

**PLANO DE NEGÓCIO DA EMPRESA: ALVES, AZEVEDO, LUCENA &  
ASSOCIADOS ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTABIL S/C.**

Carlos José Tibúrcio de Lucena<sup>1</sup>

Doacir Alves de Oliveira

Janilson Silva Azevedo

Kessio Cardoso do Vale

PLANO DE NEGÓCIO elaborado como atividade para obtenção de nota da disciplina de empreendedorismo do curso de ciências contábeis da Faculdade de Natal – FAL, unidade II – 5º período.

Orientador: Prof.: Msc Varélio Gomes dos Santos.

NATAL-RN – junho/2008

---

<sup>1</sup> Alunos do Curso de Ciências Contábeis da Faculdade de natal – FAL

# SUMÁRIO

## **1. Sumário Executivo**

1.1. Descrição do projeto

1.2. Dados dos empreendedores, perfis e atribuições

## **2. Apresentação da Empresa**

2.1. Dados do empreendimento

2.2. Setor de atividades

2.2.1. Missão da empresa

2.2.2. Visão da empresa

2.3. Enquadramento jurídico

2.4. Enquadramento tributário

2.5. Capital social

## **3. Plano de Marketing**

3.1. Descrição dos principais produtos

3.2. Estudo dos clientes

3.3. Estudo dos concorrentes

3.4. Estudo dos fornecedores

3.5. Estratégias promocionais

3.6. Estrutura de comercialização

## **4. Plano Operacional**

4.1. Localização do negócio

4.2. Layout /arranjo físico

4.3. Capacidade produtiva e/ou comercial

4.4. Processo de produção e /ou comercialização

4.5. Necessidade de pessoal

4.5.1. Organograma

## **5. Plano Financeiro**

5.1. Estimativa do investimento total

5.1.1 Estimativa dos investimentos fixos

5.1.2 Estimativa dos investimentos financeiros

5.1.3 Estimativa dos investimentos pré-operacionais

5.1.4 Estimativa do investimento total (resumo)

5.2. Estimativa do faturamento mensal da empresa

5.3. Estimativa dos custos com materiais e/ou insumos

5.4. Apuração do custo dos materiais e/ou mercadorias vendidas

5.5. Estimativa dos custos de comercialização

5.6. Estimativa dos custos com mão-de-obra

5.7. Estimativa do custo com depreciação

5.8. Estimativa dos custos fixos mensais

5.9. Demonstrativo de resultados

5.10. Indicadores de viabilidade

## **6. Avaliação do Plano de Negócio**

### **7. Documentação de Apoio**

**7.1 – Anexo 1º (investimento)**

**7.2 – Anexo 2º (demonstração do resultado)**

**7.3 – Anexo 3º ( Despesas com salários)**

**Referências**

## 1.1. Descrição do projeto

Projeto de uma empresa no ramo de serviços, voltado para atender as necessidades contábeis das empresas, na capital Northeriograndense e região.

## 1.2. Dados dos empreendedores, perfis e atribuições

**Janilson Silva Azevedo**, brasileiro, casado, Técnico Contábil e cursando o 5º período da graduação em Bacharelado de Ciências Contábeis, tendo 5 anos de experiência na área fisco tributaria e estudos na área fiscal, com ênfase em tributos estadual.

Assim, me qualifico para a ocupação da pasta tributária da sociedade ALVES, AZEVEDO, LUCENA & ASSOCIADOS ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTABIL S/C. na qual sou sócio e pretendo dentro de minhas qualificações exercer de maneira correta e consciente, cumprindo todas as legislações pertinentes a pasta. Dando assim aos nossos clientes, confiança e tranqüilidade, em nossos serviços.

**Doacir Alves de Oliveira**, brasileiro, solteiro, cursando o 5º período de Bacharelado em Ciências Contábeis e com experiência no mercado de seis anos atuando em outras instituições na área contábil e no gerenciamento do setor pessoal de algumas destas empresas. Qualifico-me para exercer a função que me foi confiada no setor de gerenciamento da pasta de contabilidade e pessoal da sociedade ALVES, AZEVEDO, LUCENA & ASSOCIADOS ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTABIL S/C. o qual sou sócio e pretendo dentro das minhas qualificações, exercer com respeito, honestidade e padrão ético, para o crescimento da empresa.

**Carlos José Tibúrcio de Lucena**, brasileiro, casado, cursando o 5º período de Bacharelado em Ciências Contábeis, com dezenove anos de experiência na área financeira, crédito e cobrança, preparação de relatórios financeiros e demais rotinas pertinentes ao setor. Além de que, possuo diversos cursos, todos voltados a esta área do conhecimento, dentre os quais: Liderança, técnicas gerenciais, orçamento empresarial, análise financeira com utilização de índices, administrando conflitos, gerência financeira, qualidade no atendimento, relações humanas no trabalho, empreendedorismo. Dentre as instituições onde foram ministrados os cursos destaco: SESCOOP-RN, SEBRAE-RN, UNP, MICROLINS.

Desta forma, qualifico-me para assumir a pasta de CONSULTORIA e CRM da sociedade ALVES, AZEVEDO, LUCENA & ASSOCIADOS ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTÁBIL S/C, da qual participo como sócio. Pretendo exercer minhas atribuições da melhor maneira possível, com ética, honestidade e responsabilidade, contribuindo para o crescimento da empresa.

**Késsio Cardoso do Vale**, brasileiro, solteiro, cursando o 5 período de Bacharelado em Ciências Contábeis, atuando diretamente no ramo de atividades comerciais na venda de produtos industrializados e serviços, através da Vale Potiguar Com. e Rep. Ltda., tendo como principais clientes em sua carteira: Tramontina S/A, Tramontina Cutelaria S/A, Tramontina Farroupilha S/A, Tramontina Belém S/A, Porcelanas Vista Alegre, Haller Time, Léia Decorações e Só Marcas.

Tendo em vista minhas qualificações e atuações no seguimento comercial me qualifico para assumir as atividades pertinentes ao setor Comercial na venda de nossos produtos Contábeis e Marketing da ALVES, AZEVEDO, LUCENA & ASSOCIADOS ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTÁBIL S/C, da qual participo como sócio, pretendendo exercer minhas atribuições com zelo, presteza, ética e renovação, fazendo desta forma com que possamos nos destacar no mercado como empresa séria e de confiança, e assim captar para ser nossos parceiros clientes de referência no cenário local e nacional.

## **2. Apresentação da Empresa**

### 2.1. Dados do empreendimento:

ALVES, AZEVEDO, LUCENA & ASSOCIADOS ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTÁBIL S/C., e terá sede e domicílio à Av. Bernardo Vieira, 1565 – Lagoa Nova – Natal/RN – CEP 59320-320.

### 2.2. Setor de atividades: Prestação de Serviços.

#### 2.2.1. Missão da empresa

Desenvolver um trabalho sério, com ética e compromisso, fidelizando o cliente e tornando-se um referencial de qualidade em serviços contábeis.

#### 2.2.2. Visão da empresa

Empresa voltada a todos os segmentos empresariais, buscando novas parcerias e soluções, sintonizada com as mudanças no universo empresarial.

#### 2.3. Enquadramento jurídico:

Sociedade Comercial Limitada

#### 2.4. Enquadramento tributário:

Optante pelo Simples.

#### 2.5. Capital social

O capital social será de R\$ 100.000,00(cem mil reais), divididos em 100.000(cem mil) quotas de valor nominal de R\$ 1,00(um real) cada, distribuídas entre os sócios:

### **3. Plano de Marketing**

#### 3.1. A empresa

#### 3.2. Nossos Principais Serviços

#### 3.3. Estudo de Clientes/Mercado

#### 3.4. Principais Concorrentes

#### 3.5. Ponto estratégico

#### 3.6. Plano de Marketing

### **3.1. A EMPRESA**

Empresa do ramo de serviço, com atuação na área contábil. Localizada na cidade de natal. Capacitada a exercer o serviço a que se propõe, com qualidade e eficiência em todo o estado potiguar.

### **3.2. NOSSOS PRINCIPAIS SERVIÇOS**

Constituição de Empresas.

Encerramento ou baixa de empresas.

Contabilidade Gerencial.

Contabilidade Fiscal

Auditoria Contábil.

Auditoria Interna

Auditoria das Demonstrações Contábeis.

Planejamento Tributário.

Fluxo de Caixa.

Imposto de Renda Pessoa Jurídica e Física.

### **3.3. CLIENTES/MERCADO**

#### **Público Alvo**

Empresas que trabalham nos mais variados segmentos do comércio, indústria e serviços.

Empresas de pequeno, médio e grande porte, que tenham acima de 1 funcionário.

Empresas que estejam iniciando suas atividades do zero, ou empresas que já estejam no mercado independente de tempo.

Empresas que tenham um bom conceito e imagem no mercado bem como suas filiais.

### **Comportamento e características dos clientes**

Clientes que valorizam a qualidade dos serviços e o valor das informações concedidas para a tomada de decisões.

Clientes que pagam o preço justo pela confiabilidade, segurança, pontualidade e qualidade de nossos serviços.

### **Área de abrangência**

Atuaremos com empresas de todas as áreas de atividade. Localizadas no município de Natal e no estado do Rio Grande do Norte.

E empresas de outros países com filiais aqui em nosso estado.

## **3.4. PRINCIPAIS CONCORRENTES**

- Rui Cadete Consultores e Auditores Associados  
Local: Natal/RN - 36165501
- Cass Consultores e Auditores S/S  
Local: Natal/RN - 32223734

### **Rui Cadete Consultores e Auditores Associados**

#### **Principais Qualidades:**

Profissionais experientes e especializados por área de atuação.

Excelente estrutura Física e de equipamentos para atendimento a clientes.

Selo de qualidade Iso 9001 dando lastro e imagem de empresa consolidada e de confiança no mercado.

### **Cass Consultores e Auditores S/S**

#### **Principais Qualidades:**

Empresa Consolidada tendo como principal atividade focada para auditoria em diversas áreas em vários setores (públicos, privados) .

Credencia e aprovada por vários órgãos da área como: CRC/RN, CVM, IBRACOM, ADENE, BACEN E SICAF.

Pessoal treinado e capacitado com formação a nível de MBA e Doutorado.

### **3.5. PONTO ESTRATÉGICO**

Temos como objetivo principal uma integração maior entre nossa empresa e o cliente. Não só oferecendo o serviço contábil e sim uma assessoria completa atuando diretamente no seu negocio. Com isso, procuramos colocar para nosso cliente uma gama maior de opções para a sua tomada de decisão, com mais consciência da melhor ação a ser executada naquele momento. Com este diferencial temos a certeza de uma colocação de destaque dentro do mercado Natalense entre as empresa do ramo consolidando assim um empreendimento de sucesso.

### **3.6. PLANO DE MARKETING**

Formação de parcerias com empresas já consolidadas no mercado, no intuito de terceirização de serviços;

Promoção de cursos na área contábil gratuitos para iniciantes do curso de contábeis como forma de inserção no mercado;

Divulgação através de Home Page abrangendo quem somos e nossos serviços, garantias, missão, facilidades e localização;

Parcerias com órgãos de classes como: CREA, CRM, CORE CDL, SENAC, SESI, SENAI e etc, na intenção de propor convênios promocionais como estímulo a abertura de novas empresas nos mais variados ramos.

Contatos de relacionamentos interpessoais são excelentes ferramentas de captação de novos clientes.

Confecção de material de Merchandising como: Bonés, Camisetas, Canetas, adesivos para veículos e etc.

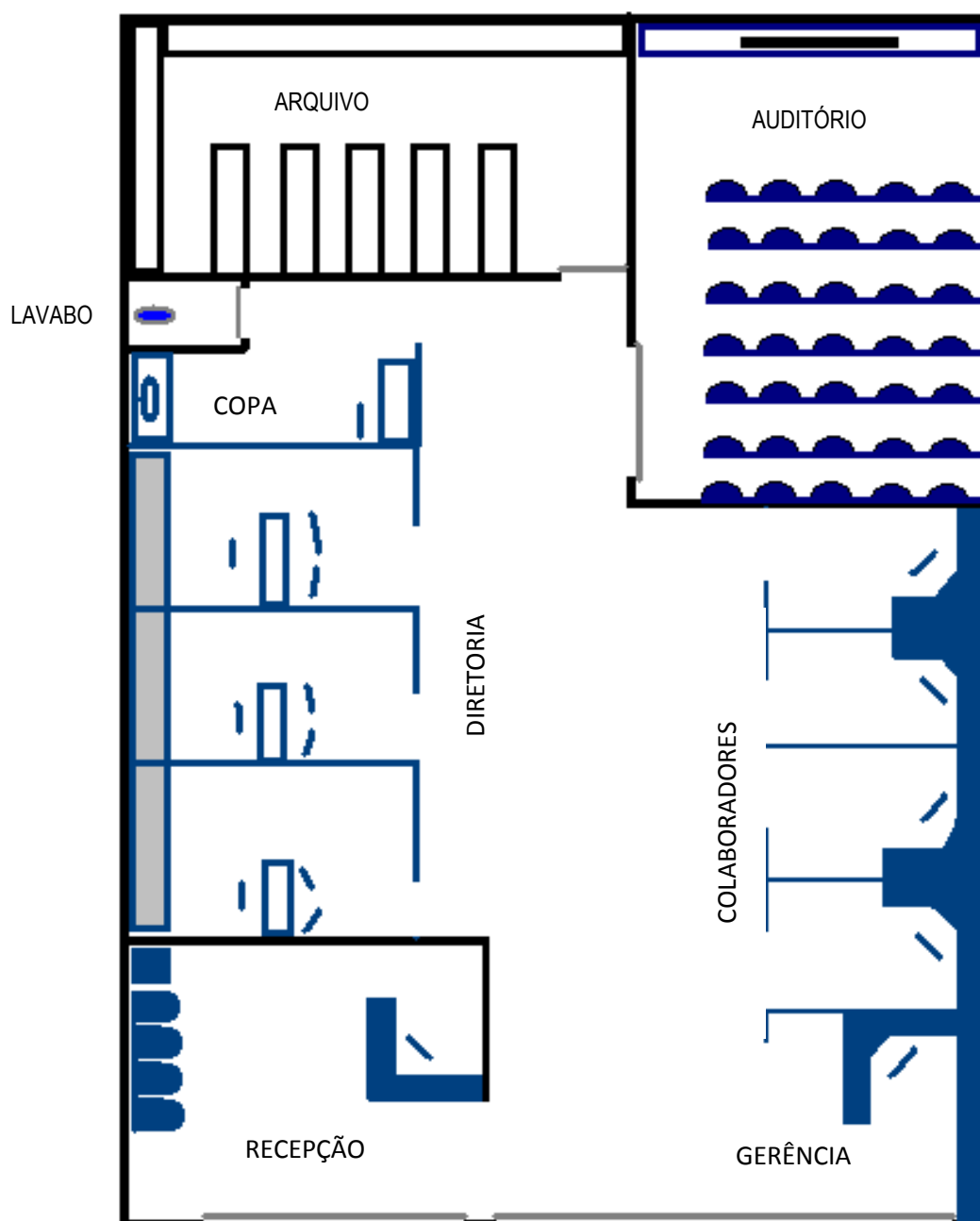
#### **4. Plano Operacional**

##### 4.1. Localização do negócio

Localiza-se na Av. Bernardo Vieira, 1565 – Lagoa Nova – Natal/RN – CEP 59320-320, pois temos a necessidade de atingir um maior número de clientes e na Bernardo Vieira estaremos dentro de todas as linhas de transportes dentro da maior via de ligação de Natal e contamos com um estacionamento próprio.

O prédio ora alugado oferece área para auditório onde podemos fazer reunião e atualizações com nossos colaboradores condições de termos salas com divisórias abertas proporcionam do assim um maior contato interno e maior e melhor comunicação, dentro de nossa proposta de trabalho demonstrado em nosso fluxograma .

## 4.2. Layout /arranjo físico

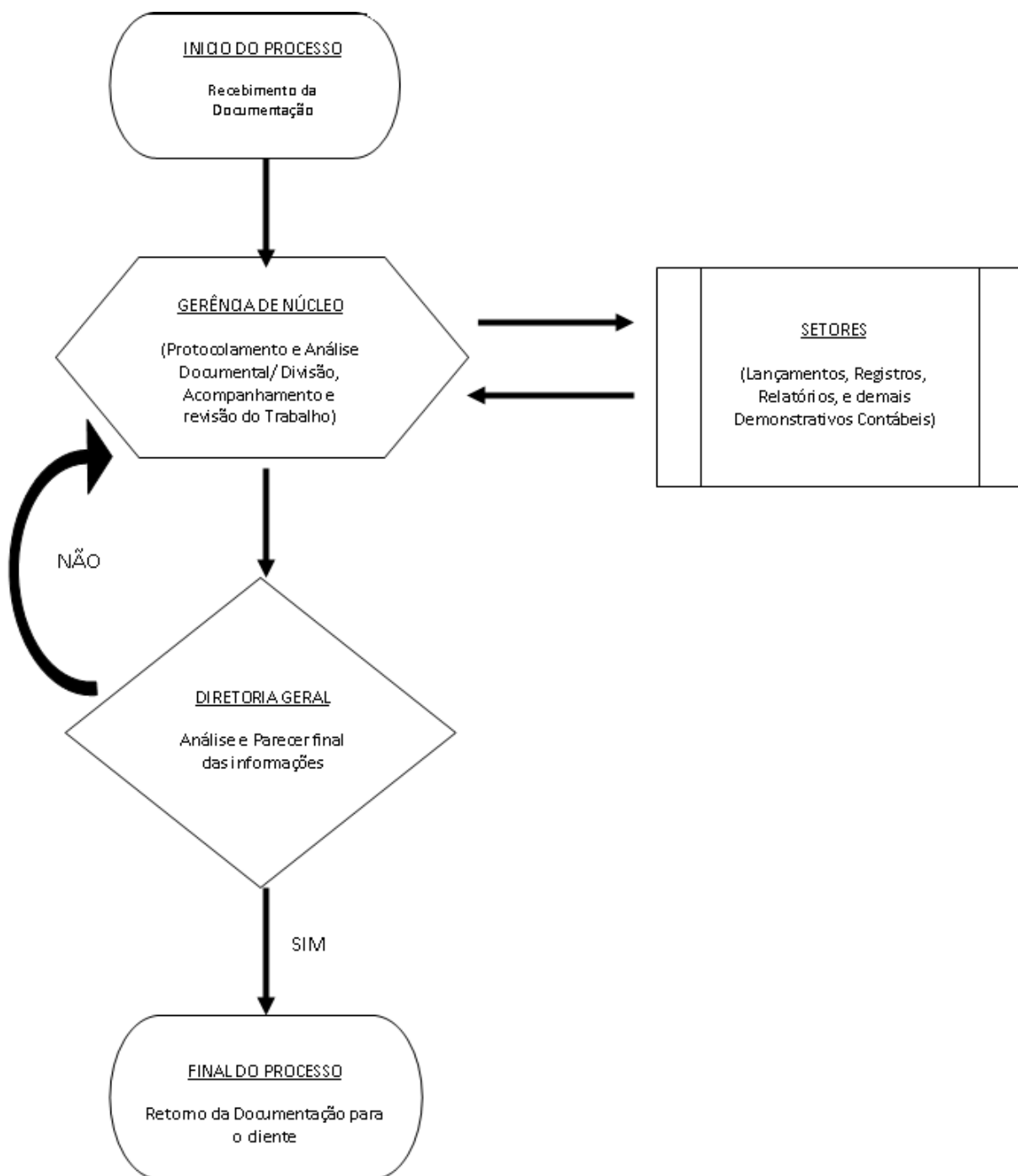


#### 4.3. Capacidade produtiva e/ou comercial

Dentro do nosso objetivos de trabalho as nossas instalações estão de conformidade com as necessidades de agilidade pois estamos bem localizados de produção de serviços pois estamos com um grande sala que nos proporciona uma comunicação de boa qualidade e de rentabilidade pois o aluguel e viável.

Para exercermos um serviço contábil de qualidade temos quer ter equipamento que nos proporcione, assim, a localização do prédio tem acesso a banda larga internet, a sistema de cabo e a fácil localização por parte dos nossos clientes, já que na grande maioria das vezes quem vem para o escritório são funcionários da empresas.

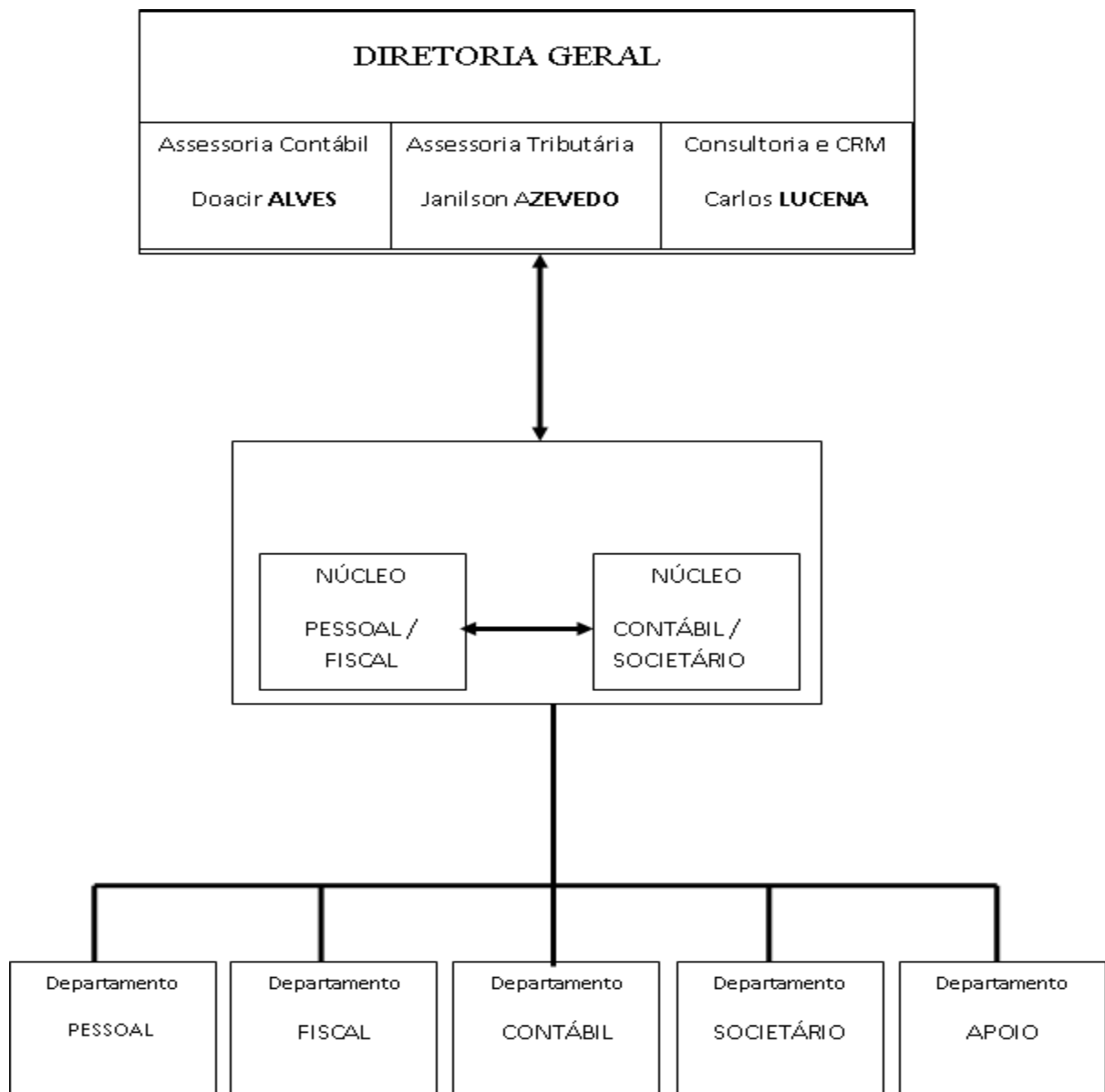
#### 4.4. Processo de produção e /ou comercialização



#### 4.5. Necessidade de pessoal

Nossa necessidade de pessoal vai ser suprida com pessoas qualificadas e treinadas, pois no serviços que pretendemos fazer só poderemos ter êxito se tivermos estes pessoal e nos como contadores suprimo boa parte desta necessidade.

##### 4.5.1. Organograma



## **5. Plano Financeiro**

### 5.1. Estimativa do investimento total

Dentro das expectativas de mercado, tivemos um investimento baseado na melhor qualidade de serviços e menor gasto inicial possível, como demonstrado no anexo 1º

#### 5.1.1 Estimativa dos investimentos fixos

Nossos investimentos fixos foram lastreados por um capital inicial forte para o serviço a ser prestado, de R\$ 100.000,00(cem mil reais), assim, tivemos como imobilizar sem financiar.

#### 5.1.2 Estimativa dos investimentos financeiros

Para início de atividade pretendemos não financiar imobilizado e nem trabalhar com serviços de recebimento longo, no mercado de serviços contábeis o pagamento na grande parte e no fim de cada período.

#### 5.1.3 Estimativa dos investimentos pré-operacionais

Os investimento pré-operacionais são básicos para uma empresa contábil, assim, não tivemos muito gastos pois todo o serviço de abertura e feito por nos.

#### 5.1.4 Estimativa do investimento total (resumo)

Nosso investimento esta resumido na anexo 1º e 2º

#### 5.4. Apuração do custo dos materiais e/ou mercadorias vendidas

Como empresas de prestação de serviços nossa apuração de custo de serviço não ultrapassa os 40% do faturamento, pois não utilizamos custos elevados.

#### 5.5. Estimativa dos custos de comercialização

Dentro de um serviço contábil a comercialização deste, tem um custo fixo baixo, pois, a procura pelo cliente é menor.

#### 5.6. Estimativa dos custos com mão-de-obra

Nossa mão-de-obra é especializada, por tanto tem um custo relativamente alto, como demonstrado no anexo 3º

#### 5.8. Estimativa dos custos fixos mensais

Demonstrado no anexo 2º

## **6. Avaliação do Plano de Negócio**

## **7. Documentação de Apoio**

### **Referências**

EASP – Escola de Administração de empresas são Paulo

Sescon/RN - [www.sescon-rn.com.br](http://www.sescon-rn.com.br)

CHIAVENATO, Idaberto, VAMOS ABRIR NEGOCIO? São Paulo: Makron Books, 1995, 140 P ii