

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS – FGV

ARIEL FARIA JUNIOR

PLANO DE NEGÓCIO – LTSCONSULTING

Trabalho apresentado ao curso MBA em Gestão Estratégica de Empresas, 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

2019

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

PROGRAMA FGV MANAGEMENT

MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE EMPRESAS

O Trabalho de Conclusão de Curso, **PLANO DE NEGÓCIO – LTSCONSULTING**, elaborado por Ariel Faria Junior 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: Local, Data

Jose Carlos Franco de Abreu Filho

Coordenador Acadêmico Executivo

Denise Oldenburg Basgal

Orientadora

TERMO DE COMPROMISSO

O aluno Ariel Faria Junior, abaixo assinado, do curso de MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Turma 03/17 do Programa FGV Management, realizado nas dependências da instituição conveniada Instituto Superior de Administração e Economia, ISAE/FGV no período de Julho de 2017 a Fevereiro de 2019, declara que o conteúdo do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado PLANO DE NEGÓCIO – LTSCONSULTING é autêntico e original.

Curitiba, 01/04/2019

Ariel Faria Junior

Dedico este trabalho ao meu filho,

Ariel Faria Neto,

Ele é minha maior inspiração para persistir e superar os obstáculos apresentados em minha vida.

Agradecimentos

Aos amigos que fiz neste curso, a minha família que sempre me apoiou em momentos de dificuldade e sempre esteve ao meu lado, a minha noiva que sempre foi tão compreensiva comigo, ao meu filho que mesmo ainda ser ter noção de sua existência é minha maior fonte de inspiração a lutar por uma vida melhor, as instituições ISAE/FGV e seus professores que me proporcionaram um ambiente motivador e trouxeram tantos novos conhecimentos a minha vida.

DECLARAÇÃO

A empresa LTSConsulting, representada neste documento pelo Sr. Ariel Faria Junior, sócio-diretor, autoriza a divulgação de informações e dados coletados em sua organização, no Trabalho de Conclusão de Curso intitulado: Plano de Negócio – LTSConsulting, realizado pelo aluno Ariel Faria Junior, do MBA em Gestão Estratégica de Empresas, do Programa FGV Management, com objetivos de publicação e/ou divulgação em veículos acadêmicos.

A marca LTSConsulting e seus conteúdos e imagens utilizados neste trabalho e outras propriedades intelectuais são propriedade da LTSConsulting e não podem ser utilizadas, copiadas, replicadas ou plagiadas em nenhuma forma sem a expressa permissão escrita pela LTSConsulting.

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo apresentar um plano de negócios da empresa LTSConsulting, consultoria dedicada a desenvolver e implementar soluções para o mercado de ERP SAP, com o avanço das técnicas de gerenciamento empresarial que fomenta o empreendedorismo a formação de um plano de negócios é peça fundamental para a comunicação e entendimento de todos acerca dos objetivos do negócio em questão.

As empresas que possuem ERP não necessitam ser especialistas em desenvolvimento de software ou manutenção de sistemas, porém a LTSConsulting se propõe a apoiar seus parceiros realizando esta função, permitindo que as companhias atinjam seus objetivos de negócio sem se preocupar com os detalhes da engenharia de software.

Palavras chave: ERP, empreendedorismo, consultoria, SAP.

ABSTRACT

This work aims to present a business plan of the company LTSConsulting, a consultancy dedicated to developing and implementing solutions for the development of SAP ERP, with the advancement of management techniques that foster entrepreneurship, the formation of a business plan is fundamental for the communication and understanding of all about the objectives of the business in question.

The companies that have the SAP ERP are not specialists in software development or systems maintenance, however LTSConsulting refers to a public support service, allowing companies to achieve their business objectives without worrying about the details of the engineering of software.

Keywords: ERP, entrepreneurship, consulting, SAP.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Matriz SWOT	24
Figura 2 - Organograma gestão interna	26

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Estimativa de faturamento anual	29
---	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Parceiros chave, Atividades Chave.....	19
Tabela 2 - Recursos Chave	19
Tabela 3 - Proposta de valor.....	19
Tabela 4 - Segmentação de clientes.....	19
Tabela 5 - Relação com clientes.....	19
Tabela 6 - Canais	20
Tabela 7 - Estrutura de custos	20
Tabela 8 - Fluxo de receitas.....	20
Tabela 9 - DRE gerencial.....	30
Tabela 10 - VPL e TIR	30

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	14
2. DESCRIÇÃO GERAL DA EMPRESA.....	15
2.1. Contextualização	15
2.1.1. Macro cenário: Mercado	15
2.1.2. Micro cenário: LTSConsulting	17
2.2 Oportunidade de negócio.....	17
2.3 Objetivo geral	18
2.4 Canvas	18
2.5 Planejamento estratégico.....	20
2.5.1 Direção	20
2.5.1.1 Negócio	20
2.5.1.2 Visão	20
2.5.1.3 Missão	20
2.5.1.4 Valores	21
2.6 Vantagens competitivas	21
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	22
3.1 Análise Setorial.....	22
3.2. Análise da Concorrência.....	22
4. OFERTA DA EMPRESA	23
4.1. Descrição detalhada	23
4.1.2. Matriz SWOT	23
4.1.3. Análise Matriz SWOT Cruzada – Propostas.....	24
5. PLANO OPERACIONAL.....	25
5.1. Gerenciamento	25
6. PLANO FINANCEIRO	27

6.1. Investimentos.....	27
6.1.2 Estimativas de faturamento.....	29
6.1.2. Análise de Viabilidade.....	30
7. CONCLUSÃO.....	30
8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	31

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A LTSConsulting traz ao mercado soluções SAP de alta qualidade e com total transparência em suas parcerias. O objetivo é promover um upgrade nos negócios dos clientes através de serviços especializados do software de gestão empresarial SAP, utilizando as melhores tecnologias e metodologias do mercado, porém, com a identidade LTSConsulting, para trazer resultados significativos as empresas. A inovação através da tecnologia atrelada a priorização de alta qualidade nas entregas para o negócio traz um diferencial em nossas soluções e consequentemente a nossos clientes.

O Brasil é o 9º maior mercado de software e serviços de TI do mundo (Associação Brasileira de Empresas de Software – ABES, 2017) e investir na informatização das empresas já deixou de ser considerada uma estratégia arrojada para ser uma necessidade básica de qualquer empresa, grande parte desse investimento em software tem sido realizado na implantação e adoção de ERPs, sistemas de gestão empresarial que integram processos contábeis e administrativos que ajudam empresas a sistematizar boas práticas, obrigações empresariais ligadas a recolhimento de impostos, gestão de RH, gestão de estoque e várias outras atividades comuns à qualquer negócio.

No que se refere ao share de empresas de desenvolvedoras de software ERP, no mercado brasileiro de pequenas empresas (com até 170 teclados), a Totvs detém 50% do mercado, já nas companhias médias (com 170 a 700 teclados), a Totvs continua a frente com 35%, seguida pela SAP. No mercado das grandes empresas (com mais de 700 teclados), a SAP domina metade do mercado. A Totvs aparece com 20%, seguida pela Oracle, com 18% (computerworld).

Um dos grandes desafios que as empresas fabricantes de ERP estrangeiras enfrentam no Brasil é a tropicalização de seus softwares, devido as inúmeras obrigações acessórias e complexidade na tributação brasileira a parceria com consultorias especializadas no mercado brasileiro são necessárias.

A LTSConsulting é uma parceira homologada pela SAP e visando atender as necessidades dos clientes a confecção do plano estratégico, ferramentas da

execução da estratégia e os planos de ação serão apresentados e discutidos neste trabalho.

Serão definidos missão, objetivo, visão e valores. A matriz SWOT será confeccionada a partir de análises de mercado, pesquisas e dados colhidos pelos sócios da empresa LTSConsulting.

Os conteúdos apresentados pelos professores estudados em sala de aula, as propostas de ações geradas na análise SWOT serão suportadas através do plano de negócios nos moldes do Canvas.

Após analisar o cenário e as oportunidades, ameaças e as ferramentas estratégicas, objetivos estratégicos serão definidos e planos de ação para atender tais objetivos serão desenvolvidos.

2. DESCRIÇÃO GERAL DA EMPRESA

A LTSConsulting é uma empresa Curitiba, nascida em 2014 com o objetivo de entregar valor, tratando nossos clientes como parceiros, os ajudando nos seus desafios diários de forma rápida, precisa e disruptiva.

Nosso foco é entregar soluções de software que possam ajudar nossos parceiros a crescer, pois assim crescemos juntos também.

2.1. Contextualização

2.1.1. Macro cenário: Mercado

Investir em software já deixou de ser um diferencial para ser algo básico no mundo empresarial, a grande maioria dos processos empresariais passam por alguma automatização sistêmica, para integrar os vários processos que as organizações possuem, faz-se necessário a adoção de sistemas que integrem todos os processos/setores de uma empresa, esta categoria específica de software, são chamados de *Enterprise resource planning* (ERP).

Vantagens das organizações ao utilizarem uma ERP:

- Redução de custos

A solução ajuda a diminuir os gastos que não são prioritários para a organização, contribui com a eliminação do retrabalho, evita novos contratos e aumenta os lucros de forma bastante assertiva.

- Redução de Falhas

Geralmente as atividades realizadas por meio manual podem gerar possíveis erros. O ERP evita que essas falhas ocorram, o sistema automatiza todas as demandas evitando esse tipo de transtorno e o colaborador fica livre para focar em outras tarefas.

- Otimização dos processos

Com a otimização de todos os processos a produtividade cresce, além dos resultados poderem ser controlados em tempo real pelo gestor. Dessa forma, as atividades são organizadas com o objetivo de conquistar as metas desejadas e principalmente medir o desempenho de todos os funcionários.

- Redução das perdas

Outra funcionalidade muito importante do ERP é a capacidade que o software possui de gerar grande economia para o seu negócio com a redução das perdas. O ERP visa quais são os pontos que necessitam ser aprimorados e aponta quais são as melhores alternativas que devem ser aplicadas para obter o resultado melhor. (Magistech, 2018)

2.1.2. Micro cenário: LTSConsulting

Empresa no ramo de prestação de serviço, limitada, enquadrada no simples nacional, sem necessidade de maiores licenças ou alvarás específico.

Local

Escritório próprio: Rua Dep. Heitor Alencar Furtado, 3350 - Campina do Siqueira, Curitiba - PR, 81200-528, Brasil.

Horário de funcionamento

09 horas às 18 horas.

Serviços

1. Consultoria SAP;
2. Infraestrutura SAP;
3. Especialistas na localização Brasil (soluções para tributação brasileira);
4. Fábrica de desenvolvimento;
5. Fábrica de soluções;
6. Suporte AMS on-demand;
7. Outsourcing.

Principais fornecedores

1. SAP.
2. Outros

2.2 Oportunidade de negócio

Como sabemos o Brasil é o 9º mercado de software no mundo, o que o credencia a ter grandes investimentos em empresas de desenvolvimento e infraestrutura, 44% das empresas brasileiras pretendem realizar investimento em softwares empresariais, esta combinação torna o mercado de consultoria de software um celeiro de oportunidades para investimento.

2.3 Objetivo geral

O objetivo deste plano de negócio é posicionar a empresa como referencial do segmento de consultorias SAP através de produtos e processos confiáveis, a fim de garantir a satisfação dos clientes e gerar valor, relevância e plena identidade com o nicho de mercado aqui citado.

Este plano de negócio visa a formalização de processos que atualmente estão sendo executados de forma empírica, aplicando os conceitos estudados em sala de aula.

A implantação deste plano está ocorrendo pois a empresa já se encontra em atividade.

2.4 Canvas

Ao elaborar o Canvas foi possível verificar alguns pontos importantes:

Como se trata de uma consultoria, os profissionais que executam o serviço devem ser altamente qualificados tecnicamente, pois é isto que permite que os projetos e demandas sejam entregues com a qualidade exigida pelos clientes, por isto a constante busca por qualificação profissional dos colaboradores é uma proposta de valor da LTSConsulting.

Outro ponto de atenção/oportunidade é a simplicidade e transparência no atendimento, ou seja, transparecer para os clientes que a empresa não se preocupa somente com entregar o software com qualidade, mas que os parceiros tenham feedback constante sobre o software que está sendo desenvolvido para eles, dando visão que a qualidade é inerente a todo o processo de desenvolvimento, não somente a entrega.

Por fim, é fundamental a contínua divulgação através de campanhas de marketing e planos de ações junto a parceiros para que a empresa construa sua marca e legitime seu posicionamento de parceria com clientes e se torne um fornecedor chave em seus processos.

Com o intuito de facilitar a visualização do CANVAS, este será apresentado em etapas e por meio de tabelas.

Parceiros Chave	Atividades Chave
SAP Consultorias parceiras Contatos de referência	Fábrica de soluções Fábrica de desenvolvimento Consultoria e desenvolvimento de projetos SAP Monitoramento preventivo de infraestrutura SAP Suporte AMS on-demand

Tabela 1 - Parceiros chave, Atividades Chave

Recursos Chave
Equipe de consultoria qualificada Gerentes de relacionamento com clientes Metodologias para gestão de projetos e atendimento de incidentes

Tabela 2 - Recursos Chave

Proposta de valor
Simplicidade no atendimento ao cliente Comprometimento na qualidade da entrega de projetos e no atendimento a incidentes Constante busca por qualificação profissional Transparência no relacionamento com clientes e execução dos processos

Tabela 3 - Proposta de valor

Segmentação de clientes
Empresas que possuem ERP SAP implementado Empresas com potencial para implementação de ERP SAP

Tabela 4 - Segmentação de clientes

Relação com clientes
AMS (suporte ao cliente através de chamados) Pré-vendas Time de consultoria Comercial

Tabela 5 - Relação com clientes

Canais
Telefone E-mail Visita em clientes WebSite Redes Sociais Eventos corporativos

Tabela 6 - Canais

Estrutura de custos
Comissão Licenciamento de software Pessoas Backoffice

Tabela 7 - Estrutura de custos

Fluxo de receitas
Licenciamento de produtos Consultoria Suporte AMS

Tabela 8 - Fluxo de receitas

2.5 Planejamento estratégico

2.5.1 Direção

2.5.1.1 Negócio

A LTSConsulting é uma consultoria parceira oficial da SAP que desenvolve soluções de software para transformar os processos e negócios de nossos parceiros.

2.5.1.2 Visão

Ser reconhecida como uma consultoria genuinamente alinhada com as melhores práticas do mercado e da SAP.

2.5.1.3 Missão

Promover soluções de software no ambiente empresarial com excelência, apoiando seus clientes a atingirem seus objetivos de negócios através da otimização e automação de processos.

2.5.1.4 Valores

Transparência, qualidade, confiança, eficiência e inovação.

2.6 Vantagens competitivas

O público alvo são empresas de médio e grande porte que utilizam o sistema SAP e precisam realizar melhorias no sistema para o negócio ou ainda implementar o sistema em determinadas áreas da empresa.

A consultoria irá ajudar o cliente a perceber possíveis gaps em seus processos e irá sugerir melhorias que os deixem mais eficientes afim de trazer resultados financeiros e econômicos para a empresa. Através das tecnologias o conjunto dos processos poderá ser simplificado de modo que seja viável realizar mais entregas com menos recursos. Com nosso conhecimento de negócios podemos colaborar para que sejam melhorados os desempenhos da empresa. Oferecemos entrega de alta qualidade, visando total transparência com o cliente no decorrer do projeto e dessa forma estabelecemos com este um relacionamento de longo prazo repleto de confiança e satisfação. Após a análise inicial do projeto, estabelecemos um diagnóstico do modelo de processo atual da organização e mapeamento dos pontos que precisam de atualização, melhorias ou correção. Após a análise inicial apresentaremos a solução adequada a necessidade do cliente visando sempre a melhoria contínua, criação de valor, geração de vantagem competitiva, redução de custos, ganhos de qualidade, de produtividade e de eficiência para maximizar os resultados planejados. A melhoria dos indicadores econômicos financeiros e de satisfação das pessoas é o resultado que visamos atingir ao final dos projetos.

3. ANÁLISE DE MERCADO

Público alvo: empresas de médio e grande porte

Local: Curitiba e Brasil.

3.1 Análise Setorial

Estratégias de divulgação: workshops, SAP FORUM, redes sociais, LinkedIn, networking, base de dados, parceiros e clientes antigos.

Contexto: Muitas empresas têm necessidade de melhorar o desempenho de suas atividades através do sistema de TI porém tem experiência ruim com consultores locais devido a falta de transparência no projeto, a falta de qualidade das entregas e a falta de confiança no relacionamento com seus parceiros. A LTS traz como diferencial estes três pontos aplicados desde o contato inicial até a conclusão do projeto, oferecendo ainda a implementação das melhores tecnologias do mercado através de seu time competente.

3.2. Análise da Concorrência

No mercado, existem diversos concorrentes na cidade e no país, todos com o foco similar no cliente.

Concorrentes para consultoria SAP em Curitiba:

<https://escotta.com/>

<https://www.castgroup.com.br/pt/>

<https://www.spro.com.br/>

<https://www.fh.com.br/>

<https://www.metaconsultoria.com/>

<http://fusionconsultoria.com.br/>

Concorrentes para consultoria SAP no Brasil:

<http://www.itsgroup.com.br/>

<https://www.t-systems.com/>

<https://www.sonda.com/pt-br/>

<https://consulting.sva.com/>

<http://www.seidorbrasil.com.br/>

4. OFERTA DA EMPRESA

4.1. Descrição detalhada

As ofertas da empresa vão em direção as estratégias de construção e crescimento da marca, priorização da satisfação do cliente em todas as etapas de atendimento e principalmente entrega do softwares, pois software funcionando é o que realmente trará vantagem competitiva aos nossos clientes.

As principais ofertas são Consultoria SAP, Suporte AMS on-demand e Outsourcing, que visam atender os clientes em todo ciclo de vida de um produto de software, construção e implementação do sistema e suporte após implementado.

Além das ofertas citadas a empresa através de sua rede de contatos também oferecerá outras soluções além das citadas, como parceiros especialistas em sistemas analíticos (*Business intelligence*).

4.1.2. Matriz SWOT

De forma geral o mercado carece de consultorias que atendam os anseios e necessidades dos clientes, para atender essas demandas é preciso foco na qualidade da entrega, mantendo uma equipe sempre altamente qualificada e apta a aceitar novos desafios.

A matriz SWOT aponta que existe espaço para novas consultorias no mercado que invistam em novas tecnologia e inovação.

SWOT	
Forças	Fraquezas
Alta capacidade de adaptação	Processos indefinidos
Transparência em tudo	Concentração de conhecimento técnico nos líderes.
Engajamento da equipe	Conflitos internos e externos
Network	Ter um produto de entrada
Relacionamento com nossos parceiros	Tamanho da equipe
Alto nível de conhecimento técnico	
Foco na entrega com simplicidade	

Oportunidades	Ameaças
<p>Mercado carente</p> <p>Constante atualização devido a legislação brasileira</p> <p>Salto tecnológico da SAP com S4/HANA C4/HANA e outras</p> <p>Inovação tecnológica</p>	<p>Consultorias concorrentes (foco da LTS)</p> <p>- Disputa de território</p> <p>Governo, oscilações econômicas, estabilidade de mercado, etc...</p> <p>Nosso modelo de tributação (recálculo de margem)</p> <p>Guerra de preços</p>

4.1.3. Análise Matriz SWOT Cruzada – Propostas

Ao cruzar elementos da matriz SWOT foi possível identificar estratégias e planos de ações recomendados para cada quadrante. Foram seis recomendações que serão a base o desenho, implementação e gestão das estratégias ofensivas, vulnerabilidade, defensiva e debilidade.

Plano de Ação									
Tipo de ação	Combinação	5W					2H		Status
		O que?	Porque?	Onde?	Quem?	Quando?	Como?	Quanto Custa?	
Vulnerabilidade	Fraqueza Processos indefinidos Ameaças Consultorias concorrentes	Padronizar processos para demonstrar maturidade no desenvolvimento de software	Reduzir custos e se tornar competitivo	Consultoria	Diretoria	Frequentemente	Padronizando processos de desenvolvimento de software e atendimento com a adoção de metodologias	N/A	Em execução
Ofensiva	Força Transparência em tudo Oportunidade Mercado carente	Desenvolver processos que deem total visibilidade ao cliente no andamento do projeto e demandas	Para dar feedback ao cliente e atender seus anseios	Na comunicação de projetos e chamados	Equipe de consultoria e MAS	Frequentemente	Realizar planos de comunicação de status report dos projetos de acordo com cada fase de execução Realizar relatórios de atendimento de tickets	N/A	Em execução
Ofensiva	Força Alto nível de conhecimento técnico Oportunidade Constante atualização devido a legislação brasileira	Realizar pesquisas e campanhas de marketing para mudanças fiscais/contábeis lançadas pelo governo	Para atender as necessidades dos clientes e governo no que se refere a tributação e obrigações acessórias e gerar renda	Marketing	Equipe de Marketing	Frequentemente	Realizar pesquisas sobre mudanças de legislação e preparar campanhas sobre as mudanças	N/A	Em execução
Defensiva	Força Alta capacidade de adaptação Ameaça Guerra de preços	Demonstrar o valor que está sendo entregue ao cliente em todas as etapas de desenvolvimento de um software	Para não parecer que se está escondendo uma informação ao cliente e demonstrar transparência	Estimativas e orçamentação dos projetos	Equipe de pré-vendas	Frequentemente	Demonstrar ao cliente quando ele contrata um serviço todas as etapas e tarefas no processo de desenvolvimento de uma solução	N/A	Em execução
Debilidade	Fraqueza Concentração de conhecimento técnico nos líderes. Oportunidade Salto tecnológico da SAP com S4/HANA C4/HANA e outras	Preparar equipe para atuar em novas tecnologias	Conseguir atender novas demandas que serão pedidas pela SAP e clientes	Auto-estudo	Consultores	2º semestre de 2019	Realizar provas de certificação em novas tecnologias	R\$ 5.000,00	Em execução
Debilidade	Fraqueza Ter um produto de entrada Oportunidade Mercado carente	Desenvolver produto de gestão de promoções	Para obter diferencial com a concorrência e obter renda recorrente	Escritório	Equipe de desenvolvimento de produto	Final do 2º semestre de 2019	Adaptar desenvolvimento realizado em projeto para cliente para produto	Estimativa em R\$ 200.000,00	Não iniciado

Figura 1 - Matriz SWOT

Recomendação	Relevância (1 Baixo - 5 Alto)	Dificuldade (1 Difícil - 5 Fácil)
Padronizar processos para demonstrar maturidade no desenvolvimento de software	4	4
Desenvolver processos que deem total visibilidade ao cliente no andamento do projeto e demandas contratadas	5	4
Realizar pesquisas e campanhas de marketing para mudanças fiscais/contábeis lançadas pelo governo	5	3
Demonstrar o valor que está sendo entregue ao cliente em todas as etapas de desenvolvimento de um software	3	3
Preparar equipe para atuar em novas tecnologias Desenvolver produto de gestão de promoções	4	3
Desenvolver produto de gestão de promoções	3	5

5. PLANO OPERACIONAL

5.1. Gerenciamento

1. Leonardo Ternes Santos: Arquiteto de soluções SAP, evangelista técnico e diretor executivo. Bacharel em Ciência da computação pela UFPR e aluno do MBA em Gestão Estratégica e Econômica de Negócios pela ISAE/FGV, com 8 anos de experiência em consultoria de software e infraestrutura.
2. Ariel Faria Junior: Consultor SAP, gerente de projetos de desenvolvimento de software e diretor de operações. Bacharel em Sistemas de informação, pós-graduado em Engenharia de Software, cursando MBA em Gestão estratégica de empresas pela ISAE/FGV, agilista com 9 anos de experiência em consultoria e desenvolvimento de software;
3. Demis Nascimento: Consultor SAP, coordenador de desenvolvimento de software e diretor de Marketing e Recursos Humanos. Graduação em Processos gerenciais com 19 anos de experiência em consultoria e desenvolvimento de software.
4. Weslei Merlo: Gerente Comercial, Técnico em vendas complexas e estratégicas. Bacharel em Administração de empresas, Business e Marketing pela FAE, com 17 anos de experiência em vendas e 7 anos especialista em sistemas e tecnologias.

Organograma gestão interna

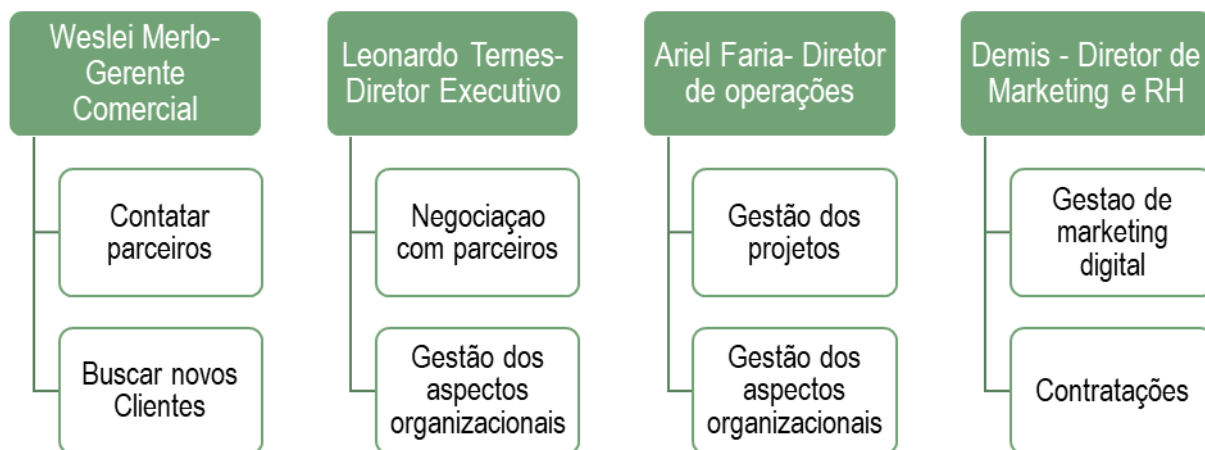


Figura 2 - Organograma gestão interna

6. PLANO FINANCEIRO

Gerenciamento financeiro

A LTSConsulting e soluções tem uma estrutura econômica dentro de suas possibilidades, já que o investimento inicial requer uma estrutura física adequada para receber os clientes e a equipe deve conter pessoas altamente competentes e estratégicas para conseguirmos entregar um relacionamento confiável com nossos clientes. Os atendimentos serão presenciais ou no escritório de acordo com a definição entre cliente e LTS dependendo da complexibilidade do projeto ou demanda. A empresa conta com um escritório para reuniões com clientes estratégicos no bairro Campina do Ciqueira em Curitiba.

Inicialmente não haverá necessidade de aquisição de máquinas e equipamentos e de contratação de funcionários, já que os sócios disponibilizaram de equipamento pessoal e irão assumir as responsabilidades dos cargos descritos anteriormente. Porém no decorrer do projeto será necessário ambos para a montagem do escritório físico que já existe.

Conforme a demanda aumentar haverá necessidade de contratar dois funcionários para atuarem como recepção e assistente comercial.

O principal investimento inicial será a montagem do escritório que já está sendo trabalhado junto ao arquiteto, compra do desenvolvimento da branding, site e campanhas de marketing digital o qual já temos em vista o fornecedor e valores.

6.1. Investimentos

Abaixo, detalhado investimento necessário para construção do escritório, todo o recurso de investimento é dos próprios sócios:

Documentos cartório - Fiador	R\$ 76,50
Aluguel escritório	R\$ 396,88
Condomínio	R\$ 407,81
Condomínio Escritório	R\$ 416,44
Condomínio Garagem	R\$ 112,30
Correios - Contrato de locação	R\$ 9,30
Diarista	R\$ 330,00
Aluguel	R\$ 76,08
Argamassa	R\$ 75,02

Brocas e fitas isolante	R\$ 85,00
Cabos	R\$ 30,00
Cadeira Teste	R\$ 288,00
Cadeiras	R\$ 4.298,28
Cartoes RFID	R\$ 188,00
Cat6 blindado e HDMI	R\$ 120,00
Chapa Rudegon	R\$ 378,93
Cola PUR	R\$ 25,75
Colagem de fita borda	R\$ 500,00
Disco de corte	R\$ 37,75
Escariador	R\$ 53,93
Ferros para Pés das mesas	R\$ 1.287,97
Filtro dagua	R\$ 589,20
Fita Borda	R\$ 110,40
Fita borda e parafusos	R\$ 422,40
Fitas dupla face	R\$ 25,72
Galvite (fundo do metal)	R\$ 78,00
Instalar Porcelanato	R\$ 280,00
Itens interno, lixeiras, etc	R\$ 222,80
Itens limpeza	R\$ 85,84
Itens para mesa	R\$ 148,33
Itens Rudegon	R\$ 133,15
Itens serralheria	R\$ 94,09
Lampadas e cabos	R\$ 440,41
Madeiras Bixo Carpinteiro	R\$ 670,44
Madeiras mesas	R\$ 1.280,34
Martelete	R\$ 561,98
Nivelador	R\$ 25,66
Parafusos e silicone	R\$ 20,30
Pastas de arquivos	R\$ 38,40
pincel e fita	R\$ 51,25
Pincel, fita e saco	R\$ 54,10
Pintura	R\$ 500,00
Plano de corte tiras de madeira	R\$ 199,98
Porcelanato	R\$ 474,78
Tinta e amostra	R\$ 107,60
Tinta preto ninja	R\$ 66,00
Tintas	R\$ 814,39
tintas brancas	R\$ 70,00
Lampadas Escritório	R\$ 1.366,27
Materiais Caixa embutir tomada X 4	R\$ 935,00
Materiais Reforma	R\$ 324,06
Pilha para campaninha	R\$ 6,40

Total de investimento inicial	R\$ 19.391,23
-------------------------------	---------------

6.1.2 Estimativas de faturamento

A empresa LTS Consulting previu sua receita anual. A partir do mês de fevereiro/19 está previsto receita superior as 12 mil mensais, conforme demonstrado nos tópicos abaixo.

Indicadores	Ano 1 (60%)	Ano 2 (70%)	Ano 3 (80%)	Ano 4 (90%)	Ano 5 (100%)
Faturamento	R\$ 1.054.566,93	R\$ 1.160.023,62	R\$ 1.276.025,98	R\$ 1.403.628,58	R\$ 1.543.991,44
Custo Fixo/Variável	R\$ 900.216,88	R\$ 930.816,64	R\$ 940.449,31	R\$ 1.030.587,28	R\$ 1.150.250,77
Lucro Total	R\$ 131.197,54	R\$ 194.825,93	R\$ 285.240,17	R\$ 317.085,11	R\$ 334.679,57
Lucro Médio Mês	R\$ 10.933,13	R\$ 16.235,49	R\$ 23.770,01	R\$ 26.423,76	R\$ 27.889,96

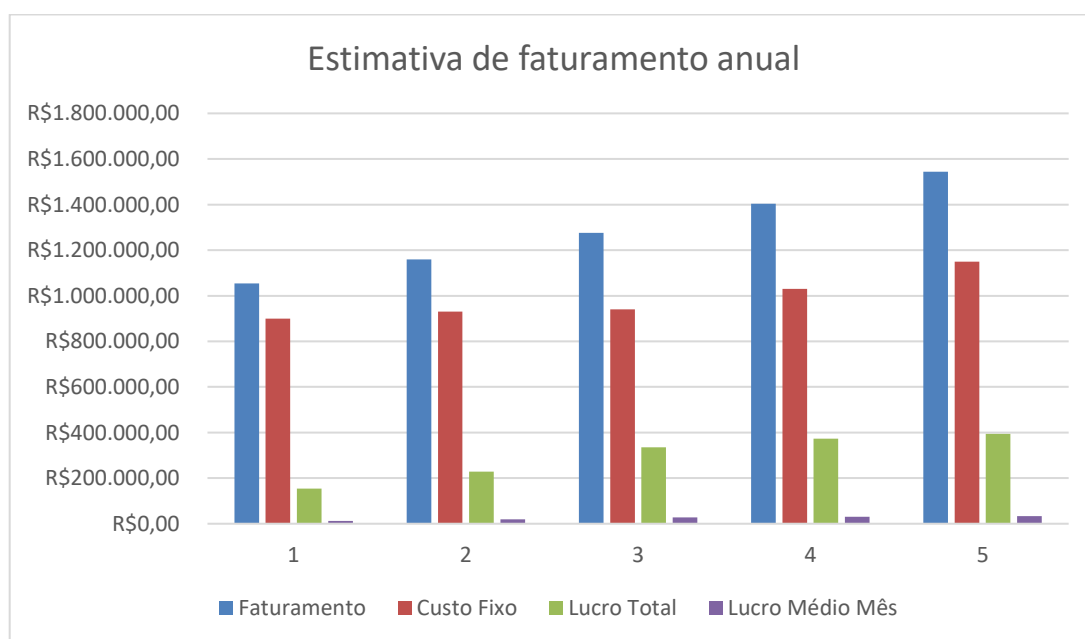


Gráfico 1 - Estimativa de faturamento anual

6.1.2. Análise de Viabilidade

	Ano 1 (60%)	Ano 2 (70%)	Ano 3 (80%)	Ano 4 (90%)	Ano 5 (100%)
Receita	R\$ 1.054.566,93	R\$ 1.160.023,62	R\$ 1.276.025,98	R\$ 1.403.628,58	R\$ 1.543.991,44
(-) custos fixos/variáveis	-R\$ 900.216,88	-R\$ 930.816,64	-R\$ 940.449,31	-R\$ 1.030.587,28	-R\$ 1.150.250,77
(=) m. contribuição	R\$ 154.350,05	R\$ 229.206,98	R\$ 335.576,67	R\$ 373.041,30	R\$ 393.740,67
(=) lucro	R\$ 154.350,05	R\$ 229.206,98	R\$ 335.576,67	R\$ 373.041,30	R\$ 393.740,67
LAIR					
(-) IR (15%)	-R\$ 23.152,51	-R\$ 34.381,05	-R\$ 50.336,50	-R\$ 55.956,20	-R\$ 59.061,10
(=) lucro líquido	R\$ 131.197,54	R\$ 194.825,93	R\$ 285.240,17	R\$ 317.085,11	R\$ 334.679,57

Tabela 9 - DRE gerencial

6.1.2.1 VPL e TIR

	Investimento	Fluxo Anual	TOTAL
	-R\$ 19.391,23		-R\$ 19.391,23
Ano 1		R\$ 131.197,54	R\$ 131.197,54
Ano 2		R\$ 194.825,93	R\$ 194.825,93
Ano 3		R\$ 285.240,17	R\$ 285.240,17
Ano 4		R\$ 317.085,11	R\$ 317.085,11
Ano 5		R\$ 334.679,57	R\$ 334.679,57
		TIR	724%
		VPL	R\$ 1.211.837,97

Tabela 10 - VPL e TIR

7. CONCLUSÃO

Com uma TIR de 724% e VPL R\$ 1.211.837,97 são considerados extremamente satisfatórios, visto que o setor é de tecnologia e venda de serviço.

A empresa LTSConsulting demonstrou-se uma empresa atrativa e viável de investimento.

A missão, visão e valores da empresa junto com seu planejamento estratégico, visa a satisfação e entrega de valor de seus para seus clientes, a possibilidade de desenvolver um plano de negócios para a empresa me fez perceber a quantidade de informações importantes e necessárias para aprofundar o investimento na empresa, trazendo segurança neste momento.

Visando a vontade de empreender aliada com a expectativa de crescimento no país após mudanças políticas no cenário atual, acredito que o projeto apresentado está alinhado com as necessidades do mercado e possui potencial para ser bem sucedido.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Magistech. (12 de 08 de 2018). *O mercado do ERP no Brasil*. Acesso em 02 de 02 de 2019, disponível em magistech: <http://www.magistech.com.br/noticias/o-mercado-do-erp-no-brasil-148>