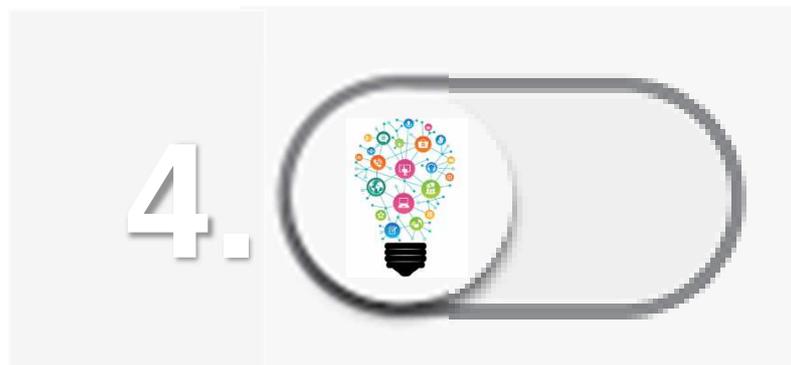


FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS - FGV

INOVE 4.0 CONSULTORIA



CURITIBA

2019

WANDERSON FABER PROCEK



Coordenador Acadêmico: Jose Carlos Franco de Abreu Filho

Professor Orientador: Denise Oldenburg Basgal

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

Turma GEE_003/2017

Curitiba – PR

2019

O Trabalho de conclusão de Curso

INOVE 4.0 CONSULTORIA

Elaborado por Wanderson Faber Procek e aprovado pela Coordenação Acadêmica foi aceito como pré-requisito para obtenção do Curso de Gestão Estratégica de Empresas, Curso de Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, do Programa FGV Management.

Data de Aprovação: ____ de _____ de ____

Prof. José Carlos Franco de Abreu Filho (Coordenador Acadêmico)

Prof. Denise Oldenburg Basgal (Professora Orientadora do TCC)

TERMO DE COMPROMISSO

O aluno Wanderson Faber Procek, abaixo assinado, do curso de MBA de Gestão Estratégica de Empresas, do programa FGV Management, realizado nas dependências do Instituto Superior de Administração e Economia, ISAE/FGV, no período de Agosto de 2017 a Março de 2019, declara que o conteúdo do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado “INOVE 4.0 CONSULTORIA” é autêntico e original.

Curitiba, 04 de abril de 2019

WANDERSON FABER PROCEK

Dedicatória

A minha esposa Juliana Procek, meus lindos filhos Alexandre Procek e João Henrique Procek. Eles estiveram do meu lado, apoiaram e acompanharam a minha árdua trajetória até a conclusão deste curso.

SUMÁRIO

- 1. Sumário Executivo
 - 1.1. O empreendimento
- 2. Descrição da Empresa
 - 2.1. Dados pessoais, experiência profissional e atribuições
 - 2.1.1. Dados pessoais
 - 2.1.2. Experiência profissional
 - 2.1.3. Atribuições
 - 2.2. Dados do empreendimento
 - 2.3. Missão
 - 2.4. Visão
 - 2.5. Valores
 - 2.6. Setor de atividade
 - 2.7. Capital Social
 - 2.8. Fonte de recursos
- 3. Mercado
 - 3.1. Setorial
 - 3.1.2. Oportunidade de Negócio
 - 3.1.2.1. Indústria 4.0
 - 3.1.2.2. Desafios e Expectativas:
 - 3.1.2.2.1. Participação da Indústria no PIB do Brasil
 - 3.1.2.2.2. Nível Internacional de Inovação do Brasil:
 - 3.1.2.2.3. Produtividade da Indústria Brasileira:
 - 3.1.2.2.4. Nível Internacional de Competividade da Indústria Brasileira:
 - 3.1.2.2.5. Estratégia de mudança
 - 3.1.2.3. Potencial de Ganho com a Indústria 4.0
 - 3.1.3.1. Cenário Econômico Atual
 - 3.1.3.1.1. Crescimento Econômico em 2018
 - 3.1.3.1.2. Crescimento Industrial em 2018.

- 3.2. Diferenciais do negócio
- 3.3. Clientes
 - 3.3.1. Mercado da Indústria 4.0 no Brasil
 - 3.3.2. Barreiras para a adoção de novas tecnologias
 - 3.3.3. Expectativa para os próximos 10 anos no Brasil:
 - 3.3.4. Clientes potenciais para os próximos 10 anos no Brasil:
- 3.4. Concorrentes
- 3.5. Fornecedores
- 3.6. Demanda
- 4. Oferta da Empresa
 - 4.1. Avaliação Estratégica – Matriz SWOT
- 5. Plano de Marketing:
 - 5.1. Serviço Prestado
 - 5.2. Preço
 - 5.3. Estratégias de Promoção
 - 5.3.1. Marketing de Relacionamento
 - 5.4. Estrutura de Comercialização
 - 5.5. Localização do Negócio
- 6. Plano Operacional
 - 6.1. Capacidade Produtiva – Serviços
 - 6.2. Processos Operacionais
 - 6.2.1. Atendimento
 - 6.2.2. Gestão
 - 6.3. Necessidade de Pessoal
- 7.0. Plano Financeiro
 - 7.1. Estimativa dos Investimento Fixos
 - 7.2. Capital de Giro
 - 7.3. Estimativa de Investimentos Pré-operacionais
 - 7.4. Investimento Total
 - 7.5. Estimativa de Faturamento Mensal

7.6. DRE

7.7. Fluxo de Caixa

7.8. Indicadores de Viabilidade

7.8.1. Ponto de equilíbrio

7.8.2. Lucratividade

7.8.3. Payback

7.8.4. Taxa de retorno

8. Análise de Sensibilidade

8.1. Cenário Provável

8.1.1. Variações de venda no primeiro ano – crescimento da atividade

8.2. Cenário Pessimista

8.2.1. Aumento do custo fixo em 10%

8.2.2. Redução das vendas em ~10%

8.2.3. Redução do preço em 10%

8.3. Cenário Otimista

8.3.1. Acréscimo de 20% nas vendas

8.3.2. Acréscimo de 10% no preço

9.0. Conclusão

10.0. Refererências Bibliográficas

1. Sumário Executivo

A Empresa INOVE 4.0 CONSULTORIA será baseada na prestação de serviços de consultoria de assuntos relacionados Indústria 4.0 para empresa de pequeno, médio e grande porte.

Entende-se que estes clientes ou empresas não possuem profissionais com conhecimento técnico específico no assunto e consideram viável o benefício do serviço prestado em virtude da grande quantidade de benefícios que o emprego dos projetos inovadores da Indústria 4.0 proporcionará para seus clientes.

Comumente os consultores são vistos pelos empresários como pessoas formais e que muitas vezes acabam por não atender as expectativas previamente definidas. A relação cliente / consultor é muitas vezes considerada distante, formal e burocrática.

A consultoria empresarial é um mercado que pouco mudou a forma de executar os trabalhos nos últimos anos. Ainda que existam escritórios com grandes faturamentos, pouco foi modificado na forma de execução deste trabalho.

Este formato de consultoria tradicional encontra resistência dentro dos novos modelos de negócio. Assim é preciso uma mudança de paradigma, de modelo mental e da própria essência do serviço de consultoria.

A INOVE 4.0 CONSULTORIA utiliza soluções inovadoras da Indústria 4.0 no seu modelo operacional, auxiliando os clientes em facilitar a visão e execução de "Fábricas Inteligentes" através do uso da tecnologia para que a comunicação e cooperação entre os processos e os humanos ocorram em tempo real. Estas novas tecnologias trazem inúmeras oportunidades para a agregação de valor aos clientes e aumento de produtividade de processos, mas sem o enfoque adequado podem desperdiçar grandes investimentos, com poucos resultados.

O objetivo da INOVE 4.0 CONSULTORIA é quebrar paradigmas e estar próxima aos clientes, atendendo as demandas da indústria 4.0 de forma desburocratizada, com maior agilidade, informalidade, simplicidade e preço condizente com o serviço contratado, se comparado às empresas tradicionais de consultoria.

Outro diferencial da INOVE 4.0 CONSULTORIA será o atendimento Presencial ou Virtual de forma online (via e-mail, blog e redes sociais), bem como atendimento

telefônico, incluindo o *whatsapp* visando maior proximidade e agilidade para os clientes.

A INOVE 4.0 CONSULTORIA contará com a oportunidade de se iniciar um negócio com baixo investimento total, de apenas R\$ 18.344,75, facilitando a criação da empresa sem investimentos de terceiros, somente do proprietário.

A empresa ainda apresentará boas perspectivas econômicas, com um Valor Presente Líquido (VPL) de R\$ 172.579,53, permitindo um *payback* em 1 ano e 1 mês (13 meses).

1.1. O empreendimento

Neste plano de negócio apresentaremos as principais questões que envolvem a criação e desenvolvimento da empresa de consultoria “INOVE 4.0 CONSULTORIA”, especializada aumentar o nível de eficiência operacional em indústrias de transformação através do emprego de inovações tecnológicas dos campos de automação, controle e tecnologia da informação (Indústria 4.0).

A empresa atenderá a demanda do estado do Paraná e Região Sul, estando inicialmente situada na região da Cidade Industrial de Curitiba, estado do Paraná.

O Brasil vive um momento de retomada de crescimento da economia. O bom desempenho do setor Industrial é a base para o crescimento econômico do país. Vivemos em um cenário propício para investimentos em inovação e tecnologia da Indústria 4.0 para redução dos custos industriais e aumento da produtividade e competitividade dos nossos produtos nos mercados nacionais e internacionais.

2. Descrição da Empresa

2.1. Dados pessoais, experiência profissional e atribuições

2.1.1. Dados pessoais

Nome: Wanderson Faber Procek

Endereço: Rua João Soares Barcelos, 1244

Cidade: Curitiba – PR

Telefone: +55 41 99643-9799

E-mail: wprocek@gmail.com.br

2.1.2. Experiência profissional

Engenheiro Mecânico – formado pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR, com especialização e Gestão da Qualidade Six Sigma pela FAE Business School.

Experiência profissional de 20 anos na área de manufatura industrial e operações industriais, atuando em empresa da indústria mecânica, papelreira, madeireira e tecnologia. Experiência em implementação de projetos de melhoria contínua, Lean Manufacturing, Six Sigma e recentemente atuando com implementação de projetos de melhoria baseado na inovação tecnológica da indústria 4.0.

2.1.3. Atribuições

O proprietário Wanderson Faber Procek será responsável por desempenhar todas as funções administrativas da INOVE 4.0 CONSULTORIA, pela representação da empresa, bem como pela efetiva prestação do serviço técnico às pequenas, médias e grandes empresas.

2.2. Dados do empreendimento

Nome empresarial: INOVE 4.0 CONSULTORIA

2.3. Missão

“Prestar um serviço de qualidade, oferecendo soluções inovadoras para as demandas de melhoria e otimização das organizacionais, proporcionando desenvolvimento e plena satisfação do nosso cliente.”

2.4. Visão

“Ser a empresa referência no apoio à gestão de micro, pequenas e médias empresas. Reconhecida pela excelência no serviço oferecido com elevado grau de qualidade ao melhor custo benefício”.

2.5. Valores

- Integridade
- Ética e Transparência
 - Resultados
- Desenvolvimento sustentável
 - Ética e transparência
- Prontidão para mudanças
- Empreendedorismo e inovação

2.6. Setor de atividade

A INOVE 4.0 CONSULTORIA consultoria terá como atividade principal a prestação de serviços de consultoria em produtos de inovação tecnologia da Indústria.

2.7. Capital Social

A INOVE 4.0 CONSULTORIA jurídica disporá de um capital social integralizado no valor de R\$ 18.344,75.

2.8. Fonte de recursos

A INOVE 4.0 CONSULTORIA contará apenas com recursos próprios, investido pelo proprietário Wanderson Faber Procek.

3. Mercado

3.1. Setorial

3.1.2. Oportunidade de Negócio

3.1.2.1. Indústria 4.0

As 3 primeiras revoluções industriais trouxeram a produção em massa, as linhas de montagem, a eletricidade e a tecnologia da informação, elevando a renda dos trabalhadores e fazendo da competição tecnológica o cerne do desenvolvimento econômico. A quarta revolução industrial, que terá um impacto mais profundo e exponencial, se caracteriza, por um conjunto de tecnologias que permitem a fusão do mundo físico e digital.

As 4 revoluções industriais ao longo do tempo [Fonte: <http://www.industria40.gov.br>]:

1780: Indústria Mecânica | 1ª. Revolução Industrial

1870: Indústria Elétrica | 2ª. Revolução Industrial

1969: Automação Industrial | 3ª. Revolução Industrial

2000: Inovação da Indústria 4.0 | 4ª. Revolução Industrial

As principais tecnologias que permitem a fusão dos mundos físico e digital são a Manufatura Aditiva, a Inteligência Artificial (IA), a Internet das Coisas (IoT) e os Sistemas *Ciber-Físicos* (CPS).

Manufatura Aditiva: Manufatura Aditiva ou Impressão 3D é a adição de material para fabricar objetos, formados por várias peças, constituindo uma montagem.

Inteligência Artificial: É um segmento da computação que busca simular a capacidade humana de raciocinar, tomar decisões, resolver problemas, dotando softwares e robôs de uma capacidade de automatizarem vários processos.

Internet das Coisas: Internet das Coisas representa a possibilidade de que objetos físicos estejam conectados à internet podendo assim executar de forma coordenada uma determinada ação. Um exemplo seriam carros autônomos que se comunicam entre si e definem o melhor momento (velocidade e trajeto, por exemplo) de fazer um cruzamento em vias urbanas.

Sistemas *Ciber-Físicos*: Sistemas *Ciber-Físicos* sintetizam a fusão entre o mundo físico e digital. Dentro desse conceito, todo o objeto físico (seja uma máquina ou uma linha de produção) e os processos físicos que ocorrem, em função desse objeto, são digitalizados. Ou seja, todos os objetos e processos na fábrica tem um irmão gêmeo digital.

3.1.2.2. Desafios e Expectativas:

3.1.1.2.1. Participação da Indústria no PIB do Brasil

A participação da indústria de transformação no PIB, que já havia atingido mais de 20% em meados da década de 1980, reduziu-se para próximo de 11%, fruto de mudanças na estrutura produtiva do país e dos novos modelos de negócios trazidos pela disrupção tecnológica.

Atualmente a indústria representa menos de 10% do PIB.

Participação do setor de transformação Industrial no PIB (%) 1985-2016 [Fonte: Confederação Nacional da Indústria (CNI)]

1985: 21,6%

1990: 17,6%

1995: 16,4%

2000: 16,5%

2005: 17,4%

2010: 14,9%

2016: 11,9%

Esta tendência de queda precisa ser revertida pois a participação da indústria é fundamental para o crescimento do PIB e da economia do Brasil.

Participação do setor de transformação Industrial no PIB (%) 1985-2016 [Fonte: Confederação Nacional da Indústria (CNI)]

3.1.1.2.2. Nível Internacional de Inovação do Brasil:

O Índice Global de Inovação busca avaliar critérios de performance de diferentes países no quesito inovação. Índice avalia quesitos como crescimento da produtividade, investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D), educação, exportações de produtos de alta tecnologia, dentre outros tópicos. O Brasil tem caído no ranking de eficiência da inovação e ocupa a 69ª. Posição.

Ranking Internacional de Inovação [Fonte: Universidade Cornell, INSEAD e OMPI (2017)]:

1º. Suíça: 67,6 pontos

2º. Suécia: 63,8 pontos

3º. Países baixos: 63,3 pontos

4º. Estados Unidos: 61,4 pontos

5º. Reino Unido: 60,8 pontos

6º. Dinamarca: 58,7 pontos

7º. Cingapura: 58,6 pontos

8º. Finlândia: 58,4 pontos

69º. Brasil: 33,1 pontos

3.1.1.2.3. Produtividade da Indústria Brasileira:

De 2006 a 2016 a produtividade da indústria brasileira caiu mais de 7%

Tendência da Produtividade no Brasil nos últimos anos [IBGE e CNI]

2006: 196,2 pontos

2007: 200 pontos

2008: 198,2 pontos

2009: 198 pontos

2010: 198,4 pontos

2011: 199,2 pontos

2012: 195,7 pontos

2013: 188,1 pontos

2014: 186,2 pontos

2015: 18306 pontos

2016: 181,9 pontos

2017: 191,4 pontos

A produtividade no Brasil está em fase de crescimento, porém ainda não alcançou o nível de 2011 de 199,2 pontos.

3.1.1.2.4. Nível Internacional de Competividade da Indústria Brasileira:

No índice Global de Competividade da Manufatura, o Brasil caiu da 5ª posição em 2010 para a 69ª em 2016:

Ranking Internacional de Competividade da Manufatura do Brasil [Fonte: Deloitte e Council on Competitiveness (2016)]:

- 1º. China: 100 pontos
- 2º. Estados Unidos: 99,5 pontos
- 3º. Alemanha: 93,9 pontos
- 4º. Japão: 80,4 pontos
- 5º. Coreia do Sul: 76,7 pontos
- 6º. Reino Unido: 75,8 pontos
- 69º. Brasil: 46,2 pontos**

Existem países que tem alto potencial para o futuro da indústria, países que lideram o processo, países nascentes no tema e países que possuem um relativo legado industrial, mas estão mais distantes da corrida para a 4ª revolução industrial. Interessante que o Brasil se situa na interface deste quadrante, possuindo potencial para melhorar sua posição nesta nova economia.

3.1.1.2.5. Estratégia de mudança

Transformar a indústria hoje significa que a despeito dos desafios trazidos pela 4ª revolução industrial, as empresas têm espaço para fazer um uso mais eficiente dos seus recursos (físicos, financeiros e informacionais) para que seus produtos e serviços sejam mais competitivos no País e no mundo. Isso se traduz na implementação de formas mais eficientes de gestão como o *lean manufacturing* além de orientar processos e decisões a partir da análise em tempo real dos dados de produção para iniciar a criação da Indústria do Futuro.

3.1.2.3. Potencial de Ganho com a Indústria 4.0

Os impactos da Indústria 4.0 sobre a produtividade, a redução de custos, o controle sobre o processo produtivo, a customização da produção, dentre outros, apontam para uma transformação profunda nas plantas fabris.

Segundo levantamento da ABDI, a estimativa anual de redução de custos industriais no Brasil, a partir da migração da indústria para o conceito 4.0, será de, no mínimo, R\$ 73 bilhões/ano.

Essa economia envolve ganhos de eficiência, redução nos custos de manutenção de máquinas e consumo de energia.

Potencial de Ganho na Indústria do Brasil com a redução de Custo Industriais:

Ganhos de Eficiência: R\$34.000.000.000,00/ano
Redução de custos de Manutenção de Máquina: R\$31.000.000.000,00/ano
Economia de Energia: R\$7.000.000.000,00
TOTAL: R\$73.000.000.000,00

3.1.2.4. Cenário Econômico Atual

3.1.2.4.1. Crescimento Econômico em 2018

O Brasil passou por uma das maiores recessões econômicas da sua história. Porém, devido ao conjunto das reformas econômicas em curso, os indicadores econômicos já demonstram forte recuperação de nossa economia, o que impactará os investimentos da indústria brasileira.

Crescimento do PIB Brasil de 2016 a 2019 [Fonte: BACEN]

2016: -3,5%

2017: 1,1%

2018: 2,8%

2019: 3,0%

O Brasil apresentou crescimento do PIB de 2,85 em 2017 e 3,0% em 2019

Os dados abaixo mostram o crescimento da confiança do empresário Industrial, tendo atingido o patamar de 2012, período pré-crise econômica.

Confiança do Empresário Industrial Brasileiro de 2012 a 2018 [Fonte: ICEI, CNI]

- Critério:

Acima de 50 pontos: Confiança

Abaixo de 50 pontos: Falta de Confiança

2012: 58,2 pontos

2014: 52,4 pontos

2016: 37,1 pontos

2018: 58,8 pontos

A confiança do empresário Brasileiro está acima da média histórica de 54 pontos e acima da pontuação de 58,2 pontos de 2012.

Com a continuidade da agenda e reformas econômicas, acreditamos em uma manutenção dos juros baixos por um período mais longo, possibilitando o aumento gradual da alavancagem, com fortes investimentos em bens de capital e tecnologias

4.0

Histórico de Investimento na Indústria de 2002 a 2018 (% do PIB) [Fonte: BCB, IBGE]

Valores do Impulso do crédito (% do PIB):

2002: 0,55%

2003: 3,10%

2004: 3,05%

2005: 0,30%

2006: -3,4%

2007: 0,60%

2008: 3,60%

2009: -3,4%

2010: 0,40%

2011: 0,90%

2012: -0,60%

2013: 0,10%

2014: -1,70%

2015: -0,8%

2016: -6%

2017: -1,5%

2018: 3,00%

O mercado de crédito exercerá um papel fundamental na consolidação da retomada do crescimento neste ano de 2019.

3.1.2.4.2. Crescimento Industrial em 2018.

O crescimento da produção física industrial a partir do segundo semestre de 2017 ocorreu devido a grande participação do crescimento da produção de bens de capital e de consumo duráveis. Bens de Capital e de consumo duráveis lideram a retomada Industrial.

Produção Física Industrial de Novembro de 2016 a Novembro de 2017 [Fonte: IBGE: Pesquisa Industrial – Produção Física]

Base Média de 2012: 100,0 pontos

Novembro de 2016: 82,2 pontos

Fevereiro de 2017: 83,7 pontos

Maio de 2017: 85,0 pontos

Novembro de 2017: 86,8 pontos

3.2. Diferenciais do negócio

Um dos diferenciais do negócio será o dinamismo na execução dos projetos. A recomendação sugerida pela INOVE 4.0 CONSULTORIA é que o cliente utilize a metodologia para implementação de projetos de inovação com base em produtos de tecnologia chamada “*Scrum*”. Esta metodologia consiste em um processo mais eficiente de execução das etapas do projeto onde a equipe se une em um único objetivo até concluir o ciclo previamente definida.

Outro ponto importante é a busca de soluções com baixo nível de investimento e retorno de investimento elevado tendo como base a priorização de busca de soluções simples de baixo custo.

A idéia é que este método diferenciado seja a marca da empresa, onde além do conhecimento e habilidade, a INOVE 4.0 CONSULTORIA terá um método que seja reconhecidamente dela. Este método deve resolver o verdadeiro problema que o cliente está tendo, mesmo que isto signifique não fechar negócio.

É isto que vai consolidar a reputação da INOVE 4.0 CONSULTORIA e facilitar o crescimento da consultoria, pois conseguirá replicar o seu método. Neste contexto, consultoria é menos arte e mais ciência. (método pesquisado no livro “O Verdadeiro Poder” - Vicente Falconi).

Outro ponto importante relacionado com o diferencial do negócio é o fato da empresa estar preparada para os diversos temas do assunto inovação da indústria 4.0 e escolher um nicho de especialização para depois expandir. Está cada vez mais difícil ser bom em muitas coisas. Mas muitos tentam isso e fracassam. Por isso, está cada vez mais fácil ser muito bem em uma coisa específica e se destacar por isto.

O foco de especialização será dado para os assuntos mais básicos no processo de implementação das tecnologias da indústria 4.0:

Estágio 1: Nível de Informatização (Digitalização)

Estágio 2: Nível de Conectividade (Digitalização)

3.3. Clientes

Empresa de pequeno, médio e grande porte que necessitem de novas soluções inovadoras para resolver seus problemas e manter a competitividade no seu ramo de atuação.

3.3.1. Mercado da Indústria 4.0 no Brasil

De acordo com pesquisa “Sondagem Especial no. 66 – CNI – 2016”, 42% das empresas desconhecem a importância das tecnologias digitais para a competitividade da indústria e mais da metade delas (52%) não utilizam nenhuma tecnologia digital.

O detalhamento abaixo mostra a estratificação por grupo de usuários.

Nível de utilização de pelo menos uma das tecnologias digitais da Indústria 4.0
[Fonte: Sondagem Especial no 66 – CNI – 2016]:

Utiliza pelo menos uma das tecnologias da Indústria 4.0: 48%

Não respondeu: 25%

Não usa nenhum tipo de tecnologia da Indústria 4.0: 15%

Apenas CAD/CAM: 6%

Não sabe: 6%

A conclusão é que a Indústria 4.0 ainda é incipiente no Brasil, porém existem muitas empresas tem interesse neste assunto.

3.3.2. Barreiras para a adoção de novas tecnologias

De acordo com a pesquisa da “Sondagem Especial n. 66 – CNI e 2016” as principais barreiras que dificultam a adoção de novas tecnologias são:

Falta de trabalhador qualificado: 17%

Infraestrutura de telecomunicações do país insuficiente: 15%

Dificuldade para identificar tecnologias e parceiros: 14%

Ausência de linhas de financiamento apropriadas: 14%

O mercado ainda não está preparado (clientes e fornecedores): 13%

Falta de normatização técnica: 4%

Regulamentação inadequada: 3%

Não sabe/não respondeu: 20%

O ramo de atividade da empresa de CONSULTORIA INOVE 4.0 atuará diretamente na eliminação das barreiras que dificultam a adoção de novas tecnologias:

- Falta de Trabalhador qualificado;
- Dificuldade para identificar tecnologias e parceiros;
- Apoio técnico para melhorar a infraestrutura.
- Preparação de Clientes de Fornecedores.

A conclusão é que a Indústria 4.0 mesmo sendo incipiente no Brasil apresenta um grande potencial de mercado. As empresas tem interesse neste assunto e precisam de suporte e apoio técnico para a implementação.

3.3.3. Expectativa para os próximos 10 anos no Brasil:

“Passada a fase mais crítica da **crise econômica**, empresas começam a pôr em prática planos para se adaptarem à chamada **indústria 4.0**. Na visão de executivos, analistas e do governo, 2018 será um ano de importante avanço de projetos para o País não ficar à margem do que é considerado a quarta **revolução industrial**.

A expectativa é que, em dez anos, 15% das indústrias atuem no conceito da indústria 4.0, que se dá principalmente pela digitalização e robotização. Hoje, menos de 2% das empresas estão inseridas nesse conceito, segundo a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), ligada ao Ministério da Indústria e Comércio (MDIC). [Artigo da Revista Pequenas Empresa & Grandes Negócios de 15/01/2018]

3.3.4. Clientes potenciais para os próximos 10 anos no Brasil:

Crescimento acumulado em 12 meses nos setores industriais em setembro de 2017

[Fonte: IBGE: Pesquisa Industrial – Produção Física]

Automóveis para passageiro: 16,1%

Peças e Acessórios para Equipamento de transporte: 6,6%

Bens não especificados anteriormente: 5,3%

Bens de consumo semiduráveis: 4,4%

Bens de capital exceto equipamentos de transporte industrial: 4,3%

Combustível e Lubrificantes básicos: 3,9%

Bens de consumo duráveis: 3,4%

Equipamento de transporte industrial: 2,9%

Alimentos e bebidas básicos destinados a indústria: 0,8%

Alimentos e bebidas elaborados, destinados a indústria: -0,7%

Alimentos e bebidas elaborados, destinados ao consumo doméstico: -1,0%

Insumos industriais elaborados: -1,1%

Gasolina para automóveis: -3,6%

Bens de consumo não duráveis: -3,9%

Peças e acessórios para bens de capital: -6,6%

Combustíveis e lubrificantes elaborados: -7,6%

Equipamentos para transporte não industrial: -11,3%

3.4. Concorrentes

Os principais concorrentes da CONSULTORIA INOVE 4.0 na região de Curitiba são:

- Mais Gemba Consultoria
 - Instituto Nomm
 - Consultoria G&R
 - SorvCream

3.5. Fornecedores

A CONSULTORIA INOVE 4.0 precisa de fornecedores para montar o escritório. Será necessário a aquisição de mesas, estação de trabalho, mesa reta, sofá recepção, arquivos para pastas suspensa, cadeiras, mesa de reunião, armários, estantes, computadores, notebooks, servidores, modem roteador, rede de dados, impressora multifuncional, impressora laser e um imóvel para o escritório.

Durante a operação necessitará de fornecedores para softwares de programação e automação industrial, fornecedores para equipamentos de informática (hardware) automação e sensores. Existe também a possibilidade de contratação de uma consultoria complementar especializada de algum parceiro em caso de uma demanda específica.

3.6. Demanda

De acordo com a análise setorial e de clientes, é possível afirmar a crescente demanda pelos serviços oferecidos pela empresa CONSULTORIA INOVE 4.0, especialmente considerando os diferenciais de negócio.

Para fins de projeção de demanda, considerou-se a capacidade produtiva total, o investimento em publicidade mensal, bem como o fato de início de negócio.

Considera-se que durante o primeiro ano de atividade há um aumento gradual no que diz respeito ao volume de vendas (~10% ao mês). Apenas 10 meses após o início das atividades a CONSULTORIA INOVE 4.0 passa a realizar os serviços com a capacidade produtiva plena.

4. Oferta da Empresa

O objeto da CONSULTORIA INOVE 4.0 é atender as necessidades de inovação tecnológica das empresa com o emprego da soluções da indústria 4.0.

As empresas, de um modo geral, ainda têm resistência com o tema Indústria 4.0. O consultor muitas vezes é visto como entrave para operação.

Em especial, o público da CONSULTORIA INOVE 4.0 não possui um departamento específico para implementação da tecnologia de indústria. As consultorias tradicionais não prestam um tipo de serviço adequado para a necessidade dos clientes.

Isto porque ou não enxergam os consultores como agregador de valor para o negócio ou porque não consideram viável o benefício do serviço, em virtude dos valores praticados pelas grandes empresas de consultoria que tem custos elevados para manter suas estruturas funcionais e processos burocráticos.

A relação cliente / consultor é ainda considerada distante, formal e burocrática. A vantagem da CONSULTORIA INOVE 4.0 consiste justamente em oferecer um serviço personalizado, próximo e desburocratizado, gerando valor para o negócio do cliente. O foco é justamente a satisfação do cliente, o qual passará a ter maior eficiência operacional para o seu negócio.

4.1. Avaliação Estratégica – Matriz SWOT

A análise SWOT é um modelo que considera a estratégia de negócios existentes como a combinação que a empresa faz entre os recursos internos e suas habilidades, com as oportunidades e riscos existentes no ambiente externo. Nesta etapa o objetivo é evitar as ameaças do ambiente, driblar os pontos fracos internos e explorar as oportunidades por meio dos pontos fortes ou competências distintas da empresa. Sendo assim, os pontos fortes são vistos como diferencial competitivo das futuras empresas rivais, evidenciando uma eventual barreira de entrada ao interessado, e os pontos fracos das empresas pertencentes à indústria, como oportunidade de posicionamento para o negócio em análise.

Ambiente Interno	
Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> • Atendimento personalizado ao cliente; • 20 de experiência em manufatura e processos industriais em empresas de pequeno, médio e grande porte; 	<ul style="list-style-type: none"> • Força de vendas limitada • Pouco tempo no ramo de consultoria • Valor agregado ao serviço não ser percebido pelo cliente;

<ul style="list-style-type: none"> • Proposta diferenciada de atendimento – ágil, simples e desburocratizada; • Baixo custo de investimento inicial; • Customização e maleabilidade no serviço prestado – contratação de serviços de consultoria de inovação de indústria 4.0 de acordo com a necessidade do cliente; • Preço competitivo; 	<ul style="list-style-type: none"> • Inexistência de backup – serviço prestado exclusivamente pelo proprietário;
Ambiente Externo	
<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausência de proposta similar na região; • Aumento crescente da demanda de inovação na indústria 4.0; • Surgimento de diversas startups – novos clientes potenciais; • Grande número de empresas na região; • Possibilidade de clientes fixos; • Formação de novas parcerias 	<p style="text-align: center;">Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atuação de concorrentes de outras regiões; • Entrada de concorrentes na região; • Tecnologia e produtos substitutos; • Crise Econômica;

5. Plano de Marketing:

5.1. Serviço Prestado

Os produtos e serviços serão oferecidos de acordo com a necessidade de cada cliente o qual passará por um processo de mapeamento do estágio de maturidade em termos de Indústria 4.0 de acordo com os Estágios de Maturidade em Indústria 4.0 (fonte: Acatech,2017):

- Estágio 1: Nível de Informatização (Digitalização)
- Estágio 2: Nível de Conectividade (Digitalização)

- Estágio 3: Nível de Visibilidade (Indústria 4.0)
O QUE ESTÁ ACONTECENDO? | Enxergando
- Estágio 4: Nível de Transparência (Indústria 4.0)
POR QUE ISTO ESTÁ ACONTECENDO? | Entendendo
- Estágio 5: Nível de capacidade Preditiva (Indústria 4.0)
O QUE IRA ACONTECER? | Estar preparado
- Estágio 6: Nível de Adptabilidade (Indústria 4.0)
COMO DESENVOLVER UMA RESPOSTA AUTOMÁTICA? | Auto otimização

Após o mapeamento, os produtos e serviços serão implementados seguindo os “passos para a Indústria 4.0” mostrado abaixo:

Passo 1: O cliente deverá ter seus processos produtivos mais enxutos.

- MANUFATURA ENXUTA
- EFICIENCIA ENERGÉTICA
- PRODUÇÃO MAIS LIMPA
- DIGITALIZAÇÃO

Ao enxugar seu processo produtivo, as indústrias passam a conhecer melhor suas deficiências e oportunidades de melhorias antes de implantar a digitalização.

Passo 2: O cliente deverá requalificar seus trabalhadores e gestores (Força de Trabalho)

- CONHECIMENTO SOBRE NOVAS TECNOLOGIAS DIGITAIS

- CAPACIDADE PARA RESOLVER PROBLEMAS COMPLEXOS
 - CAPACIDADE DE LIDERANÇA E DE COMUNICAÇÃO

As novas tecnologias resolverão todos os problemas ou trarão problemas novos e desafiadores?

Passo 3: O cliente iniciará a inserção na Indústria 4.0 por meio de tecnologias de baixo custo.

- SENSORES
 - BIG DATA | COMPUTAÇÃO EM NUVEM
- INTERNET DAS COISAS | INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL | ROBÓTICA

Passo 4: O Cliente investirá em pesquisa, desenvolvimento e inovação

- FÁBRICAS INTELIGENTES
- CADEIA DE VALOR CONECTADA
- PRODUTOS INTELIGENTES

A indústria precisa inovar, visando à implantação de fábricas inteligentes, flexíveis, ágeis e conectadas com suas cadeias de fornecimento.

Precisa ousar no desenvolvimento de produtos inteligentes e conectados, que utilizem tecnologias disruptivas, capazes de afetar o mercado internacional.

Após o mapeamento específico de cada cliente, além do domínio técnico para inovação industrial da Indústria 4.0, a consultoria INOVE 4.0 está preparada para atender as seguintes demandas de especialidades:

- Revisão de processos administrativos e financeiros:
 - Planejamento estratégico;
 - Planejamento financeiro;
 - Classificação fiscal de estoques (NCM);
 - Padronização de materiais;
- Revisão de processos Industriais:
 - Organização de layout funcional (redução ou eliminação de estoque em processo);
 - Programa de Manutenção Produtiva Total;
 - Programas de Setup rápidos;
 - Logística interna e externa (estoques e movimentações);
 - Projeto, adequação e automação de equipamentos (normas de segurança e ergonomia);
- Processo Industrial:
 - Lean Manufacturing;
 - Lean Construction;
 - Lean Six Sigma;
 - Desenvolvimento de Equipamentos;
 - Desenvolvimento de Dispositivos;
 - Planejamento, Controle de Processo Produtivo;
 - Otimização de Layout do Processo Produtivo;
 - Eficiência Energética;
 - Ficha Técnica de Produto;
 - Gestão da Manutenção Preventiva;
 - Gestão da Manutenção Preditiva;
- Processos Administrativos:
 - Lean Office*;
 - Mapeamento e Padronização de Processos;
 - Planejamento Estratégico;
 - Manutenção da Infraestrutura Predial;

Implementação de Gerenciamento por; BSC;

Saneamento de cadastro de material

- Logística:

Dimensionamento de Estoque;

Planejamento e Controle de Estoque;

Implantação de Almoxarifado;

5.2. Preço

Os valores para serviços de Consultoria segundo pesquisa IBCO - Instituto Brasileiro de Consultores de Organização estão em média para o dia de um Consultor Sênior para a sua área no valor de R\$ 1.639,00, enquanto que o valor médio para o dia de um consultor pleno o valor é de R\$ 1.154,00, e de R\$ 726,00 para um consultor Júnior. Para cada região e cada tipo de contrato pode haver variações significativas.

O valor médio para o dia de um Consultor Sênior fora de sua área regional é de R\$ 2.086,00 sendo que o valor médio verificado para o dia de um consultor pleno é de R\$ 1.614,00, e o dia de um consultor júnior é de R\$ 863,00. Para cada região e cada tipo de contrato existem variações significativas.

O preço médio praticado pela CONSULTORIA INOVE 4.0 será de acordo com o valor médio de R\$337,22 por hora técnica de consultas e de R\$505,83 para Contratos utilizem até 2 horas para execução. Para os demais serviços será cobrado o valor da hora técnica com base no tempo dispendido para execução.

5.3. Estratégias de Promoção

Segundo a última definição de marketing da AMA- American Marketing Association – aprovada em julho/2013: “Marketing é a atividade, conjunto de instituições e processos para criar, comunicar, entregar e trocar ofertas que tenham valor para clientes, clientes, parceiros e sociedade em geral”. (AMA. American Marketing Association, 2013).

Para Philip Kotler, autor considerado uma das maiores autoridades no mundo em marketing, “Marketing é o conjunto de atividades humanas que tem por objetivo facilitar e consumar as relações de troca” (Kotler, 2002, p.44).

Ocorre que no ramo da consultoria industrial o marketing é muito voltado para o marketing do consultor que representa a empresa.

A CONSULTORIA INOVE 4.0 terá o consultor atuante no mercado de forma direta, escrevendo e publicando matérias nos meios de comunicação da internet (linked-in, facebook,..), realizando palestras e participar de eventos do setor em questão com parceria de representantes das principais instituições de ensino da região.

5.3.1. Marketing de Relacionamento

“Marketing de relacionamento é um marketing com o objetivo consciente de desenvolver e gerenciar relacionamentos de longo prazo e / ou de confiança com clientes, distribuidores, fornecedores ou outras partes no ambiente de marketing”. (AMA, American Marketing Association, 2019)

O marketing de relacionamento deve ser realizado através de produção de marketing de conteúdo disponibilizado via:

- E-mail marketing (newsletter) para os clientes e potenciais clientes. Em relação às startups será utilizada como prospecção de novos clientes envio de mala direta aos associados vinculados a ABstartups. (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS, 2019).
- Redes sociais (LinkedIn, Facebook e Twitter).
- Blog da CONSULTORIA INOVE 4.0.

A fidelização de clientes será feita seguindo o princípio de sempre ajudar a pessoa que o contratou. Neste contexto, o objetivo da consultoria não é apenas resolver o problema da organização, mas fazer com que a pessoa que o(a) contratou seja reconhecido(a) por isso. É ela (e não você) que deve levar os méritos e, justamente por causa disso, ela o recontratará e recomendará para outras pessoas. O cliente deve se sentir empoderado com a sua ajuda. A reflexão neste caso é: Você deve ser aquilo que você vende.

5.4. Estrutura de Comercialização

A CONSULTORIA INOVE 4.0 dispõe dos seguintes canais de distribuição:

- Blog com publicação de conteúdo técnico relevante aos clientes e potenciais clientes.
- Newsletter enviada via e-mail para os clientes e potenciais clientes.
- Redes sociais - LinkedIn, Facebook e Twitter.
- Parceria com empresa, universidades e parceiros localizado em Curitiba, no mercado há mais de 20 anos, a fim de potencializar a indicação dos serviços.
- Participação em eventos da Indústria 4.0. no Brasil.

5.5. Localização do Negócio

A CONSULTORIA INOVE 4.0 deve realizar suas atividades em um escritório localizado na Rua João Soares Barcelos, 1244, Hauer, Curitiba – PR

6. Plano Operacional

6.1. Capacidade Produtiva – Serviços

A CONSULTORIA INOVE 4.0 possui capacidade produtiva de 50 prestação de serviços/mês – em torno de 25 contratos e 25 consultas.

Considerando que a expectativa é o exercício da atividade em meio período (cerca de 4 horas diárias) estima-se a capacidade produtiva de 88 horas mensais, sendo que 63,5 horas devem ser dispendidas na efetiva prestação dos serviços técnicos e 25,5 horas nas demais atividades administrativas e de gestão.

6.2. Processos Operacionais

6.2.1. Atendimento

O atendimento da CONSULTORIA INOVE 4.0 será realizado basicamente através de:

- Atendimento presencial localizado na cidade de Curitiba/PR.

- Atendimento online (via e-mail, blog da CONSULTORIA INOVE 4.0 e redes sociais)
- Atendimento telefônico, incluindo o whatsapp visando maior proximidade com os clientes.

O mix nas formas de atendimento visa a satisfação do cliente, o qual pode buscar apoio da CONSULTORIA INOVE 4.0, conforme sua necessidade, a qualquer hora do dia e em qualquer lugar.

6.2.2. Gestão

A CONSULTORIA INOVE 4.0 utiliza para a gestão administrativa (controle de reuniões e demais compromissos), financeira (controle de receitas e despesas), dos serviços (controle das consultas, contratos e prazos de retorno) e dos documentos técnicos sobre o tema um software específico para gestão integrada, que opera na nuvem, desenvolvido pela própria empresa.

É possível acessá-lo de computador ou dispositivo móvel e realizar todas as tarefas acima descritas.

6.3. Necessidade de Pessoal

Apenas o proprietário Wanderson Faber Procek é responsável por desempenhar as funções da CONSULTORIA INOVE 4.0, sejam elas administrativas, de captação e retenção de clientes, bem como efetiva prestação do serviço técnico as pequenas, médias e grandes empresas.

Na eventual hipótese de haver sobrecarga de serviço técnico ou necessidade de maior dispêndio de tempo nas atividades de gestão e administrativas, considerando que a expectativa é do sócio proprietária trabalhar 8 horas diárias, há possibilidade de aumento da carga de trabalho diário, se assim for necessário.

7.0. Plano Financeiro

7.1. Estimativa dos Investimento Fixos

O valor de investimento fixo é estimado em R\$ 5.099,00.

7.2. Capital de Giro

O capital de giro é de R\$ 12.645,75 para o primeiro ano, considerando que 50% dos serviços são recebidos no prazo de 30 dias.

7.3. Estimativa de Investimentos Pré-operacionais

Os investimentos pré-operacionais são estimados em R\$ 6.000,00 – valor referente a registros e documentações (R\$2.700,00), alvará de funcionamento junto à Prefeitura Municipal – taxa de expediente (R\$ 221,00) e custos de cartório – autenticação (aproximadamente R\$ 3.000,00).

7.4. Investimento Total

O valor de investimento total é estimado em R\$ 183.447,50 considerando:

Investimento inicial – R\$ R\$ 50.990,00.

Capital de giro – R\$ 126.457,50.

Investimentos pré-operacionais - R\$ 6.000,00.

7.5. Estimativa de Faturamento Mensal

O valor estimado de faturamento mensal é R\$ 21.076,02 – baseado na realização de 25 contratos/mês.

7.6. DRE

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%
1. Receita Total	21.076,03	100,00%
Vendas (á vista)	10.538,13	50,00%
Vendas (a prazo)	10.538,13	50,00%
2. Custos Variáveis Totais	2.046,50	9,71%
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria + Custo do Serviço)	0,00	0,00%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IPI ou SUPER SIMPLES)	1.730,36	8,21%
Impostos Estaduais (ICMS)	0,00	0,00%
Imposto Municipal (ISS)	0,00	0,00%
Previsão de Inadimplência (1,5%)	316,14	1,50%
3. Margem de Contribuição	19.029,53	90,29%
4. Custos Fixos Totais	13.173,23	62,50%
Mão de Obra + Encargos	0,00	0,00%
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	9.600,00	45,55%
Telefone e Internet	300,00	1,42%
Contador	300,00	1,42%
Despesa com veículos e Deslocamento	300,00	1,42%
Aluguel	490,00	2,32%
Propaganda e Publicidade	2.000,00	9,49%
Depreciação Mensal	83,33	0,40%
Serviços de Terceiros	99,90	0,47%
5. Resultado Operacional	5.856,29	27,79%
6. Resultado Líquido Financeiro	58.562,92	27,79%

7.7. Fluxo de Caixa

MÊS	Fluxo de Caixa																
	Entrada						Saída					Saldo					
	Vendas a Vista	Cobrança Duplicatas	Resgate - Aplic. Financ.	Empréstimos	Aluguéis Recebidos	Outras Entradas	Fornecedores	Compras à vista	Tributos	Folha de Pagamento	Despesas Gerais	Amortização / Empréstimos	Outras Saídas	B - Total dos Pagamentos	Saldo Anterior	Saldo da Semana	Saldo Acumulado
1	5.269,1			12.645,8			399,0		1.264,6	9.600,0	3.090,0			14.353,6		3.561,2	3.561,2
2	11.065,5						399,0		1.264,6	9.600,0	3.090,0			14.353,6	3.561,2	-3.288,1	273,2
3	12.118,9						399,0		1.264,6	9.600,0	3.090,0			14.353,6	273,2	-2.234,6	-1.961,5
4	13.172,7						399,0		1.264,6	9.600,0	3.090,0			14.353,6	-1.961,5	-1.180,9	-3.142,4
5	14.226,2						399,0		1.264,6	9.600,0	3.090,0			14.353,6	-3.142,4	-127,4	-3.269,8
6	15.280,3						399,0		1.730,4	9.600,0	3.090,0			14.819,4	-3.269,8	460,9	-2.808,9
7	16.334,1						399,0		1.730,4	9.600,0	3.090,0			14.819,4	-2.808,9	1.514,7	-1.294,1
8	17.387,9						399,0		1.730,4	9.600,0	3.090,0			14.819,4	-1.294,1	2.568,5	1.274,4
9	18.441,7						399,0		1.730,4	9.600,0	3.090,0			14.819,4	1.274,4	3.622,4	4.896,8
10	19.495,5						399,0		1.730,4	9.600,0	3.090,0			14.819,4	4.896,8	4.676,2	9.573,0
11	20.549,3						399,0		1.730,4	9.600,0	3.090,0			14.819,4	9.573,0	5.730,0	15.302,9
12	21.076,3						399,0		1.730,4	9.600,0	3.090,0			14.819,4	15.302,9	6.256,9	21.559,8

7.8. Indicadores de Viabilidade

7.8.1. Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio mensal é R\$ 14.588,92 – considerando o custo fixo total de R\$ 13.172,33 e a margem de contribuição de 90,28%.

7.8.2. Lucratividade

A lucratividade estimada para o primeiro ano é de 9,21% e para o segundo ano de 27,79%.

7.8.3. Payback

O payback é de 1 ano e 1 mês (13 meses).

7.8.4. Taxa de retorno

A taxa de retorno estimada da CONSULTORIA INOVE 4.0, pode ser verificada através da TIR, TMA e VPL que seguem abaixo:

- TIR (taxa interna de retorno): 193,36%
- TMA (taxa mínima de atratividade): 11,35%
- VPL (valor presente líquido): R\$ 172.579,53

8. Análise de Sensibilidade

8.1. Cenário Provável

O cenário provável apresenta o seguinte resumo financeiro com as seguintes premissas:

Faturamento	21.076,25
Custos Variáveis	2.046,50
Custos Fixos	13.172,33
Resultado Operacional	5.857,41
Investimentos	-
Resultado	5.857,41

- Faturamento calculado com base na prestação de serviços de 25 contratos e 25 consultas mês – no valor de R\$ 505,83 e R\$ 337,22 – conforme preço mínimo da tabela de honorários definido com base na pesquisa IBCO -Instituto Brasileiro de Consultores de Organização.

- Inexistência de custos variáveis por serviço prestado. Custos variáveis apenas em relação aos tributos arcados pela CONSULTORIA INOVE 4.0 e pequena previsão de inadimplência (1,5%).

- Custos fixos descritos conforme item 7.6 acima (DRE).

- Volume de vendas projetado com base no mercado (concorrência, clientes e ambiente macroeconômico), bem como capacidade produtiva da proprietária e tempo dispendido nas atividades de gestão e administrativas.

- Investimento total baixo, uma vez que para a prestação do serviço é necessário apenas um notebook (em valor equivalente a R\$ 5.000,00), implantação de software de gestão (custo inicial de R\$ 99,00), taxas administrativas para registro e abertura da sociedade unipessoal (R\$ 600,00) e capital de giro calculado em R\$ 12.645,75.

8.1.1. Variações de venda no primeiro ano – crescimento da atividade

Considera-se que durante o primeiro ano de atividade há um aumento gradual no que diz respeito ao volume de vendas. Apenas 10 meses após o início das atividades a CONSULTORIA INOVE 4.0 passa a realizar os serviços com a capacidade produtiva plena.

Para suportar os primeiros meses em que o volume de vendas é inferior, é necessário um capital de giro inicial estipulado em R\$ 12.645,75.

CRESCIMENTO DA ATIVIDADE - PRIMEIRO ANO												
	fev / 18	mar / 18	abr / 18	mai / 18	jun / 18	jul / 18	ago / 18	set / 18	out / 18	nov / 18	dez / 18	jan / 19
1. Receita Total	10.538,13	11.591,94	12.645,75	13.699,56	14.753,38	15.807,19	16.861,00	17.914,81	18.968,63	20.022,44	21.076,25	21.076,25
2. Custos Variáveis Totais	1.023,25	1.125,58	1.227,90	1.330,23	1.432,55	1.534,88	1.637,20	1.739,53	1.841,85	1.944,18	2.046,50	2.046,50
3. Margem de Contribuição	9.514,87	10.466,36	11.417,85	12.369,33	13.320,82	14.272,31	15.223,80	16.175,28	17.126,77	18.078,26	19.029,75	19.029,75
4. Custos Fixos	13.172,33	13.172,33	13.172,33	13.172,33	13.172,33	13.172,33	13.172,33	13.172,33	13.172,33	13.172,33	13.172,33	13.172,33
5. Resultado Operacional	-3.657,46	-2.705,97	-1.754,49	-803,00	148,49	1.099,98	2.051,46	3.002,95	3.954,44	4.905,93	5.857,41	5.857,41
6. Investimentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7. Resultado Líquido Financeiro	-3.657,46	-2.705,97	-1.754,49	-803,00	148,49	1.099,98	2.051,46	3.002,95	3.954,44	4.905,93	5.857,41	5.857,41
Acumulado no Ano	-3.657,46	-6.363,43	-8.117,92	-8.920,92	-8.772,43	-7.672,45	-5.620,99	-2.618,04	1.336,40	6.242,33	12.099,74	17.957,15
Lucratividade Mensal	-34,7%	-23,3%	-13,9%	-5,9%	1,0%	7,0%	12,2%	16,8%	20,8%	24,5%	27,8%	27,8%
Rentabilidade Mensal	-19,9%	-14,8%	-9,6%	-4,4%	0,8%	6,0%	11,2%	16,4%	21,6%	26,7%	31,9%	31,9%
Estagio de Crescimento da Atividade	50,00%	55,00%	60,00%	65,00%	70,00%	75,00%	80,00%	85,00%	90,00%	95,00%	100,00%	100,00%
Sazonalidade	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

8.2. Cenário Pessimista

8.2.1. Aumento do custo fixo em 10%

Em um cenário pessimista com aumento do custo fixo na ordem de 10% para telefone, contador, despesas com veículos, aluguel do escritório, publicidade e serviços de terceiros na ordem de 10% - aumento possível, considerando inflação e ajuste nas tabelas de preço de um ano para outro, verifica-se um resultado operacional inferior (R\$ 5.509,41 *versus* R\$ 5.857,41), na comparação com o cenário provável, conforme abaixo:

Aumento no Custo Fixo	10,0%
Receita	21.076,25
Custo Variável	2.046,50
Custo Fixo	13.520,33
Resultado Operacional	5.509,41
Investimentos	-
Resultado Final	5.509,41

Todavia, há possibilidade de redução dos custos fixos através da alteração do contador – utilizando-se da Contabilizei, por exemplo, cujo custo fixo mensal é de R\$ 89,00 (considerando o faturamento estimado para a CONSULTORIA INOVE 4.0). Neste cenário o resultado final ficaria muito próximo ao resultado do cenário provável (diferença de ~R\$ 100,00), conforme abaixo demonstrado, configurando-se, portanto, uma boa alternativa de redução de custos, caso se concretize o aumento dos demais custos fixos.

Faturamento	21.076,25
Custos Variáveis	2.046,50
Custos Fixos	13.279,33
Resultado Operacional	5.750,41
Investimentos	-
Resultado	5.750,41

8.2.2. Redução das vendas em ~10%

Em um cenário pessimista com redução nas vendas na ordem de ~10% (22 contratos e 23 consultas mês), redução possível, considerando a grande concorrência do mercado, verifica-se um resultado operacional bem inferior (R\$ 3.698,36 *versus* R\$ 5.857,41), na comparação com o cenário provável, conforme abaixo:

Redução nas Vendas	~10,0%
Receita	18.884,32
Custo Variável	2.013,62
Custo Fixo	13.172,33
Resultado Operacional	3.698,36
Investimentos	-
Resultado Final	3.698,36

Este cenário impacta muito no resultado final e uma alternativa seria a redução dos gastos com publicidade (corte de 50%). Muito embora a publicidade seja uma das

ferramentas para alavancagem das vendas, em um cenário pessimista como o ora apresentado, considera-se esta uma possibilidade, visto que melhoraria o resultado final em 27%, se comparado ao resultado em que há a manutenção dos gastos com publicidade na ordem de R\$ 2.000,00.

Faturamento	18.884,32
Custos Variáveis	2.013,62
Custos Fixos	12.172,33
Resultado Operacional	4.698,36
Investimentos	-
Resultado	4.698,36

8.2.3. Redução do preço em 10%

Em um cenário pessimista com redução do preço na ordem de 10%, redução possível, considerando que:

- Os valores de honorários estipulados na tabela do Instituto Brasileiro de Consultores de Organização foi reajustado em janeiro/2019.
- O reajuste foi justamente na casa de 10% (valor anterior aplicado para hora técnica era R\$ 300,00 *versus* R\$ 337,22 da nova tabela).
- A concorrência pode não praticar o novo valor de imediato, realizando um aumento progressivo e gradual, fazendo com que a CONSULTORIA INOVE 4.0 acompanhe o mercado.

Neste cenário haveria um resultado operacional bem inferior (R\$ 3.749,79 *versus* R\$ 5.857,41), na comparação com o cenário provável, conforme abaixo:

Redução do preço	10,0%
Receita	18.968,63
Custo Variável	2.046,50
Custo Fixo	13.172,33
Resultado Operacional	3.749,79
Investimentos	-
Resultado	3.749,79

Neste caso, há duas opções possíveis: (i) aumento da carga horária diária dispendida pela proprietário ou (ii) contratação de profissional para aumento da capacidade produtiva.

i. Aumento da carga horária diária: o proprietário está disposto executar a atividade empresarial em até 5 horas diárias, desde que haja um aumento do pró-labore passando de R\$ 8.000,00 para R\$ 10.000,00. Com este acréscimo de R\$ 2.000,00 a título de pró-labore, ter-se-ia o seguinte resultado financeiro. Importante frisar que neste cenário a atividade é executada com capacidade produtiva plena (cerca de 30 contratos e 30 consultas por mês).

Faturamento	22.762,50
Custos Variáveis	2.071,80
Custos Fixos	15.572,33
Resultado Operacional	5.118,37
Investimentos	-
Resultado	5.118,37

ii. Contratação de um consultor júnior para aumento da capacidade produtiva – com remuneração mensal no valor de R\$ 2.000,00 para trabalhar durante as mesmas 4 horas diárias do proprietário. Neste cenário há um acréscimo da capacidade produtiva da CONSULTORIA INOVE 4.0, a qual poderia elaborar 35 contratos e 35 consultas mensais adicionais, totalizando 60 contratos e 60 consultas por mês. Ocorre que é pequena a probabilidade de se operar e prestar serviços conforme a capacidade plena da CONSULTORIA INOVE 4.0, motivo pelo qual acredita-se que este cenário não seria concretizado.

Faturamento	45.525,00
Custos Variáveis	3.066,60
Custos Fixos	15.923,13
Resultado Operacional	26.535,27
Investimentos	-
Resultado	26.535,27

8.3. Cenário Otimista

8.3.1. Acréscimo de 20% nas vendas

Em um cenário otimista com acréscimo de 20% no volume da prestação de serviços há um resultado operacional 65% superior (R\$9.663,36 versus R\$ 5.857,41), na comparação com o cenário provável, conforme abaixo.

Acréscimo nas Vendas	20,0%
Receita	
Custo Variável	
Custo Fixo	
Resultado Operacional	
Investimentos	
Resultado Final	

Ocorre que neste cenário otimista, extrapolar-se-ia a capacidade produtiva da CONSULTORIA INOVE 4.0, de modo que as 4 horas diárias dedicadas a atividade empresarial pelo proprietário não seriam suficientes.

Neste caso, há duas opções possíveis: (i) aumento da carga horária diária dispendida pelo proprietário ou (ii) contratação de profissional para expansão do negócio.

Aumento da carga horária diária: o proprietário está disposto executar a atividade empresarial em até 5 horas diárias, desde que haja um aumento do pró-labore passando de R\$ 8.000,00 para R\$ 10.000,00. Com este acréscimo de R\$ 2.000,00 a título de pró-labore, ter-se-ia o seguinte resultado financeiro. Importante frisar que neste cenário a atividade é executada com capacidade produtiva plena (cerca de 30 contratos e 30 consultas por mês).

Faturamento	25.291,50
Custos Variáveis	2.109,73
Custos Fixos	15.572,33
Resultado Operacional	7.609,43
Investimentos	-
Resultado	7.609,43

i. Contratação de um consultor júnior para apoio na execução dos serviços: com a contratação de um consultor júnior – com remuneração mensal no valor de R\$ 2.000,00 para trabalhar durante as mesmas 4 horas diárias do proprietário, há um acréscimo da capacidade produtiva da CONSULTORIA INOVE 4.0, a qual poderia elaborar 35 contratos e 35 consultas mensais adicionais. Neste cenário a capacidade produtiva passaria para 60 contratos e 60 consultas por mês. Assim, embora o resultado seja inferior se comparado ao cenário (i), existe possibilidade de crescimento da empresa, em virtude da maior capacidade produtiva.

Faturamento	25.291,50
Custos Variáveis	2.109,73
Custos Fixos	15.923,13
Resultado Operacional	7.258,63
Investimentos	-
Resultado	7.258,63

Assim, apenas para prospectar um cenário em que haja a prestação dos serviços utilizando a capacidade produtiva plena com a contratação do consultor Júnior, ou seja, elaborando 60 contratos e 60 consultas por mês, CONSULTORIA INOVE 4.0 teria o seguinte resultado:

Faturamento	50.583,00
Custos Variáveis	3.142,47
Custos Fixos	15.923,13
Resultado Operacional	31.517,40
Investimentos	-
Resultado	31.517,40

8.3.2. Acréscimo de 10% no preço

Em um cenário otimista com acréscimo de 10% no preço da prestação de serviços vê-se um resultado operacional ~36% superior (R\$ 7.965,04 versus R\$ 5.857,41), na comparação com o cenário provável, conforme abaixo.

Acréscimo no Preço	10,0%
Receita	
Custo Variável	
Custo Fixo	
Resultado	
Investimentos	
Resultado Final	

Em virtude da grande concorrência de mercado entende-se que este aumento não é viável no início da atividade. Adicionalmente, o preço estabelecido no cenário provável é conforme tabela de honorários do Instituto Brasileiro de Consultores de Organização. Neste sentido é pouco provável a concretização deste cenário.

9.0. Conclusão

Ao analisar o mercado, pode-se perceber que embora haja grande concorrência na prestação de serviços de consultoria empresarial, há oportunidade e espaço no mercado para os consultores que trouxeram inovação na atuação principalmente com o emprego uso da indústria 4.0. Conforme foi apresentado, a área técnica é sempre evoluiu nas últimas décadas e a tendência é que haja uma mudança maior ainda na atual estrutura.

A proposta da CONSULTORIA INOVE 4.0 foi justamente romper com os paradigmas de atendimento atual do serviço de consultoria, oferecendo um serviço de consultoria diferenciada com atendimento rápido, de baixo custo, próximo e simples junto aos seus clientes.

Adicionalmente, a experiência de 20 anos na área de manufatura industrial e operações industriais, atuando em empresa da indústria mecânica, papelreira, madeireira e tecnologia. Experiência em implementação de projetos de melhoria contínua, Lean Manufacturing, Six Sigma e recentemente atuando com implementação de projetos de melhoria baseado na inovação tecnológica da indústria 4.0 foi fator determinante para o proprietário identificar esta oportunidade.

No que diz respeito ao público alvo da CONSULTORIA INOVE 4.0, verifica-se um mercado em clara expansão. De acordo com os dados expostos, há tendência de crescimento das pequenas, médias e grandes empresas assim como das startups no Estado do Paraná.

O preço estabelecido considerou com referência o valor médio estipulado na tabela de honorários do Instituto Brasileiro de Consultores de Organização para tornar o preço acessível e atrativo aos clientes e potenciais clientes.

O local escolhido para atendimento presencial da CONSULTORIA INOVE 4.0 está localizado no bairro Hauer cidade de Curitiba. O ambiente é central, de fácil acesso, próximo as principais vias de acesso a todas as regiões da cidade.

Adicionalmente foi avaliado e testado um software de gestão para otimização do processo produtivo, o qual demonstrou-se satisfatório e com excelente custo x benefício. Considerando que todas as atividades administrativas, de gestão e execução dos serviços técnicos são realizadas exclusivamente pelo proprietário, a ferramenta torna-se essencial no plano operacional.

Do ponto de vista financeiro, a CONSULTORIA INOVE 4.0 apresentou ser viável com um baixo investimento inicial (de apenas R\$ 18.344,75) sem a necessidade de capital de terceiros e boa lucratividade, mesmo com um crescimento gradativo da atividade no primeiro ano.

A empresa apresentou boas perspectivas econômicas, com um Valor Presente Líquido (VPL) de R\$ 172.579,53, permitindo um payback em 1 ano e 1 mês (13 meses).

Diante do exposto e das análises realizadas, entende-se que a CONSULTORIA INOVE 4.0 é um negócio viável do ponto de vista técnico, econômico e financeiro, de modo que é recomendado o investimento.

10. Refererências Bibliográficas

DORNELAS, José Carlos Assis et al. 1971, **Planos de Negócios que dão certo**. Rio de Janeiro: Elseiver, 2008.

CECCONELLO, Antonio Renato, AJZENTAL, Alberto. **“A Construção do Plano de Negócio”** Ed. Saraiva: São Paulo 2008.

DEUTSCHER, José Arnaldo et al., **Plano de Negócios**. .Rio de Janeiro FGV 2012.

BRASIL. SEBRAE - ESCRITÓRIO DE CONSULTORIA. **Apresentação, Mercado, Localização, Exigências Legais e Específicas, Estrutura, Pessoal, Equipamentos, Matéris-Prima e Mercadoria, Organização do Processo Produtivo, Automação, Canais de Distribuição, Investimento, Capital de Giro, Custos, Diversificação/Agregação de Valor, Divulgação, Informações fiscais e Tributárias, Eventos, Entidades em Geral, Normas Técnicas, Glossário**. Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-escritorio-de-consultoria,4c187a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>.> Acesso em: fev. 2019.

AMA – AMERICAN MARKETING ASSOCIATION. **Definition of Marketing**. Chicago, 23 jul. 2013. Disponível em: <<https://www.ama.org/AboutAMA/Pages/Definition-of-Marketing.aspx>>. Acesso em: mar 2019.

AMA – AMERICAN MARKETING ASSOCIATION. **Dictionary. Chicago.** Disponível em: < <https://www.ama.org/resources/Pages/Dictionary.aspx?dLetter=R> >. Acesso em: mar 2019.

BRASIL. INSTITUTO BRASILEIRO DOS CONSULTORES DE ORGANIZAÇÃO **Consultoria, Certificação, Canais, Educação, Núcleos e Pesquisa.** Disponível < <http://ibco.org.br/> > Acesso em: fev. 2019.

BRASIL. ABSTARTUPS. **Rede para desenvolvimento das startups.** < https://abstartups.com.br/?gclid=Cj0KCQjw4fHkBRDcARIsACV58_GsbSEMJUH2dvaqXQ_yDW1TFvllc2gu8Q0ddRCc1mDSwmxE59KALgsaAjasEALw_wcB > Acesso em: fev. 2019.

ACATECH. National academy of Science and engineering. **Annual Report.** < <http://jahresbericht2017.acatech.de/en/> > Acesso em: fev. 2019.

BRASIL IBGE 2018. **Pesquisa Industrial Mensal – Produção Física** < <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/industria/9294-pesquisa-industrial-mensal-producao-fisica-brasil.html?=&t=o-que-e> > Acesso em: fev. 2019.

BRASIL. CNI, SESI, SENAI, IEL 2016 **Indústria 4.0:** novo Desafio para a Indústria Brasileira < <http://www.portaldaindustria.com.br/estatisticas/sondesp-66-industria-4-0/> > Acesso em: fev. 2019.

BRASIL BCB, IBGE **Relatório de Investimento Direto no País 2018** < <https://www.bcb.gov.br/Rex/CensoCE/port/RelatorioIDP2016.pdf> > Acesso em: fev. 2019.

BRASIL. ABDI - Agência para o desenvolvimento da Indústria no Brasil. **Indústria 4.0** no Brasil < <https://www.abdi.com.br/sobre> > Acesso em: fev. 2019.

BRASIL. DELOITTE. **Índice Global de Competitividade do Setor Industrial 2016** <
<https://www2.deloitte.com/pt/pt/pages/manufacturing/articles/global-manufacturing-competitiveness-index1.html>> Acesso em: fev. 2019.

BRASIL. ABDI - **As 4 revoluções industriais ao longo do tempo** <
<http://www.industria40.gov.br/> > Acesso em: fev. 2019.