



**KLEBER DE SOUZA FONTES**

## **EX-TARIFÁRIO**

Trabalho apresentado ao curso MBA em Gestão Estratégica, Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, do Programa FGV Management da Fundação Getulio Vargas, como pré-requisito para a obtenção do Título de Especialista.

**Jose Carlos Franco de Abreu Filho**

**Coordenador Acadêmico Executivo**

**Denise Oldenburg Basgal**

**Orientador**

**Curitiba – PR**

**2016**

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

PROGRAMA FGV MANAGEMENT

MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE EMPRESAS

O Trabalho de Conclusão de Curso, **Ex-Tarifário**, elaborado por Kleber de Souza Fontes e aprovado pela Coordenação Acadêmica, foi aceito como pré-requisito para a obtenção do certificado do Curso de Pós-Graduação *lato sensu* MBA em Gestão Estratégica de empresas, Nível de Especialização, do Programa FGV Management.

Data da Aprovação: Curitiba, 16 de Novembro de 2016

---

Jose Carlos Franco de Abreu Filho

Coordenador Acadêmico Executivo

---

Denise Oldenburg Basgal

Orientadora

## DECLARAÇÃO

A empresa Grupo Casco, representada neste documento pelo Sr.(a) Kleber de Souza Fontes, Diretor Comercial, autoriza a divulgação das informações e dados coletados em sua organização, na elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado Ex-Tarifário, realizados pelo também aluno Kleber de Souza Fontes, do curso de MBA em Gestão Estratégica de Empresas, do Programa FGV Management, com o objetivo de publicação e/ ou divulgação em veículos acadêmicos.

Curitiba, 06 de setembro de 2016

---

Kleber de Souza Fontes

Diretor Comercial

Grupo Casco

## **TERMO DE COMPROMISSO**

O aluno Kleber de Souza Fontes, abaixo assinado, do curso de MBA em Gestão Estratégica de Empresa, Turma MBA GEE 3/14 do Programa FGV Management, realizado nas dependências da instituição conveniada ISAE, no período de 09/05/14 a 02/05/16, declara que o conteúdo do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado Ex-Tarifário, é autêntico e original.

Curitiba, 06 de setembro de 2016

---

Kleber de Souza Fontes

A minha família e sócios

Agradecimento especial aos professores desta instituição por todo ensino transmitido com  
muito amor e afino

## **SUMÁRIO**

1. RESUMO	10
2. A EMPRESA – DESCRIÇÃO GERAL	10
3. ANÁLISE DE MERCADO	12
4. ANÁLISE SETORIAL	13
5. ANÁLISE DA DEMANDA	16
6. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA	18
7. OFERTA DA EMPRESA	20
8. PLANO OPERACIONAL	23
9. PLANO FINANCEIRO	26
10. CONCLUSÃO	29
11. ANEXOS.	32

## 1. RESUMO

Este Plano de Negócio tem como objetivo apresentados o estudo de viabilidade para a criação de uma nova empresa do Grupo Casco denominada “Casco Ex”, destinada a oferecer o serviço de obtenção do Ex-Tarifário junto ao DECEX em Brasília para indústrias e importadores Paranaenses. A Casco Ex contará com a estrutura física do Grupo Casco visando desta forma viabilizar o negócio e redução de custos e tem planejado dar início a esta operação em Janeiro de 2017.

## 2. A Empresa – Descrição Geral

- Dados da empresa

Razão Social: Casco Soluções Logísticas Ltda, CNPJ 07.526.202/0001-10

Nome fantasia: Grupo Casco

Endereço: Rua Leonel França, 471, Vila Fanny, Curitiba, PR, CEP 81030-250

- A solução encontrada

Facilitar, esclarecer, realizar o pleito e obtenção do Ex-Tarifário para pequenas e médias empresas que na sua maioria desconhecem este benefício que pode ser pleiteado junto ao Governo Federal para que seja realizado a importação de bens de capital (equipamentos) com redução do Imposto de Importação de 14% para 2%;

- Identificação do negócio

O Grupo Casco foi fundado em 2005, desta forma atuando 11 anos no comércio exterior brasileiro diretamente com pequenas e médias empresas em sua maioria indústrias e comércio identificamos o desconhecimento por partes dos empresários sobre o Ex-Tarifário que na realidade é simples de obter desde que seja seguido o procedimento corretamente, diante disso criamos um novo braço do grupo chamado “Casco Ex”;

- **MISSÃO:**

“Fornecer serviços assessoria e consultoria em obtenção do benefício Ex-tarifário, atuando com qualidade, inovação, tecnologia e responsabilidade, visando superar as necessidades e expectativas das partes interessadas, focando no atendimento diferenciado, respeitando com transparência a proximidade com o Cliente”



- **VISÃO:**

"Ser referencial, no Estado do Paraná, Santa Catarina e São Paulo, no desenvolvimento e provisão de soluções em redução de custos na importação através do Ex-tarifário, com confiabilidade, competitividade e sustentabilidade".

- **VALORES:**

- Comece e termine

- - Conduza as mudanças
- - Seja criativo pensando em todas as possibilidades
- - Busque o aprendizado e seja curioso
- - Tenha o otimismo na alma
- - Faça mais com menos
- - Se apaixone pelo o que faz
- - Lembre-se sempre da humildade
- - Trabalhe a paciência como um artesão
- - Se é possível, você consegue
- - Saber ouvir
- - Melhoria Contínua

- Vantagens competitivas

Carteira de 150 clientes ativos;

Know how;

Facilidade na obtenção do Ex-tarifário pela experiência adquirida;

Follow up do andamento do processo;

Procedimento transparente;

Custo acessível (viável) da assessoria;

- Tecnologia

A tecnologia que será utilizada será totalmente "digital", o Grupo Casco possui hoje um sistema ERP próprio chamado Siscasco aonde todas informações são centralizadas nele e será disponibilizado a "Casco Ex";

- Marca

A empresa tem a marca “Casco Ex” que será devidamente registrada junto ao INPI assim como as demais marcas do grupo;

- Mercados

A Casco Ex atuará no Estado do Paraná;

Parceiros

Por se tratar de um serviço nós não temos fornecedores, o que temos são parceiros que atuam em parceria conosco quando necessário, desde tradutor juramentado, assim como também perito em classificação fiscal, engenheiros de diversas áreas que elaboram laudos técnico e advogados caso seja necessário realizar alguma defesa administrativa:

Alguns dos nossos parceiros:

[www.ciadastraducoes.com.br](http://www.ciadastraducoes.com.br)

[www.classificacaodemercadorias.com.br](http://www.classificacaodemercadorias.com.br)

[www.canzan.com.br](http://www.canzan.com.br)

### 3. Análise de Mercado

Apresentar as pesquisas realizadas / dados

Número de indústrias no Paraná:

DESCRIÇÃO ATIVIDADE ECONÔMICA	Nº DE ESTABELECIMENTOS
Indústria Extrativa	478
Indústria de Transformação	33037
Indústria - Construção Civil	17636
Indústria de Utilidade Pública	883
Total	52034

Número de indústrias habilitadas para importar (Siscomex):

Aproximadamente 17000 indústrias;

<http://www.fiepr.org.br/cinpr/servicoscin/inteligencia-comercial/cadastro-das-industrias-do-parana-2014-1-24594-240164.shtml>

### Análises e raciocínios decorrentes

Diante dos números apresentados acima temos um mercado potencial de pelo menos 40000 indústrias no Paraná em sua maioria pequenas e médias que tem vontade de investir em novas tecnologias importadas mas não tem o know how para isso e muito menos desconhecem o benefício do Ex-Tarifário, mas também as empresas que já importam também é um mercado potencial pois também desconhecem este benefício. É importante ressaltar que estas indústrias podem obter o FINIMP que é o financiamento de importação que poderá subsidiar o investimento na aquisição de novos bens de capital (equipamentos e maquinários) com pagamento a longo prazo e juros na casa dos 8% ao ano (0,6% a.m);

### Soluções

A Casco Ex viabilizará o pleito do Ex-tarifário prestando o serviço de assessoria a estas indústrias aonde faremos o processo completo junto da indústria, desde a habilitação para importar (RADAR), classificação fiscal, descrição técnica, elaboração do pleito, protocolo do pleito, acompanhamento da consulta, acompanhamento da publicação e defesa de indústria que alegar ter capacidade de fabricação similar, se necessário;

### Que problema será resolvido?

Será viabilizado para pequenas, médias empresas a obtenção do Ex-tarifário que é um benefício que reduz o Imposto de Importação de 14% para 2% nas importações por um período determinado de um ano sendo prorrogável para mais um ano para que eles possam importar equipamentos do exterior sem tecnologia similar nacional;

## 3.1 Análise Setorial

- Descrever o setor que está inserido

Assessoria e Consultoria em Comércio Exterior;

- Aspectos gerais

O setor de assessoria e consultoria em comércio exterior vem num crescente considerável de 14% ao ano, isso acontece pois apesar da flutuação do dólar o governo federal publicou uma nova Instrução

Normativa sendo 1603 de 2015 que facilita a habilitação da empresa para importar e exportar e diante disso temos duas vertentes:

-Para ser competitivo na exportação é importante que a indústria tenha matéria prima com valor competitivo e equipamento adequado para produzir o produto que será exportado;

-Para ser competitivo no mercado interno é importante que a indústria tenha matéria prima com valor competitivo e equipamento adequado para produzir o produto em escala e adequado para revende-lo no mercado interno;

Desta forma a indústria deve ter como premissa o investimento contínuo, quem não investe, retrai e a chance de falência é muito grande, hoje o mercado está muito dinâmico, novas tecnologias aparecendo a todo momento, indústrias de médio porte Italiana, Alemã, Americana vem cada dia mais se instalando no Brasil por sermos a 6ª economia do mundo e um país continental com um mercado consumidor de 200 milhões de habitantes;

- Fornecedores / Parceiros

Como mencionado anteriormente a Casco Ex não precisará de fornecedores determinado para realizar esta assessoria em obtenção do Ex-tarifário e sim parceiros que atuarão conforme demanda oportunamente tais como tradutores juramentados, engenheiros e advogados desta forma a gestão destes parceiros é tranquila pois caso o aumento da demanda seja muito grande estes parceiros tem capacidade de atendimento satisfatória;

- Clientes

Pequenas e médias indústrias que tem a intenção de importar bens de capitais com tecnologia sem produção de similar nacional;

Potenciais clientes como exemplo:

-DMC Brasil, produz cabines de pintura líquida;

-Força Têxtil, produz malhas, vestuário;

-New Moldes, produz artigos em plásticos através de injetoras plástica;

-BiesSse, produz fitas adesivas dupla face e normal;

-Braffemam, produz dobradeira e guilhotina computadorizada;

- Ameaças

Falta de visão do empresário;

Falta de recursos financeiro para investir;

Desde o pleito até a publicação do benefício o processo leva em média de 90 a 150 dias;

- Barreiras (entrada e saída)

Entrada

Curva de fechamento de negócios é de pelo menos 3 meses;

Capital de giro suficiente para sustentar este período de prospecção;

Cliente acreditar que o processo é burocrático, mas não é;

Saída

Carteira de clientes ativa com processos de pleito de Ex-tarifário em andamento aonde temos o compromisso de finalizar o processo por completo;

- Macro ambiente
  
- Oportunidades / ameaças (setor)

Oportunidades

A quantidade de clientes potencial é imensa e trata-se de um mercado inexplorado e quando já explorado não foi adequadamente atendido. O Grupo Casco diante dos 11 anos de experiência adquirida entende como funciona a cabeça do industrial pequeno e médio e quais os entraves para que ele tenha sucesso na importação de equipamentos, desta forma temos um mercado avido por empresas como a nossa para realizar este atendimento adequado através da Casco Ex.

Outro ponto extremamente relevante é que a análise do DECEX (departamento de Comércio Exterior do Brasil) esta cada dia mais sucinta pois eles querem que o parque fabril brasileiro seja renovado e novas tecnologias sejam inseridas no mercado para que tenha contratação de novos profissionais e crescimento;

Ameaça

Aumento da taxa de paridade (Dólar e Euro);

Falta de subsídios do governo para os bancos liberarem financiamentos via FINIMP e aumento de juros;

### 3.2. Análise da Demanda

- Perfil Cliente -

Indústrias pequenas e médias;

Indústrias Paranaenses;

Com ou sem habilitação para importar;

Que tem capital para investir em importação de equipamentos;

- Segmento

Diversos segmentos podemos atender pois todos os segmentos hoje sem exceção tem tecnologia que não tem fabricação similar nacional, desta forma podemos atender:

Indústrias e importadores de equipamentos para a área leiteira;

Indústrias e importadores de equipamentos para a área nutrição animal;

Indústrias de robótica;

Agropecuária (equipamentos);

Indústria de informática, etc;

Metalurgia;

Pintura a pó e líquida;

- Quantificação

QUANTIDADE DE INDÚSTRIA NO PR	52034
HABILITADAS COM RADAR	17000
<b>CLIENTES POTENCIAL</b>	<b>35034</b>

- Preço

O valor da nossa assessoria para obtenção do Ex-tarifário será de R\$ 5000 reais sendo pago 50% no início da montagem do pleito e 50% no dia do protocolo;

- Quantidade x Preço = Receita

Inicialmente almejamos 10 pleitos por mês, desta forma teremos uma receita bruta de R\$ 50000 reais;

- Tendências / Perspectivas

A tendência é que as empresas brasileiras invistam mais nas importações de bens de capital para que possam ter mais produtividade e preço competitivo, por mais que prezemos em comprar bens de capital de indústrias brasileiras infelizmente muitos equipamentos não conseguimos encontrar aqui desta forma o empresário é obrigado a importar este equipamento de outros países como Estados Unidos, Alemanha, Itália, Taiwan, Coréia do Sul, Argentina e Japão.

A perspectiva é que o número de importações de bens de capital aumente tendo em vista a facilitação do procedimento de importação e o acesso a indústrias estrangeiras seja pela internet, feiras internacionais, viagens, etc, o mercado brasileiro é alvo de indústrias de equipamentos estrangeiros que gradativamente vem estabelecendo representantes no Brasil para que estes representantes prospectem novos negócios desta forma o crescimento é garantido.

- Mercado Potencial - É o conjunto de clientes que demonstram um nível de interesse suficiente para uma oferta.

O mercado potencial (indústrias) do Paraná hoje é de pelo menos 35000 indústrias dentre pequenas, médias e grandes;

- Mercado Disponível - É o conjunto de consumidores que possuem interesse, acesso, e renda, para uma determinada oferta.

Considerando que destas 35000 indústrias potencial somente 10% tenha capacidade financeira para investir e interesse chegaremos ao número de 3500 indústrias que é um número considerável de mercado disponível. É importante ressaltar que uma mesma indústria pode pleitear um, dois, três, quantos Ex-Tarifários achar suficientes, já tivemos caso da mesma indústria solicitar seis Ex-Tarifários de uma vez só;

- Mercado Alvo - É a parte do mercado disponível que a empresa decide buscar.

Nosso mercado alvo inicialmente será a indústrias de equipamentos para a área leiteira pois o Paraná é o berço leiteiro do Brasil aonde temos empresas Americanas, Holandesas, Italianas instaladas em Castro-PR e Ponta Grossa-PR trazendo tecnologia do exterior e implantando cada dia mais sistemas modernos nas fazendas leiteiras do Brasil e por termos uma carteira de 5 clientes neste mesmo segmento que facilita a abertura de novas portas através de indicações, boca a boca, etc;

### 3.3. Análise da Concorrência

- Identificação completa dos concorrentes

Os principais concorrentes indiretamente são despachantes aduaneiros e comissárias de despachos que oferecem aos clientes desde desembarço aduaneiro (liberação da mercadoria junto aos órgãos anuentes) a Ex-tarifário, importação de Máquinas Usadas, logística internacional, etc, nenhum deles tem foco neste serviço e nem comercial ativo prospectando este tipo de serviço, eles atendem a demanda da carteira de clientes ativos desta forma não dão oportunidade para a concorrência acessar seus clientes e em sua maioria dizem que fazem este serviço mas na verdade o serviço acaba sendo terceirizado. Como concorrente direto podemos citar:

#### **Canal Aduaneiro –**

O Canal Aduaneiro iniciou suas atividades em 2012 tendo como seu principal mercado o mercado de São Paulo porém não tem o foco somente no Ex-Tarifário e sim em diversos serviços como OEA (Operador Autorizado Econômico), Siscoserv (Importação e Exportação de Serviços) e treinamentos, o foco deles é atender o cliente on line e não presencial e seus principais clientes são empresas de grande porte;

Pontos Fortes:

Apesar de nova consolidou sua marca com investimento alto em marketing digital;

Custo de obtenção do Ex-tarifário acessível;

Pontos Fracos:

Informações ao cliente superficial;

Falta de flexibilidade em explicar para pequenas e médias industrias sobre o processo de obtenção do Ex-tarifário;

Atendimento 100% on line;

Promete, mas não entrega da maneira prometida;

Capacidade de atendimento comprometida, pois, fez muito marketing digital e não consegue atender a demanda atual;

#### **Aduaneiras –**



A Aduaneiras surgiu há mais de 45 anos atuando na área de consultoria, assessoria e treinamentos no Comércio Exterior Brasileiro, possui sua matriz em São Paulo e diversas filiais espalhadas em pontos estratégicos no Brasil. Novamente o foco principal deles é atender grandes empresas e prestar consultoria tributária para despachantes aduaneiros, importadores, exportadores e comissárias de despachos, atendimento 100% on line;

Pontos Fortes:

Extremamente técnicos pois tem uma equipe multidisciplinar e altamente capacitados;

Uma carteira enorme de cliente conquistada durante 45 anos de mercado;

Foco nas grandes indústrias que tem capacidade financeira alta em investimentos;

Pontos Fracos:

Custo elevado da assessoria em obtenção de Ex-tarifário;

Falta de flexibilidade em explicar para pequenas e médias industrias sobre o processo de obtenção do Ex-tarifário;

Atendimento 100% on line;

- Mercado alvo

O mercado alvo dos concorrentes é o mercado de São Paulo aonde tem uma concentração grande de indústrias e o foco principal são as empresas grandes;

- Concorrentes Indiretos

Nossos concorrentes indiretos são despachantes aduaneiros e comissárias de despachos que possuem uma carteira de clientes e concentram as informações junto ao cliente não abrindo para os concorrentes, cercam seus clientes de todas as formas e possíveis para que os clientes não conheçam outras empresas como eles;

## 4. Oferta da Empresa

- Descrição detalhada

A “Casco Ex” oferecerá soluções em obtenção do Ex-Tarifário de uma maneira simples, direta, transparente e bem esclarecido ao cliente sem criar dificuldade para vender facilidade.

A solução seguirá os seguintes procedimentos conforme exigência do DECEX que é o órgão aonde devemos pleitear o benefício e aonde será protocolado o pleito, após aprovado a proposta comercial o operacional será da seguinte maneira:

- Análise da Descrição Técnica, Comercial, do Ex-Tarifário e NCM (classificação fiscal) do produto/bem de capital;
- Preenchimento do formulário padrão conforme exigência do MDIC e DECEX;
- Anexar o material de apoio sendo catálogo traduzido para português;
- Protocolo eletronicamente dos documentos junto ao DECEX;
- O DECEX analisará as descrições e classificação do produto (NCM), os documentos estando de acordo o processo será enviado para Consulta Pública;
- Consulta Pública é um período (30 dias corridos) que o DECEX publica a descrição do Ex-Tarifário para as Entidades de Classe tais como ABIMAQ, ABINEE, etc para que se manifestem se tem fabricante similar daquele bem de capital mencionado no Ex-Tarifário, nenhuma Entidade ou Fabricante Nacional se manifestando o processo vai para análise da SDCI;
- Análise e elaboração do parecer relativo ao pleito da SDCI (Secretaria de Desenvolvimento e Competitividade Industrial) que será encaminhado ao CAEx;
- Parecer do CAEx (Comitê de Análise de Ex-Tarifários) (10 dias corridos) para que o processo seja enviado ao GECEX;
- GECEX (Câmara de Gestão do Comércio Exterior) enviará o processo a CAMEX para publicação;
- Publicação do Ex-Tarifário em Diário Oficial da União (DOU) pela CAMEX (Câmara de Comércio Exterior);

- Posicionamento / vantagem competitiva. Porter, BCG, Ansoff...

O Grupo Casco através dos 11 anos de mercado tem um nome consolidado pela qualidade e excelência nos serviços prestados através da carteira de clientes ativos, cases de sucesso e um enorme portfólio de projetos realizados, abaixo Matriz Ansoff para a Casco Ex:

		PRODUTO	
		Existentes	Novos
MERCADO	Existentes	Penetração de Mercado "Prospectar novos clientes com radar dos concorrentes"	Desenvolvimento do Produto "Adequa-lo para pequenas e médias industrias"
	Novos	Desenvolvimento do Mercado "Prospectar novos clientes sem radar que desconhece o benefício do Ex-tarifário"	Diversificação "Definir o segmento que mais está em crescimento e focar nele"

- Estratégia MKT (4 P's e/ou)

A Casco Ex tem como estratégia de marketing levar uma proposta estruturada em relação aos benefícios que o Ex-tarifário vai trazer para pequenas e médias empresas principalmente na questão de viabilidade e facilidade que eles terão através de nossa assessoria.

Oferecemos um follow up constante do andamento dos processos afim de posicionar o cliente o status do processo sem a necessidade do cliente nos contatar para se informar do andamento do pleito, também trabalharemos na atualização do website aonde o cliente terá acesso com login e senha para que ele também possa acessar e verificar o status do processo caso julgue necessário.

Também faremos um investimento continuo no Marketing Digital desde ad words do google como links patrocinados (banners), e-mail marketing, remarketing, chat on line, assim como presença regular, mas mídias sociais tais como Facebook, LinkedIn, Instagram e um canal no Youtube.

Presencialmente faremos palestras em Associações Comercial de Curitiba e interior do Paraná para difundir a marca e o benefício deste serviço tais como ACP, ACICLA, ACIPG, etc.

Nossos 4 “Ps” são:

Preço – Preço viável tanto para o importador/cliente quanto para nós que somos os prestadores de serviço

Praça – Foco no Paraná por estamos presentes no Estado e diante do enorme mercado de clientes potencial;

Produto – Um benefício, diante da crise que o país atravessa as indústrias buscam de toda forma reduzir custo;

Promoção – Evento com convites a carteira de clientes ativos e clientes potencial para informar sobre o novo braço do Grupo Casco denominado “Casco Ex”, telefonemas, visitas presenciais e divulgação através de Marketing Digital;

- Análise Swot

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>FORÇAS</b>
Crise- Busca por redução de custos na importação	11 anos de experiência, marca consolidada
Crise- Indústrias precisam inovar, trazem tecnologia do exterior	Carteira de clientes ativa
Ensinar o cliente, mostrar facilidade, transparência, direto ao ponto	Entusiasmo pessoal e da equipe
Foco nas PM indústrias, importadores e novos importadores	Novo serviço e inovação
Concorrência focada nas grandes empresas	Velocidade e eficiência no atendimento
<b>AMEAÇAS</b>	<b>FRAQUEZAS</b>
Volatilidade do dólar assustas as indústrias e novos importadores	Negócio atrelado ao investimento do empresário
Crise - Retração habitual nas importações	Curva de fechamento de negócios longa

## 5. Plano Operacional

- Infra-estrutura. Especial, adequação,...

A infraestrutura da Casco Ex será a mesma do Grupo Casco localizado na Rua Leonel França, 471, Vila Fanny, Curitiba, Paraná, CEP 81030-250, um escritório aonde temos disponível computadores desktops e portáteis, internet banda larga, ERP com CRM (Customer Relationship Management), celulares para a equipe comercial e operacional além de dois automóveis plotados com a marca do Grupo, automóveis que serão utilizados pela equipe comercial na prospecção de clientes;

- Tecnologia adotada. Própria, licenciada, livre...

A tecnologia adotada será digital, temos licenciamento do Pacote Office da Microsoft e para pleitear o Ex-Tarifário junto ao DECEX (Departamento de Operações de Comércio Exterior) será diretamente no website do governo brasileiro;

- Logística. Distribuição exclusiva, representantes, atacadistas...

Por se tratar de serviço não teremos uma logística física de produtos e sim de informação e processos;

- Fornecedores. Exclusivos, contratos, garantias...

Os fornecedores atuais que contamos na prestação de serviço são:

-NET – Internet banda larga e telefonia fixa;

-TIM – telefonia móvel;

-Siscasco – Temos o desenvolvedor do nosso ERP que se chama BLP Tecnologia que está sempre melhorando o funcionamento do sistema;

-Obladen – contabilidade externa;

- Organização / Recursos Humanos /. Política, benefícios, salários...

A estrutura de implantação e funcionamento do novo braço do Grupo Casco denominado “Casco Ex” será enxuto. Inicialmente não haverá contratação de nenhum colaborador/profissional pois o projeto será gerenciado e executado pelos três sócios sendo Kleber Fontes, Paulo Henrique e Thiago Burbela;

As condições de remuneração serão através de pró-labore de R\$ 2500 reais cada. As responsabilidades básicas de cada área são:

- Administrativa/Financeira

- ✓ Administração completa, gestão financeira e administrativa;
- ✓ Contato direto com a contabilidade externa (Obladen) responsáveis pela contabilidade fiscal;
- ✓ Controle Financeiro, contas a pagar e receber;
- ✓ Faturamento, emissão de nf-e de serviços;
- ✓ Administração do Orçamento Anual, Fluxo de Caixa;

O responsável por estas atividades será o Thiago Burbela conforme mini currículo mencionado em seguida;

- Operacional

- ✓ Análise e montagem do pleito;
- ✓ Protocolo e acompanhamento do processo junto as Entidades do Governo Brasileiro;
- ✓ Gerenciamento de laudo técnico junto dos engenheiros e traduções de catálogos junto aos tradutores;

O responsável por estas atividades será o Sr. Paulo Henrique conforme mini currículo mencionado em seguida;

- Vendas

- ✓ Envio de propostas comercial, visitas, reuniões e Follow Up de fechamento;
- ✓ Gestão de vendas;
- ✓ Negociação de parcerias com despachantes e comissárias de despachos;

O responsável por estas atividades será o Sr. Kleber Fontes conforme mini currículo mencionado em seguida;

- Marketing

- ✓ Gerenciamento do Marketing Digital;
- ✓ Publicidade & Propaganda;

O responsável por estas atividades será o Sr. Thiago Burbela que é também o responsável pelo financeiro conforme mini currículo mencionado em seguida;

- Gerência . mini currículos destacando suas competências.

Kleber Fontes, formado em Comércio Exterior e vivência internacional em diversos países Asiáticos e da Oceania, 10 anos atuando no comércio exterior brasileiro nas áreas de assessoria e consultoria em importação de máquinas usadas e Ex-Tarifário, será responsável pelo comercial, possui diversas

competências das quais podemos destacar persuasão, conhecimento técnico e profundo em comércio exterior e negociação;

Paulo Henrique, bacharel em Administração de Empresas, 15 atuando no operacional de comissárias de despachos do Paraná com ampla experiência em nacionalização de importação com o benefício do Ex-Tarifário será responsável pelo operacional, possui diversas competências das quais podemos destacar disciplina, know how, objetividade, etc;

Thiago Burbela, bacharel em Administração com ênfase em Marketing, 13 atuando no departamento de marketing de diversas comissárias de despachos será responsável pelo Marketing Digital e Presencial com toda sua experiência e criatividade além de ser responsável também pelo financeiro;

## 6. Plano Financeiro

- Planilhas
  - Investimentos pré/ totais

### 4.1 Investimento Inicial

#### Instalações

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Sub Total
1 Cartão de Visitas (mil por sócio)	03 milhares	\$ 250,00	\$ 750,00
2 Computador	03	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
3 Impressora laser multifuncional	01	\$ 400,00	\$ 400,00
4 Telefone (Aparelho Fixo)	01	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.750,00</b>

#### Móveis e Utensílios

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Sub Total
1 Móveis (Mesas e Cadeiras)	03	\$ 1.100,00	\$ 3.300,00
2 Bebedouro	01	\$ 200,00	\$ 200,00
3 Material de Escritório Inicial	01	\$ 200,00	\$ 200,00
4 Cafeteira	01	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3.900,00</b>

#### Veículos

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Sub Total
1 Automóvel	02	\$ 30.000,00	\$ 60.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 60.000,00</b>



**TOTAL DOS INVESTIMENTOS INICIAIS** **\$ 66.650,00**

É importante ressaltar que os itens mencionados acima já existem e são proveniente do Grupo Casco então não haverá necessidade de investimento real deste valor de R\$ 66650 reais;

O capital de giro estimado será de R\$ 50000 reais somando com o valor acima de R\$ 66650 reais chegaremos no total de R\$ 116650 reais;

o Estimativas de:

▪ Faturamento

R\$ (moeda constante)	0	1	2	3	4	5
PLEITOS		60	69	79	90	103
VALOR MÉDIO		5000	5000	5000	5000	5000
<b>\$</b>		<b>300000</b>	<b>345000</b>	<b>395000</b>	<b>450000</b>	<b>515000</b>
<b>\$ ANO</b>		<b>300000</b>	<b>345000</b>	<b>395000</b>	<b>450000</b>	<b>515000</b>

Foi considerado 5 anos com um crescimento anual após o primeiro ano de 15%;

- Demonstrativos de Resultados e Fluxo de Caixa 12 meses

- Fonte de recursos

Como a “Casco Ex” será um braço do Grupo Casco, os recursos de investimento inicial e capital de giro será proveniente do caixa do Grupo Casco;

- Enquadramento da empresa

A Casco Ex estará enquadrado no Lucro Presumido pois este tipo de atividade não é possível enquadrar no Simples Nacional, desta forma sobre a nota fiscal de serviços será recolhido: ISS, PIS, COFINS, IRPJ e CSLL;

## 6.1. Análise de Viabilidade

- Indicadores de viabilidade econômico-financeiro.
  - OS QUE FIZEREM SENTIDO PARA O NEGÓCIO

O que faz sentido para o Grupo Casco ter um novo braço sendo a Casco Ex é que nós já temos know how e uma estrutura montada desta forma nosso custo fixo será baixo mesmo considerando que será aberto um CNPJ separado o custo de estrutura já temos montado;

- Payback (em anos)

O payback será de um ano (12 meses);

- TIR - Taxa interna de retorno (em %)

A TIR é de 115,15%

Análise de sensibilidade

- (importantíssimo)
- por variáveis chave: volume de vendas, preços unitários, gastos fixos/variáveis, investimentos...
- Provável, otimista, pessimista.

## **7. Conclusão**

A Casco Ex, braço do Grupo Casco apresenta uma Taxa Interna de Retorno (TIR) considerável e o payback de 1 ano, os números mostram que o negócio é rentável. Através deste plano de negócios conseguimos avaliar aspectos comercial, financeiro e operacional e diante das competências que o Grupo Casco já tem e carteira de clientes acreditamos que este serviço de pleito de Ex-tarifário seja uma oportunidade de negócio e pretendemos dar o ponta pé em janeiro de 2017.

É importante ressaltar que será aberto um novo CNPJ pois não queremos que a Casco Ex interfira nas demais empresas do Grupo Casco para que o Grupo Casco mantenha seu foco de anos de mercado.

Um aspecto que será dado grande importância para se estabelecer um diferencial dentro deste segmento é o Follow Up e a transparência que o processo será transmitido ao cliente, será de uma maneira direta, leve, clean. Desta forma as indústrias e importadores paranaenses poderão inovar e ter a tecnologia do exterior que almejem para que possam crescer dentro deste mercado cada vez mais competitivo.

## 8. Referências Bibliográficas

JOSH KAUFMAN. **Manual do CEO**. Editora Saraiva, 2010

ALBRECHT, K; BRADFORD, L.J. **Serviços com qualidade: a vantagem competitiva**. São Paulo: M. Books, 1992.

ARAUJO, Luís César G. **Organização, Sistemas e Métodos: e as modernas ferramentas de gestão organizacional**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2001

BARON, Roberta A; SHANE, Scott A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: T. Learning, 2007.

BOWERSOX, Donald J. e CLOSS, David J. **Logística empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimento**. São Paulo: Atlas, 2001.

BRAGA, H. R. **Demonstrações financeiras: estrutura análise interpretações**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1990.

CHIAVENATO, I. **Administração: teoria, processo e prática**. 2. ed. São Paulo: Makron Books, 2004.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, Competitividade industrial. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=1174> Acesso em 02 de Julho de 2016

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, Competitividade industrial. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/competitividade-industrial/acoes-e-programas-13/o-que-e-o-ex-tarifario> Acesso em 02 de julho de 2016

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, Conceito do Ex-tarifário. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/competitividade-industrial/acoes-e-programas-13/o-que-e-o-ex-tarifario-2> Acesso em 03 de julho de 2016

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, Pleito do Ex-tarifário. Disponível em [http://www.mdic.gov.br/images/REPOSITORIO/sdci/cqbc/Pleito\\_Novo.docx](http://www.mdic.gov.br/images/REPOSITORIO/sdci/cqbc/Pleito_Novo.docx) Acesso em 03 de julho de 2016

[http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1334182975.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1334182975.pdf) Acesso em 01 de julho de 2016

LEGISWEB, Legislação do Ex-tarifário. Disponível em <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=273667> Acesso em 01 de julho de 2016

## **9. Anexos**