alvo empresas - Pessoa Jurídica - de qualquer segmento. Nossos principais canais de divulgação e captação de clientes são as mídias impressas como jornais e revistas com foco no mundo corporativo, além de parcerias com outras empresas no segmento de *Business Centers* (centros de negócios) como a Regus, por exemplo - multinacional que oferece espaços de trabalho e escritórios prontos.

5.4.1. ENTRADA NO MERCADO

Faremos um *cocktail* de lançamento da empresa no auditório da Confederação Nacional do Comercio de Bens Serviços e Turismo, no mês de dezembro para gestores e possíveis clientes. O *cocktail* contará com a palestra: “A importância das consultorias no mundo corporativo”, ministrada pelo Sr. Luiz Affonso Romano, presidente da associação brasileira de consultores, um vídeo explicativo sobre o 5 S a apresentação e a palestra dos nossos 5 sócios falando sobre o produto 5S e 4 R.

5.4.2. CAPTAÇÃO DE CLIENTES

A Captação dos nossos clientes será feita principalmente através dos nossos analistas de vendas. Também teremos:

- Mídia Digital – Site e LinkedIn,



Figura 16. Imagem 1 do Site da STEPS Consultoria



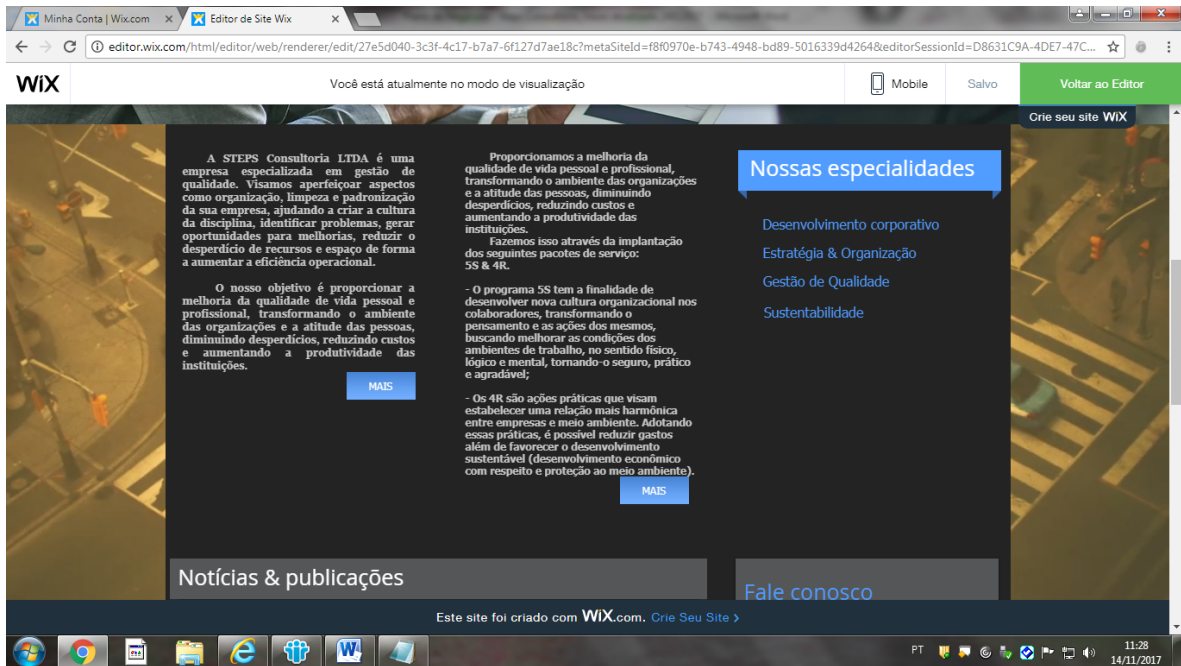
Fonte: <https://pt.wix.com/website/stepsconsultoria>

Figura 17. Imagem 2 do Site da STEPS Consultoria



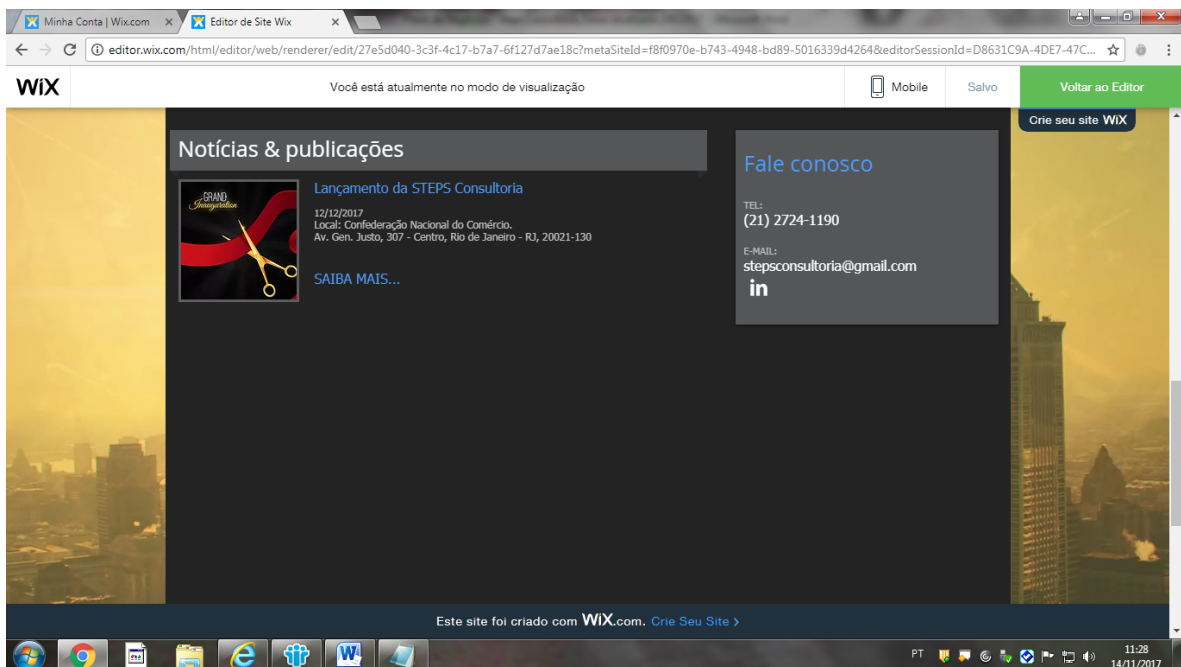
Fonte: <https://pt.wix.com/website/stepsconsultoria>

Figura 18. Imagem 3 do Site da STEPS Consultoria



Fonte: <https://pt.wix.com/website/stepsconsultoria>

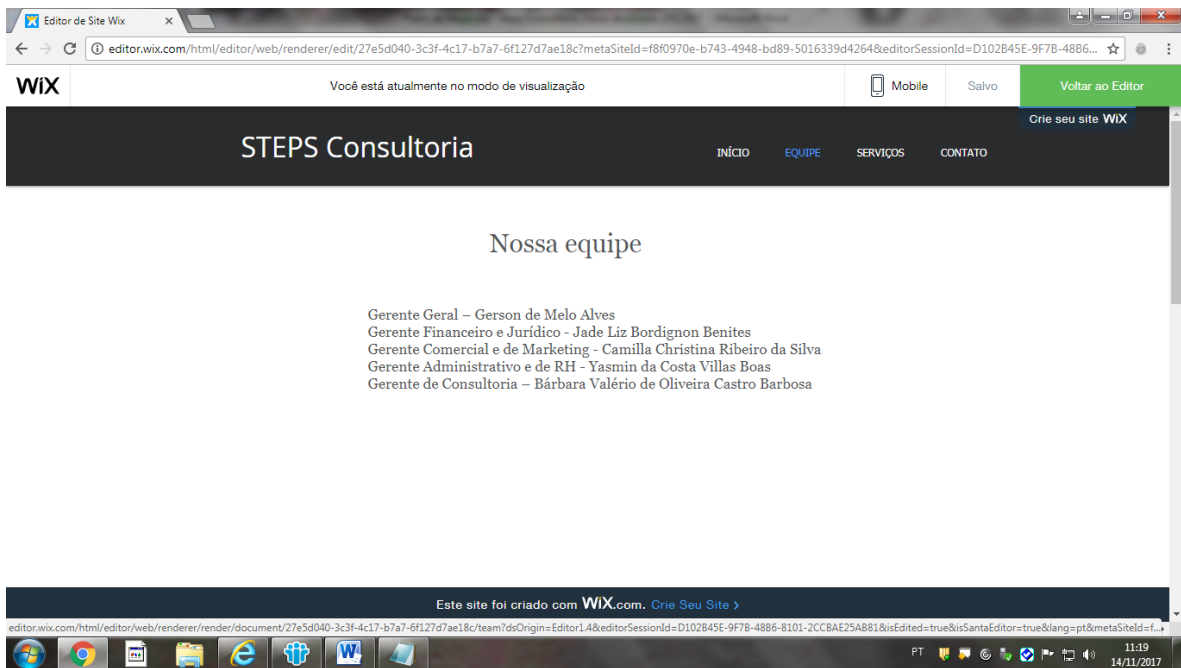
Figura 19. Imagem 4 do Site da STEPS Consultoria



Fonte: <https://pt.wix.com/website/stepsconsultoria>

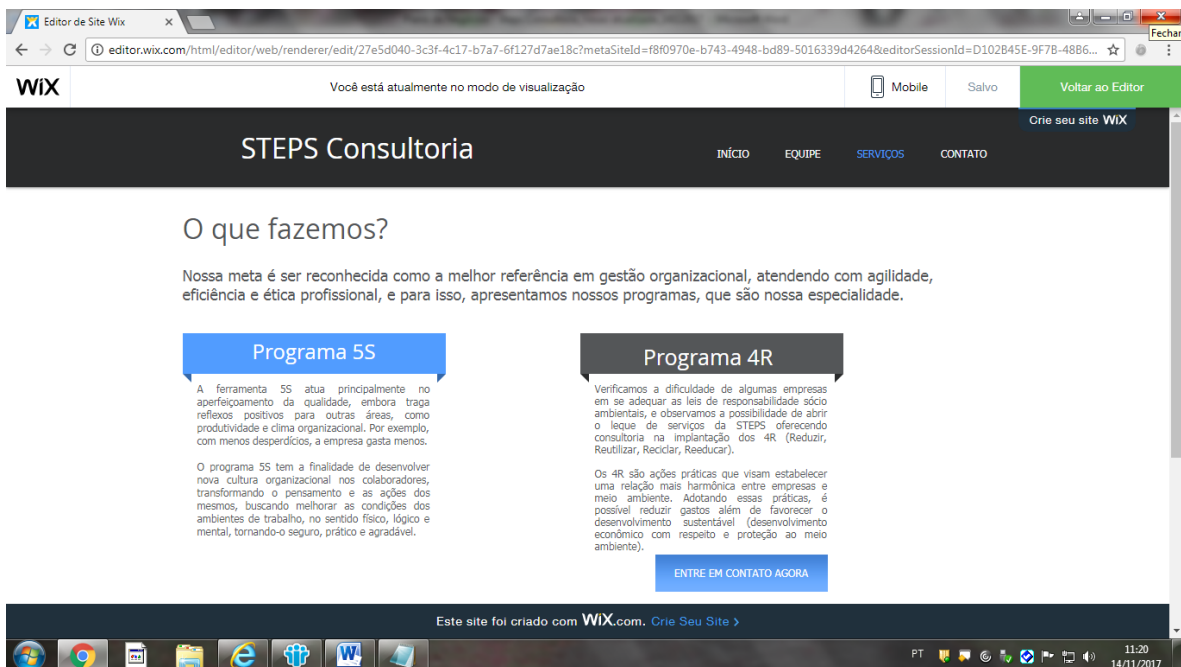


Figura 20. Imagem 5 do Site da STEPS Consultoria



Fonte: <https://pt.wix.com/website/stepsconsultoria>

Figura 21. Imagem 6 do Site da STEPS Consultoria



Fonte: <https://pt.wix.com/website/stepsconsultoria>



Figura 22. Imagem 7 do Site da STEPS Consultoria



Fonte: <https://pt.wix.com/website/stepsconsultoria>

Figura 23. Imagem do LinkedIn da STEPS Consultoria



Fonte <https://br.linkedin.com/in/stepsconsultoria>



- Mídia impressa de maior circulação – Jornais e Revistas – faremos propaganda em jornais e revistas corporativos.

5.4.3. PLANO DE MÍDIA

O plano de mídia é responsável pelas formas de divulgação do serviço para o cliente, podendo então gerar o sucesso de uma campanha. O planejamento de mídia é responsável por diversas partes importante do processo de criação da campanha, pois através dele que serão definidos o público-alvo, os meios de comunicação, o valor a ser investido, os formatos de anúncios e as programações da campanha. Ele também será responsável por mensurar os resultados da divulgação da campanha, depois dela ser colocada nos veículos de comunicação, e analisar se ela surtiu o efeito esperado. Se o planejamento for bem feito, com as informações adequadas e com os objetivos bem definidos, o sucesso da campanha está garantido.

Figura 24. Quadro do Plano de mídia de divulgação da marca

| PLANO DE MÍDIA | | | | | | | | | | | | |
|------------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|
| TIPO DE MÍDIA | jan/18 | | fev/18 | | mar/18 | | abr/18 | | mai/18 | | jun/18 | |
| | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL |
| EVENTO | 1 | R\$ 26.691,00 | 0 | R\$ - | 0 | R\$ - | 0 | R\$ - | 0 | R\$ - | 0 | R\$ - |
| MÍDIAS IMPRESSAS | 3 | R\$ 819,00 | 3 | R\$ 819,00 | 3 | R\$ 819,00 | 3 | R\$ 819,00 | 3 | R\$ 819,00 | 3 | R\$ 819,00 |
| MÍDIAS SOCIAIS | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - |
| SITE | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - |
| EQUIPE DE VENDAS | 22 | Vide Folha de Pagamento | 22 | Vide Folha de Pagamento | 22 | Vide Folha de Pagamento | 22 | Vide Folha de Pagamento | 22 | Vide Folha de Pagamento | 22 | Vide Folha de Pagamento |
| TOTAL | 86 | R\$ 27.510,00 | 85 | R\$ 819,00 | 85 | R\$ 819,00 | 85 | R\$ 819,00 | 85 | R\$ 819,00 | 85 | R\$ 819,00 |

| PLANO DE MÍDIA | | | | | | | | | | | | |
|------------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|
| TIPO DE MÍDIA | jul/18 | | ago/18 | | set/18 | | out/18 | | nov/18 | | dez/18 | |
| | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL | QTD MEN SAL | VLR MEN SAL |
| EVENTO | 0 | R\$ - | 0 | R\$ - | 0 | R\$ - | 0 | R\$ - | 0 | R\$ - | 0 | R\$ - |
| MÍDIAS IMPRESSAS | 2 | R\$ 546,00 | 2 | R\$ 546,00 | 2 | R\$ 546,00 | 2 | R\$ 546,00 | 2 | R\$ 546,00 | 2 | R\$ 546,00 |
| MÍDIAS SOCIAIS | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - |
| SITE | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - | 30 | R\$ - |
| EQUIPE DE VENDAS | 22 | Vide Folha de Pagamento | 22 | Vide Folha de Pagamento | 22 | Vide Folha de Pagamento | 22 | Vide Folha de Pagamento | 22 | Vide Folha de Pagamento | 22 | Vide Folha de Pagamento |
| TOTAL | 84 | R\$ 546,00 | 84 | R\$ 546,00 | 84 | R\$ 546,00 | 84 | R\$ 546,00 | 84 | R\$ 546,00 | 84 | R\$ 546,00 |

Fonte: Elaboração própria



6. PLANO OPERACIONAL

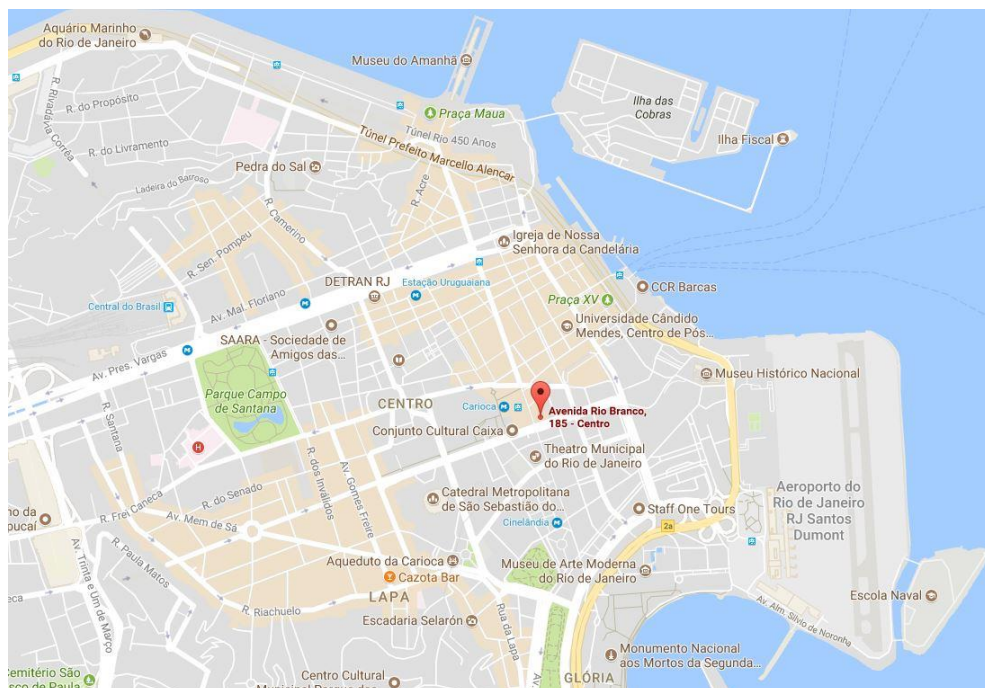
O plano operacional é o esquema que visa gerar resultados a curto prazo e descreve as tarefas a serem realizadas pelos colaboradores, indispensáveis para o alcance dos objetivos da empresa.

6.1. LAYOUT

O imóvel fica localizado na Avenida Rio Branco, 185, Centro, Rio de Janeiro/RJ – CEP – Código de endereçamento Postal: 20.040- 007, possui área útil de 65 m². O gasto anual será de R\$ 9.999,00, sendo R\$ 1.200,00/mês de aluguel, R\$ 1.700,00 de condomínio e R\$ 780,00 de IPTU – Imposto Predial e Territorial Urbano.

A localização (Figura 25) facilita o deslocamento dos nossos consultores, proporcionando agilidade nos atendimentos dos nossos objetivos a curto e médio prazo. Nosso escritório estará disposição para possíveis reuniões, de acordo com a necessidade do cliente, porém não haverá necessidade de comparecer fisicamente para a contratação no nosso serviço.

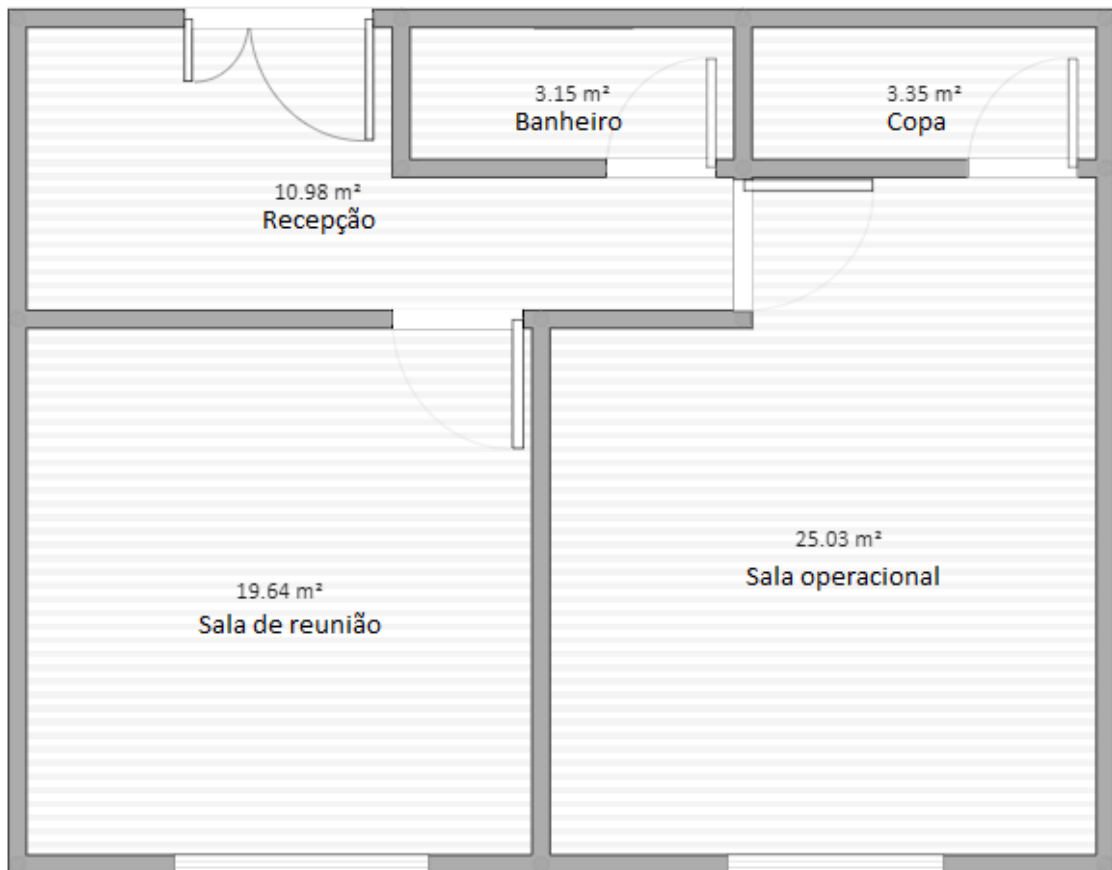
Figura 25. Mapa de localização da STEPS Consultoria



Fonte: Google Maps

O escritório da STEPS Consultoria possui área útil de 65 m² (Figura 26), dividido em recepção, um banheiro, uma copa, uma sala de reunião e uma sala operacional.

Figura 26. Planta do escritório da STEPS Consultoria



Fonte: www.homestyler.com/

Figura 27. Imagem da sala de reunião



Fonte: www.homestyler.com/

Figura 28. Imagem da sala operacional



Fonte: www.homestyler.com/

Figura 29. Imagem da copa



Fonte: www.homestyler.com/

Figura 30. Imagem do banheiro



Fonte: www.homestyler.com/

6.2. PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO

O processo operacional é uma consequência do desenvolvimento estrutural do fluxograma definido pela empresa de acordo com as ações de produção e/ou comercialização.

O processo de comercialização dos serviços da STEPS Consultoria se iniciará com a divulgação dos nossos pacotes de serviços no evento de lançamento da marca, nas nossas mídias sociais e mídias impressas e através da captação de clientes pela nossa equipe de vendas. O cliente poderá procurar os nossos serviços, bem como nossa equipe de vendas atuará de forma ativa na captação de novos clientes. Demonstrado o interesse pelo cliente e estabelecido o primeiro contato, através dos meios de comunicação da STEPS Consultoria informado no plano de mídias, será agendada uma reunião onde nossos consultores efetuarão uma breve apresentação dos nossos serviços e resultados que se pretende alcançar com a aplicação dos métodos 5S e 4R. Ainda nesta primeira reunião, nossos consultores também efetuarão uma análise inicial da empresa (cliente) para estabelecer o tamanho do projeto. Sanadas as dúvidas do cliente e escolhido o pacote de serviços (5S ou 5S + 4R), nossos consultores entregarão as informações e tamanho do projeto à nossa equipe de vendas e esta elaborará a proposta (contrato) para assinatura do cliente. Uma vez o contrato assinado e paralelo à aplicação dos nossos serviços, a equipe de vendas enviará os dados para nosso contador iniciar o fluxo de faturamento e acompanhamento dos pagamentos.

6.2.1. PROCESSO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

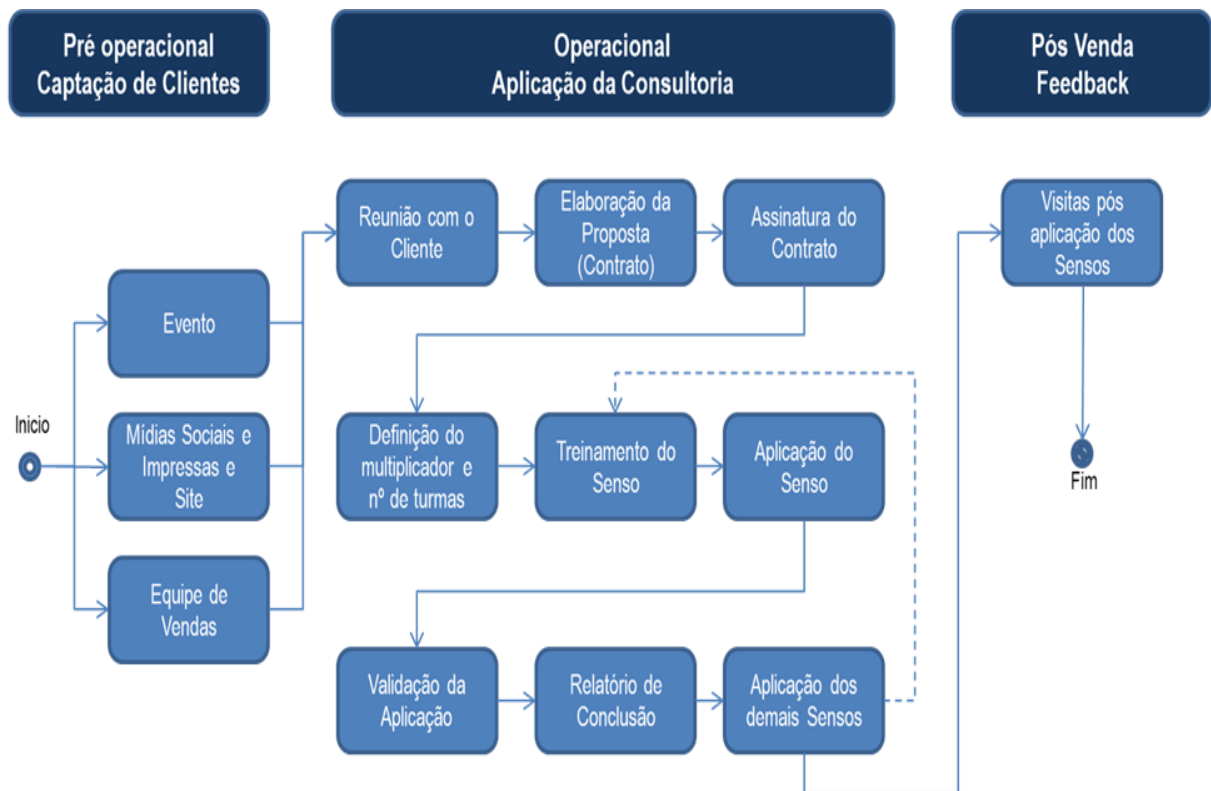
A empresa (cliente) deverá estabelecer, no mínimo, 2 (duas) pessoas que atuarão como supervisores e multiplicadores do programa 5S e/ou 4R na companhia. Considerando que as atividades da empresa não poderão parar durante o processo de aplicação dos nossos serviços, os consultores estabelecerão determinadas turmas por departamento e/ou número de pessoas. Após, iniciarão a aplicação de cada senso do 5S e/ou 4R que consistirá em: treinamento do senso a ser aplicado; efetiva



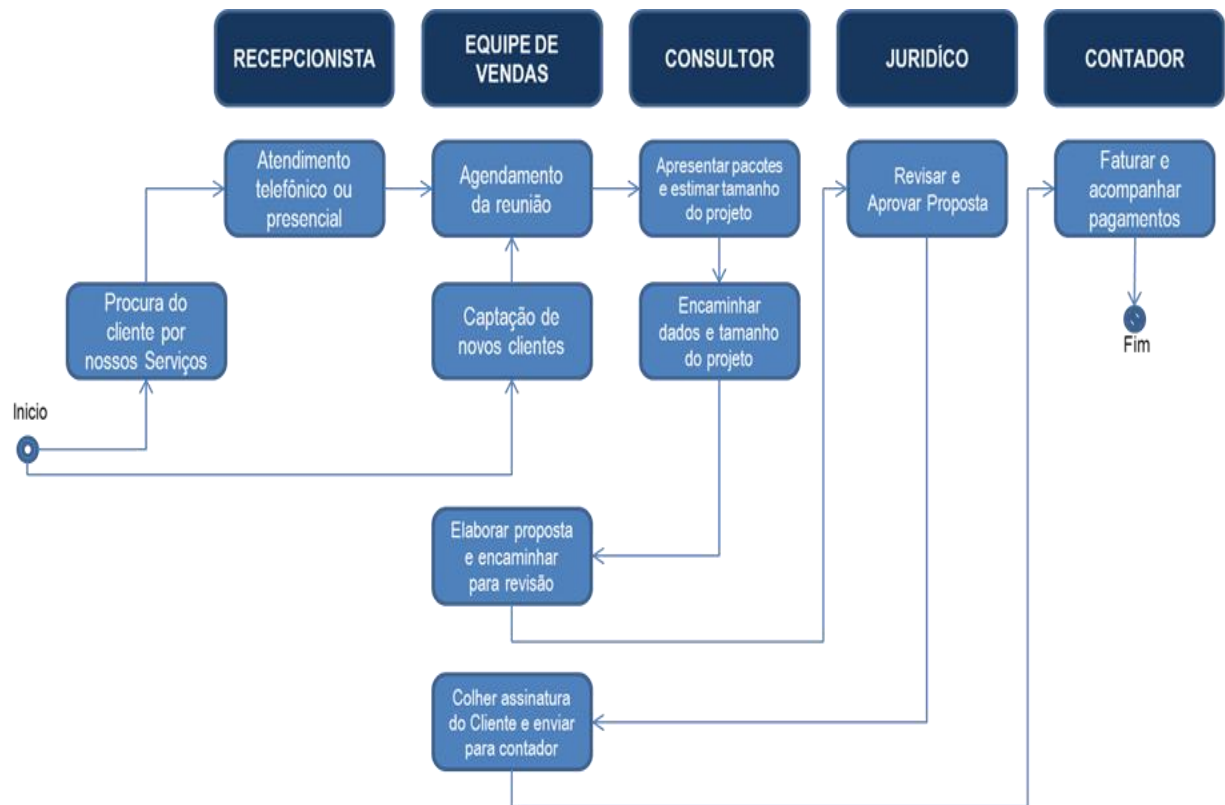
aplicação do senso; validação da aplicação e relatório de conclusão dos nossos consultores formalizando que os objetivos do senso foram alcançados com sucesso e, assim, poderá seguir para o próximo senso.

Concluída a aplicação de todos os sensores no prazo médio estimado de 3 (três) meses para o pacote 5S e 4 (quatro) meses para o pacote 5S + R4, no processo “pós-venda”, nossos consultores efetuarão visitas nos 2 (dois) meses seguintes para acompanhar e garantir que a empresa está aplicando os sensores de forma contínua e, assim, praticando a correta gestão da qualidade.

➤ Fluxograma de processos externos:



➤ Fluxograma de processos interno:



7. VIABILIDADE FINANCEIRA

O Estudo de Viabilidade Econômica e Financeira (EVEF) tem como objetivo ajudar o empresário a avaliar o plano de investimento a ser realizado, demonstrando a viabilidade ou não do projeto.

Consideramos, para início das atividades da consultoria, a capacidade instalada para atender o número máximo de 10 (dez) empresas clientes, no pacote 5S, a cada 3 (três) meses sendo este o tempo total dispensado na aplicação dos nossos serviços.

7.1. ESTIMATIVA DO FLUXO DE CAIXA (PRIMEIRO ANO)

A estimativa para o fluxo de caixa do primeiro ano considerou um cenário com apenas 3 (três) empresas clientes no primeiro mês, mesmo considerando o grande evento para lançamento da empresa anterior ao início das atividades, ou seja, há expectativa de uma maior prospecção de clientes.

Não ocorre variação no custo fixo devido à apuração de todos os valores proporcionalmente em base mensal, conforme será detalhado no item 8.4 *Estimativa de Despesas e Custos Fixos*.

Figura 31. Quadro de Estimativa de Fluxo de Caixa no 1º Ano

| Mês | jan/18 | fev/18 | mar/18 | abr/18 | mai/18 | jun/18 |
|----------------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Receita Bruta | R\$ 9.140,22 | R\$ 29.379,28 | R\$ 38.519,50 | R\$ 47.659,72 | R\$ 47.659,72 | R\$ 47.659,72 |
| Custo Variável | R\$ 819,00 | R\$ 1.373,94 | R\$ 819,00 | R\$ 819,00 | R\$ 819,00 | R\$ 819,00 |
| (-) Margem de Contribuição | R\$ 8.321,22 | R\$ 28.005,33 | R\$ 37.700,50 | R\$ 46.840,72 | R\$ 46.840,72 | R\$ 46.840,72 |
| Custo Fixo | R\$ 31.868,65 | R\$ 31.868,65 | R\$ 31.868,65 | R\$ 31.868,65 | R\$ 31.868,65 | R\$ 31.868,65 |
| Fluxo de Caixa | -R\$ 23.547,43 | -R\$ 3.863,32 | R\$ 5.831,85 | R\$ 14.972,06 | R\$ 14.972,06 | R\$ 14.972,06 |

| jul/18 | ago/18 | set/18 | out/18 | nov/18 | dez/18 | TOTAL |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| R\$ 36.560,88 | R\$ 36.560,88 | R\$ 47.659,72 | R\$ 56.799,93 | R\$ 47.659,72 | R\$ 38.519,50 | R\$ 483.778,75 |
| R\$ 546,00 | R\$ 546,00 | R\$ 1.100,94 | R\$ 546,00 | R\$ 546,00 | R\$ 546,00 | R\$ 9.299,88 |
| R\$ 36.014,88 | R\$ 36.014,88 | R\$ 46.558,77 | R\$ 56.253,93 | R\$ 47.113,72 | R\$ 37.973,50 | R\$ 474.478,87 |
| R\$ 31.868,65 | R\$ 31.868,65 | R\$ 31.868,65 | R\$ 31.868,65 | R\$ 31.868,65 | R\$ 31.868,65 | R\$ 382.423,81 |
| R\$ 4.146,23 | R\$ 4.146,23 | R\$ 14.690,12 | R\$ 24.385,28 | R\$ 15.245,06 | R\$ 6.104,85 | R\$ 92.055,06 |

Fonte: Elaboração própria



7.2. ESTIMATIVA DA RECEITA BRUTA

A estimativa da receita bruta anual considera os nossos dois pacotes de serviços e ocorrerá uma variação mensal de acordo com a prospecção de novos clientes realizada pela equipe de vendas da STEPS Consultoria e o prazo de pagamento estabelecido de acordo com a estratégia definida.

O valor cobrado por hora foi definido conforme item 5.3 *Política de Estratégia de Preço* e valor do preço final de cada pacote de serviços variará de acordo com o tempo de aplicação da consultoria estimado em horas.

Figura 32. Quadro de Estimativa de Receita Bruta

| MÊS | jan/18 | fev/18 | mar/18 | abr/18 | mai/18 | jun/18 |
|--------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| CLIENTE 1 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ - |
| CLIENTE 2 | R\$ - | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 |
| CLIENTE 3 | R\$ - | R\$ 11.098,84 | R\$ 11.098,84 | R\$ 11.098,84 | R\$ 11.098,84 | R\$ 11.098,84 |
| CLIENTE 4 | R\$ - | R\$ - | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 |
| CLIENTE 5 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 |
| CLIENTE 6 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 9.140,22 |
| CLIENTE 7 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| CLIENTE 8 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| CLIENTE 9 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| CLIENTE 10 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| CLIENTE 11 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| TOTAL | R\$ 9.140,22 | R\$ 29.379,28 | R\$ 38.519,50 | R\$ 47.659,72 | R\$ 47.659,72 | R\$ 47.659,72 |

| jul/18 | ago/18 | set/18 | out/18 | nov/18 | dez/18 | TOTAL |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 45.701,10 |
| R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 45.701,10 |
| R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 55.494,20 |
| R\$ 9.140,22 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 45.701,10 |
| R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 45.701,10 |
| R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ - | R\$ - | R\$ 45.701,10 |
| R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ - | R\$ 45.701,10 |
| R\$ - | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 45.701,10 |
| R\$ - | R\$ - | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 36.560,88 |
| R\$ - | R\$ - | R\$ 11.098,84 | R\$ 11.098,84 | R\$ 11.098,84 | R\$ 11.098,84 | R\$ 44.395,36 |
| R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 9.140,22 | R\$ 27.420,66 |
| R\$ 36.560,88 | R\$ 36.560,88 | R\$ 47.659,72 | R\$ 56.799,94 | R\$ 47.659,72 | R\$ 38.519,50 | R\$ 483.778,80 |

Fonte: Elaboração própria

7.3. ESTIMATIVA DE DESPESAS E CUSTOS VARIÁVEIS

As despesas e custos variáveis mensais foram mensurados de acordo com o plano de mídias e a comissão de vendas pela captação de clientes no pacote de serviços 5S + 4R.

Devido à escolha estratégica do nosso escritório próximo aos nossos potenciais clientes, foram descartados, em um primeiro momento, os custos variáveis relativos à logística (deslocamento) dos nossos consultores. Ademais, os custos relacionados à alimentação dos mesmos foram considerados no benefício (vale refeição), demonstrado na folha de pagamento.

Figura 33. Quadro de Estimativa de Despesas e Custos Variáveis

| TIPO | CUSTO UNITÁRIO | QTDD |
|---|----------------|----------------------------------|
| Divulgação da Marca em Mídias Impressas | R\$ 273,00 | Vide Plano de Mídias |
| Comissão de Vendas | 1% | Vide Estimativa da Receita Bruta |

Fonte: Elaboração própria

7.4. ESTIMATIVA DE DESPESAS E CUSTOS FIXOS

As despesas e custos fixos relacionados ao nosso escritório foram consolidados em materiais operacionais, de escritório, higiene e copa, calculados proporcionalmente para uma estimativa mensal, que podem ser consultados individualmente no anexo 4. As demais despesas e custos fixos com a nossa sede, pagamento dos funcionários, terceirizados e sócios também foram calculados em estimativa mensal.

OBS.: O item folha de pagamento considera funcionários e terceirizados.

Figura 34. Quadro de Estimativa de Despesa e Custos Fixos

| DESCRIÇÃO | VLR MENSAL |
|------------------------|----------------------|
| Material Operacional | R\$ 1.081,47 |
| Material de Escritório | R\$ 444,61 |
| Material de Higiene | R\$ 371,11 |
| Material de Copa | R\$ 1.547,73 |
| Aluguel Imóvel | R\$ 1.200,00 |
| Condomínio | R\$ 1.700,00 |
| Conta de Luz | R\$ 600,00 |
| IPTU | R\$ 780,00 |
| Folha de Pagamento | R\$ 16.928,72 |
| Pró labore | R\$ 7.215,00 |
| | R\$ 31.868,65 |

Fonte: Elaboração própria

7.4.1. APURAÇÃO DE CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Nos custos com mão de obra também foram considerados o 13^o, férias e encargos sociais, calculados proporcionalmente para uma estimativa mensal, para que consigamos mensurar nossa receita de forma precisa.

Figura 35. Quadro dos custos com mão de obra

| FUNÇÃO | SALÁRIO BASE | INSS EMPRESA | FTGS | VT EMPRESA | VR | 13 ^o (MÊS) | 13 ^o INSS EMPRESA (MÊS) | 13 ^o FTGS (MÊS) | FÉRIAS (MÊS) | FÉRIAS INSS (MÊS) | Σ |
|--------------------------------|----------------------|---------------------|-------------------|-------------------|---------------------|-----------------------|------------------------------------|----------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|
| Recepcionista Bilingue | R\$ 1.118,20 | R\$ 223,64 | R\$ 89,46 | R\$ 306,91 | R\$ 396,00 | R\$ 93,18 | R\$ 18,64 | R\$ 7,45 | R\$ 124,24 | R\$ 24,85 | R\$ 2.402,57 |
| Analista de Vendas | R\$ 2.871,97 | R\$ 574,39 | R\$ 229,76 | R\$ 201,68 | R\$ 396,00 | R\$ 239,33 | R\$ 47,87 | R\$ 19,15 | R\$ 319,11 | R\$ 63,82 | R\$ 4.963,08 |
| Analista de Vendas | R\$ 2.871,97 | R\$ 574,39 | R\$ 229,76 | R\$ 201,68 | R\$ 396,00 | R\$ 239,33 | R\$ 47,87 | R\$ 19,15 | R\$ 319,11 | R\$ 63,82 | R\$ 4.963,08 |
| Advogado (Terceirizado) | R\$ 2.500,00 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 2.500,00 |
| Contador (Terceirizado) | R\$ 1.100,00 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 1.100,00 |
| Serviços Gerais (Terceirizado) | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 1.000,00 |
| Tecnologia (Terceirizado) | R\$ 1.600,00 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 1.600,00 |
| Σ | R\$ 13.062,14 | R\$ 1.372,43 | R\$ 548,97 | R\$ 710,27 | R\$ 1.188,00 | R\$ 571,85 | R\$ 114,37 | R\$ 45,75 | R\$ 762,46 | R\$ 152,49 | R\$ 16.928,72 |

Fonte: Elaboração própria

7.4.2. APURAÇÃO DE CUSTOS COM BENEFÍCIOS EMPREGATÍCIOS

Inicialmente, os benefícios oferecidos aos nossos funcionários se referem ao deslocamento e alimentação. Pretendemos, de acordo com a evolução da nossa



receita e fechamento de parcerias, conceder demais benefícios como plano de saúde, odontológico e seguro de vida, assim como desenvolver e capacitar continuamente os nossos funcionários.

Figura 36. Quadro dos benefícios empregatícios

| FUNÇÃO | VT EMPRESA | VR | Σ |
|--------------------------------|-------------------|---------------------|---------------------|
| Recepcionista Bilingue | R\$ 306,91 | R\$ 396,00 | R\$ 702,91 |
| Analista de Vendas | R\$ 201,68 | R\$ 396,00 | R\$ 597,68 |
| Analista de Vendas | R\$ 201,68 | R\$ 396,00 | R\$ 597,68 |
| Advogado (Terceirizado) | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| Contador (Terceirizado) | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| Serviços Gerais (Terceirizado) | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| Tecnologia (Terceirizado) | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| Σ | R\$ 710,27 | R\$ 1.188,00 | R\$ 1.898,27 |

Fonte: Elaboração própria

7.4.3. APURAÇÃO DOS IMPOSTOS RELATIVOS À PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

O valor dos impostos relativos à prestação de serviços foi apurado de acordo com a estimativa do faturamento mensal, conforme pode ser consultado no anexo 5.

Destacamos que no período de análise para viabilidade deste plano de negócio, consideramos o enquadramento fiscal da STEPS Consultoria no Simples Nacional vigente no ano de 2017, pois a Receita Federal do Brasil, até a data de entrega deste trabalho, não havia disponibilizado informações suficientes para que calculássemos a nova tributação do Simples Nacional 2018, que entrará em vigor no dia 1º de janeiro de 2018.

Figura 37. Quadro de apuração dos impostos

| Período de Apuração (PA) | Receita Bruta do PA | RBT 12 Proporcionalizada | Alíquota | Cálculo (DAS) |
|--------------------------|---------------------|--------------------------|----------|---------------|
| jan/18 | R\$ 9.140,22 | R\$ 109.682,63 | 16,93% | R\$ 1.547,44 |
| fev/18 | R\$ 29.379,28 | R\$ 109.682,63 | 16,93% | R\$ 4.973,91 |
| mar/18 | R\$ 38.519,50 | R\$ 231.116,98 | 17,72% | R\$ 6.825,65 |
| abr/18 | R\$ 47.659,72 | R\$ 308.155,97 | 17,72% | R\$ 8.445,30 |
| mai/18 | R\$ 47.659,72 | R\$ 374.096,12 | 18,43% | R\$ 8.783,69 |
| jun/18 | R\$ 47.659,72 | R\$ 413.660,21 | 18,43% | R\$ 8.783,69 |
| jul/18 | R\$ 36.560,88 | R\$ 440.036,28 | 18,43% | R\$ 6.738,17 |
| ago/18 | R\$ 36.560,88 | R\$ 439.849,74 | 18,43% | R\$ 6.738,17 |
| set/18 | R\$ 47.659,72 | R\$ 439.709,84 | 18,43% | R\$ 8.783,69 |
| out/18 | R\$ 56.799,93 | R\$ 454.399,48 | 18,43% | R\$ 10.468,23 |
| nov/18 | R\$ 47.659,72 | R\$ 477.119,45 | 18,43% | R\$ 8.783,69 |
| dez/18 | R\$ 38.519,50 | R\$ 485.737,37 | 18,43% | R\$ 7.099,14 |

Fonte: Elaboração própria

7.5. ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS INICIAIS

O investimento inicial é o capital necessário para que a STEPS Consultoria possa ser criada e iniciar as suas atividades. O valor a ser investido pelos sócios e/ou com o financiamento de capital de terceiros é de R\$ 241.785,61, subdivididos em:

Figura 38. Quadro dos Investimentos Iniciais

| DESCRIÇÃO | VALOR | NATUREZA | VALOR | TIPO | VALOR | % |
|----------------------|----------------|-------------------------|----------------|----------------------|---------------|-------------|
| Investimento Inicial | R\$ 241.785,61 | Investimentos Fixos | R\$ 75.327,01 | Material Estrutural | R\$ 7.106,69 | 3% |
| | | | | Material Operacional | R\$ 27.051,78 | 11% |
| | | | | Despesas e Custos | R\$ 41.168,53 | 17% |
| | | Pré-Operacional | R\$ 42.953,00 | | 18% | |
| | | Investimento Financeiro | R\$ 123.505,60 | | 51% | |
| | | | | | | 100% |

Fonte: Elaboração própria

7.5.1. INVESTIMENTOS FIXOS

O investimento fixo corresponde às despesas iniciais com todos os bens necessários para que a empresa funcione, como máquinas e equipamentos. Estimar qual será o investimento fixo necessário é um dos primeiros passos de um plano

financeiro. Mesmo que a empresa já exista, é importante realizar essa etapa, pois com ela você documenta todo o patrimônio da empresa.

7.5.1.1. MATERIAL ESTRUTURAL

Os materiais estruturais contemplam os itens que serão instalados em nossa sede para conforto e segurança dos nossos funcionários, bem como para eventuais visitas dos nossos clientes.

Figura 39. Quadro dos materiais estruturais para o escritório

| ITEM | NATUREZA | TIPO | R\$ UNITÁRIO | QTDD NECESSÁRIA | R\$ TOTAL |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|--------------|-----------------|---------------------|
| Ar condicionado central | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 1.029,00 | 3 | R\$ 3.087,00 |
| Armário para Banheiro | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 149,00 | 1 | R\$ 149,00 |
| Cadeiras | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 41,50 | 15 | R\$ 622,50 |
| Espelho | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 131,96 | 1 | R\$ 131,96 |
| Extintor de incêndio | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 134,90 | 3 | R\$ 404,70 |
| Interruptores | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 5,90 | 5 | R\$ 29,50 |
| Lâmpada | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 9,70 | 2 | R\$ 19,40 |
| Lâmpada tubular | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 9,90 | 12 | R\$ 118,80 |
| Mesa (Copa) | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 427,79 | 1 | R\$ 427,79 |
| Percianas | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 71,91 | 4 | R\$ 287,64 |
| Pia (Copa) | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 120,30 | 1 | R\$ 120,30 |
| Poltronas | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 199,00 | 2 | R\$ 398,00 |
| Quadro Personalizado | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 137,00 | 3 | R\$ 411,00 |
| Televisão sala de reunião 32p | Investimentos Fixos | Material Estrutural | R\$ 899,10 | 1 | R\$ 899,10 |
| | | | | | R\$ 7.106,69 |

Fon

te: Elaboração própria

7.5.1.2. MATERIAL OPERACIONAL

Os materiais operacionais contemplam os itens que deverão ser instalados para que nossos funcionários executem suas respectivas tarefas.

Figura 40. Quadro do material operacional

| ITEM | NATUREZA | TIPO | R\$ UNITÁRIO | QTDD NECESSÁRIA | R\$ TOTAL |
|-----------------------------|---------------------|----------------------|--------------|--------------------|----------------------|
| Aparelhos Telefônicos | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 52,00 | 9 | R\$ 468,00 |
| Balcão | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 779,00 | 1 | R\$ 779,00 |
| Bancadas | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 2.479,25 | 2 | R\$ 4.958,50 |
| Cabo HDMI | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 23,99 | 1 | R\$ 23,99 |
| Gaveteiros | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 139,39 | 5 | R\$ 696,95 |
| Impressora Multifuncional | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 798,00 | 1 | R\$ 798,00 |
| Linha Telefônicas Fixo | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 144,00 | 6 | R\$ 864,00 |
| Mesa | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 334,90 | 1 | R\$ 334,90 |
| Notebook | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 1.754,10 | 9 | R\$ 15.786,90 |
| Pacote Office | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 256,12 | 2 | R\$ 512,24 |
| Quadro branco | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 49,90 | 2 | R\$ 99,80 |
| Smartphone | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 296,10 | 5 | R\$ 1.480,50 |
| Tinta preta para impressora | Investimentos Fixos | Material Operacional | R\$ 79,90 | 1 | R\$ 249,00 |
| | | | | | R\$ 27.051,78 |

Fonte: Elaboração própria

7.5.1.3. CUSTOS E DESPESAS FIXAS E VARIÁVEIS

Os valores e detalhamentos dos custos e despesas fixas e variáveis foram demonstrados, respectivamente, nos itens *8.4 Estimativa de Despesas e Custos Fixos* e *8.3 Estimativa de Despesas e Custos Variáveis*.

7.5.2. INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Os investimentos pré-operacionais para legalização da empresa contemplam:

- Consulta prévia na Junta Comercial e na Prefeitura
- Confecção e registro do contrato social na Junta Comercial
- Registro do CNPJ na Receita Federal



- Registro do FGTS na Caixa Econômica Federal
- Registro do INSS na Previdência Social
- Registro na Prefeitura (Alvará)
- Certificado digital (Serasa)

O outro investimento pré-operacional é referente ao evento de lançamento da STEPS Consultoria, detalhado no item 5. *Plano Marketing*.

OBS.: Escolhemos estrategicamente um escritório já adaptado para instalação da nossa consultoria, desta forma, evitamos os custos relacionados a obras e reformas.

Figura 41. Quadro do Investimento Pré operacional

| ITEM | TIPO | R\$ TOTAL |
|------------------------|-----------------|----------------------|
| Evento | Pré-Operacional | R\$ 40.791,00 |
| Legalização da Empresa | Pré-Operacional | R\$ 2.162,00 |
| | | R\$ 42.953,00 |

Fonte: Elaboração própria

7.5.3. INVESTIMENTOS FINANCEIROS

A STEPS Consultoria possui como investimento financeiro apenas o capital de giro que é um valor necessário em caixa para financiar a continuidade das operações, absorvendo desta forma os gastos gerados pelas despesas operacionais mensais e seus custos fixos.

Figura 42. Quadro do Investimento Financeiro

| NATUREZA | |
|---------------------------------|----------------|
| Investimento Financeiro: | |
| Capital de Giro | R\$ 123.505,60 |

Fonte: Elaboração própria

7.6. ANÁLISE DOS CENÁRIOS

Na análise dos cenários consideramos para reajuste dos custos fixos e variáveis a provisão para a inflação dos próximos anos, segundo o jornal Valor Econômico¹² bem como o reajuste salarial com base no dissídio previsto pelo SESCOB - Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis, Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas do Estado do Rio de Janeiro.

A receita sofreu uma variação de 2 (dois) clientes para cada cenário (nesta ordem: pessimista, provável e otimista). O preço cobrado por hora também foi reajustado devido ao aumento dos nossos custos, seguindo a nossa política de preço previamente informada no item 5.3 *Política de Estratégia de Preço*.

Foram calculados os seguintes indicadores de viabilidade:

➤ TMA

É representada pela taxa mínima que um investidor se propõe a ganhar quando faz um investimento, sendo formado pelo custo de oportunidade, risco do negócio e liquidez.

➤ VPL

O valor presente líquido (VPL) representa o somatório do valor atual de cada elemento do fluxo de caixa descontado pela taxa mínima de atratividade. O cálculo do valor presente líquido leva em conta o valor do dinheiro no tempo. Portanto, todas as entradas e saídas de caixa são tratadas no tempo presente.

➤ TIR

A TIR é uma ferramenta complementar que mostra quanto rende um projeto de investimento, considerando o mesmo período do fluxo de caixa. É a taxa de desconto que iguala o valor presente dos fluxos de entrada e de saída futuros ao investimento inicial de um projeto, ou seja, é a taxa de desconto que torna o VPL igual a zero.

¹² <http://www.valor.com.br/brasil/5128112/bc-reduz-previsao-de-inflacao-para-este-ano-e-2018> data: 23/11/2017.



➤ **PAYBACK SIMPLES e PAYBACK DESCONTADO**

O *payback* é o período de tempo necessário para recuperar o investimento. Quando calculado sem descontar os fluxos de caixa futuros, é chamado de *payback* simples. Quando o cálculo utiliza uma taxa de desconto (a TMA) então é chamado de período de *payback* descontado, o que significa considerar o valor do dinheiro no tempo.

7.6.1. CENÁRIO ANUAL MODERADO (PROVÁVEL)

Figura 43. Quadro do Cenário Provável

| CENÁRIO PROVÁVEL | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ANO | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Receita Bruta | R\$ - | R\$ 483.778,75 | R\$ 725.467,37 | R\$ 716.199,01 | R\$ 786.325,42 | R\$ 796.157,11 |
| (-) C/D Variáveis | R\$ - | R\$ 9.299,88 | R\$ 9.299,88 | R\$ 50.755,20 | R\$ 51.346,28 | R\$ 51.346,28 |
| Impostos (DAS) | R\$ - | R\$ 87.970,76 | R\$ 135.511,78 | R\$ 134.536,21 | R\$ 156.196,04 | R\$ 158.753,73 |
| Margem de Contribuição (MC) | R\$ - | R\$ 386.508,11 | R\$ 580.655,71 | R\$ 530.907,60 | R\$ 578.783,10 | R\$ 586.057,10 |
| % MC | 0,00% | 79,89% | 80,04% | 74,13% | 73,61% | 73,61% |
| (-) C/D Fixas | R\$ - | R\$ 382.423,81 | R\$ 368.541,30 | R\$ 368.480,76 | R\$ 368.420,21 | R\$ 368.420,21 |
| Fluxo de Caixa Livre (FCL) | -R\$ 241.785,61 | R\$ 4.084,30 | R\$ 212.114,40 | R\$ 162.426,85 | R\$ 210.362,89 | R\$ 217.636,89 |
| Fluxo de Caixa Acumulado (FLA) | -R\$ 241.785,61 | -R\$ 237.701,31 | -R\$ 25.586,90 | R\$ 136.839,95 | R\$ 347.202,83 | R\$ 564.839,73 |
| Ponto de Equilíbrio (PE) | R\$ - | R\$ 478.666,57 | R\$ 460.453,05 | R\$ 497.083,77 | R\$ 500.529,78 | R\$ 500.497,93 |
| Fluxo de Caixa Descontado | -R\$ 241.785,61 | R\$ 3.630,49 | R\$ 167.596,57 | R\$ 114.077,57 | R\$ 131.328,52 | R\$ 120.773,01 |
| Fluxo de Caixa Descontado Acumulado | -R\$ 241.785,61 | -R\$ 238.155,12 | -R\$ 70.558,55 | R\$ 43.519,01 | R\$ 174.847,53 | R\$ 295.620,54 |

| | |
|--------------------|---------------------------|
| TMA | 12,5% |
| VPL | R\$ 295.620,54 |
| TIR | 44,35% |
| Payback Simples | 2 anos, 2 meses e 26 dias |
| Payback Descontado | 2 anos, 7 meses e 13 dias |

Fonte: Elaboração própria

7.6.2. CENÁRIO ANUAL OTIMISTA

Figura 44. Quadro do Cenário Otimista

| CENÁRIO OTIMISTA | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| ANO | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Receita Bruta | R\$ - | R\$ 575.180,95 | R\$ 823.303,29 | R\$ 814.020,74 | R\$ 874.476,38 | R\$ 1.050.140,68 |
| (-) C/D Variáveis | R\$ - | R\$ 9.299,88 | R\$ 50.755,47 | R\$ 50.755,20 | R\$ 51.346,28 | R\$ 51.346,28 |
| Impostos (DAS) | R\$ - | R\$ 106.003,24 | R\$ 155.322,72 | R\$ 154.989,55 | R\$ 166.500,30 | R\$ 201.828,44 |
| Margem de Contribuição (MC) | R\$ - | R\$ 459.877,83 | R\$ 617.225,09 | R\$ 608.275,99 | R\$ 656.629,80 | R\$ 796.965,96 |
| % MC | 0,00% | 79,95% | 74,97% | 74,72% | 75,09% | 75,89% |
| (-) C/D Fixas | R\$ - | R\$ 382.423,81 | R\$ 368.541,30 | R\$ 368.480,76 | R\$ 368.420,21 | R\$ 368.420,21 |
| Fluxo de Caixa Livre (FCL) | -R\$ 241.785,61 | R\$ 77.454,02 | R\$ 248.683,79 | R\$ 239.795,23 | R\$ 288.209,59 | R\$ 428.545,75 |
| Fluxo de Caixa Acumulado (FLA) | -R\$ 241.785,61 | -R\$ 164.331,59 | R\$ 84.352,20 | R\$ 324.147,43 | R\$ 612.357,02 | R\$ 1.040.902,78 |
| Ponto de Equilíbrio (PE) | | R\$ 478.307,23 | R\$ 491.589,32 | R\$ 493.116,58 | R\$ 490.649,03 | R\$ 485.457,43 |
| Fluxo de Caixa Descontado | -R\$ 241.785,61 | R\$ 68.848,02 | R\$ 196.490,90 | R\$ 168.415,86 | R\$ 179.927,83 | R\$ 237.812,45 |
| Fluxo de Caixa Descontado Acumulado | -R\$ 241.785,61 | -R\$ 172.937,59 | R\$ 23.553,30 | R\$ 191.969,16 | R\$ 371.896,99 | R\$ 609.709,44 |

| | |
|--------------------|---------------------------|
| TMA | 12,5% |
| VPL | R\$ 609.709,44 |
| TIR | 70,87% |
| Payback Simples | 1 ano, 8 meses e 28 dias |
| Payback Descontado | 1 ano, 11 meses e 17 dias |

Fonte: Elaboração própria

7.6.3. CENÁRIO ANUAL PESSIMISTA

Figura 45. Quadro do Cenário Pessimista

| CENÁRIO PESSIMISTA | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|
| ANO | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Receita Bruta | R\$ - | R\$ 457.014,56 | R\$ 606.480,12 | R\$ 607.036,02 | R\$ 666.247,38 | R\$ 676.013,46 |
| (-) C/D Variáveis | R\$ - | R\$ 8.744,15 | R\$ 50.163,98 | R\$ 50.755,20 | R\$ 50.163,64 | R\$ 50.163,98 |
| Impostos (DAS) | R\$ - | R\$ 82.499,08 | R\$ 111.914,27 | R\$ 113.940,66 | R\$ 125.054,63 | R\$ 126.887,73 |
| Margem de Contribuição (MC) | R\$ - | R\$ 365.771,33 | R\$ 444.401,87 | R\$ 442.340,16 | R\$ 491.029,10 | R\$ 498.961,75 |
| % MC | 0,00% | 80,03% | 73,28% | 72,87% | 73,70% | 73,81% |
| (-) C/D Fixas | R\$ - | R\$ 382.423,81 | R\$ 368.541,30 | R\$ 368.480,76 | R\$ 368.420,21 | R\$ 368.420,21 |
| Fluxo de Caixa Livre (FCL) | -R\$ 241.785,61 | -R\$ 16.652,48 | R\$ 75.860,57 | R\$ 73.859,41 | R\$ 122.608,89 | R\$ 130.541,54 |
| Fluxo de Caixa Acumulado (FLA) | -R\$ 241.785,61 | -R\$ 258.438,09 | -R\$ 182.577,53 | -R\$ 108.718,12 | R\$ 13.890,77 | R\$ 144.432,32 |
| Ponto de Equilíbrio (PE) | R\$ - | R\$ 477.821,08 | R\$ 502.952,37 | R\$ 505.676,65 | R\$ 499.886,86 | R\$ 499.150,52 |
| Fluxo de Caixa Descontado | -R\$ 241.785,61 | -R\$ 14.802,21 | R\$ 59.939,21 | R\$ 51.873,82 | R\$ 76.544,13 | R\$ 72.441,28 |
| Fluxo de Caixa Descontado Acumulado | -R\$ 241.785,61 | -R\$ 256.587,82 | -R\$ 196.648,60 | -R\$ 144.774,78 | -R\$ 68.230,65 | R\$ 4.210,63 |

| | |
|--------------------|----------------------------|
| TMA | 12,5% |
| VPL | R\$ 4.210,63 |
| TIR | 13,02% |
| Payback Simples | 3 anos, 10 meses e 19 dias |
| Payback Descontado | 4 anos, 11 meses e 9 dias |

Fonte: Elaboração própria

8. CONCLUSÃO

A elaboração de um plano de negócios antes da abertura do empreendimento, visa avaliar a viabilidade de abertura da empresa analisando aspectos ambientais, mercadológicos, administrativos, operacionais, jurídicos e financeiros que possam de alguma maneira impactar o projeto.

A STEPS Consultoria será uma empresa com foco na gestão de qualidade o que é primordial para organização do ambiente, revisão dos processos visando uma redução de custos e mudança comportamental.

A análise do ambiente interno mostrou que os possíveis concorrentes, oferecem o serviço de 5 S não como principal serviço e sim como secundário, em uma plataforma mais ampla de gestão de qualidade, o nosso diferencial é justamente porque exploramos a filosofia 5 S de uma forma mais profunda, realizando a gestão de ambiente e mudança comportamental o que faz com que a gestão de qualidade funcione com mais eficiência.

A nossa pesquisa de público alvo, mostrou que o centro do Rio de Janeiro é o lugar mais propício para iniciarmos e crescermos, pois somente nesse ambiente demográfico há um grande número de possíveis clientes. Diante disso, para nossa entrada no mercado, faremos um evento, convidando esses potenciais clientes para conhecer a proposta da nossa empresa.

Como nosso foco são pessoas jurídicas, o nosso plano de marketing focará nesse público, investiremos em propaganda em jornais e revistas voltados para o público corporativo ainda teremos um site e uma página no LinkedIn, e nossos analistas de vendas estarão prontos para captar clientes em potencial.

O investimento inicial da STEPS será de R\$ 241.785,61, estando incluso o capital de giro da empresa para os 3 meses. Através das projeções realizadas, será possível avaliar que em todas as situações a STEPS teve seu projeto viabilizado pelo VPL e confirmado pelo índice de lucratividade.

Em todos os cenários analisados, foi utilizado a mesma Taxa Mínima de atratividade, considerando a taxa Selic, as perdas e os riscos envolvidos, sendo ela de 12,5%. Com isso, foi visto que no cenário realista a STEPS apresentou um valor presente líquido de R\$ 295.620,54, com uma taxa interna retorno de 44,35 % e um *payback* descontado de 2 anos 7 meses e 13 dias.



Com todas as informações analisadas ao longo do projeto, ratificamos a viabilidade econômica e financeira, além de ser uma empresa que busca promover a disciplina nas empresas através de consciência e responsabilidade de todos, de forma a tornar o ambiente de trabalho agradável, seguro, produtivo e eficiente.

7

9. ANEXOS**ANEXO 1. CONTRATO SOCIAL****CONTRATO SOCIAL DE
STEPS CONSULTORIA ORGANIZACIONAL LTDA**Capítulo IDenominação, Sede, Objetivo Social, Prazo de Duração

Cláusula 1ª – A sociedade tem a denominação de STEPS CONSULTORIA ORGANIZACIONAL LTDA, com sede na Cidade do Rio de Janeiro, na Avenida Rio Branco, nº 185, sala 1201, CEP 20040-007 - Centro, podendo abrir filiais e escritórios em qualquer localidade do território nacional.

Parágrafo Único – A Sociedade será regida pelo artigo 1.052 e seguintes da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (“código civil”) e, em suas omissões, pelas disposições da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1.976.

Cláusula 2ª – A Sociedade tem por objeto social a prestação de serviços de consultoria em gestão organizacional.

Cláusula 3ª – O prazo de duração da Sociedade é indeterminado.

Capítulo IICapital Social

Cláusula 4ª – O Capital Social da Sociedade, totalmente subscrito e integralizado em moeda corrente do país, é de R\$ 241.785,61 (duzentos e quarenta e um mil setecentos e oitenta e cinco reais e sessenta e um centavos) divididos entre os sócios e assim distribuídas:



- a) BÁRBARA VALÉRIO DE OLIVEIRA CASTRO BARBORA, detém 20% das quotas, no valor total de R\$ 48.357,12 (quarenta e oito mil trezentos e cinquenta e sete reais e doze centavos);
- b) CAMILLA CHRISTINA RIBEIRO DA SILVA, detém 20% das quotas, no valor total de R\$ 48.357,12 (quarenta e oito mil trezentos e cinquenta e sete reais e doze centavos);
- c) GERSON DE MELO ALVES, detém 20% das quotas, no valor total de R\$ 48.357,12 (quarenta e oito mil trezentos e cinquenta e sete reais e doze centavos);
- d) JADE LIZ BORDIGNON BENITES, detém 20% das quotas, no valor total de R\$ 48.357,12 (quarenta e oito mil trezentos e cinquenta e sete reais e doze centavos); e
- e) YASMIN DA COSTA VILLAS BOAS, detém 20% das quotas, no valor total de R\$ 48.357,12 (quarenta e oito mil trezentos e cinquenta e sete reais e doze centavos).

Parágrafo 1º – Cada quota terá direito a um voto nas deliberações dos sócios.

Parágrafo 2º – A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, respondendo todos solidariamente pela integralização do capital social, nos termos previstos no artigo 1.052 do Código Civil.

Capítulo III

Administração da Sociedade

Cláusula 5ª – A gerência da Sociedade será exercida por, independentemente de caução, no mínimo dois Sócios, os quais poderão praticar, em conjunto de dois ou um Sócio, todos os atos necessários à administração dos negócios sociais e à execução das deliberações dos sócios, quando for o caso.

Parágrafo 1º – A Sociedade também poderá ser representada por (i) 2 (dois) procuradores em conjunto ou (ii) um procurador em conjunto de um Sócio.

Parágrafo 2º – A Sociedade, representada sempre por dois Sócios, poderá constituir procuradores, especificando-os nos respectivos instrumentos os poderes e o prazo da validade, não superior a 12 (doze) meses, sendo que, na



hipótese de mandados judiciais, estes poderão ter prazo indeterminado de duração.

Parágrafo 3º – Os administradores serão designados pelos sócios em reunião, cuja ata, levada a arquivamento no Registro Público de Empresas Mercantis, valerá como comprovante adequado de designação.

Parágrafo 4º – Os mandatos dos administradores serão estabelecidos no momento de suas respectivas designações, sendo admitida a recondição e dispensada a realização de uma reunião anual de sócios para designar administradores.

Parágrafo 5º – Os administradores poderão ser destituídos a qualquer tempo, mediante deliberação, em reunião, de sócio ou sócios titulares de mais da metade do capital social.

Parágrafo 6º – A remuneração dos administradores será estabelecida por deliberação de sócio ou sócios titulares de mais da metade do capital social, podendo a deliberação estabelecer que os administradores não receberão qualquer remuneração.

Parágrafo 7º – São expressamente vedados, sendo nulos e inoperantes com relação à Sociedade, os atos de qualquer dos sócios, administradores, procuradores, prepostos e/ou funcionários que a envolverem em obrigações relativas a negócios ou operações estranhas ao objeto social tais como fianças, avais, endossos ou quaisquer garantias em favor de terceiros, salvo quando expressamente autorizados por sócio ou sócios representando mais da metade do capital social.

Parágrafo 8º – Fica eleito e ratificado, respectivamente, como administrador da Sociedade por prazo indeterminado, o Srº GERSON DE MELO ALVES, brasileiro, solteiro, cursando administração de empresas, portador da carteira de identidade nº 26.277.824-4, expedida pelo DETRAN/RJ e inscrito no CPF/MF sob o nº



138.681.307-99, para o cargo de Diretor Executivo responsável pela administração da consultoria.

Capítulo IV
Deliberações do Sócios

Cláusula 6ª – As deliberações de sócios previstas em lei ou neste Contrato Social serão tomadas em reuniões, em alterações do contrato social ou outros atos de deliberação.

Parágrafo 1º – A reunião de sócios poderá ser dispensada nos casos expressamente previstos neste Contrato Social, assim como no caso de todos os sócios decidirem, por escrito, sobre a matéria a ela sujeita.

Parágrafo 2º – As deliberações dos sócios serão tomadas pelos votos do sócio ou sócios titulares de mais da metade do capital social, nos casos em que não estiver expressamente previsto em lei ou neste Contrato Social maior quórum.

Parágrafo 3º – Qualquer sócio poderá ser representado na deliberação por outro sócio, ou por advogado, mediante outorga de mandato com especificação dos atos autorizados.

Parágrafo 4º – Serão considerados presentes os sócios que transmitirem seu voto por carta, telegrama, correio eletrônico, ou qualquer forma escrita.

Cláusula 7ª – As reuniões ou assembleias de sócios serão convocadas pela administração da Sociedade ou pelos próprios sócios nos casos previstos em lei ou neste Contrato Social. O anúncio de convocação de reunião ou assembleia de sócios serão publicados por três vezes, ao menos, devendo mediar, entre a data da primeira inserção e a da realização da reunião, o prazo mínimo de oito dias, para a primeira convocação, e de cinco dias, para as posteriores.

Parágrafo 1º – A publicação do aviso convocatório deverá ser feita no órgão oficial do Estado do Rio de Janeiro, sede desta sociedade e em jornal de grande circulação.

Parágrafo 2º – A convocação deverá especificar o dia, a hora e o local da reunião, bem como a ordem do dia, e só sobre ela poderá haver deliberação, a menos que todos os sócios acordem diferentemente.

Parágrafo 3º – Ficam dispensadas as formalidades de convocação sempre que todos os sócios comparecerem ou se declararem, por escrito, cientes do local, data, hora, e ordem do dia da reunião.

Cláusula 8ª – A reunião dos sócios instala-se com a presença, em primeira convocação, de titulares de, no mínimo, mais da metade do capital social, e, em segunda convocação, com qualquer número.

Cláusula 9ª – As reuniões serão presididas por sócios, representante de sócios, administrador ou terceiro designado pela maioria dos presentes, cabendo ao presidente da reunião a escolha do secretário.

Parágrafo 1º – Dos trabalhos e deliberações serão lavradas atas de reunião assinadas pelos membros da mesa e pelos sócios presentes, quantos bastem à validade das deliberações, mas sem prejuízo dos que queiram assiná-la.

Parágrafo 2º – Cópia da ata certificada pela administração ou pelos membros da mesa será apresentada ao Registro Público de Empresas Mercantis para arquivamento e averbação, nos termos da legislação aplicável.

Parágrafo 3º – A administração da Sociedade entregará cópia autenticada da ata ao sócio que a solicitar.

Capítulo V

Exercício Social



Cláusula 10ª – O exercício social terminará em 31 de dezembro de cada ano, quando serão levantados o balanço anual e demonstração de conta de lucros e perdas. Na reunião anual, os sócios decidirão, por maioria dos votos, a respeito da distribuição dos lucros ou constituição de reversas ou fundos de depreciação, porventura julgados necessários. A distribuição de lucros será feita proporcionalmente ao número de quotas.

Capítulo VI

Cessão de Quotas e Exclusão de Sócios

Cláusula 11ª – Nenhum dos sócios poderá ceder, transferir ou de qualquer forma onerar qualquer de suas quotas ou direitos a elas inerentes aos demais sócios ou a terceiros sem o prévio consentimento, por escrito, de sócio ou sócios titulares de mais da metade do capital social, que terão direito de preferência nas mesmas condições. A fim de dar cumprimento ao disposto nesta Cláusula, o sócio que desejar ceder ou transferir suas quotas dará ao outro sócio aviso, por escrito, informando o seu desejo de ceder ou transferir as quotas e os termos e condições de tal cessão ou transferência. Ao receber tal aviso, o outro sócio terá o prazo de 10 (dez) dias úteis, contados da data de recebimento, para informar se deseja ou não exercer o direito de preferência, em proporção às quotas que possuir. Caso não o deseje, a cessão ou transferência poderá ser feita a terceiros, nos mesmos termos e condições previstos no aviso.

Parágrafo 1º – A cessão ou oneração de quotas terá eficácia quanto a Sociedade e terceiros a partir da averbação no Registro Público de Empresas Mercantis do respectivo instrumento subscrito pelo sócio ou sócios anuentes.

Parágrafo 2º – É permitida a exclusão de sócio por justa causa, desde aprovada por sócio ou sócios titulares de mais da metade do capital social.

Capítulo VII

Transformação



Cláusula 12ª – A Sociedade poderá adotar qualquer outro tipo societário por resolução de sócios representando a maioria do capital social.

Capítulo VIII

Dissolução e Liquidação

Cláusula 13ª – A Sociedade entrará em liquidação por qualquer hipótese previstas no artigo 1.087 do Código Civil.

Capítulo IX

Foro

Cláusula 14ª – Qualquer ação entre os sócios ou deles contra a Sociedade, baseada neste contrato social, será proposta no fórum da Comarca do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro.

E, por estarem justos e de pleno acordo, firmam os sócios o presente instrumento em 5 (cinco) vias de igual teor e forma para um só efeito legal, na presença das testemunhas abaixo nomeadas e qualificadas.

Rio de Janeiro, 12 de dezembro de 2017.

Sócios:

BÁRBARA VALÉRIO DE OLIVEIRA CASTRO BARBORA

CAMILLA CHRISTINA RIBEIRO DA SILVA

GERSON DE MELO ALVES

JADE LIZ BORDIGNON BENITES

YASMIN DA COSTA VILLAS BOAS



Testemunhas:

1. _____

Nome:

CPF/MF:

2. _____

Nome:

CPF/MF:

ANEXO 2. QUESTIONÁRIO MERCADOLÓGICO

Contamos com sua ajuda e seu tempo para responder um breve questionário. Este que servirá como base de estudo de viabilidade para execução de um plano de negócios de uma consultoria com foco em 5S, elaborado por alunos da Cândido Mendes - Centro do Rio de Janeiro. A empresa intitulada como Steps Consultoria planeja aplicar serviços de 5S, 4R e racionalização do trabalho com a intenção de evitar desperdícios e obsolescência. Desde já agradecemos sua atenção e colaboração aos nossos estudos!

FILTRO

1) Você já contratou algum serviço de consultoria?

SIM

NÃO

PERFIL

2) Qual é o ramo de atividade da sua empresa?

COMERCIAL

INDUSTRIAL

SERVIÇO

ONGS

OUTROS

3) Quanto tempo sua empresa atua no mercado?



- MENOS DE UM (1) ANO
- APROXIMADAMENTE DOIS (2) ANOS
- ENTRE DOIS (2) E CINCO (5) ANOS
- ENTRE SEIS (6) E DEZ (10) ANOS
- HÁ MAIS DE DEZ (10) ANOS

4) Onde está localizada a sua empresa?

- ZONA SUL
- ZONA NORTE
- CENTRO
- BAIXADA
- OUTROS

5) Qual o faturamento mensal?

- ATÉ 300.000 MIL REAIS
- DE 301.000 A 500.000 MIL REAIS
- DE 501.000 A 700.000 MIL REAIS
- DE 701.000 A 900.000 MIL REAIS
- MAIS DE 901.000 MIL REAIS

6) Qual a quantidade de funcionários?

- ATÉ 100
- DE 101 A 200
- DE 201 A 300



DE 301 A 400

MAIS DE 401

HÁBITOS E COSTUMES

8) Com que frequência é feito o arquivamento dos documentos?

NÃO ARQUIVO

RARAMENTE

NO MÁXIMO DUAS VEZES AO ANO

ATÉ QUATRO VEZES AO ANO

SEMPRE QUE NECESSÁRIO

9) Seus hábitos de compra de material são normalmente baseados conforme:

DEMANDA

CONTRATO DE SERVIÇOS

DESEJO

GESTÃO DE ESTOQUE

OUTROS

10) Qual o meio mais utilizado para arquivamento dos documentos na sua empresa?

LOCAL PRÓPRIO

PASTA

NUVEM



EMPRESA TERCEIRIZADA

OUTROS

11) Seus colaboradores costumam fazer hora extra?

FREQUENTEMENTE

EVENTUALMENTE

SAZONALMENTE

RARAMENTE

NUNCA

12) A empresa costuma rever seus processos para racionalizar o trabalho?

FREQUENTEMENTE

EVENTUALMENTE

SAZONALMENTE

RARAMENTE

NUNCA

13) Qual a periodicidade de descarte do mobiliário?

EM ATÉ 3 ANOS

APÓS 5 ANOS

QUANDO NECESSÁRIO

RARAMENTE

NUNCA



14) Qual o meio mais utilizado para efetuar o descarte?

- DOAÇÃO
- CONTRATAÇÃO DE EMPRESA TERCEIRIZADA
- VENDA
- ENVIO PARA RECICLAGEM
- LIXO
- OUTROS

15) Quem faz o descarte do material obsoleto?

- CADA DEPARTAMENTO
- DEPARTAMENTO ESPECÍFICO NA EMPRESA
- UMA EMPRESA TERCEIRIZADA
- NÃO DESCARTAMOS
- OUTROS

DESEJOS E NECESSIDADES**16) Qual o fator mais relevante na contratação de um serviço de consultoria?**

- QUALIDADE
- PREÇO
- RAPIDEZ NO RESULTADO
- SINERGIA



OUTROS

17) Qual último serviço de consultoria você contratou para sua empresa?

CONSULTORIA COM FOCO EM GESTÃO DE PESSOAS

CONSULTORIA COM FOCO EM REDUÇÃO DE CUSTOS

CONSULTORIA EM PROJETOS

NUNCA CONTRATEI

OUTROS

18) Qual o grau de importância da organização de matérias e documentos em geral na sua empresa?

SEM IMPORTÂNCIA

POUCA

IRRELEVANTE

ESSENCIAL

INDISPENSÁVEL

19) Qual a importância de uma mudança cultural em sua empresa?

SEM IMPORTÂNCIA

POUCA

IRRELEVANTE

ESSENCIAL

INDISPENSÁVEL



20) Qual a necessidade de uma gestão de tempo na sua empresa?

- SEM IMPORTÂNCIA
- POUCA
- IRRELEVANTE
- ESSENCIAL
- INDISPENSÁVEL

21) Sua empresa contrataria um serviço de consultoria para fazer racionalização no ambiente de trabalho?

- NÃO CONTRATARIA
- CONTRATARIA
- NÃO TEM INTERESSE
- NUNCA PENSOU A RESPEITO
- GOSTARIA DE SABER MAIS A RESPEITO

22) Qual o valor que sua empresa atribui a organização e a racionalização do trabalho?

- EXTREMAMENTE RELEVANTE
- POUCO RELEVANTE
- IRRELEVANTE
- ESSENCIAL
- INDISPENSÁVEL



23) Qual tipo de contratação se adequaria a sua necessidade?

- POR HORA
- POR PROJETO
- POR PACOTE DE SERVIÇOS
- POR CONTRATO
- OUTROS

24) Sua empresa conhece alguma consultoria que trabalha com 5s?

- NÃO
- SIM
- GOSTARIA DE CONHECER
- CONHECE E JÁ CONTRATOU
- OUTROS

25) Como obtém informações sobre serviços de consultoria?

- E-MAIL
- EVENTOS
- PESQUISAS NA INTERNET
- CONTATO COM OUTRAS EMPRESAS
- OUTROS

A IDENTIFICAÇÃO ABAIXO É OPCIONAL



EMPRESA: _____

TELEFONE/E-MAIL: _____

LOCALIDADE/ENDEREÇO: _____

ANEXO 3. RESPOSTAS DA PESQUISA DE PÚBLICO ALVO

FILTRO E PERFIL

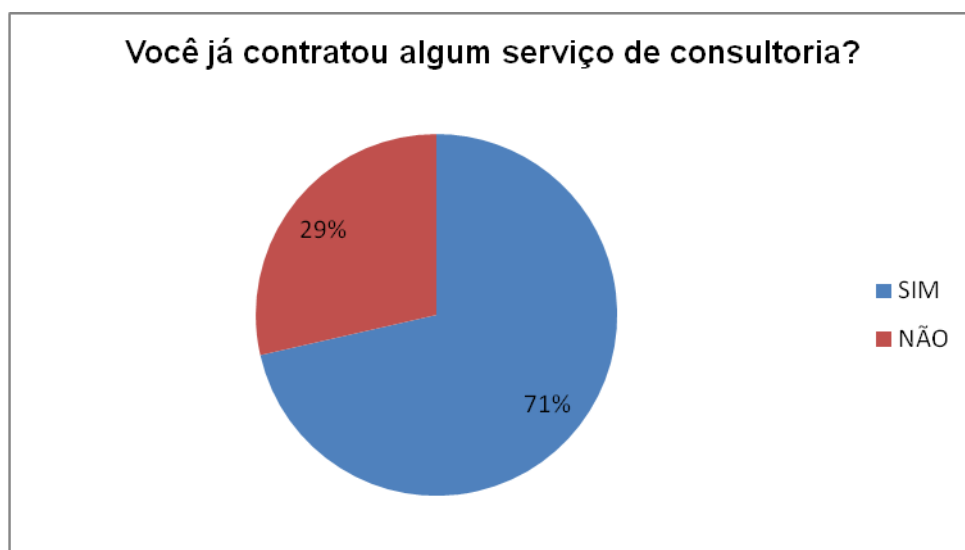


Gráfico 1. Pergunta filtro: Você já contratou algum serviço de consultoria?

Fonte: Elaboração própria.

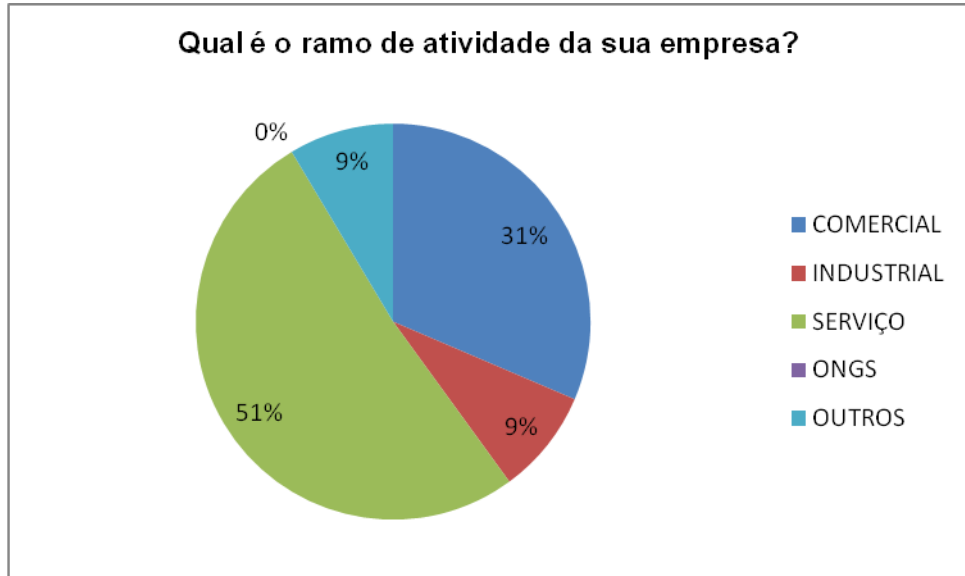


Gráfico 2. Pergunta perfil: Qual é o ramo de atividade da sua empresa?

Fonte: Elaboração própria.

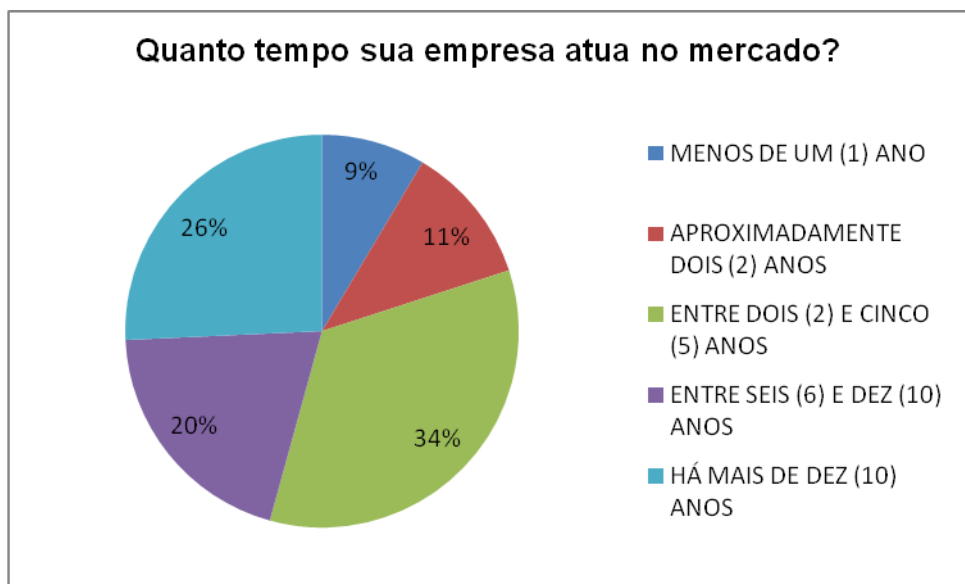


Gráfico 3. Pergunta perfil: Quanto tempo sua empresa atua no mercado?

Fonte: Elaboração própria.

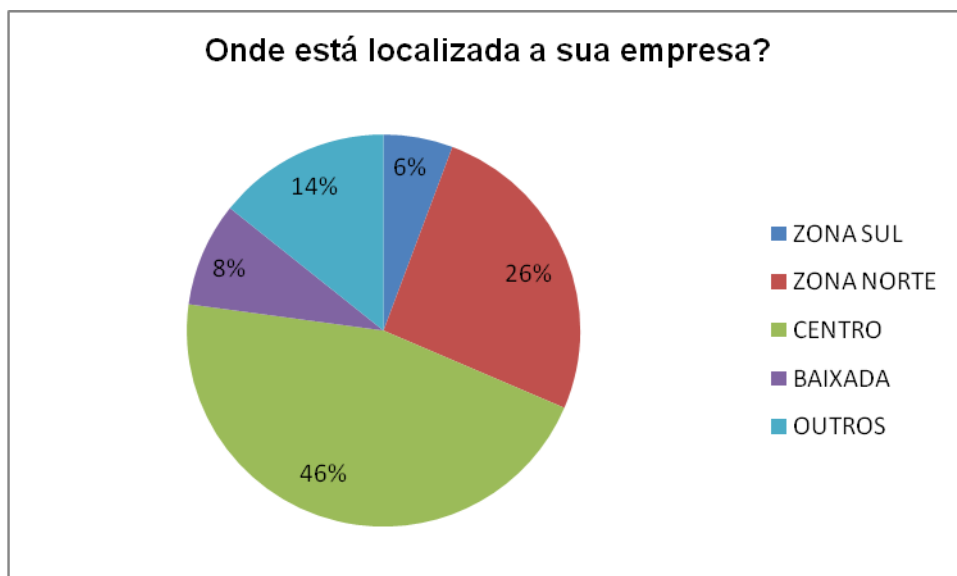


Gráfico 4. Pergunta perfil: Onde está localizada a sua empresa?

Fonte: Elaboração própria.

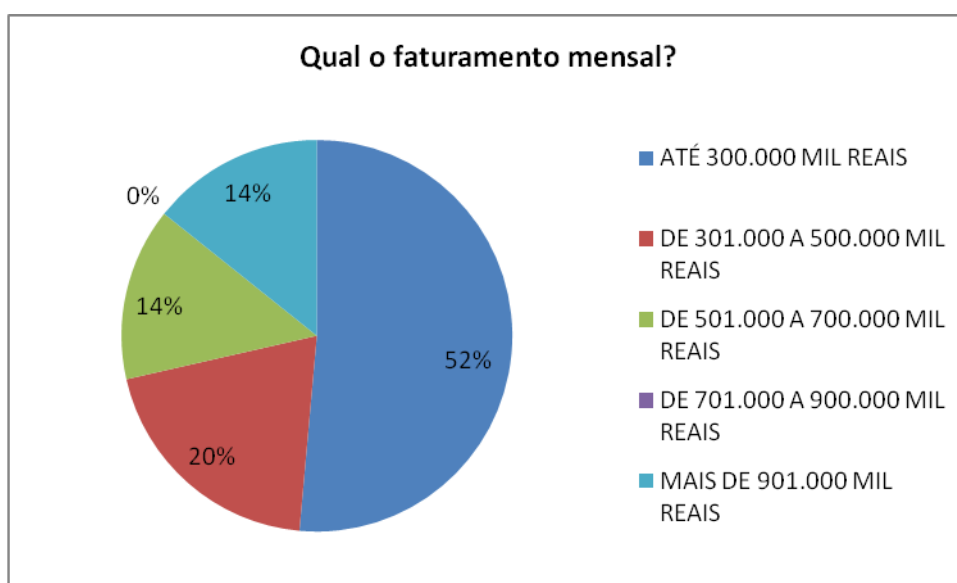


Gráfico 5. Pergunta perfil: Qual o faturamento mensal?

Fonte: Elaboração própria.

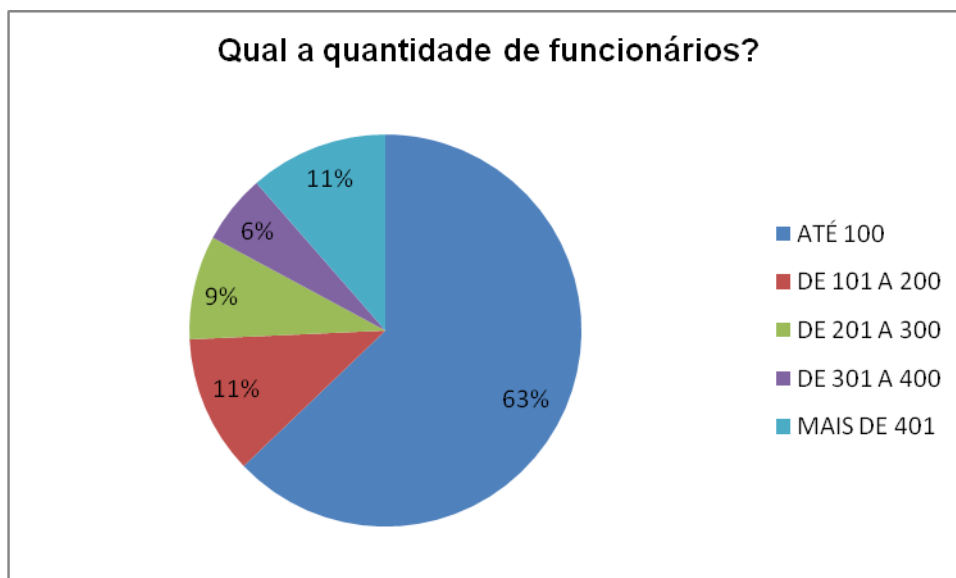


Gráfico 6. Pergunta perfil: Qual a quantidade de funcionários?

Fonte: Elaboração própria.

HÁBITOS E COSTUMES

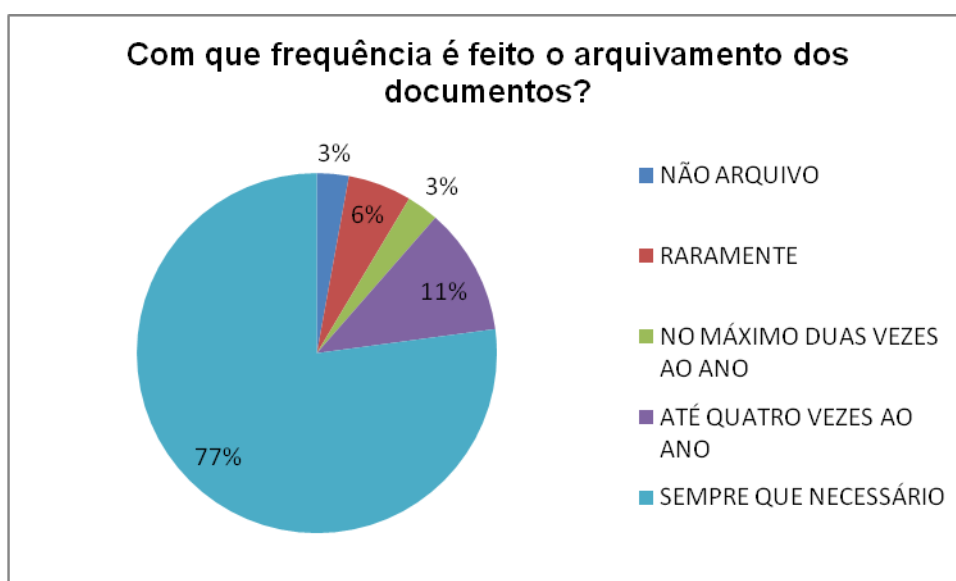


Gráfico 7. Hábitos e costumes: Com que frequência é feito o arquivamento dos documentos?

Fonte: Elaboração própria.

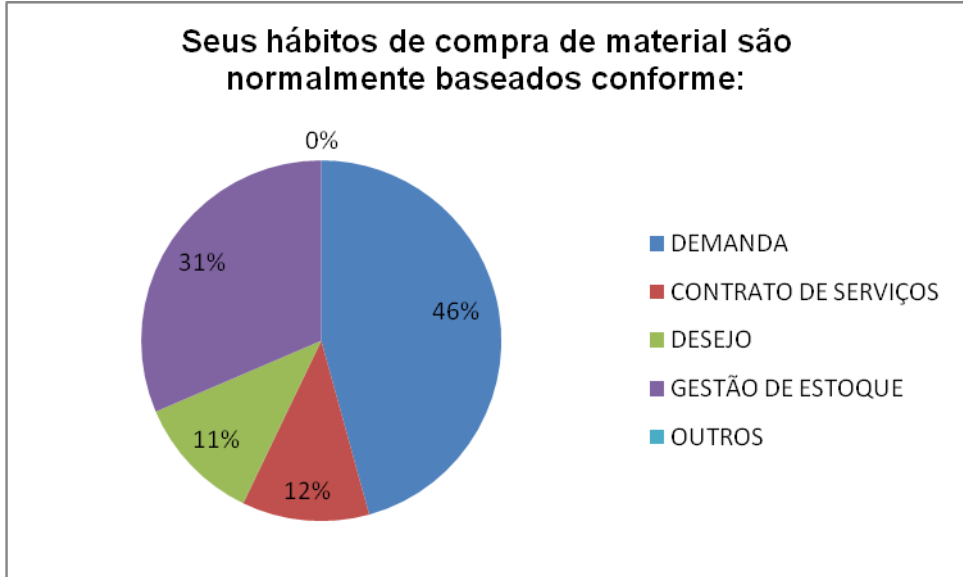


Gráfico 8. Hábitos e costumes: Seus hábitos de compra de material

Fonte: Elaboração própria.

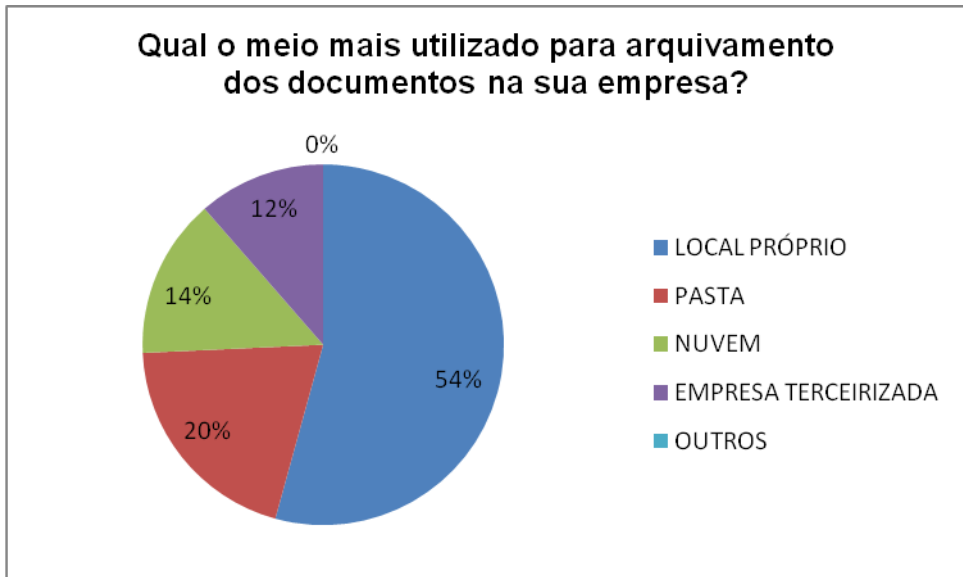


Gráfico 9. Hábitos e costumes: Qual o meio mais utilizado para arquivamento dos documentos na sua empresa?

Fonte: Elaboração própria.

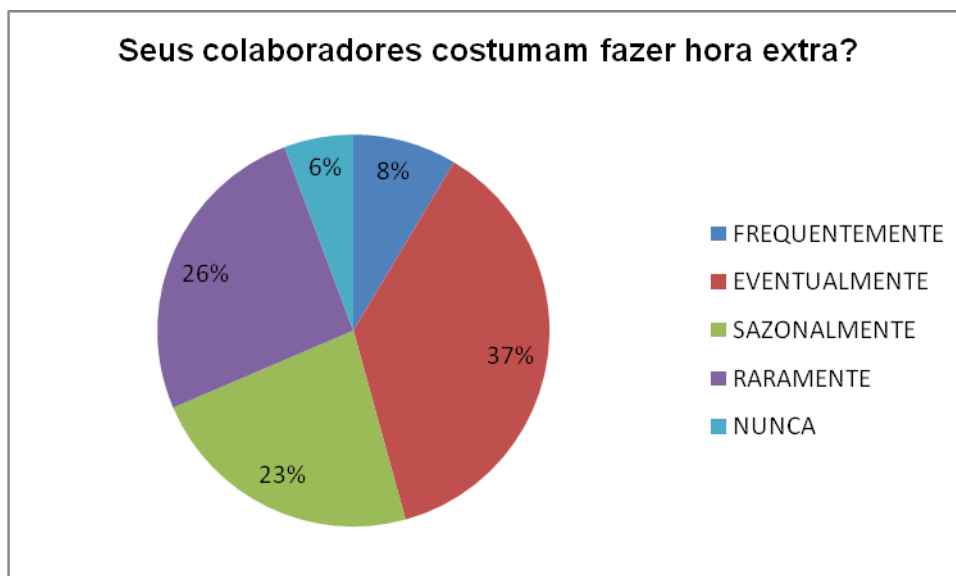


Gráfico 10. Hábitos e costumes: Seus colaboradores costumam fazer hora extra?

Fonte: Elaboração própria.

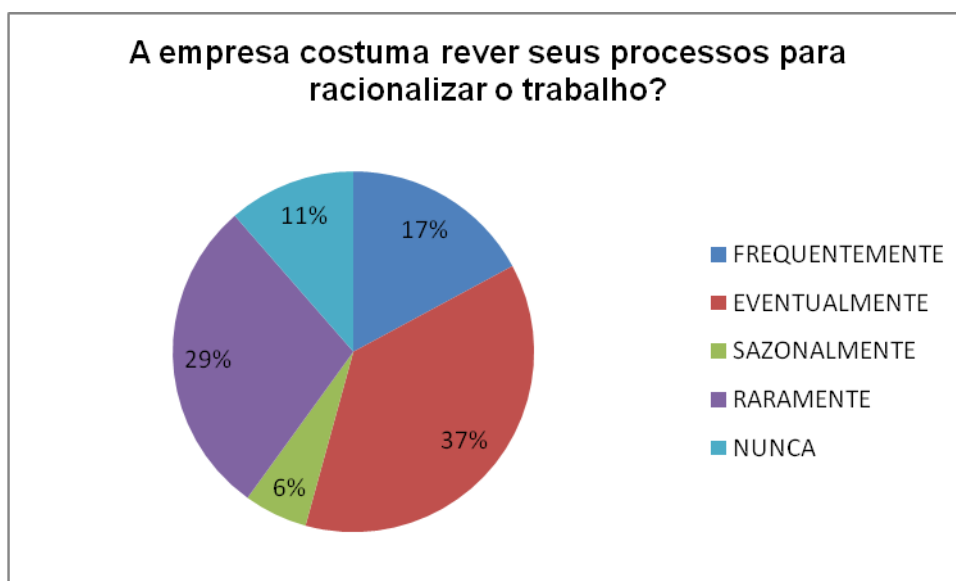


Gráfico 11. Hábitos e costumes: A empresa costuma rever seus processos para racionalizar o trabalho?

Fonte: Elaboração própria.

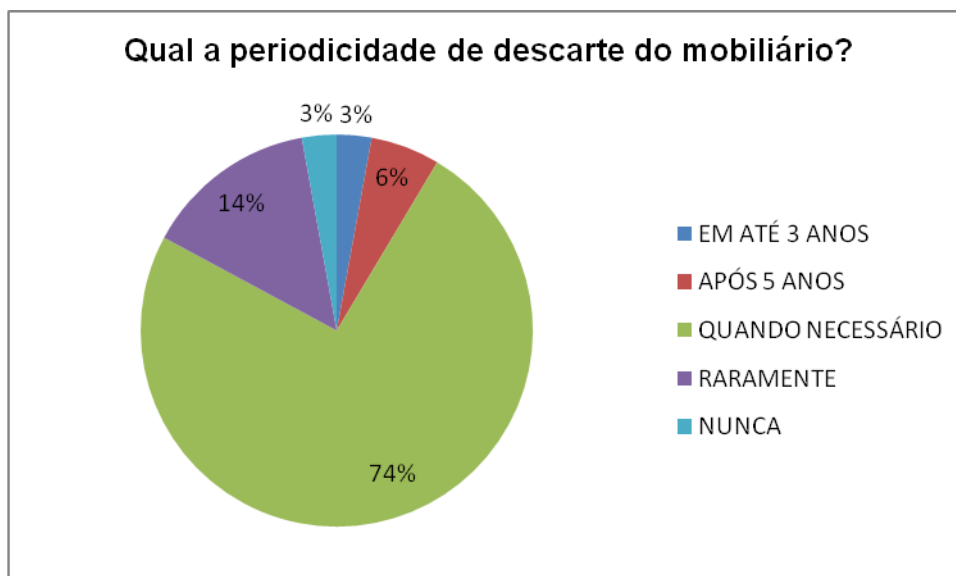


Gráfico 12. Hábitos e costumes: Qual a periodicidade de descarte do mobiliário?

Fonte: Elaboração própria.

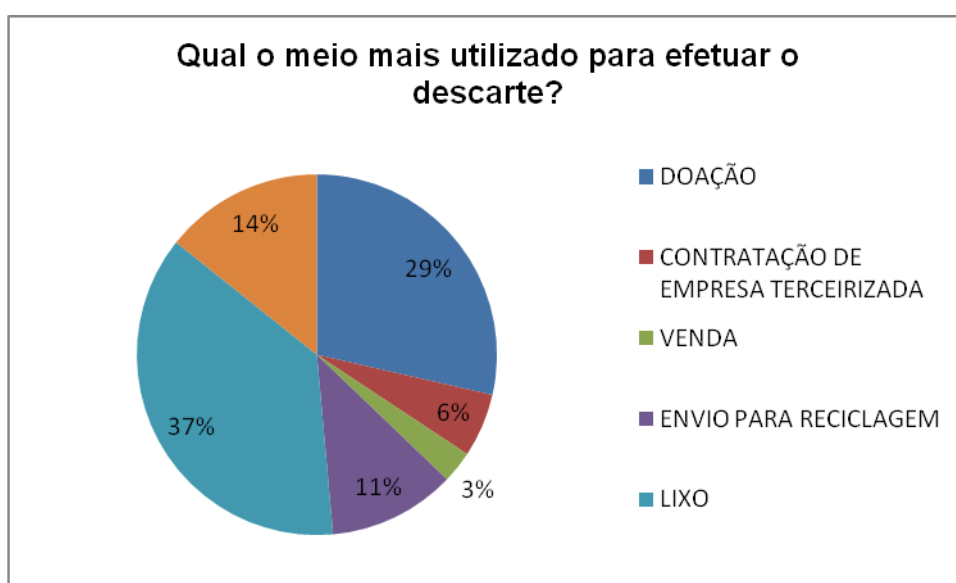


Gráfico 13. Hábitos e costumes: Qual o meio mais utilizado para efetuar o descarte?

Fonte: Elaboração própria.

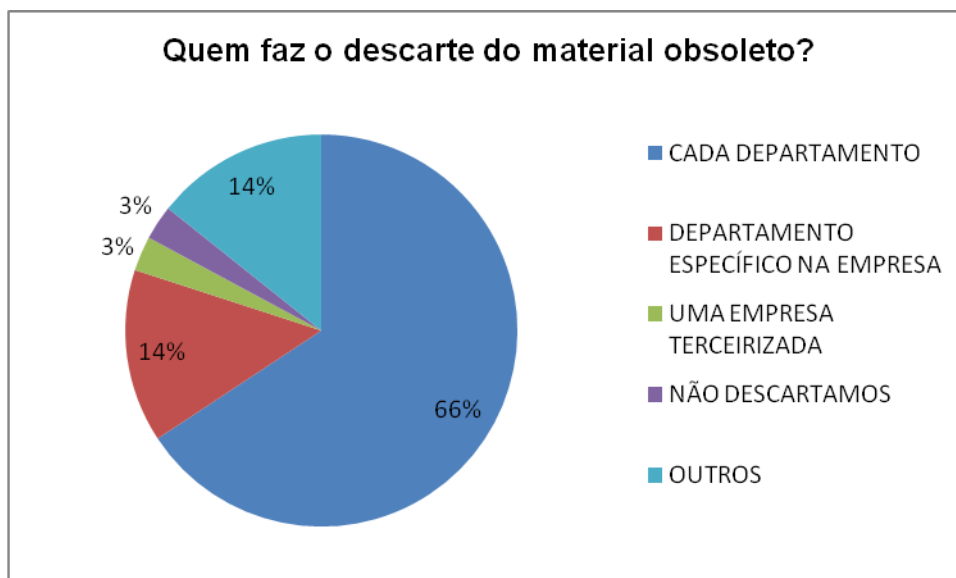


Gráfico 14. Hábitos e costumes: Quem faz o descarte do material obsoleto?

Fonte: Elaboração própria.

DESEJOS E NECESSIDADES

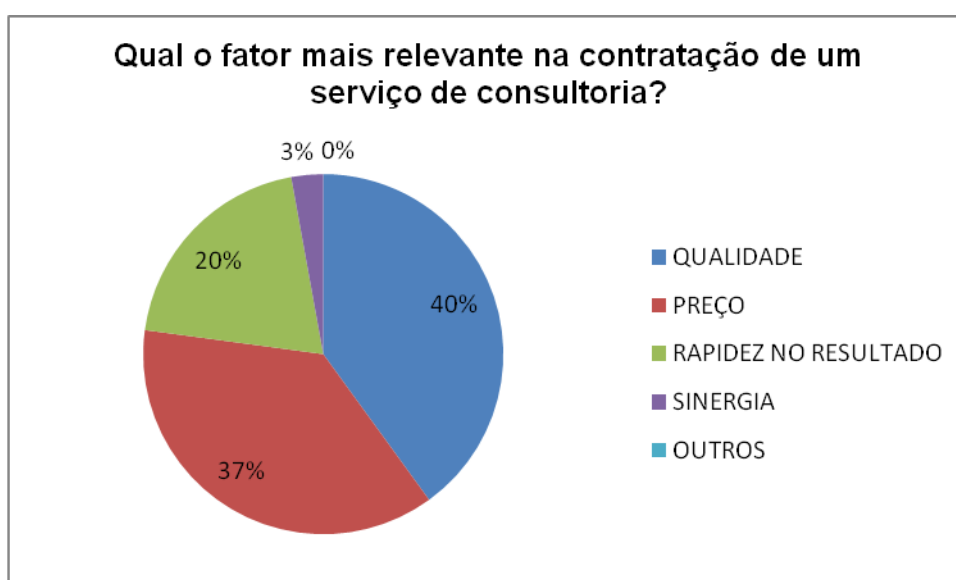


Gráfico 15. Desejos e necessidades: Qual o fator mais relevante na contratação de um serviço de consultoria?

Fonte: Elaboração própria.

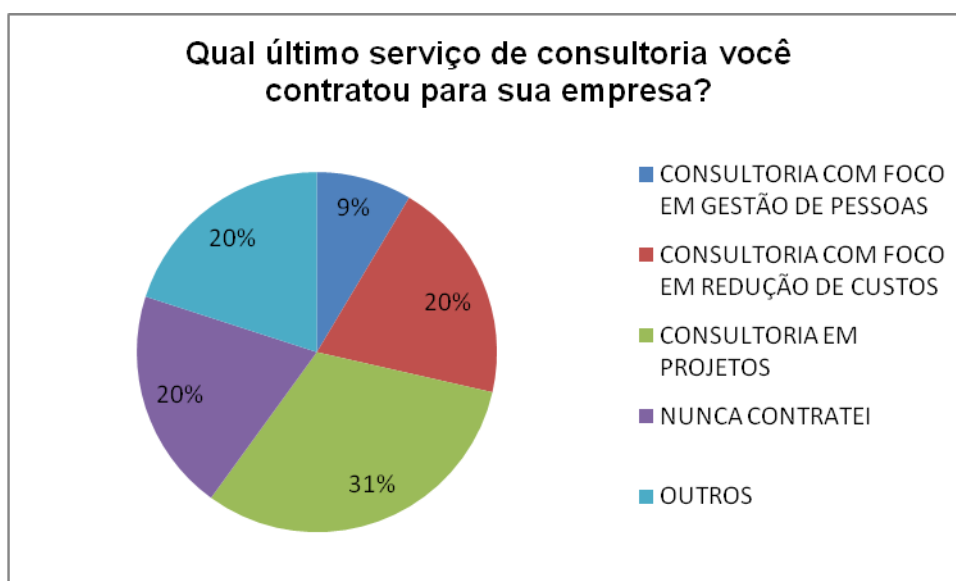


Gráfico 16. Desejos e necessidades: Qual último serviço de consultoria você contratou para sua empresa?

Fonte: Elaboração própria.

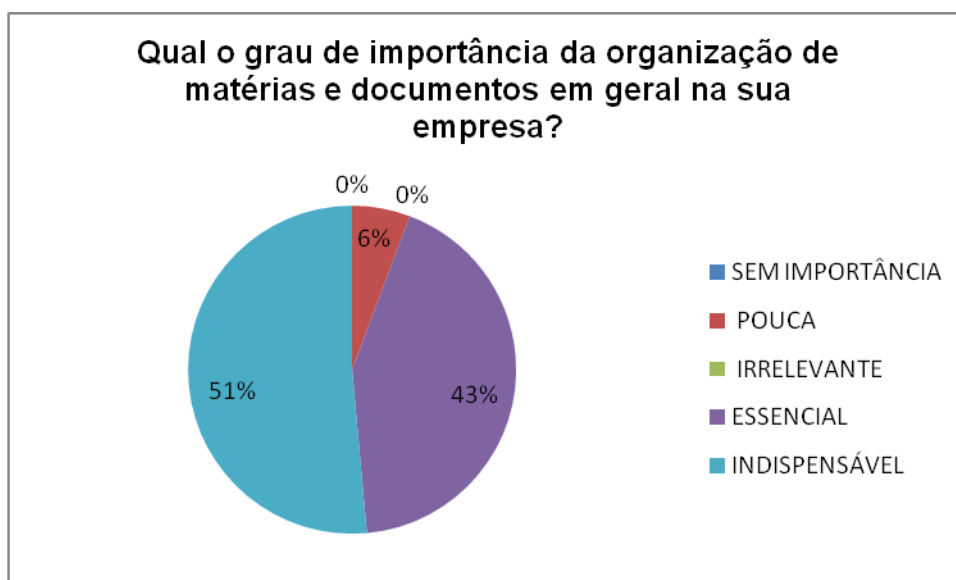


Gráfico 17. Desejos e necessidades: Qual o grau de importância da organização de matérias e documentos em geral na sua empresa?

Fonte: Elaboração própria.

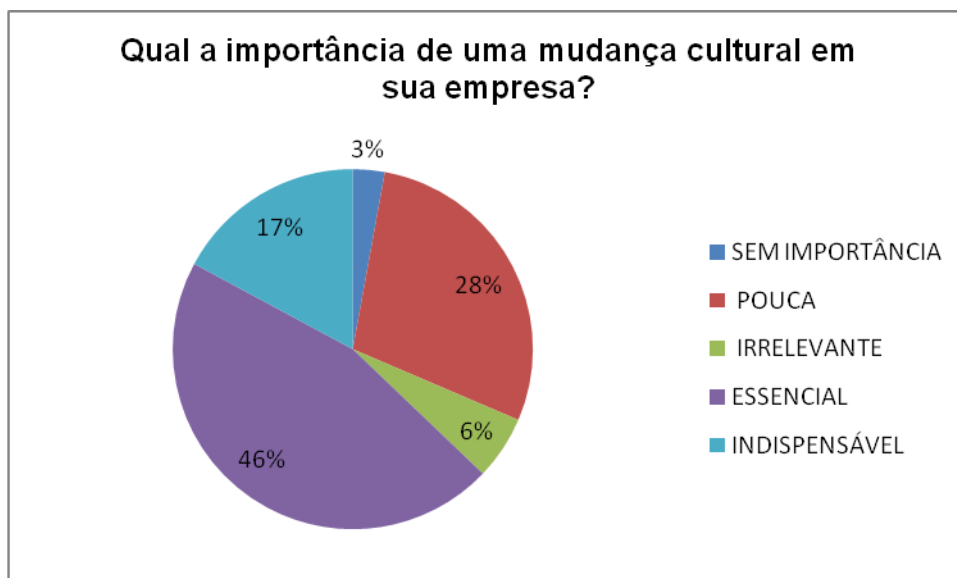


Gráfico 18. Desejos e necessidades: Qual a importância de uma mudança cultural em sua empresa?

Fonte: Elaboração própria.

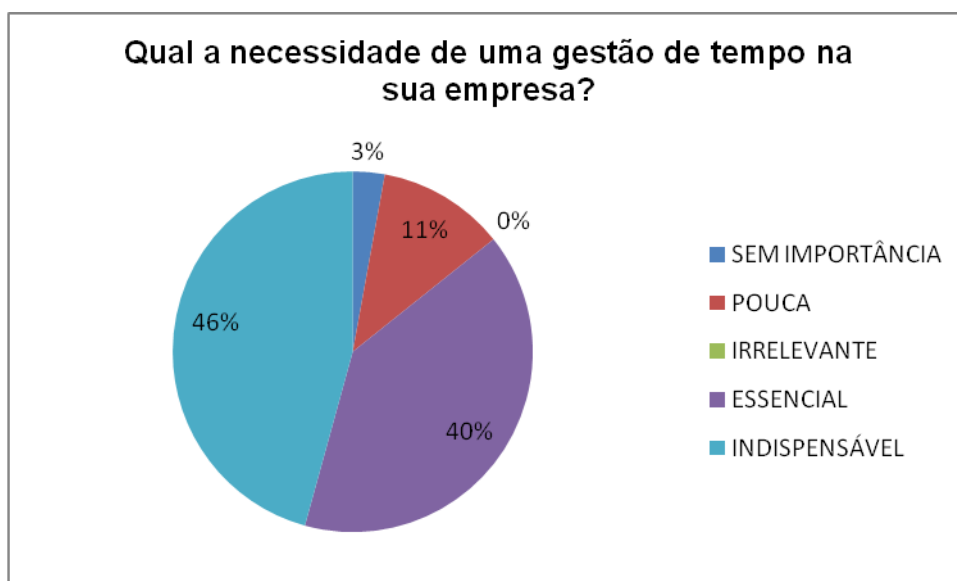


Gráfico 19. Desejos e necessidades: Qual a necessidade de uma gestão de tempo na sua empresa?

Fonte: Elaboração própria.

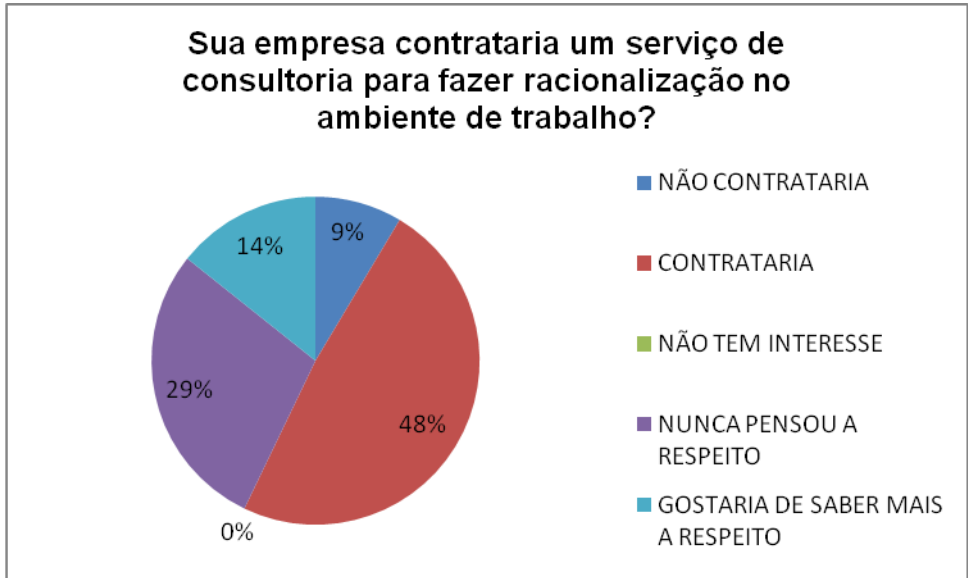


Gráfico 20. Desejos e necessidades: Sua empresa contrataria um serviço de consultoria para fazer racionalização no ambiente de trabalho?

Fonte: Elaboração própria.

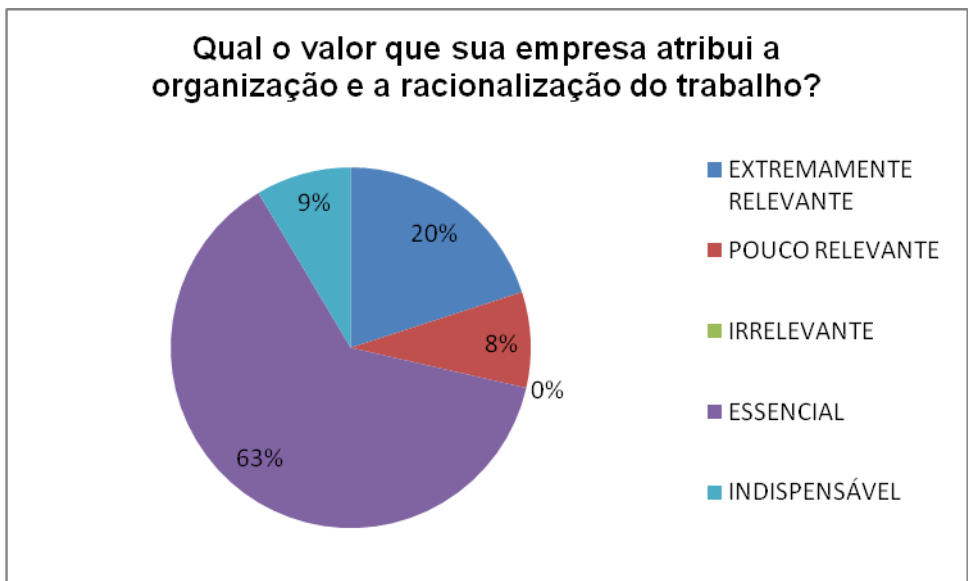


Gráfico 21. Desejos e necessidades: Qual o valor que sua empresa atribui a organização e a racionalização do trabalho?

Fonte: Elaboração própria.

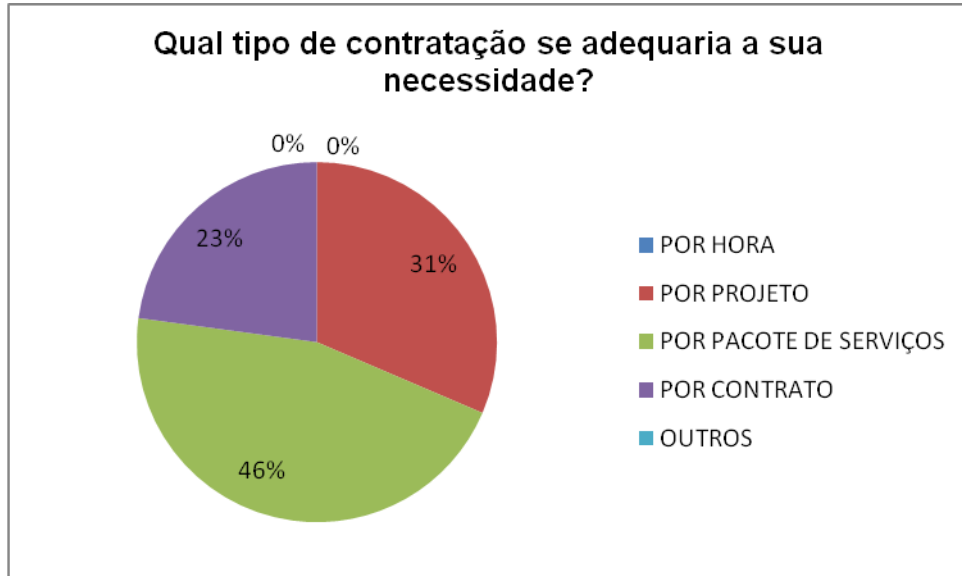


Gráfico 22. Desejos e necessidades: Qual tipo de contratação se adequaria a sua necessidade?

Fonte: Elaboração própria.

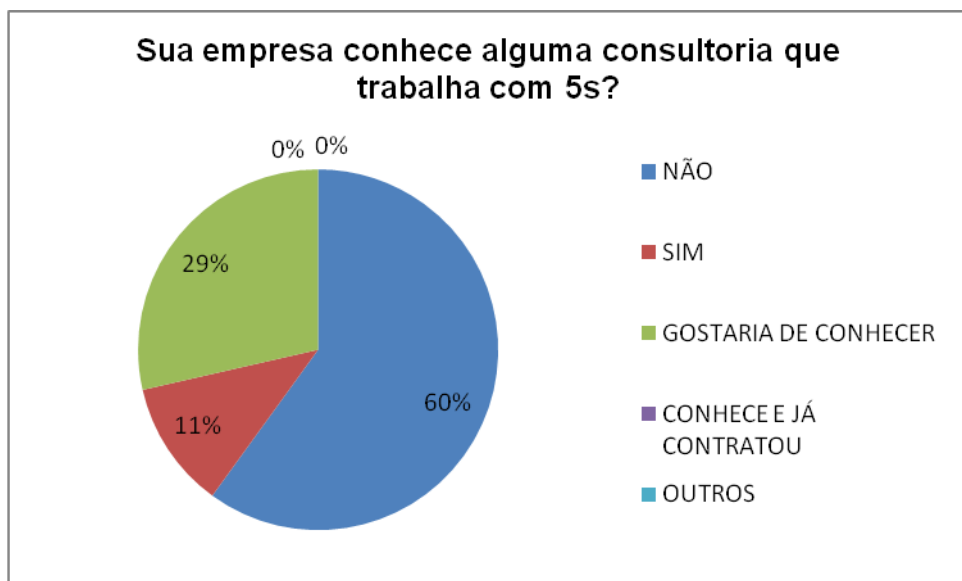


Gráfico 23. Desejos e necessidades: Sua empresa conhece alguma consultoria que trabalha com 5s?

Fonte: Elaboração própria.

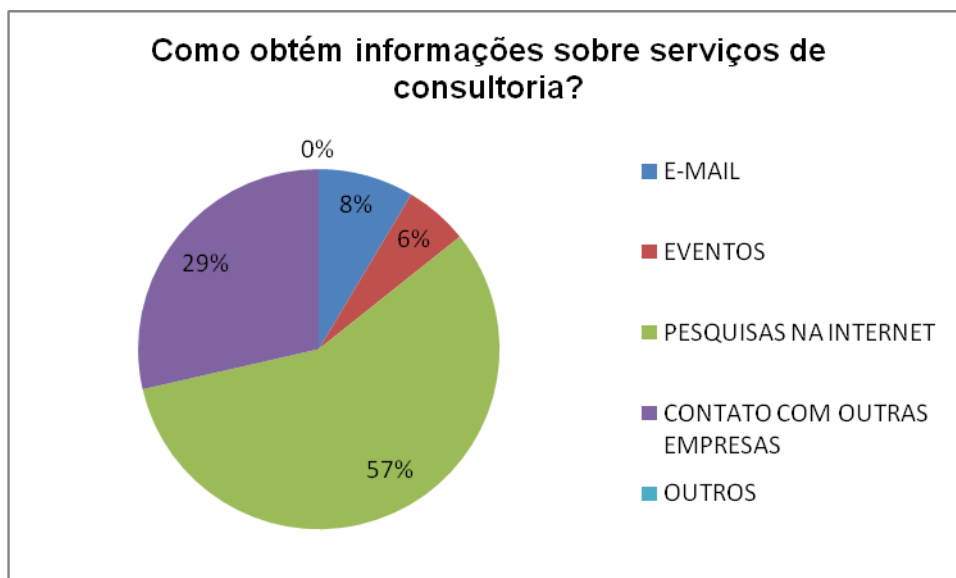


Gráfico 24. Desejos e necessidades: Como obtém informações sobre serviços de consultoria?

Fonte: Elaboração própria.

ANEXO 4. PLANILHA DE INVESTIMENTOS INICIAIS, CUSTOS E DESPESAS

| ITEM | DESCRIÇÃO | NATUREZA | TIPO | QTDD NECESSÁRIA | R\$ TOTAL | R\$ UNITÁRIO |
|--------------------------------------|----------------------|---------------------|------------------------|--------------------|---------------|---------------|
| Ar condicionado central | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 3 | R\$ 3.087,00 | R\$ 1.029,00 |
| Armário para Banheiro | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 1 | R\$ 149,00 | R\$ 149,00 |
| Cadeiras | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 15 | R\$ 622,50 | R\$ 41,50 |
| Espelho | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 1 | R\$ 131,96 | R\$ 131,96 |
| Extintor de incêndio | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 3 | R\$ 404,70 | R\$ 134,90 |
| Interruptores | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 5 | R\$ 29,50 | R\$ 5,90 |
| Lâmpada | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 2 | R\$ 19,40 | R\$ 9,70 |
| Lâmpada tubular | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 12 | R\$ 118,80 | R\$ 9,90 |
| Mesa (Copa) | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 1 | R\$ 427,79 | R\$ 427,79 |
| Percianas | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 4 | R\$ 287,64 | R\$ 71,91 |
| Pia (Copa) | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 1 | R\$ 120,30 | R\$ 120,30 |
| Poltronas | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 2 | R\$ 398,00 | R\$ 199,00 |
| Quadro Personalizado | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 3 | R\$ 411,00 | R\$ 137,00 |
| Televisão sala de reunião 32p | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Estrutural | 1 | R\$ 899,10 | R\$ 899,10 |
| Aparelhos Telefônicos | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 9 | R\$ 468,00 | R\$ 52,00 |
| Balcão | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 1 | R\$ 779,00 | R\$ 779,00 |
| Bancadas | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 2 | R\$ 4.958,50 | R\$ 2.479,25 |
| Cabo HDMI | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 1 | R\$ 23,99 | R\$ 23,99 |
| Gaveteiros | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 5 | R\$ 696,95 | R\$ 139,39 |
| Impressora Multifuncional | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 1 | R\$ 798,00 | R\$ 798,00 |
| Linha Telefônicas Fixo | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 6 | R\$ 864,00 | R\$ 144,00 |
| Mesa | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 1 | R\$ 334,90 | R\$ 334,90 |
| Notebook | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 9 | R\$ 15.786,90 | R\$ 1.754,10 |
| Pacote Office | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 2 | R\$ 512,24 | R\$ 256,12 |
| Quadro branco | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 2 | R\$ 99,80 | R\$ 49,90 |
| Smartphone | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 5 | R\$ 1.480,50 | R\$ 296,10 |
| Tinta preta para impressora | Investimento Inicial | Investimentos Fixos | Material Operacional | 1 | R\$ 249,00 | R\$ 79,90 |
| Evento | Investimento Inicial | Pré-Operacional | Pré-Operacional | 1 | R\$ 40.791,00 | R\$ 40.791,00 |
| Legalização da Empresa | Investimento Inicial | Pré-Operacional | Pré-Operacional | 1 | R\$ 2.162,00 | R\$ 2.162,00 |
| Aluguel Imóvel | C/D FIXOS | Custo Fixo | Despesa Mensal | 1 | R\$ 1.200,00 | R\$ 1.200,00 |
| Condomínio | C/D FIXOS | Custo Fixo | Despesa Mensal | 1 | R\$ 1.700,00 | R\$ 1.700,00 |
| Conta de Luz | C/D FIXOS | Custo Fixo | Despesa Mensal | 1 | R\$ 600,00 | R\$ 600,00 |
| IP TU | C/D FIXOS | Custo Fixo | Despesa Mensal | 1 | R\$ 780,00 | R\$ 780,00 |
| Folha de Pagamento | C/D FIXOS | Custo Fixo | Despesa Mensal | 1 | R\$ 16.928,72 | R\$ - |
| Pró labore | C/D FIXOS | Custo Fixo | Despesa Mensal | 1 | R\$ 7.215,00 | R\$ - |
| Café (alugado) | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Copa | 1 | R\$ 700,00 | R\$ 700,00 |
| Canecas (para funcionários) | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Copa | 9 | R\$ 30,33 | R\$ 3,37 |
| Copos Descartáveis (para visitas) | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Copa | 1 | R\$ 57,99 | R\$ 57,99 |
| Microondas | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Copa | 1 | R\$ 303,51 | R\$ 303,51 |
| Purificador de água | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Copa | 1 | R\$ 379,90 | R\$ 379,90 |
| Xícaras | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Copa | 1 | R\$ 76,00 | R\$ 76,00 |
| Caixa de Caneta | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Escritório | 1 | R\$ 7,65 | R\$ 7,65 |
| Clipses | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Escritório | 1 | R\$ 1,11 | R\$ 1,11 |
| Envelopes com adesivo (e logo) | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Escritório | 1 | R\$ 230,00 | R\$ 230,00 |
| Estiletes | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Escritório | 9 | R\$ 17,91 | R\$ 1,99 |
| Extrator de grampo | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Escritório | 9 | R\$ 6,66 | R\$ 0,74 |
| Grampeadores | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Escritório | 9 | R\$ 139,50 | R\$ 15,50 |
| Grampos galvanizados | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Escritório | 4 | R\$ 18,00 | R\$ 4,50 |
| Marcador de Texto | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Escritório | 9 | R\$ 2,99 | R\$ 0,33 |
| Jornal Valor Econômico - Editorial 2 | C/D FIXOS | Custo Variável | Material de Marketing | 1 | | R\$ 273,00 |
| Post it | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Escritório | 2 | R\$ 20,80 | R\$ 10,40 |
| Álcool gel | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Higiene | 1 | R\$ 20,10 | R\$ 20,10 |
| Guardanapos | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Higiene | 1 | R\$ 15,60 | R\$ 15,60 |
| Lixeira Copa | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Higiene | 1 | R\$ 16,25 | R\$ 49,90 |
| Lixeiras | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Higiene | 7 | R\$ 98,70 | R\$ 14,10 |
| Papel Higiênico | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Higiene | 2 | R\$ 39,98 | R\$ 19,99 |
| Papel Toalha | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Higiene | 2 | R\$ 26,00 | R\$ 13,00 |
| Sabonete Líquido | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Higiene | 1 | R\$ 25,90 | R\$ 25,90 |
| Sacos plásticos para lixeiras | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Higiene | 2 | R\$ 40,98 | R\$ 20,49 |
| Suporte para papel Higiênico | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Higiene | 1 | R\$ 15,94 | R\$ 15,94 |
| Suporte para papel toalha | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Higiene | 2 | R\$ 49,80 | R\$ 24,90 |
| Suporte para sabonete líquido | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material de Higiene | 1 | R\$ 21,86 | R\$ 21,86 |
| Arquivo de Contratos (aluguel) | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material Operacional | 1 | R\$ 139,00 | R\$ 139,00 |
| Cartão de Visita | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material Operacional | 5 | R\$ 3,12 | R\$ 0,62 |
| Folhas de papel ofício (A4) | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material Operacional | 1 | R\$ 30,00 | R\$ 30,00 |
| Linha Telefônicas Celular | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material Operacional | 5 | R\$ 489,95 | R\$ 97,99 |
| Linha Telefônicas Fixo | C/D FIXOS | Custo Fixo | Material Operacional | 6 | R\$ 419,40 | R\$ 69,90 |

ANEXO 5. PLANILHA DO DAS - CENÁRIO PROVÁVEL

| DOCUMENTO DE ARRECAÇÃO DO SIMPLES NACIONAL | | | | | | |
|--|---------------------|-----------|-------------------------|------------|----------|---------------|
| Período de Apuração (PA) | Receita Bruta do PA | | RBT12 proporcionalizada | | Alíquota | Cálculo (DAS) |
| jan/18 | R\$ | 9.140,22 | R\$ | 109.682,63 | 16,93% | R\$ 1.547,44 |
| fev/18 | R\$ | 29.379,28 | R\$ | 109.682,63 | 16,93% | R\$ 4.973,91 |
| mar/18 | R\$ | 38.519,50 | R\$ | 231.116,98 | 17,72% | R\$ 6.825,65 |
| abr/18 | R\$ | 47.659,72 | R\$ | 308.155,97 | 17,72% | R\$ 8.445,30 |
| mai/18 | R\$ | 47.659,72 | R\$ | 374.096,12 | 18,43% | R\$ 8.783,69 |
| jun/18 | R\$ | 47.659,72 | R\$ | 413.660,21 | 18,43% | R\$ 8.783,69 |
| jul/18 | R\$ | 36.560,88 | R\$ | 440.036,28 | 18,43% | R\$ 6.738,17 |
| ago/18 | R\$ | 36.560,88 | R\$ | 439.849,74 | 18,43% | R\$ 6.738,17 |
| set/18 | R\$ | 47.659,72 | R\$ | 439.709,84 | 18,43% | R\$ 8.783,69 |
| out/18 | R\$ | 56.799,93 | R\$ | 454.399,48 | 18,43% | R\$ 10.468,23 |
| nov/18 | R\$ | 47.659,72 | R\$ | 477.119,45 | 18,43% | R\$ 8.783,69 |
| dez/18 | R\$ | 38.519,50 | R\$ | 485.737,37 | 18,43% | R\$ 7.099,14 |
| jan/19 | R\$ | 48.946,46 | R\$ | 483.778,75 | 18,43% | R\$ 9.020,83 |
| fev/19 | R\$ | 40.587,48 | R\$ | 523.584,99 | 18,43% | R\$ 7.480,27 |
| mar/19 | R\$ | 41.230,85 | R\$ | 534.793,19 | 18,43% | R\$ 7.598,85 |
| abr/19 | R\$ | 62.894,52 | R\$ | 537.504,55 | 18,43% | R\$ 11.591,46 |
| mai/19 | R\$ | 72.678,11 | R\$ | 552.739,35 | 18,77% | R\$ 13.641,68 |
| jun/19 | R\$ | 62.894,52 | R\$ | 577.757,74 | 18,77% | R\$ 11.805,30 |
| jul/19 | R\$ | 60.798,03 | R\$ | 592.992,54 | 18,77% | R\$ 11.411,79 |
| ago/19 | R\$ | 82.461,70 | R\$ | 617.229,70 | 18,77% | R\$ 15.478,06 |
| set/19 | R\$ | 70.581,62 | R\$ | 663.130,52 | 18,77% | R\$ 13.248,17 |
| out/19 | R\$ | 70.581,62 | R\$ | 686.052,42 | 18,77% | R\$ 13.248,17 |
| nov/19 | R\$ | 60.798,03 | R\$ | 699.834,11 | 18,77% | R\$ 11.411,79 |
| dez/19 | R\$ | 51.014,44 | R\$ | 712.972,43 | 18,77% | R\$ 9.575,41 |
| jan/20 | R\$ | 39.131,53 | R\$ | 725.467,37 | 19,04% | R\$ 7.450,64 |
| fev/20 | R\$ | 41.226,29 | R\$ | 715.652,44 | 18,77% | R\$ 7.738,17 |
| mar/20 | R\$ | 41.224,87 | R\$ | 716.291,25 | 18,77% | R\$ 7.737,91 |
| abr/20 | R\$ | 62.885,39 | R\$ | 716.285,27 | 18,77% | R\$ 11.803,59 |
| mai/20 | R\$ | 72.667,57 | R\$ | 716.276,15 | 18,77% | R\$ 13.639,70 |
| jun/20 | R\$ | 62.885,39 | R\$ | 716.265,61 | 18,77% | R\$ 11.803,59 |
| jul/20 | R\$ | 60.789,21 | R\$ | 716.256,49 | 18,77% | R\$ 11.410,14 |
| ago/20 | R\$ | 82.449,74 | R\$ | 716.247,67 | 18,77% | R\$ 15.475,82 |
| set/20 | R\$ | 70.571,39 | R\$ | 716.235,71 | 18,77% | R\$ 13.246,25 |
| out/20 | R\$ | 70.571,39 | R\$ | 716.225,47 | 18,77% | R\$ 13.246,25 |
| nov/20 | R\$ | 60.789,21 | R\$ | 716.215,23 | 18,77% | R\$ 11.410,14 |
| dez/20 | R\$ | 51.007,04 | R\$ | 716.206,41 | 18,77% | R\$ 9.574,02 |
| jan/21 | R\$ | 51.046,83 | R\$ | 716.199,01 | 18,77% | R\$ 9.581,49 |
| fev/21 | R\$ | 51.059,21 | R\$ | 728.114,32 | 19,94% | R\$ 10.181,21 |
| mar/21 | R\$ | 51.071,59 | R\$ | 737.947,24 | 19,94% | R\$ 10.183,67 |
| abr/21 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 747.793,96 | 19,94% | R\$ 14.508,25 |
| mai/21 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 757.668,09 | 19,94% | R\$ 14.508,25 |
| jun/21 | R\$ | 62.964,97 | R\$ | 757.760,05 | 19,94% | R\$ 12.555,22 |
| jul/21 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 757.839,63 | 19,94% | R\$ 14.508,25 |
| ago/21 | R\$ | 84.652,91 | R\$ | 769.809,94 | 19,94% | R\$ 16.879,79 |
| set/21 | R\$ | 82.554,08 | R\$ | 772.013,11 | 19,94% | R\$ 16.461,28 |
| out/21 | R\$ | 82.554,08 | R\$ | 783.995,81 | 19,94% | R\$ 16.461,28 |
| nov/21 | R\$ | 60.866,14 | R\$ | 795.978,50 | 19,94% | R\$ 12.136,71 |
| dez/21 | R\$ | 41.277,04 | R\$ | 796.055,42 | 19,94% | R\$ 8.230,64 |
| jan/22 | R\$ | 51.071,59 | R\$ | 786.325,42 | 19,94% | R\$ 10.183,67 |
| fev/22 | R\$ | 41.277,04 | R\$ | 786.350,18 | 19,94% | R\$ 8.230,64 |
| mar/22 | R\$ | 51.071,59 | R\$ | 776.568,01 | 19,94% | R\$ 10.183,67 |
| abr/22 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 776.568,01 | 19,94% | R\$ 14.508,25 |
| mai/22 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 776.568,01 | 19,94% | R\$ 14.508,25 |
| jun/22 | R\$ | 62.964,97 | R\$ | 776.568,01 | 19,94% | R\$ 12.555,22 |
| jul/22 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 776.568,01 | 19,94% | R\$ 14.508,25 |
| ago/22 | R\$ | 84.652,91 | R\$ | 776.568,01 | 19,94% | R\$ 16.879,79 |
| set/22 | R\$ | 82.554,08 | R\$ | 776.568,01 | 19,94% | R\$ 16.461,28 |
| out/22 | R\$ | 82.554,08 | R\$ | 776.568,01 | 19,94% | R\$ 16.461,28 |
| nov/22 | R\$ | 60.866,14 | R\$ | 776.568,01 | 19,94% | R\$ 12.136,71 |
| dez/22 | R\$ | 60.866,14 | R\$ | 776.568,01 | 19,94% | R\$ 12.136,71 |

| DOCUMENTO DE ARRECAÇÃO DO SIMPLES NACIONAL | | | | | | |
|--|---------------------|------------|-------------------------|------------|----------|---------------|
| Período de Apuração (PA) | Receita Bruta do PA | | RBT12 proporcionalizada | | Alíquota | Cálculo (DAS) |
| jan/18 | R\$ | 29.379,28 | R\$ | 352.551,32 | 17,72% | R\$ 5.206,01 |
| fev/18 | R\$ | 38.519,50 | R\$ | 352.551,32 | 17,72% | R\$ 6.825,65 |
| mar/18 | R\$ | 47.659,72 | R\$ | 407.392,64 | 18,43% | R\$ 8.783,69 |
| abr/18 | R\$ | 56.799,93 | R\$ | 462.233,95 | 18,43% | R\$ 10.468,23 |
| mai/18 | R\$ | 56.799,93 | R\$ | 517.075,27 | 18,43% | R\$ 10.468,23 |
| jun/18 | R\$ | 36.560,88 | R\$ | 549.980,06 | 18,77% | R\$ 6.862,48 |
| jul/18 | R\$ | 36.560,88 | R\$ | 531.438,47 | 18,43% | R\$ 6.738,17 |
| ago/18 | R\$ | 45.701,10 | R\$ | 518.194,48 | 18,43% | R\$ 8.422,71 |
| set/18 | R\$ | 56.799,93 | R\$ | 521.971,81 | 18,43% | R\$ 10.468,23 |
| out/18 | R\$ | 65.940,15 | R\$ | 539.708,19 | 18,43% | R\$ 12.152,77 |
| nov/18 | R\$ | 56.799,93 | R\$ | 564.865,56 | 18,77% | R\$ 10.661,35 |
| dez/18 | R\$ | 47.659,72 | R\$ | 575.477,71 | 18,77% | R\$ 8.945,73 |
| jan/19 | R\$ | 60.826,53 | R\$ | 575.180,95 | 18,77% | R\$ 11.417,14 |
| fev/19 | R\$ | 50.371,07 | R\$ | 606.628,21 | 18,77% | R\$ 9.454,65 |
| mar/19 | R\$ | 51.014,44 | R\$ | 618.479,78 | 18,77% | R\$ 9.575,41 |
| abr/19 | R\$ | 72.678,11 | R\$ | 621.834,50 | 18,77% | R\$ 13.641,68 |
| mai/19 | R\$ | 82.461,70 | R\$ | 637.712,68 | 18,77% | R\$ 15.478,06 |
| jun/19 | R\$ | 60.798,03 | R\$ | 663.374,44 | 18,77% | R\$ 11.411,79 |
| jul/19 | R\$ | 60.798,03 | R\$ | 687.611,59 | 18,77% | R\$ 11.411,79 |
| ago/19 | R\$ | 92.245,29 | R\$ | 711.848,75 | 18,77% | R\$ 17.314,44 |
| set/19 | R\$ | 80.365,21 | R\$ | 758.392,94 | 19,04% | R\$ 15.301,54 |
| out/19 | R\$ | 80.365,21 | R\$ | 781.958,22 | 19,04% | R\$ 15.301,54 |
| nov/19 | R\$ | 70.581,62 | R\$ | 796.383,28 | 19,04% | R\$ 13.438,74 |
| dez/19 | R\$ | 60.798,03 | R\$ | 810.164,97 | 19,04% | R\$ 11.575,95 |
| jan/20 | R\$ | 51.009,88 | R\$ | 823.303,29 | 19,04% | R\$ 9.712,28 |
| fev/20 | R\$ | 51.008,46 | R\$ | 813.486,63 | 19,04% | R\$ 9.712,01 |
| mar/20 | R\$ | 51.007,04 | R\$ | 814.124,02 | 19,04% | R\$ 9.711,74 |
| abr/20 | R\$ | 72.667,57 | R\$ | 814.116,62 | 19,04% | R\$ 13.835,90 |
| mai/20 | R\$ | 82.449,74 | R\$ | 814.106,08 | 19,04% | R\$ 15.698,43 |
| jun/20 | R\$ | 60.789,21 | R\$ | 814.094,12 | 19,04% | R\$ 11.574,27 |
| jul/20 | R\$ | 60.789,21 | R\$ | 814.085,30 | 19,04% | R\$ 11.574,27 |
| ago/20 | R\$ | 92.231,91 | R\$ | 814.076,49 | 19,04% | R\$ 17.560,96 |
| set/20 | R\$ | 80.353,56 | R\$ | 814.063,11 | 19,04% | R\$ 15.299,32 |
| out/20 | R\$ | 80.353,56 | R\$ | 814.051,45 | 19,04% | R\$ 15.299,32 |
| nov/20 | R\$ | 70.571,39 | R\$ | 814.039,79 | 19,04% | R\$ 13.436,79 |
| dez/20 | R\$ | 60.789,21 | R\$ | 814.029,56 | 19,04% | R\$ 11.574,27 |
| jan/21 | R\$ | 51.046,83 | R\$ | 814.020,74 | 19,04% | R\$ 9.719,32 |
| fev/21 | R\$ | 51.059,21 | R\$ | 814.057,69 | 19,04% | R\$ 9.721,67 |
| mar/21 | R\$ | 51.071,59 | R\$ | 814.108,44 | 19,04% | R\$ 9.724,03 |
| abr/21 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 814.172,99 | 19,04% | R\$ 13.853,41 |
| mai/21 | R\$ | 92.348,63 | R\$ | 814.264,95 | 19,04% | R\$ 17.583,18 |
| jun/21 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 824.163,84 | 19,04% | R\$ 13.853,41 |
| jul/21 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 836.134,15 | 19,04% | R\$ 13.853,41 |
| ago/21 | R\$ | 104.242,01 | R\$ | 848.104,46 | 19,04% | R\$ 19.847,68 |
| set/21 | R\$ | 92.348,63 | R\$ | 860.114,56 | 19,04% | R\$ 17.583,18 |
| out/21 | R\$ | 82.554,08 | R\$ | 872.109,63 | 19,04% | R\$ 15.718,30 |
| nov/21 | R\$ | 70.660,69 | R\$ | 874.310,15 | 19,04% | R\$ 13.453,80 |
| dez/21 | R\$ | 60.866,14 | R\$ | 874.399,46 | 19,04% | R\$ 11.588,91 |
| jan/22 | R\$ | 51.071,59 | R\$ | 874.476,38 | 19,04% | R\$ 9.724,03 |
| fev/22 | R\$ | 51.071,59 | R\$ | 874.501,14 | 19,04% | R\$ 9.724,03 |
| mar/22 | R\$ | 51.071,59 | R\$ | 874.513,52 | 19,04% | R\$ 9.724,03 |
| abr/22 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 874.513,52 | 19,04% | R\$ 13.853,41 |
| mai/22 | R\$ | 92.348,63 | R\$ | 874.513,52 | 19,04% | R\$ 17.583,18 |
| jun/22 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 874.513,52 | 19,04% | R\$ 13.853,41 |
| jul/22 | R\$ | 72.759,52 | R\$ | 874.513,52 | 19,04% | R\$ 13.853,41 |
| ago/22 | R\$ | 104.242,01 | R\$ | 874.513,52 | 19,04% | R\$ 19.847,68 |
| set/22 | R\$ | 92.348,63 | R\$ | 874.513,52 | 19,04% | R\$ 17.583,18 |
| out/22 | R\$ | 82.554,08 | R\$ | 874.513,52 | 19,04% | R\$ 15.718,30 |
| nov/22 | R\$ | 98.081,35 | R\$ | 874.513,52 | 19,04% | R\$ 18.674,69 |
| dez/22 | R\$ | 209.072,65 | R\$ | 901.934,18 | 19,94% | R\$ 41.689,09 |

ANEXO 6. PLANILHA DO DAS - CENÁRIO OTIMISTA



| DOCUMENTO DE ARRECAÇÃO DO SIMPLES NACIONAL | | | | | | |
|--|---------------------|-----------|-------------------------|------------|---------------|---------------|
| Período de Apuração (PA) | Receita Bruta do PA | | RBT12 proporcionalizada | Alíquota | Cálculo (DAS) | |
| jan/18 | R\$ | 9.127,25 | R\$ | 109.527,03 | 16,93% | R\$ 1.545,24 |
| fev/18 | R\$ | 18.254,50 | R\$ | 109.527,03 | 16,93% | R\$ 3.090,49 |
| mar/18 | R\$ | 27.381,76 | R\$ | 164.290,54 | 16,93% | R\$ 4.635,73 |
| abr/18 | R\$ | 36.509,01 | R\$ | 219.054,06 | 17,72% | R\$ 6.469,40 |
| mai/18 | R\$ | 45.636,26 | R\$ | 273.817,57 | 17,72% | R\$ 8.086,75 |
| jun/18 | R\$ | 45.636,26 | R\$ | 328.581,08 | 17,72% | R\$ 8.086,75 |
| jul/18 | R\$ | 45.636,26 | R\$ | 365.090,09 | 18,43% | R\$ 8.410,76 |
| ago/18 | R\$ | 56.719,35 | R\$ | 391.167,96 | 18,43% | R\$ 10.453,38 |
| set/18 | R\$ | 56.719,35 | R\$ | 427.350,99 | 18,43% | R\$ 10.453,38 |
| out/18 | R\$ | 47.592,10 | R\$ | 455.493,36 | 18,43% | R\$ 8.771,22 |
| nov/18 | R\$ | 38.464,85 | R\$ | 467.054,54 | 18,43% | R\$ 7.089,07 |
| dez/18 | R\$ | 29.337,60 | R\$ | 466.556,69 | 18,43% | R\$ 5.406,92 |
| jan/19 | R\$ | 28.666,83 | R\$ | 457.014,56 | 18,43% | R\$ 5.283,30 |
| fev/19 | R\$ | 29.309,37 | R\$ | 476.554,14 | 18,43% | R\$ 5.401,72 |
| mar/19 | R\$ | 39.079,16 | R\$ | 487.609,01 | 18,43% | R\$ 7.202,29 |
| abr/19 | R\$ | 39.079,16 | R\$ | 499.306,41 | 18,43% | R\$ 7.202,29 |
| mai/19 | R\$ | 70.482,06 | R\$ | 501.876,56 | 18,43% | R\$ 12.989,84 |
| jun/19 | R\$ | 60.712,27 | R\$ | 526.722,36 | 18,43% | R\$ 11.189,27 |
| jul/19 | R\$ | 50.942,48 | R\$ | 541.798,36 | 18,43% | R\$ 9.388,70 |
| ago/19 | R\$ | 72.575,58 | R\$ | 547.104,57 | 18,43% | R\$ 13.375,68 |
| set/19 | R\$ | 82.345,37 | R\$ | 562.960,80 | 18,43% | R\$ 15.176,25 |
| out/19 | R\$ | 50.942,48 | R\$ | 588.586,82 | 18,43% | R\$ 9.388,70 |
| nov/19 | R\$ | 41.172,69 | R\$ | 591.937,19 | 18,43% | R\$ 7.588,13 |
| dez/19 | R\$ | 41.172,69 | R\$ | 594.645,03 | 18,77% | R\$ 7.728,11 |
| jan/20 | R\$ | 29.306,54 | R\$ | 606.480,12 | 18,77% | R\$ 5.500,84 |
| fev/20 | R\$ | 29.305,12 | R\$ | 607.119,82 | 18,77% | R\$ 5.500,57 |
| mar/20 | R\$ | 39.073,49 | R\$ | 607.115,57 | 18,77% | R\$ 7.334,09 |
| abr/20 | R\$ | 39.073,49 | R\$ | 607.109,91 | 18,77% | R\$ 7.334,09 |
| mai/20 | R\$ | 70.471,83 | R\$ | 607.104,24 | 18,77% | R\$ 13.227,56 |
| jun/20 | R\$ | 60.703,46 | R\$ | 607.094,02 | 18,77% | R\$ 11.394,04 |
| jul/20 | R\$ | 50.935,09 | R\$ | 607.085,21 | 18,77% | R\$ 9.560,52 |
| ago/20 | R\$ | 72.565,06 | R\$ | 607.077,82 | 18,77% | R\$ 13.620,46 |
| set/20 | R\$ | 82.333,43 | R\$ | 607.067,30 | 18,77% | R\$ 15.453,98 |
| out/20 | R\$ | 50.935,09 | R\$ | 607.055,35 | 18,77% | R\$ 9.560,52 |
| nov/20 | R\$ | 41.166,71 | R\$ | 607.047,97 | 18,77% | R\$ 7.726,99 |
| dez/20 | R\$ | 41.166,71 | R\$ | 607.041,99 | 18,77% | R\$ 7.726,99 |
| jan/21 | R\$ | 29.302,29 | R\$ | 607.036,02 | 18,77% | R\$ 5.500,04 |
| fev/21 | R\$ | 29.300,87 | R\$ | 607.031,77 | 18,77% | R\$ 5.499,77 |
| mar/21 | R\$ | 41.160,75 | R\$ | 607.027,52 | 18,77% | R\$ 7.725,87 |
| abr/21 | R\$ | 50.927,70 | R\$ | 609.114,78 | 18,77% | R\$ 9.559,13 |
| mai/21 | R\$ | 82.321,49 | R\$ | 620.968,99 | 18,77% | R\$ 15.451,74 |
| jun/21 | R\$ | 72.554,53 | R\$ | 632.818,64 | 18,77% | R\$ 13.618,49 |
| jul/21 | R\$ | 62.787,58 | R\$ | 644.669,72 | 18,77% | R\$ 11.785,23 |
| ago/21 | R\$ | 82.321,49 | R\$ | 656.522,21 | 18,77% | R\$ 15.451,74 |
| set/21 | R\$ | 82.321,49 | R\$ | 666.278,64 | 18,77% | R\$ 15.451,74 |
| out/21 | R\$ | 50.927,70 | R\$ | 666.266,70 | 18,77% | R\$ 9.559,13 |
| nov/21 | R\$ | 41.160,75 | R\$ | 666.259,32 | 18,77% | R\$ 7.725,87 |
| dez/21 | R\$ | 41.160,75 | R\$ | 666.253,35 | 18,77% | R\$ 7.725,87 |
| jan/22 | R\$ | 29.300,89 | R\$ | 666.247,38 | 18,77% | R\$ 5.499,78 |
| fev/22 | R\$ | 29.300,89 | R\$ | 666.245,98 | 18,77% | R\$ 5.499,78 |
| mar/22 | R\$ | 41.160,78 | R\$ | 666.246,00 | 18,77% | R\$ 7.725,88 |
| abr/22 | R\$ | 50.927,74 | R\$ | 666.246,03 | 18,77% | R\$ 9.559,14 |
| mai/22 | R\$ | 82.321,56 | R\$ | 666.246,08 | 18,77% | R\$ 15.451,76 |
| jun/22 | R\$ | 72.554,59 | R\$ | 666.246,14 | 18,77% | R\$ 13.618,50 |
| jul/22 | R\$ | 62.787,63 | R\$ | 666.246,20 | 18,77% | R\$ 11.785,24 |
| ago/22 | R\$ | 82.321,56 | R\$ | 666.246,25 | 18,77% | R\$ 15.451,76 |
| set/22 | R\$ | 82.321,56 | R\$ | 666.246,32 | 18,77% | R\$ 15.451,76 |
| out/22 | R\$ | 50.927,74 | R\$ | 666.246,39 | 18,77% | R\$ 9.559,14 |
| nov/22 | R\$ | 41.160,78 | R\$ | 666.246,43 | 18,77% | R\$ 7.725,88 |
| dez/22 | R\$ | 50.927,74 | R\$ | 666.246,46 | 18,77% | R\$ 9.559,14 |

ANEXO 7. PLANILHA DO DAS - CENÁRIO PESSIMISTA

