



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA - UFPB

Centro de Ciências Sociais Aplicadas – CCSA

Curso de Administração – CADM

**PLANO DE NEGÓCIOS DA
LUNA GESTÃO FINANCEIRA E CONSULTORIA**

NATÁLIA GOMES ALVES

João Pessoa / PB

Junho/2023

NATALIA GOMES ALVES

**PLANO DE NEGÓCIOS DA
LUNA GESTÃO FINANCEIRA E CONSULTORIA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação Curso de Graduação em Administração do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal da Paraíba, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Professor Orientador: Jorge de Oliveira Gomes, MSc

João Pessoa / PB

Junho/2023

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

A474p Alves, Natalia Gomes.

Plano de Negócio para Luna Gestão Financeira e
Consultoria / Natalia Gomes Alves. - João Pessoa, 2023.
53 f. : il.

Orientação: Jorge de Oliveira Gomes.
TCC (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Micro e Pequenas Empresas. 2. Gestão empresarial.
3. Plano de Negócios - Luna gestão financeira. I.
Gomes, Jorge de Oliveira. II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 658

Folha de Aprovação

Trabalho apresentado à Banca Examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso do Bacharelado em Administração.

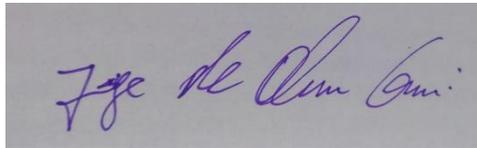
Aluna: Natália Gomes Alves

Trabalho: Plano de Negócios da Luna Gestão Financeira

Área de Pesquisa: Plano de Negócios

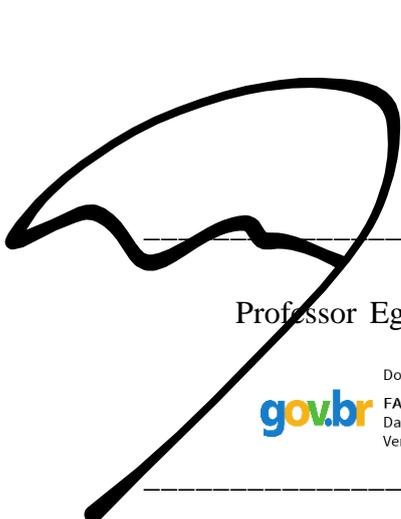
Data de aprovação:

Banca Examinadora



Jorge de Oliveira Gomes, Msc

Orientador



Professor Egídio Luiz Furlanetto, Dr

Documento assinado digitalmente
gov.br FABIO WALTER
Data: 06/06/2023 18:28:06-0300
Verifique em <https://validar.it.gov.br>

Professor Fabio Walter, Dr

DEDICATÓRIA

Aos meus pais, Maria da Conceição Gomes Alves e Valdene da Silva Alves que sempre me incentivaram a buscar o melhor caminho, me apoiando e me orientado nas decisões da minha vida.

À minha tia Maria Auxiliadora Gomes da Silva que esteve sempre presente em minha vida, que me alfabetizou e se dedicou a minha educação com cuidado e carinho.

À minha irmã, Bárbara Gomes Alves, por sua amizade e cumplicidade em todos os momentos.

À minha namorada, Livya Katarina, pelo apoio e suporte durante a produção deste trabalho.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por ter me guiado e me dado a força para concluir este trabalho.
A Ele, minha eterna gratidão.

A minha família, obrigada por todo amor, incentivo e suporte incondicional ao longo dessa jornada. Sem vocês, nada disso seria possível.

Aos meus amigos, sou grata por terem caminhado comigo, me ouvirem e me incentivarem.

Ao professor Jorge de Oliveira Gomes, pela sua orientação e disponibilidade em aulas ou pela universidade, que apresentou a melhor forma de realizar este trabalho. Agradecemos também aos Membros da Banca por sua disponibilidade e generosidade por darem contribuições significativas para a melhoria desse trabalho.

Aos meus professores, obrigada pela orientação excepcional, pelo conhecimento transmitido e pelo incentivo em sempre buscar a excelência, em especial a professora Fabiana Gama, que proporcionou várias oportunidades em projetos dos quais fiz parte e pude desenvolver na pesquisa.

À toda a Coordenação de Administração que em muitos momentos foram compreensíveis e me ajudaram e estiveram sempre dispostos a ajudar.

A todos vocês, minha sincera gratidão. Foi uma honra ter vocês ao meu lado durante esse processo.

ALVES, N.G., **Plano de Negócios da Luna Gestão Financeira**. Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação em Administração. Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa, Paraíba, 2023. (58 páginas).

RESUMO

O objetivo deste trabalho foi avaliar a viabilidade do empreendimento Luna Gestão Financeira e Consultoria por meio da elaboração de um Plano de Negócios. Para as análises, foi realizado um levantamento de informações e estudos sobre o serviço de gestão financeira online para Pequenas Empresas e Consultoria para esses negócios. Para isso, foi apresentado um panorama do histórico do Mercado de Micro e Pequenas Empresas, com uma visão atual, para melhor compreensão do que foi proposto. Foi feita uma Análise do Perfil do Empreendedor e do Cenário de Investimentos nessa faixa de empreendimentos, e um Benchmarking com empresas e Plataformas da área de Gestão Financeira a fim de identificar e os principais aspectos envolvidos na realização do Plano de Negócios. Em seguida, foi realizada uma Análise dos Ambientes Externos e Internos aplicando a Análise SWOT, para levantar os custos envolvidos na criação de uma Empresa de Gestão Financeira *Online*, dentro dos moldes do projeto. Por fim, foram realizadas Análises de Indicadores Financeiros, com o objetivo de demonstrar a viabilidade de execução do projeto e o retorno esperado dos investimentos. Com base em todas essas informações, foi possível avaliar a viabilidade do empreendimento Luna Gestão Financeira e Consultoria e apresentar um Plano de Negócios mais detalhado.

Palavras-chave: Micro e Pequenas Empresas; Gestão Financeira; Plano de Negócios

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Plataformas do benchmark.....	21
Figura 2 – Tela/página inicial.....	29
Figura 3 – página do instagram.....	29
Figura 4 – Representação de MVP para o plano desenvolvido.....	36
Figura 5 – Canvas Modelos de Negócios da Luna.....	37
Figura 6 – Tela para escolha do tipo de chat.....	44
Figura 7 – Tela modelo de site escolhido.....	45
Figura 8 – Tela/Página inicial.....	45
Figura 9 – Tela/Página inicial/Chat.....	45
Figura 10 – Tela/Página inicial/Rodapé.....	46
Figura 11 – Tela/Página Quem Somos.....	46
Figura 12 – Tela/Página Quem Somos/Missão e Valores.....	47
Figura 13 – Tela/Página Quem Somos/Empreendedora.....	47
Figura 14 – Tela/Página Serviços.....	47
Figura 15 – Tela/Página Serviços/Orçamento.....	48
Figura 16 – Tela/Página Contato.....	48
Figura 17 – Tela/Página Blog.....	49

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Análise SWOT	18
-------------------------------	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Preços dos Serviços	23
Tabela 2 – Investimentos em Equipamento.....	25
Tabela 3 – Investimentos em Móveis e Utensílios.....	25
Tabela 4 – Estimativa de Faturamento Mensal.....	26

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1 – APRESENTAÇÃO.....	11
1.1 Introdução	11
1.2 Problemas da Pesquisa	12
1.3 Objetivos	12
1.3.1 Geral.....	12
1.3.2 Específicos	12
1.4 Justificativa	13
1.5 Dados do Empreendedor	13
CAPÍTULO 2 – REFERENCIAL TEÓRICO.....	16
2.1 Gestão Financeira.....	16
2.2 MEI, Micro e Pequenas Empresas	16
2.3 Plano de Negócios.....	17
CAPÍTULO 3 – METODOLOGIA.....	19
3.1 Caracterização da Pesquisa	19
3.2 Procedimento Técnico de Coleta de Dados.....	19
3.3 Fonte de informação.....	19
CAPÍTULO 4 - PLANO DE NEGÓCIO	21
4.1 Resultados do Benchmarking.....	21
4.2 Análise de Mercado.....	22
4.3 Estudo dos Clientes	22
4.3.1 Público-alvo (Perfil dos Clientes)	22
4.3.2 Comportamento dos Clientes	23
4.3.3 Área de Abrangência.....	23
4.4 Principais Concorrentes.....	23
4.5 Análise SWOT	23
4.5.1 Forças	24
4.5.2 Fraquezas.....	25
4.5.3 Oportunidades	25
4.5.4 Ameaças	26
4.6 Plano de Marketing	26
4.6.1 BPO Financeiro	26
4.6.2 Educação Financeira	27
4.7 Preço.....	28
4.8 Estratégias Promocionais	28
4.8.1 Website próprio	28

4.8.2 Instagram.....	29
4.9 Princípios.....	29
4.9.1 Missão	30
4.9.2 Visão	30
4.9.3 Valores	30
4.10 Plano Financeiro.....	30
4.10.1 Investimentos Fixos.....	30
4.10.2 Investimentos Pré-operacionais.....	32
4.10.3 Investimento Total.....	32
4.10.4 Estimativa de Faturamento Mensal	32
4.10.5 Estimativa de Custo com Depreciação.....	33
4.10.6 Estimativa com Custos Mensais.....	33
4.11 Indicadores de Viabilidade.....	34
4.11.1 Lucro Líquido.....	34
4.11.2 Lucratividade.....	35
4.11.3 Rentabilidade.....	35
4.12 Comentários sobre a Implementação da Empresa.....	35
4.12.1 Modelo Canvas do Plano De Negócios	36
CAPÍTULO 5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS	38
5.1 Alcance dos Objetivos.....	38
5.1.1 Alcance dos Objetivos Específicos	38
5.1.2 Alcance do Objetivo Geral	39
5.2 Limitações para realizar esse trabalho.....	39
5.3 Importância do trabalho para o aluno/profissional.....	39
5.4 Trabalhos Futuros.....	39
5.5 Notas Conclusivas	42.
APÊNDICE I.....	43
ANEXO I	50
ANEXO II	55

CAPÍTULO 1 – APRESENTAÇÃO

1.1 Introdução

As Pequenas Empresas são uma parte essencial da Economia Brasileira. Segundo dados do Sebrae (SEBRAE, 2022), Micro e Pequenas Empresas representam mais de 99% dos negócios do país e geram cerca de 27% do Produto Interno Bruto (PIB). Em 2020, foram criadas mais de 1,3 milhão de empresas no país, sendo que 99,3% delas foram micro e pequenas empresas (SEBRAE, 2022). Essas empresas empregam uma parcela significativa da força de trabalho Brasileira, ajudando a impulsionar a economia local e a reduzir a taxa de desemprego (SEBRAE, 2022).

As Pequenas Empresas são caracterizadas pelo seu tamanho reduzido e baixo faturamento anual (BRASIL, 2006). Geralmente, elas têm até 49 funcionários e faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões, de acordo com a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (BRASIL, 2006). Essas empresas são frequentemente administradas pelos próprios proprietários e têm uma estrutura de gestão mais enxuta.

Apesar da grande taxa de natalidade de empresas desse porte no Brasil, a mortalidade delas é uma realidade ruim. Segundo pesquisa do Sebrae (SEBRAE, 2023), a taxa de mortalidade de MPEs no país é de cerca de 24,5%, ou seja, uma em cada quatro empresas fecha as portas antes de completar dois anos de atividade. Entre os principais motivos que levam ao fechamento dessas empresas, destacam-se a falta de Planejamento Estratégico, a ausência de Gestão Financeira eficiente, a falta de acesso a Crédito e financiamento, a falta de conhecimento do mercado e do Público-Alvo, a falta de inovação e adaptação às mudanças tecnológicas e de Comportamento do Consumidor, além da Carga Tributária e a burocracia para abrir e manter uma MPE.

A falta de Planejamento Estratégico pode levar à má alocação de recursos e a decisões equivocadas, comprometendo a saúde financeira da empresa (KOTLER e ARMSTRONG, 2017). Já a Gestão Financeira ineficiente pode causar problemas de fluxo de caixa, falta de capital de giro e dificuldade em honrar compromissos financeiros, levando a empresa a endividamento e até mesmo à falência.

A falta de acesso a crédito e financiamento também é um fator relevante, pois muitas vezes as micro e pequenas empresas não possuem garantias ou histórico de crédito

suficiente para obter empréstimos bancários com juros acessíveis (DATASEBRAE, 2023).

Além disso, a falta de conhecimento do Mercado e do Público-Alvo pode resultar em um produto ou serviço que não atende às necessidades dos consumidores, levando a uma baixa demanda e conseqüente queda nas vendas. A falta de inovação e adaptação às mudanças tecnológicas e de Comportamento do Consumidor também pode tornar a empresa obsoleta e não competitiva (KOTLER e ARMSTRONG, 2017).

1.2 Problemas da Pesquisa

A questão de pesquisa que buscamos responder é: Como oferecer Consultoria e Assessoria Financeira para Micro e Pequenas Empresas de maneira *online*?

Além disso, busca-se o estabelecimento de Estratégias de Marketing Digital para ampliar a divulgação desse serviço, bem como a aquisição de novos clientes.

Sendo assim, esse PLANO DE NEGÓCIOS passou por diferentes pontos com a finalidade de realizar uma Análise do Mercado e do Perfil dos Clientes em potencial, definir as Ferramentas Digitais a serem utilizadas e traçar um Planejamento Financeiro para a execução do projeto. Visamos alcançar a viabilização da prestação de serviços de Consultoria Financeira de qualidade para Micro e Pequenas Empresas, utilizando as Tecnologias da Informação para oferecer soluções acessíveis e práticas.

1.3 Objetivos

1.3.1 Geral

Elaborar um Plano de Negócios no segmento de Gestão Financeira para Micro e Pequenas Empresas através de uma Plataforma *online*.

1.3.2 Específicos

- 1 Analisar o mercado de Gestão Financeira e Consultoria para Micro e Pequenas Empresas;

- 2 Montar o Plano de Negócios do segmento de Gestão Financeira Online;
- 3 Levantar os custos envolvidos no investimento para o funcionamento da empresa;
- 4 Analisar o potencial de retorno do investimento.

1.4 Justificativa

A ineficiência na Gestão Financeira é um dos principais fatores de mortalidade de Micro e Pequenas Empresas no Brasil (DATASEBRAE, 2023). Esse problema é agravado pelo fato de que a maioria dos empreendedores inicia seus negócios por necessidade, sem ter o conhecimento adequado para geri-los. Isso leva muitos negócios à falência, tornando essencial contar com um profissional capaz de assessorar e até mesmo operacionalizar as finanças da empresa para mantê-la em funcionamento.

Uma Gestão Financeira eficiente permite que os Gestores da empresa acompanhem de perto sua saúde financeira, tomando decisões baseadas em dados precisos e informações confiáveis. Além disso, ela ajuda a evitar problemas como falta de capital de giro e endividamento. Esse tipo de controle é ainda mais importante para Micro e Pequenas Empresas, que geralmente possuem menos recursos disponíveis e enfrentam dificuldades para obter financiamento e crédito.

Por meio de uma Gestão Financeira adequada, é possível gerenciar os custos, avaliar o retorno sobre investimentos e planejar o futuro da empresa de forma mais estratégica. Assim, uma boa Gestão Financeira é fundamental para garantir a sobrevivência e o sucesso de um negócio, especialmente para os empreendimentos de pequeno porte.

Considerando o avanço da Tecnologia da Informação, seus softwares para automatização dos processos e atividades operacionais, permite que os serviços sejam realizados de maneira *online*, através de Plataformas específicas. Após a pandemia, o modelo de trabalho remoto e a Prestação de Serviços através das redes foram acelerados e a cultura foi mudada neste aspecto, e isso torna possível que o serviço de Gestão Financeira seja realizado *online*.

1.5 Dados do Empreendedor

A Luna Gestão Financeira possui uma Sócio Fundadora, Natália Gomes Alves, 30 anos, formada no curso Tecnólogo em Gestão Financeira, concluinte de Administração na Universidade Federal da Paraíba. Desde muito tempo acompanhou a família na criação de empreendimentos e no fechamento deles, e partir daí começou a se interessar em saber mais sobre como gerir um negócio fazê-lo sobreviver ao mercado. A experiência como Assistente Administrativo responsável pelo Planejamento e Orçamento de um de seus trabalhos, despertou o desejo de conhecer mais da Área de Gerenciamento Financeiro Empresarial, buscando assim uma formação de Nível Superior.

Posteriormente, teve a oportunidade de trabalhar na Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado da Paraíba, diretamente no Setor de Projetos, acompanhando e analisando a solicitação de crédito pelos empreendedores. Foi nessa fase que realmente pôde entender e conhecer melhor as principais Necessidades das Micro e Pequenas Empresas. Durante a pandemia pôde se aprofundar nos Processos do Negócio e entender como poderia atender os empreendedores e oferecer serviços que trouxessem soluções reais aos desafios de seus empreendimentos.

Sabendo que um dos principais motivos de Micro e Pequenas Empresas não terem profissionais gerindo seus negócios é financeiro, as soluções pensadas consideravam essa condição para oferecer um serviço de qualidade e de preço justo.

As ações propostas para esse projeto estão alinhadas com as Melhores Práticas, a partir da realização do Benchmarking, e consideram as características e necessidades específicas do porte empresarial que se deseja atender, as Micro e Pequenas Empresas. Além disso, a equipe responsável pelo projeto possui a expertise necessária para implementar e monitorar as medidas sugeridas, o que aumenta a confiança na sua efetivação e resultados otimizados.

Em parceria com o Fórum das Mulheres de Negócio, foi desenvolvida uma Assessoria para Gestão Financeira e Organização Documental com o Objetivo de tornar esses negócios aptos para ter acesso à crédito em Instituições Financeiras e Secretarias de Desenvolvimento.

Nessa mesma parceria foi oferecido o Curso de Gestão Financeira para Empreendedores, com o Objetivo de orientar as Mulheres Empreendedoras a gerir de forma eficiente as Finanças das empresas. A proposta desenvolvida na época pode ser verificada no ANEXO II. Essa experiência contribuiu para a construção de

conhecimentos da fundadora no negócio e também para entender as Principais Necessidades de Micro e Pequenas Empreendedores.

Realizar este trabalho de conclusão com o tema proposto é uma grande oportunidade de apresentar um negócio voltado para Gestão Financeira de Micro e Pequenas Empresas. São poucos profissionais que possuem a expertise para lidar com Micro e Pequenos Empreendedores de maneira a entender e atender suas necessidades.

Para a implementação da proposta, a fundadora possui os recursos básicos que permitem o início e conclusão do trabalho no tempo esperado.

CAPÍTULO 2 – REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Gestão Financeira

A Gestão Financeira é uma Área essencial para o sucesso de qualquer empresa ou organização, independentemente do seu tamanho ou segmento de atuação. Ela envolve o Planejamento, a Análise e o Controle das Finanças, com o Objetivo de maximizar os resultados e minimizar os riscos (MARION, 2019).

De acordo com (BREALEY e MYERS, 2015), a Gestão Financeira é uma área fundamental para o sucesso das empresas, pois envolve a alocação eficiente dos recursos financeiros e a maximização do valor dos acionistas. Para atingir esses objetivos, os Gestores Financeiros devem estar aptos a avaliar Projetos de Investimento, definir a estrutura de capital adequada e Gerir Riscos financeiros de forma responsável.

Por outro lado, (MARION, 2019) destaca a importância da Gestão Financeira para garantir a sobrevivência e o crescimento das empresas. O autor ressalta que a Gestão Financeira é responsável por Planejar, Coordenar e Controlar as atividades financeiras da empresa, assegurando a disponibilidade de recursos para investimentos, pagamento de despesas e obrigações financeiras, e para manter um nível adequado de liquidez. A Gestão Financeira é ainda responsável por fornecer informações para a tomada de Decisões Estratégicas, como a escolha de projetos de investimento e a definição da estrutura de capital adequada (GITMAN, 2010). Portanto, uma Gestão Financeira eficiente é essencial para garantir a sustentabilidade e o sucesso das empresas a longo prazo, permitindo que as empresas enfrentem os desafios do mercado com segurança e estrutura, além de gerar valor para os acionistas e para a sociedade como um todo (BRIGHAM e EHRHARDT, 2006).

2.2 MEI, Micro e Pequenas Empresas

A definição de cada porte segue dois critérios: número de funcionário e faturamento (SEBRAE, 2021).

MEI - Microempreendedor individual

O MEI (Microempreendedor Individual) é um Regime Tributário simplificado criado no Brasil em 2009, com o objetivo de formalizar a atividade dos Trabalhadores Autônomos que faturam até R\$ 81.000,00 por ano. De acordo com o SEBRAE (SEBRAE, 2021), o MEI é uma Figura Jurídica que permite ao Empreendedor ter um CNPJ e, conseqüentemente, emitir Notas Fiscais e contratar funcionários, além de ter acesso a diversos benefícios, como a possibilidade de obter crédito com juros mais baixos, participar de Licitações Públicas e obter aposentadoria

ME – Microempresa

De acordo com o Sebrae, Microempresa é uma empresa que tem um faturamento anual de até R\$ 360 mil e que emprega até 9 funcionários. A definição de Microempresa varia de acordo com o país e a Legislação local, mas essa é a definição utilizada pelo Sebrae (SEBRAE, 2021) no Brasil. As Microempresas são importantes agentes econômicos, gerando emprego e renda em diversas Regiões do País.

EPP – Empresa de Pequeno Porte

EPP é a sigla para Empresa de Pequeno Porte. De acordo com o SEBRAE (SEBRAE, 2021), a EPP é uma empresa que possui Receita Bruta Anual entre R\$ 360 mil e R\$ 4,8 milhões e conta com até 99 empregados. É considerada uma Empresa de Pequeno Porte por ser menor em estrutura e faturamento em relação às Médias e Grandes Empresas. Assim como as Microempresas, as EPPs possuem um Regime Tributário diferenciado, que visa estimular o seu desenvolvimento e crescimento.

2.3 Plano de Negócios

O Plano de Negócios é uma ferramenta essencial para a criação, desenvolvimento e gestão de uma empresa (KOTLER, 2017). Ele consiste em um documento que detalha todas as informações relevantes sobre a empresa, como o Mercado, o Produto ou Serviço oferecido, a Estrutura Organizacional, o Plano Financeiro, entre outros aspectos (SEBRAE, 2013). Tem como principal Objetivo ajudar o empreendedor a planejar e visualizar o negócio a Longo Prazo, identificar as oportunidades e ameaças do mercado,

entender as Necessidades do Cliente e, assim, ter um guia para a Tomada de Decisões Estratégicas.

Segundo Kotler e Armstrong (2017), o Plano de Negócios é fundamental para os empreendedores, pois, além de servir como um Guia para a Gestão do Negócio, também é importante para a Captação de Recursos Financeiros e para a Avaliação do Potencial de Sucesso do Negócio. Deve ser elaborado com base em Pesquisas de Mercado, Análises Financeiras e Projeções de Vendas. De acordo com Dornelas (2019), o Plano de Negócios deve conter a Descrição Detalhada do Negócio, a Análise do Mercado, o Plano de Marketing, o Plano Operacional, o Plano Financeiro e a Análise de Riscos.

Portanto, é possível concluir que o plano de negócios é uma Ferramenta essencial para o Empreendedorismo, ajudando a Planejar e Visualizar o Negócio a Longo Prazo, identificar as Oportunidades e Ameaças do Mercado, entender as Necessidades do Cliente e, assim, ter um Guia para a Tomada de Decisões Estratégicas.

CAPÍTULO 3 – METODOLOGIA

3.1 Caracterização da Pesquisa

A finalidade deste estudo foi avaliar a viabilidade de investimento na criação de uma empresa de Gestão Financeira e Consultoria *Online*, direcionada a Micro e Pequenas Empresas. Buscou-se compreender o Diferencial Competitivo gerado por esse Modelo de Negócio, bem como analisar o panorama atual das Micro e Pequenas Empresas no Brasil. Foram considerados os investimentos necessários para estabelecer a empresa, os custos envolvidos e foram realizadas avaliações de cenários futuros para o empreendimento.

3.2 Procedimento Técnico de Coleta de Dados

Para a coleta de dados, foram empregados instrumentos de Pesquisas Bibliográficas que abordam o fenômeno estudado, além de informações obtidas em Portais *online*, principalmente do SEBRAE (SEBRAE, 2022).

Foram realizados, também, Benchmarks com empresas e Plataformas *Online* e empresas do segmento de Finanças, na área de Educação e Consultoria.

A coleta de dados bibliográfica é o processo de busca e seleção de informações relevantes em fontes de Literatura Acadêmica, como livros, artigos científicos e documentos técnicos. Esses dados são utilizados para embasar teorias, fundamentar pesquisas e fornecer Referências consistentes. (GIL, 2010)

Benchmark, conforme definido por Kaplan e Norton (1997), é um processo de comparação sistemática de desempenho entre organizações, setores ou empresas, com o objetivo de identificar as Melhores Práticas e estabelecer Metas de Desempenho. É uma ferramenta utilizada para medir e avaliar o desempenho relativo de uma entidade em relação a outras, visando identificar oportunidades de melhoria e alcançar um nível superior de desempenho.

3.3 Fonte de informação

A presente pesquisa foi realizada por meio de Benchmark, direcionado para compreender o conjunto de Serviços com empresas do mesmo segmento que já estão atuando no mercado, no período de janeiro de 2023 a maio de 2023. Foi realizado com seis empresas que são referência no mercado.

- Nibo – Para Controladoria e BPO Financeiro
- Conta Azul – Para Controladoria e Tesouraria
- Asaas – Crédito e Cobrança
- BPO Academy com Eliandro Prado – BPO Financeiro
- SEBRAE – Educação Financeira
- Nath Finanças – Educação Financeira

Além disso, o roteiro "Como Elaborar um Plano de Negócio" (SEBRAE, 2013) conforme ANEXO I, se apresenta como uma fonte de informações crucial para este trabalho. Tais informações também podem ser acessadas no Portal Nacional do SEBRAE, com o objetivo de auxiliar o processo de planejar e abrir uma empresa.

CAPÍTULO 4 - PLANO DE NEGÓCIO

4.1 Resultados do Benchmarking

O benchmark foi realizado considerando duas frentes: Plataformas de gestão de financeira e Empresas de Educação Financeira.

As plataformas de gestão financeira analisadas (Figura 1) foram Nibo, Conta Azul e Asaas. Estas plataformas oferecem Serviços e Soluções Financeiras para os Negócios, produzem alguns conteúdos para o usuário, mas apenas quem realmente tem conhecimento básico de finanças utilizará de maneira estratégica e não de apenas operacional.

As plataformas de Educação Financeira analisadas foram Nath Finanças, que é Educadora Financeira para Baixa Renda, com alguns conteúdos voltados para MEI, Omega Price, que tem foco em formação em BPO Financeiro e como construir um negócio de BPO e a terceira foi o SEBRAE, analisando os vários conteúdos disponíveis em seus canais, porém, a maioria dos empreendedores precisam de uma educação ativa e orientadora.

A partir das percepções de cada uma dessas empresas, foi possível entender a melhor forma da Luna oferecer os Serviços e Soluções Financeiras as MPEs.

Figura 1: Plataformas do benchmark



Fonte: trabalho atual

4.2 Análise de Mercado

Os pequenos negócios no Brasil geram cerca de R\$ 420 bilhões por ano, um terço do PIB (CNN, 2022). O Atlas dos Pequenos Negócios do Sebrae (SEBRAE, 2022) mostra que os negócios menores injetam R\$ 35 bilhões na economia todos os meses, com os MEI gerando R\$ 11 bilhões e as micro e pequenas empresas gerando R\$ 23 bilhões. Se o país crescer 3% ao ano nos próximos anos, a participação dos pequenos negócios no PIB poderá chegar a 40%.

De acordo com pesquisa feita pelo Sebrae, 77% dos microempreendedores nunca fizeram qualquer treinamento em finanças para gerir um negócio e a falta de conhecimento e desorganização levam esses empreendimentos a não resistirem ao mercado. (SEBRAE, 2022). O empreendedor é focado na atividade do seu negócio mas não tem conhecimento suficiente para geri-lo e controlá-lo, principalmente financeiramente (DATASEBRAE, 2023). Por serem empresas de pequeno porte, em sua maioria, não possuem profissional ou auxiliar focado em cuidar do planejamento e da gestão financeira do empreendimento.

Entre setembro e novembro de 2022, o SEBRAE realizou uma pesquisa qualitativa para entender as dores dos pequenos negócios (DATASEBRAE, 2023). Sobre as dores atuais desses pequenos negócios, uma das dores apontadas é a reorganização da empresa, onde o maior desafio está na separação entre as contas da empresa e as contas pessoais. Para alguns, a solução foi terceirizar a gestão devido à falta de tempo e/ou experiência.

4.3 Estudo dos Clientes

4.3.1 Público-alvo (Perfil dos Clientes)

A Luna Gestão Financeira e Consultoria tem por objetivo atender a demanda de Micro e Pequenas Empresas (MPE) que ainda não tem sua Gestão Financeira feita de forma profissional ou necessita de assessoria para construção desta gestão. Neste sentido, o Público-Alvo são os Micro e Pequenos Empreendedores, com idade média entre 30 e 45 anos, especialmente aqueles que não possuem outra fonte de renda.

4.3.2 Comportamento dos Clientes

São Micro e Pequenos Empreendedores que buscam por profissionalização e capacitação para ter uma melhor Gestão de seus negócios, principalmente financeira.

4.3.3 Área de Abrangência

Inicialmente, a Luna Gestão Financeira e Consultoria, irá atuar na cidade de João Pessoa/PB, e a partir de sua consolidação, e através da Plataforma Online, expandir para o interior do estado e para as demais regiões do país.

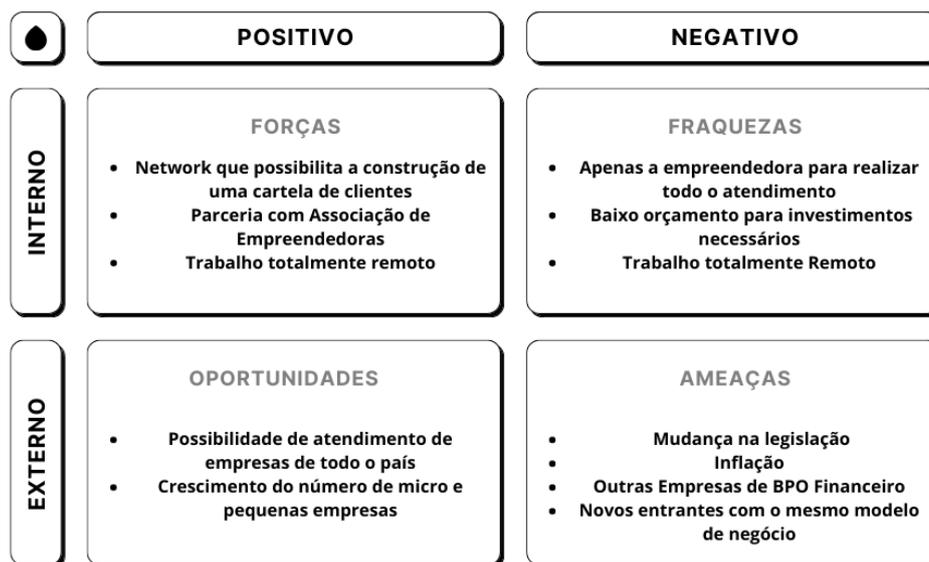
4.4 Principais Concorrentes

Os principais concorrentes são empresas de Consultoria e Assessoria Financeira, Contadores e empresas de BPO (*Business Process Outsourcing*) Financeiro, com abrangência nacional a partir de suas Plataformas de Gestão Financeira Online.

4.5 Análise SWOT

Com a finalidade de trazer melhor entendimento ao negócio e sua atuação no mercado, é necessário conhecermos o mercado e identificar as competências desse negócio, bem como fraquezas e ameaças para tomada de ação ao longo da implementação do empreendimento. Para isso foi realizada uma análise SWOT.

ANÁLISE SWOT



Quadro 1. Análise SWOT

Fonte: Trabalho atual

4.5.1 Forças

- **Network que possibilita a construção de uma cartela de clientes**

Por ter feito parte de algumas Associações de Empreendedores e trabalhado na Secretaria de Desenvolvimento Econômico da Paraíba, a empreendedora possui grande conhecimento de mercado e onde seus clientes podem ser encontrados, suas características e principais necessidades, facilitando o mapeamento desses clientes, conhecendo as tendências e os serviços que trarão satisfação ao cliente.

- **Parceria com Associação de Empreendedoras**

Fazer parte da Associação de Empreendedoras deixa a empreendedora próxima ao seu público-alvo, tornando assim, possível o estreitamento de laços e tendo conhecimento das reais necessidades dessas empreendedoras.

- **Trabalho Totalmente Remoto**

A Gestão Financeira, bem como a Consultoria é um processo que com a educação correta dos empreendedores envolvidos no processo de gestão e seus negócios, pode ser realizada de maneira remota a partir do uso de Plataformas *Online* e assim permitindo uma capilaridade estadual e nacional do empreendimento.

4.5.2 Fraquezas

- **Apenas a empreendedora para realizar todo o processo de atendimento**

O serviço inicia-se na prospecção do cliente e finaliza-se na pós-implementação do serviço escolhido. Cada parte do processo demanda uma certa quantidade de tempo que não permite a empreendedora atender o número de clientes que o mercado proporciona.

- **Orçamento para investimentos necessários**

O baixo orçamento limita o investimento nas melhores Plataformas a serem utilizadas para o atendimento adequado as empresas, sendo necessário optar por outros meios com custos mais baixos mas que demandarão mais tempo para a realização dos serviços.

4.5.3 Oportunidades

- **Possibilidade de atendimento de empresas de todo o país**

O modelo de negócio proposto permite a realização e dos serviços de maneira remota dando a possibilidade de expandir o atendimento a todo país.

- **Crescimento no número de Micro e Pequenas Empresas (MPEs)**

As MPEs representam 30% do PIB (EBC, 2022) e são 99% do total de empresas no Brasil, sendo responsáveis por 62% dos empregos (Ministério da Economia, 2022). São números muito expressivos e que indica que existe uma grande oportunidade de negócios, considerando ainda que um dos principais desafios dos empreendedores é a Gestão Financeira (SEBRAE, 2023).

4.5.4 Ameaças

- **Mudança na Legislação**

A mudança na legislação pode ser uma ameaça para MPEs, pois elas geralmente possuem recursos financeiros limitados para se adaptarem às novas exigências e regulamentações. Isso pode levar a um aumento dos custos operacionais, redução da competitividade, dificuldade de se manter em conformidade com a legislação e até mesmo ao fechamento da empresa em casos extremos.

- **Inflação**

A inflação pode ser uma ameaça para MPEs, pois ela aumenta o custo dos insumos e matérias-primas necessários para a produção ou prestação de serviços, reduz o poder de compra dos consumidores e diminui a rentabilidade dos negócios. Além disso, a inflação pode levar ao aumento das taxas de juros e afetar negativamente a capacidade das empresas de obterem empréstimos para investimentos e expansão.

4.6 Plano de Marketing

O objetivo da Luna Gestão Financeira e Consultoria é conduzir os empreendedores a uma Gestão Financeira sustentável potencializando o seu crescimento através dos seguintes serviços:

- BPO Financeiro
- Educação Financeira

4.6.1 BPO Financeiro

BPO Financeiro (*Business Process Outsourcing* Financeiro) é um serviço de terceirização que oferece soluções de processamento de transações financeiras e gestão para empresas, permitindo que o empreendedor tenha maior foco no core business de seu negócio, reduzindo custos e dando acesso a profissionais especializados (TOTVS, 2021).

O serviço de BPO financeiro tem os seguintes objetivos:

- Organização: Tem por objetivo organizar, estruturar e otimizar os processos organizacionais que impactam diretamente no financeiro da empresa e as documentações legais das quais as empresas precisam para seu correto funcionamento.
- Projeção de Fluxo de Caixa: Controle e Previsibilidade Financeira
- Avaliação de Performance: Visão geral do que está acontecendo na empresa e análise estratégica de relatórios para tomada de decisões.

Será dividido em Três produtos:

- Consultoria
- Tesouraria
- Controladoria

4.6.2 Educação Financeira

A Educação Financeira será ancorada no curso de Gestão Financeira para Empreendedores que terá duas modalidades, ambas com material de suporte.

- Gestão Financeira para Empreendedores Online assíncrono
 - Ebook
 - Suporte por e-mail
- Gestão Financeira para Empreendedores Online síncrono
 - Duração: 1 mês
 - Carga Horária: 16h
 - Ebook
 - Acesso a aula gravada posteriormente
 - Momento para tirar dúvidas na aula

Ambos os cursos abordarão os seguintes conteúdos:

1. Principais conceitos de Finanças
 - a. Receitas e Despesas
 - b. Contas a Pagar e a Receber
 - c. Fluxo de Caixa
 - d. Ponto de Equilíbrio

- e. Precificação de Produtos e Serviços
- 2. Ferramentas de Gestão e Controle
 - a. Planejamento Financeiro
 - b. Sistemas de Gestão Financeira
 - c. Relatórios Financeiros e Tomada de Decisão
- 3. Legalidade
 - a. MEI (DASN SIMEI)
 - b. Simples Nacional (PGDAS, DEFIS)

4.7 Preço

Os preços foram definidos a partir de uma análise do faturamento médio das micro e pequenas empresas, de forma que sejam serviços acessíveis.

BPO Financeiro	
Consultoria	R\$120,00 (hora)
Tesouraria*	A partir de R\$890,00
Controladoria*	A partir de R\$675,00
Educação Financeira	
Modalidade Síncrona	R\$450,00
Modalidade Assíncrona	R\$169,90

Tabela 1. Preços dos Serviços

Fonte: Pesquisa atual

*O preço será definido de acordo com Faturamento Médio da Empresa.

4.8 Estratégias Promocionais

4.8.1 Website próprio

O website próprio contará com informações detalhadas sobre o negócio. Nele serão divulgados o que é a empresa, quem é a proprietária, missão, visão e valores e produtos oferecidos. Também contará com uma aba de conteúdo e artigos para auxiliar o usuário em sua jornada de busca no site. Os detalhes do site podem ser verificados no APÊNDICE I deste trabalho

Figura 2. – tela/página inicial

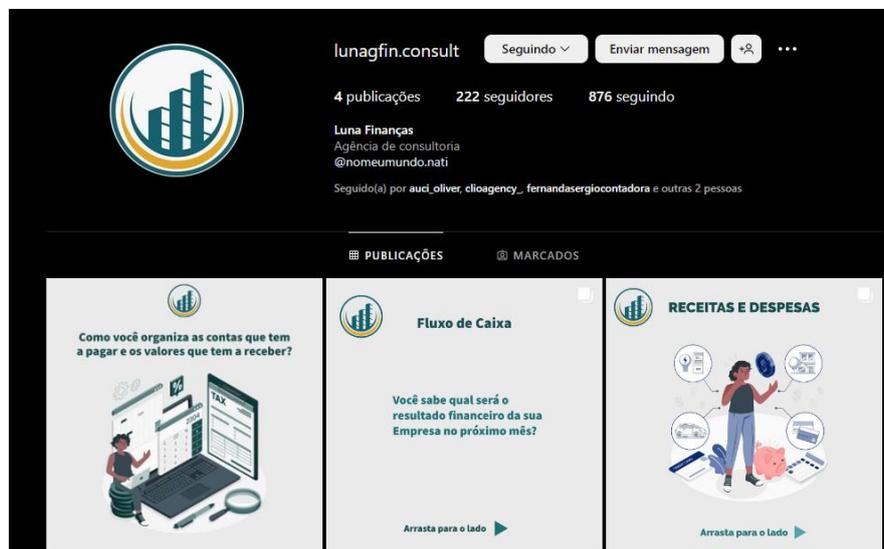


Fonte: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin>

4.8.2 Instagram

O Instagram será útil para manter uma comunicação direta e assertiva com o público-alvo e clientes, estabelecendo uma relação mais próxima, profissional e objetiva, sendo uma ferramenta de divulgação e captura de leads.

Figura 3. – Página do instagram



Fonte: <https://www.instagram.com/lunagfin.consult/>

4.9 Princípios

4.9.1 Missão

Impulsionar os Negócios e Micro e Pequenas Empresas através da Gestão Financeira e Educação Financeira.

4.9.2 Visão

Ser referência em Gestão e Educação Financeira de Micro e Pequenas Empresas no Brasil.

4.9.3 Valores

- **Excelência**

A excelência envolve o compromisso com a qualidade, a busca da maestria, a integridade e a busca constante por melhorias, visando superar as expectativas e alcançar resultados excepcionais.

- **Transparência**

A Transparência envolve ser aberto, honesto e claro, compartilhando informações relevantes, assumindo responsabilidade por erros, promovendo confiança e permitindo decisões informadas e responsáveis.

- **Ética**

A Ética envolve adotar princípios morais para fazer o que é correto, justo e moralmente aceitável, abrangendo honestidade, integridade, respeito, responsabilidade e justiça em todas as áreas e decisões da organização.

4.10 Plano Financeiro

A seguir será apresentado o Plano Financeiro do Negócio.

4.10.1 Investimentos Fixos

Considerando que o trabalho será remoto, o investimento fixo será em equipamentos e mobiliários para estruturação de um escritório. O escritório será montado em um espaço de coworking.

A – EQUIPAMENTOS

A seguir serão listados os equipamentos necessários para a realização do trabalho. Estes equipamentos foram definidos de acordo com a necessidade de cada serviço prestado e os programas utilizados na execução e entrega deles.

Para realização do orçamento foi utilizado o site *amazon.com.br*, prezando pelo custo-benefício, ou seja, não foi considerado o mais barato e sim os equipamentos que melhor irão atender a prestação do serviço.

Nº	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
1	Notebook Lenovo Ultrafino IdeaPad 3i i5-10210U 8GB 256 GB SSD Windows 11 15.6" 82BS000GBR Prata	1	R\$3.429,00	R\$3.429,00
2	Kit Teclado e Mouse Logitech MK295 sem fio - Tecnologia SilentTouch para digitação e cliques silenciosos, Conexão sem fio de 2,4 GHz e um pequeno receptor USB - 920-009793, Preto	1	R\$179,00	R\$179,00
3	Monitor AOC 23,8"	1	R\$639,00	R\$639,00
Subtotal (A)				R\$4.247,00

Tabela 2: Investimentos em Equipamentos

Fonte: Pesquisa atual

B – MÓVEIS E UTENSÍLIOS

A seguir listamos os móveis e utensílios que foram identificados como necessários para implantar e preparar para funcionamento do estabelecimento. Esta relação foi definida com base na instalação adequada para o escritório.

Nº	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
1	Mesa de Escritório em L Estilo Industrial 1,50mX1,50m Kuadra, Trevalla, Preto Ônix/Est.Preta	1	R\$367,00	R\$367,00
2	Estante Multiuso 5 Prateleiras 187x80cm Estilo Industrial, Compace, Kuadra, Preto Ônix/Est.Preta	1	R\$370,00	R\$370,00
3	Cadeira Escritório Day Presidente CompreAlegre Giratória Reclínio Marrom Café	1	R\$799,00	R\$799,00
4	Filtro de Linha Branco 6 Tomadas 10A cabo com 3 metros	1	R\$69,90	R\$69,90
5	Mingzhe Armazenamento Multifuncional Organizador de Mesa Mesh Metal Caneta Suporte Recipiente de Papelaria	1	R\$56,59	R\$56,60

	Armazenamento para Escritório Doméstico			
6	Moleskine Personalizada	1	R\$40,00	R\$40,00
Subtotal (B)				R\$1.702,50

Tabela 3. Investimentos em Móveis e Utensílios

Fonte: Pesquisa atual

4.10.2 Investimentos Pré-operacionais

- Reformas: R\$10.000,00

Esse valor é referente a reformas a serem realizadas na sala e *rebranding* da sala, considerando que o escritório será sediado em um coworking.

- Despesas Gerais e de Legalização: R\$4.000,00

Os valores necessários para tornar o empreendimento viável em termos de trâmites burocráticos, deslocamento, pagamentos de taxas e impostos estão contemplados aqui.

TOTAL: R\$14.000,00

4.10.3 Investimento Total

O investimento total incluindo os investimentos pré-operacionais e investimentos fixos é de R\$ 19.949,50. O valor do investimento inicial será aportado a partir de crédito financeiro com instituições de crédito ou secretarias de desenvolvimento econômico.

4.10.4 Estimativa de Faturamento Mensal

	BPO Financeiro		
Serviço	Qtd Prevista	Valor Unitário	Valor Total
Consultoria	8h	R\$120,00 (hora)	R\$960,00
Tesouraria*	10	R\$890,00	R\$8.900,00
Controladoria*	10	R\$675,00	R\$6.750,00
	Educação Financeira		
Modalidade Síncrona**	40 alunos (2 turmas)	R\$450,00/aluno	R\$18.000,00
Modalidade Assíncrona***	30	R\$169,90	R\$5.097,00

*Para previsão de receitas de tesouraria e consultoria se considerará o valor mínimo a ser recebido.

**Para a Modalidade Síncrona, o curso será dado por turmas, cada uma com no máximo 20 alunos

***Modalidade Assíncrona: Curso online em plataforma

Tabela 4. Estimativa de Faturamento Mensal

Fonte: Pesquisa atual

TOTAL: R\$39.707,00 de receita mensal

4.10.5 Estimativa de Custo com Depreciação

- **Equipamentos**

Valor do bem: R\$3.429,00

Vida útil: 5 anos

Depreciação anual: R\$548,64

Depreciação mensal: R\$45,72

- **Móveis e Utensílios**

Valor do Bem: R\$1536,00

Vida útil: 10 anos

Depreciação anual: R\$153,60

Depreciação mensal: R\$12,80

Depreciação Total Anual: R\$ 702,24

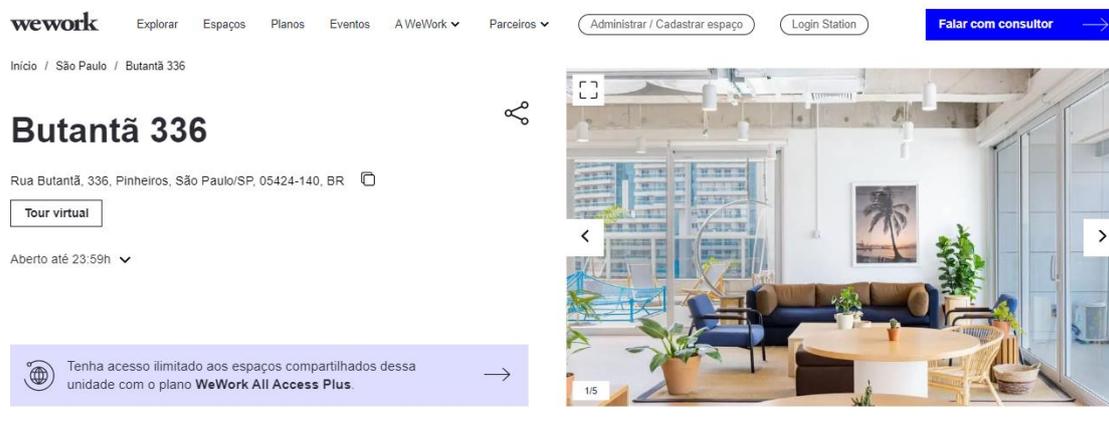
Depreciação Total Mensal: R\$ 58,52

4.10.6 Estimativa com Custos Mensais

- Aluguel de Escritório em coworking: R\$2.400,00 (neste valor está incluso todas as demais despesas como energia, internet, endereço fiscal). O espaço pode ser verificado na Figura 3.
- Depreciação: R\$58,52
- Manutenção de Equipamentos: R\$100,00
- Impostos: R\$165,00
- Transporte: R\$250,00
- Softwares e programas: R\$200,00
- Taxas Financeiras: 3.970,70
- Marketing e Brand: R\$2.000,00
- Contador: R\$600,00

-
- TOTAL DEPESAS MENSAIS: R\$9.744,22

Figura 3. – Espaço de Coworking Wework



Fonte: <https://wework.com.br/unidades/wework-butanta-336>

4.11 Indicadores de Viabilidade

4.11.1 Lucro Líquido

O Lucro Líquido é obtido a partir da subtração entre a receita total e os custos e despesas totais decorrentes da atividade da empresa.

Assim é calculado,

Lucro Líquido = Receita Total – Despesa Total

Lucro Líquido = 39.707,00 - 9.744,22

Lucro Líquido = **R\$29.962,78/mês**

Considerando a sazonalidade de alguns serviços oferecidos para faturamento anual serão considerados 8(oito) meses para base cálculo. Sendo assim o faturamento anual previsto será de R\$317.656,00, porém para o cálculo das despesas anual será considerado o ano contábil, 12 meses. Sendo assim a estimativa do total anual de despesas será de R\$116.930,64.

Assim temos o Lucro Líquido anual de

$$LL = 317.656,00 - 116.930,64$$

$$LL = 200.725,36$$

4.11.2 Lucratividade

O índice de lucratividade indica quanto um negócio efetivamente ganhou em relação ao faturamento total e é obtido sob a forma de valor percentual calculado da seguinte maneira

$$Lucratividade Anual = \frac{200.725,36}{317.656,00} * 100$$

$$Lucratividade = 63,18\%$$

4.11.3 Rentabilidade

A Rentabilidade irá indicar o percentual de retorno sobre o investimento inicial. No caso da projeção deste Plano de Negócio, a rentabilidade deu o seguinte valor:

$$Rentabilidade = \frac{Lucro Líquido}{Investimento Inicial} * 100$$

$$Rentabilidade = \frac{29.962,78}{19.949,50} * 100$$

$$Rentabilidade = 150,19\%$$

O prazo de retorno do investimento, de acordo com o previsto neste plano de negócio, se dará no primeiro ano.

4.12 Comentários sobre a Implementação da Empresa.

Para que o projeto tenha o resultado esperado o MVP (*Minimum Viable Product*), será considerado para a implantação de um piloto do projeto.

O *Minimum Viable Product*, em português, Produto Viável Mínimo ou simplesmente MVP como é mais conhecido, é uma versão enxuta do negócio. Nessa

versão é possível entender como o consumidor reagirá e receberá as soluções e serviços prestados, analisar como as ferramentas e sistemas utilizados podem ser melhorados ou simplesmente entender que precisam ser mudadas para se obter melhores resultados. Implantar o MVP antes do lançamento do projeto completo aumenta a chance de sucesso desse projeto a longo prazo, traz mais competitividade e reforça a marca do negócio (BOSSABOX, 2023).

Figura 4: Representação de MVP para o plano desenvolvido



Fonte: Trabalho atual

E para este Plano de Negócio, sugere-se a implantação dos serviços e soluções propostas em alguns empreendedores, sem custo, a partir de uma parceria realizada com o SEBRAE para acesso a base de dados dessas empresas, podendo assim analisar os resultados gerados e possíveis pontos de melhoria e assim ser lançado no mercado como uma proposta de solução validada, gerando confiabilidade e credibilidade a quem buscar a empresa.

4.12.1 Modelo Canvas do Plano De Negócios

Business Model Canvas, ou Canvas Modelo de Negócios, é uma ferramenta que foi desenvolvida por Alexander Osterwalder, durante sua tese de doutorado, na Universidade de Lausanne, na Suíça (SENNO, 2019).

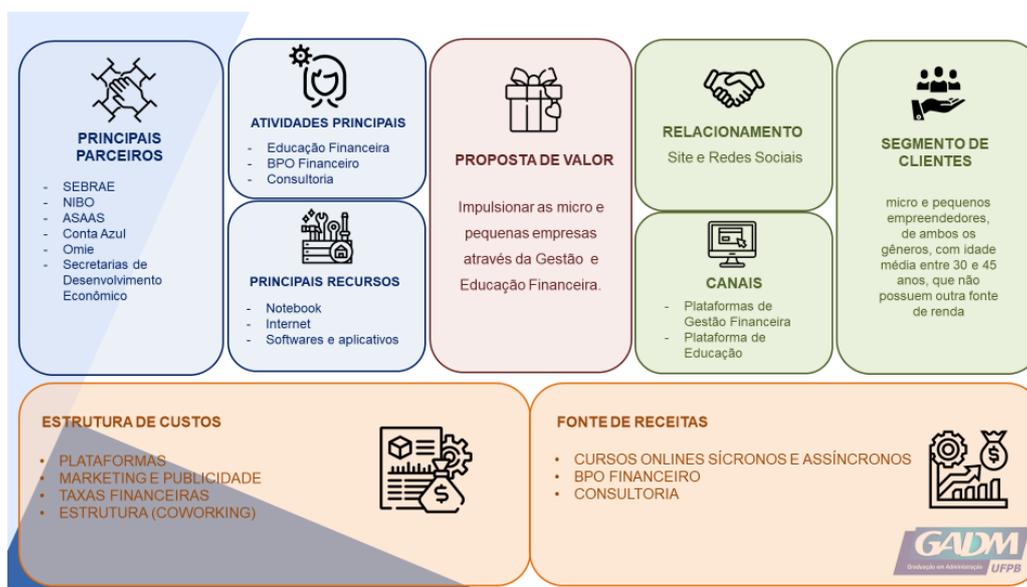
O quadro consiste em apresentar os aspectos-chaves do empreendimento que deseja apresentar, sendo assim uma ferramenta estratégica para desenvolver novos modelos de negócio com também redesenhar negócios já existentes (SEBRAE, 2019).

O canvas é composto por 09(nove) blocos:

1. Proposta de Valor
2. Relacionamento com Clientes
3. Canais
4. Segmento de Clientes
5. Atividades principais
6. Principais recursos
7. Principais Parcerias
8. Fonte de Receitas
9. Estrutura de custos

Na Figura 5 pode-se verificar o Modelo de Negócio da Luna Gestão Financeira.

Figura 5: Canvas Modelos de Negócios da Luna



Fonte: Trabalho atual

CAPÍTULO 5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

5.1 Alcance dos Objetivos

5.1.1 Alcance dos Objetivos Específicos

1. Analisar soluções e serviços de Gestão Financeira para Micro e Pequenas Empresas

Para a realização desse objetivo foram feitas pesquisas, sobretudo em sites de Gestão Financeira, e como as suas soluções se enquadravam para Micro e Pequenas Empresas e quais resultados que apresentavam após a implementação dessas soluções. Outra fonte utilizada foi as plataformas do SEBRAE, buscando entender a realidade financeira das empresas nesse porte e as principais causas de fechamento, entendendo onde atuar.

2. Avaliar o Plano de Negócios do segmento de Gestão Financeira Online

Elaborar um Plano de Negócio tornou possível analisar a viabilidade do empreendimento considerando a realidade do público-alvo das soluções e serviços prestados. Entendendo os riscos apresentados no investimento, podendo assim antecipar ações para diminuir ou até mitigar esses riscos evitando gastos desnecessários de tempo e dinheiro.

3. Analisar os custos envolvidos no investimento

Aqui buscou-se listar todos os custos envolvidos operacionais e pré-operacionais, para a partir do entendimento do que será necessário para a implementação da ideia, definir um plano de ação coerente com a realidade.

4. Analisar o potencial de Retorno do Investimento

Quanto ao retorno do valor investido, o tempo de retorno é hábil e considerando que o formato de trabalho e prestação de serviço é remoto, e com o uso correto de tecnologias que tragam eficiência nos processos organizacionais, a rentabilidade se mantém com tendência de crescimento. Realizar parcerias com empresas de softwares e sistemas para

agilizar processos operacionais garantirá a possibilidade de crescimento financeiro através do aumento do número de clientes atendidos.

5.1.2 Alcance do Objetivo Geral

Para o alcance do Objetivo Geral, reuniu-se o número máximo de informações para a elaboração do Plano de Negócio, considerando elementos específicos da Gestão Financeira para micro e pequenas empresas como o faturamento delas e forma de gestão.

5.2 Limitações para realizar esse trabalho

As limitações presentes foram principalmente em ter um acesso mais detalhado das soluções existentes no mercado, tendo como base suas páginas na Web e Redes Sociais. Além disso não foi encontrado um Plano de Negócio voltado especificamente para o tema proposto neste trabalho.

5.3 Importância do trabalho para o aluno/profissional

O trabalho foi de extrema importância para a pesquisadora, pois por meio da sua elaboração foi possível identificar os gargalos e erros cometidos nas tentativas anteriores, podendo assim selecionar o que realmente faz sentido na proposta de soluções e serviços.

Além disso, permitiu colocar em prática o aprendizado adquirido no curso de Graduação de Administração, bem como utilizar as experiências nas participações de projetos de pesquisa para construir esse documento.

Por fim, a conclusão desse trabalho representa o fechamento de um ciclo muito importante que dará abertura para novos ciclos profissional e de aprendizagem. E deixando aberta a possibilidade de tornar esse Plano numa fonte de renda futura.

5.4 Trabalhos Futuros

O trabalho foi de extrema importância para a pesquisadora, pois por meio da sua elaboração foi possível identificar os gargalos e erros cometidos nas tentativas anteriores, podendo assim selecionar o que realmente faz sentido na proposta de soluções e serviços.

Como Trabalhos Futuros sugerimos a busca de parcerias para implantar e aplicação deste Plano de Negócios na formatação de oferta gratuita destes serviços, por três meses, para Micro e Pequenas Empresas de forma que se possa testar a operacionalidade da Plataforma.

Também se pode implementar, em módulos, o atual Plano de Negócios Piloto, em Laboratórios de Informática do CCSA e realizar testes de Gestão Financeira com Micro e Pequenas Empresas de João Pessoa/PB.

5.5 Notas Conclusivas

Concluimos agradecendo todo o apoio que tivemos para realizar esse trabalho, esperando deixar um trabalho que sirva de legado significativo para colegas graduandos em Administração, que desejem pesquisar essa Área de Gestão Financeira para Micro e Pequenas Empresas, que muito faz falta no mercado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA BRASIL. Micro e pequenas empresas aumentam participação na economia Brasileira. Agência Brasil, [S.l.], 28 out. 2022. Disponível em: <https://agenciaBrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2022-10/micro-e-pequenas-empresas-aumentam-participacao-na-economia-Brasileira>. Acesso em: 24 abr. 2023.

BOSSABOX. MVP ou MLP: qual o melhor?. Bossabox, São Paulo, SP, 2023. Disponível em: <<https://blog.bossabox.com/mvp-ou-mlp-qual-e-melhor/>>. Acesso em: 06 jun. 2023.

BRASIL, Lei Complementar 123 de 2006. Disponível em: <<https://legislacao.presidencia.gov.br/atos/?tipo=LCP&numero=123&ano=2006&ato=55boXWq5kMRpWT7ac>>. Acesso em 19 de mai. 2023

BREALEY, Richard A.; MYERS, Stewart C. Princípios de Finanças Corporativas. 11. ed. Porto Alegre: AMGH, 2015.

BRIGHAM, E., EHRHARDT, M.C. Administração Financeira: Teoria e Prática. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006

CABLE NEWS NETWORK BRASIL. Pequenos negócios geram renda de R\$ 420 bi por ano, aponta levantamento do Sebrae. CNN Brasil, São Paulo, 2022. Disponível em: <https://www.cnnBrasil.com.br/business/pequenos-negocios-geram-renda-de-r-420-bi-por-ano-aponta-levantamento-do-sebrae/>. Acesso em: 24 abr. 2023.

DATASEBRAE. Pesquisa "Dores dos Pequenos Negócios": resumo executivo. Brasília, DF, 2023. Disponível em: https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2023/02/Pesquisa-Dores-dos-Pequenos-Negocios_Jan2023-resumo.pdf. Acesso em: 24 abr. 2023.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2019.

GIL, Antônio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. Princípios de administração financeira. 12. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010. ISBN 978-85-7605-332-3.

KAPLAN, R. S.; NORTON, D. P. A Estratégia em Ação: Balanced Scorecard. 6. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997

KAPLAN, R. S.; NORTON, D. P. The Balanced Scorecard: Measures that drive performance. Harvard Business Review, v. 70, n. 1, p. 71-79, 1992

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. Princípios de Marketing. 16. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2017.

MARION, José Carlos. Contabilidade Empresarial. 17. ed. São Paulo: Atlas, 2019

MVP ou MLP: qual o melhor?. Bossabox, 2023. Disponível em: <<<https://blog.bossabox.com/mvp-ou-mlp-qual-e-melhor/>>>. Acesso em 19 mai. 2023

SEBRAE. Tire suas dúvidas sobre o MEI - Microempreendedor Individual. Sebrae, Brasília, DF, 2021. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/tire-suas-duvidas-sobre-o-mei-microempreendedor-individual,e31c13074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 24 abr. 2023.

SEBRAE SANTA CATARINA. Microempresa: saiba o que é, como funciona e como abrir a sua. [S.l.], 2021. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/microempresa-saiba-o-que-e-como-funciona-e-como-abrir-a-sua/>. Acesso em: 25 abr. 2023.

SEBRAE. EPP: entenda o que é uma empresa de pequeno porte. Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/epp-entenda-o-que-e-uma-empresa-de-pequeno-porte,305fd6ab067d9710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=A%20sigla%20EPP%20%C3%A9%20uma,R%243%2C6%20milh%C3%B5es\)](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/epp-entenda-o-que-e-uma-empresa-de-pequeno-porte,305fd6ab067d9710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=A%20sigla%20EPP%20%C3%A9%20uma,R%243%2C6%20milh%C3%B5es).). Acesso em: 24 abr. 2023.

SEBRAE. Como elaborar um plano de negócio. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>. Acesso em: 17 mai. 2023.

SEBRAE. Press kit 50 anos. Sebrae, Brasília, DF, 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Sebrae%2050+50/Not%C3%ADcias/PRESSKIT%2050%20ANOS.pdf>. Acesso em: 24 abr. 2023.

SEBRAE. Atlas dos Pequenos Negócios é lançado nos 50 anos do Sebrae. Sebrae, Brasília, DF, 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebrae50mais50/noticias/atlas%20%80%93dos%20%80%93pequenos%20%80%93negocios%20%80%93e%20%80%93lancado%20%80%93nos%20%80%9350%20%80%93anos%20%80%93do%20%80%93sebrae>. Acesso em: 24 abr. 2023

SEBRAE. Canvas: Como estruturar seu modelo de negócios?, São Paulo, SP, 2019. Disponível em: < <https://www.sebraepr.com.br/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocios/>>. Acesso em: 06 jun. 2023.

SENNO. O que é o Business Model Canvas e como usar a técnica na prática?, São Paulo, SP, 2019. Disponível em: < <https://senno.ai/business-model-canvas/>>. Acesso em: 06 jun. 2023

TOTVS. BPO: o que é, como funciona e quais são as vantagens. TOTVS, São Paulo, SP, 2021. Disponível em: <https://totvs.com/blog/gestao-de-servicos/bpo/>. Acesso em: 06 jun. 2023.

APÊNDICE I

Site desenvolvido

O site desenvolvido visa apresentar quem é a Luna, seus principais serviços e oferecer um meio direto de contato em caso de interesse ou identificação de necessidade para obter alguns dos serviços. Para a elaboração do site foi feita uma pesquisa de outros sites e como eles são estruturados para atender seu público-alvo considerando a experiência do usuário na plataforma, direcionando-o dentro do próprio site.

A ferramenta utilizada para o desenvolvimento do site foi a plataforma Wix. Ela disponibiliza inúmeros modelos de site e tutoriais em sua própria página viabilizando a criação dessa ferramenta para comunicação em primeiro momento de maneira gratuita.

Concepção do site

O site tem utilidade pública e visa possibilitar ao usuário de maneira prática e intuitiva o acesso aos serviços e soluções prestadas pela Luna Gestão Financeira.

Considerando que é uma plataforma gratuita, foi-se utilizado como referência a Cartilha de Usabilidade do Governo Federal e o livro “*Information Architecture for the World Wide Web*” de Peter Morville & Louis Rosenfeld. O site foi desenvolvido durante a atividade da disciplina de Informática Administrativa, no curso de Graduação em Administração da UFPB.

Além do acesso aos serviços e soluções, o site disponibiliza um chat interativo que permite contato direto com o administrador do site em tempo real dando também a possibilidade de redirecionar a conversa para o WhatsApp. O site pode ser acessado em: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin>.

DOCUMENTAÇÃO DO SITE: APRESENTAÇÃO DE SERVIÇOS E SOLUÇÕES

OBJETIVO DO SITE

O site tem como objetivo ser um portfólio e currículo online, onde as pessoas interessadas podem ver os trabalhos e projetos já realizados, solicitar orçamento dos serviços apresentados e como também trocar ideia de negócios na área de contatos.

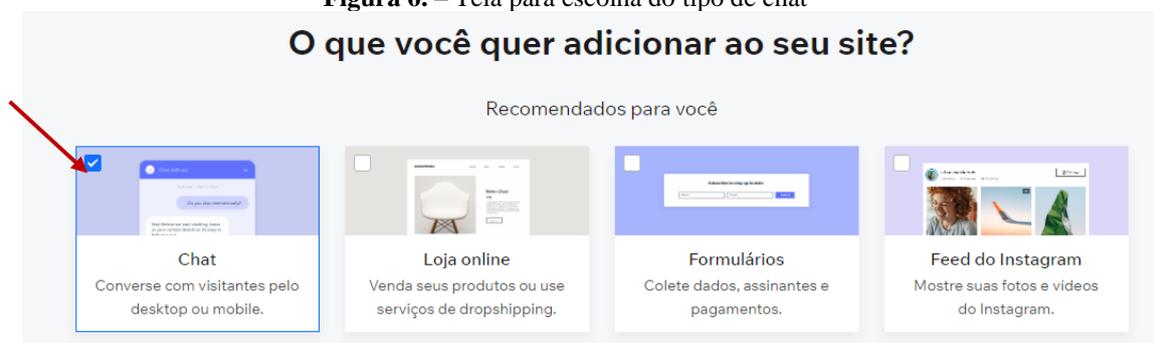
MOTIVAÇÕES

Oferecer uma plataforma para promover os serviços e soluções, estabelecer credibilidade, gerar leads e fornecer informações valiosas aos clientes em potencial. Além disso, é uma ferramenta eficaz de marketing e promoção que pode impulsionar o crescimento e o sucesso do negócio.

PLANO DE TELAS, ABAS E MENUS

A primeira parte escolhida foi o Chat, para poder conseguir conversar com quem tem interesse nos serviços.

Figura 6. – Tela para escolha do tipo de chat

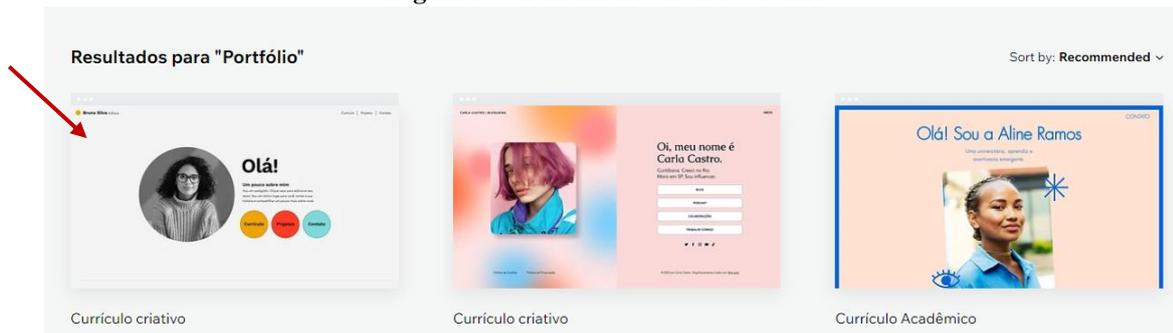


Fonte: <https://wix.com>

MODELO ESCOLHIDO

O modelo escolhido foi o Portfólio: Currículo criativo. Este modelo foi escolhido devido o visual leve e de fácil interpretação, quadros e seguimentos bem definidos, cores claras e visual limpo. Escolhido para que as informações dos serviços chamem a atenção.

Figura 7. – Tela modelo de site escolhido



Fonte: <https://wix.com>

PÁGINAS E ABAS

Página inicial parte 1

- A barra de menus com Início, Quem Somos, Serviços, Contato e Blog
- Slogan da empresa e um CTA (Call to Action):
- O chat para contato mais rápido
- Barra de pesquisa
- Botão de Conheça nossos Serviços

Figura 8. – Tela/Página inicial



Fonte: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin>

Figura 9. – Tela/Página inicial/Chat



Fonte: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin>

Página inicial parte 2:

- Botões que levam para as outras páginas também
- Contato: telefone comercial, e-mail e LinkedIn no rodapé de todas as abas.

Figura 10. – Tela/Página inicial/Rodapé



Fonte: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin>

Chat flutuante que aparece em todas as páginas

Quem Somos:

Nesta aba é encontrado sobre a empresa.

Organização:

1. Por quê existimos
2. Missão e Valores
3. Informações sobre a proprietária

Figura 11. – Tela/Página Quem Somos



Fonte: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin/home>

Figura 12. – Tela/Página Quem Somos/Missão e Valores



Fonte: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin/home>

Figura 13. – Tela/Página Quem Somos/Empreendedora



Fonte: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin/home>

Aba de Serviços

Nesta aba estão os serviços prestados e detalhamento de cada um. Mais abaixo, na mesma aba pode-se solicitar o Orçamento para cada um dos serviços.

Cada Serviço apresentado tem um link que leva para detalhamento.

Figura 14. – Tela/Página Serviços



Fonte: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin/services-4>

Figura 15. – Tela/Página Serviços/Orçamento

Orçamento

Para qual serviço deseja orçamento?

Nome Sobrenome Email *

Empresa Telefone

Escolha o serviço que deseja orçamento *

Gestão Financeira para empreendedores

BPO Financeiro

Enviar

Fonte: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin/services-4>

Aba de Contato

Nesta aba o cliente poderá entrar em contato para outros serviços ou assuntos diversos.

Figura 16. – Tela/Página Contato

Contato

Vamos conversar sobre suas ideias!

Nome Sobrenome

Email * Assunto

Mensagem

Enviar

Fonte: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin/contato>

Aba do Blog

Nesta aba o usuário encontrará conteúdos sobre finanças em pequenos textos, sendo objetivos e práticos.

Figura 17. – Tela/Página Blog*Luna Gestão Financeira e Consultoria*

The image shows a screenshot of a website's blog page. At the top left is a circular logo with a bar chart. The navigation menu includes 'Início', 'Quem Somos', 'Serviços', 'Contato', and 'Blog' (highlighted in green). A search bar is on the right. The main content area is titled 'All Posts' and features a post by 'NATALIA ALVES' from 'há 42 minutos · 1 min'. The post title is 'Fluxo de Caixa: Você o que é?'. The post content reads: 'Hoje a dica é sobre Fluxo de Caixa. Você sabe o que é? Essa ferramenta é importantíssima para a gestão financeira do seu negócio, pois...'. Below the text are statistics for '0 visualização' and '0 comentário', and a heart icon. The post's featured image shows hands holding documents with charts and coins, with the text: 'O Fluxo de Caixa é uma ferramenta que olha para o futuro retratando a realidade do caixa da empresa.'

Fonte: <https://nga489.wixsite.com/portfolio-lunagfin/blog>

ANEXO I

COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO – SEBRAE



Sebrae NA**Presidente do Conselho Deliberativo**

Roberto Simões

Diretor-Presidente do Sebrae

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor-Técnico do Sebrae

Carlos Alberto dos Santos

Diretor-Financeiro do Sebrae

José Claudio dos Santos

**Gerente da Unidade de
Capacitação Empresarial**

Mirela Malvestiti

**Gerente da Unidade de
Atendimento Individual**

Jaqueline Aparecida de Almeida

Coordenação

Stefano Nunes Portuguese de Souza – Sebrae

Atualização do Conteúdo

Cláudio Afrânio Rosa – Sebrae/MG

Equipe Técnica

Débora Franceschini Mazzei – Sebrae

José Gava Neto – Sebrae PR

Maria Conceição Moraes – Sebrae PE

Silmar Pereira Rodrigues – Sebrae

Tratamento de Linguagem e Revisão

Business do Brasil Comunicação Ltda.

Diagramação e Projeto Gráfico

i-Comunicação

Sebrae MG**Presidente do Conselho Deliberativo**

Lazaro Luiz Gonzaga

Diretor Superintendente

Afonso Maria Rocha

Diretor Técnico

Luiz Márcio Haddad Pereira Santos

Diretor de Operações

Fábio Veras de Souza

**Gerência de Atendimento
e Coordenação Geral**

Mara Regina Veit

**Gerência de Educação e
Empreendedorismo**

Ricardo Luiz Alves Pereira

Supervisão Técnica

Any Myuki Wakabayashi

Cláudio Afrânio Rosa

Renata Duarte Foscarini

Autor

Cláudio Afrânio Rosa

Consultoria**Organização**

Flávio Lúcio Brito

Colaboração

Haroldo Mota de Almeida

Luiz Antônio Nolasco dos Santos

Mauro de Souza Henriques

Editorial

Núcleo de Comunicação

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	9
PLANO DE NEGÓCIO	12
O que é e para que serve	13
Seu mapa de percurso	15
1ª parte – A elaboração do plano de negócio.....	15
2ª parte – A construção do seu plano de negócio.....	16
Recomendações gerais	17
PARTE 1 – A ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	18
1 – Sumário Executivo	19
1.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio	20
1.2 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	22
1.3 – Dados do empreendimento.....	26
1.4 – Missão da empresa.....	26
1.5 – Setores de atividades.....	28
1.6 – Forma jurídica.....	29
1.7 – Enquadramento tributário	31
1.8 – Capital social.....	33
1.9 – Fonte de recursos.....	34
2 – Análise de mercado	36
2.1 – Estudo dos clientes.....	36
2.2 – Estudo dos concorrentes.....	41
2.3 – Estudo dos fornecedores	44
3 – Plano de Marketing	48
3.1 – Descrição dos principais produtos e serviços.....	48
3.2 – Preço	49
3.3 – Estratégias promocionais.....	50
3.4 – Estrutura de comercialização.....	53
3.5 – Localização do negócio	55
4 – Plano Operacional	58
4.1 – <i>Layout</i> ou arranjo físico.....	58
4.2 – Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços	61
4.3 – Processos operacionais.....	62
4.4. Necessidade de pessoal	64

5 – Plano Financeiro.....	66
Investimento total.....	66
5.1 – Estimativa dos investimentos fixos.....	66
5.2 – Capital de giro.....	69
5.3 – Investimentos pré-operacionais.....	78
5.4 – Investimento total (resumo)	79
5.5 – Estimativa do faturamento mensal	82
5.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações	84
5.7 – Estimativa dos custos de comercialização	87
5.8 – Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	89
5.9 – Estimativa dos custos com mão de obra.....	90
5.10 – Estimativa do custo com depreciação	93
5.11 – Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	95
5.12 – Demonstrativo de resultados.....	98
5.13 – Indicadores de viabilidade	99
5.13.1 – Ponto de equilíbrio	99
5.13.2 – Lucratividade.....	101
5.13.3 – Rentabilidade.....	102
5.13.4 – Prazo de retorno do investimento.....	103
6 – Construção de cenários.....	105
7 – Avaliação estratégica	108
7.1. Análise da matriz F.O.F.A	108
8 – Avaliação do Plano de Negócio	112
9 – Roteiro para coleta de informações consolidado	114
PARTE 2 – A CONSTRUÇÃO DO SEU PLANO DE NEGÓCIO	118
1 – Sumário Executivo.....	119
1.1 – Resumo dos principais pontos do Plano de Negócio....	119
1.2 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	120
1.3 – Dados do empreendimento.....	122
1.4 – Missão da empresa.....	122
1.5 – Setores de atividades.....	123
1.6 – Forma jurídica.....	123
1.7 – Enquadramento tributário	123
1.7.1 – Âmbito federal	123
1.8 – Capital Social	124
1.9 – Fonte de recursos.....	125
2 – Análise de mercado	126

2.1 – Estudo dos clientes.....	126
2.2 – Estudo dos concorrentes.....	127
2.3 – Estudo dos fornecedores.....	128
3 – Plano de Marketing.....	129
3.1 – Descrição dos principais produtos e serviços.....	129
3.2 – Preço.....	129
3.3 – Estratégias promocionais.....	130
3.4 – Estrutura de comercialização.....	130
3.5 – Localização do negócio.....	131
4 – Plano Operacional.....	132
4.1 – <i>Layout</i>	132
4.2 – Capacidade produtiva/comercial/serviços.....	133
4.3 – Processos operacionais.....	133
4.4 – Necessidade de pessoal.....	134
5 – Plano Financeiro.....	135
5.1 – Estimativa dos investimentos fixos.....	135
5.2 – Capital de giro.....	137
5.3 – Investimentos pré-operacionais.....	139
5.4 – Investimento total (resumo).....	140
5.5 – Estimativa do faturamento mensal da empresa.....	140
5.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações.....	141
5.7 – Estimativa dos custos de comercialização.....	143
5.8 – Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	144
5.9 – Estimativa dos custos com mão de obra.....	144
5.10 – Estimativa do custo com depreciação.....	146
5.11 – Estimativa de custos fixos operacionais mensais.....	146
5.12 – Demonstrativo de resultados.....	147
5.13 – Indicadores de viabilidade.....	148
5.13.1 – Ponto de equilíbrio.....	148
5.13.2 – Lucratividade.....	148
5.13.3 – Rentabilidade.....	149
5.13.4 – Prazo de retorno do investimento.....	149
6 – Construção de cenários.....	150
7 – Avaliação estratégica.....	152
7.1 – Análise da matriz F.O.F.A.....	152
8 – Avaliação do Plano de Negócio.....	153
Onde encontrar o Sebrae.....	154
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	158

ANEXO II



Luna Gestão Financeira e Consultoria

Impulsionando seu negócio através da Gestão Financeira



Problemas

Um dos maiores gargalos para os empreendedores é a gestão financeira de seu negócio



Falta de Planejamento Financeiro

Muitos empreendedores iniciam seus negócios sem um planejamento adequado



Desconhecimento das Despesas

Muitos donos de negócios se queixam de não saberem para onde o dinheiro está indo apesar de venderem e trabalharem muito. Não veem o lucro.



Controle Financeiro

A grande maioria dos pequenos negócios não possuem um controle financeiro adequado

Soluções

A Luna vai conduzir os empreendedores a uma gestão financeira sustentável potencializando o seu crescimento

✓ Educação

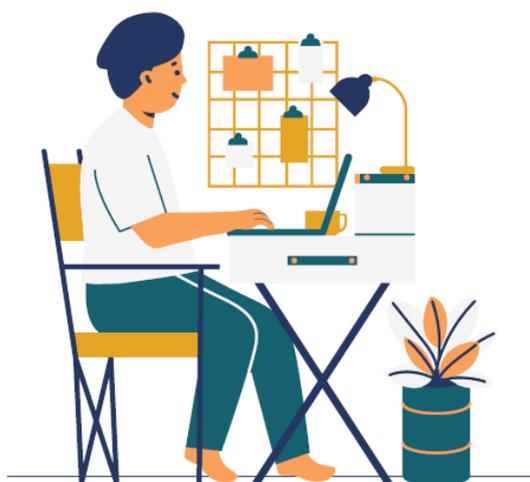
Curso: Gestão Financeira para Empreendedores

✓ Consultorias e Assessorias

Consultorias e Assessorias voltadas para a organização e otimização dos processos financeiros do negócio

✓ BPO Financeiro

Serviço especializado de Gestão Financeira



Por quê iniciar com Educação?

Falta de Conhecimento de Gestão financeira

UMA DAS PRINCIPAIS CAUSAS DA MORTALIDADE DE EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

Ficar sem dinheiro

A FALTA DE CAPITAL DE GIRO FOI A CAUSA DE 29% DO FECHAMENTO DE 101 EMPRESAS ANALISADAS

Preços/Custos

COMPOSIÇÃO INCORRETA DOS PREÇOS DOS PRODUTOS/SERVIÇOS

Para quem é o Curso

Estes são nossos usuários-alvo



Empresas e Profissionais

Para empreendedores e profissionais que almejam potencializar o crescimento financeiro de forma sustentável de seu negócio.

O que será abordado

01 Principais conceitos de Finanças

A/O Empreendedor/a será conduzida/o a dominar os principais conceitos de finanças e como aplicá-los ao seu negócio para alavancar seus resultados

02 Ferramentas de Gestão e Controle

conhecerá também qual a melhor ferramenta do mercado para gerir e controlar o seu financeiro

03 Legalidade

quais as obrigações legais de acordo com o porte da sua empresa



ASSESSORIA FINANCEIRA E ORGANIZAÇÃO DOCUMENTAL



OBJETIVO

Estruturar e organizar os processos e relatórios financeiros do negócio e organização das documentações necessárias para a realização da inscrição para acesso ao crédito.

RESULTADO ESPERADO

Toda Atividade Financeira registrada e Controles estruturados para emissão de relatórios para análises e tomada de decisões estratégicas e realização e acompanhamento de inscrição.

Fale conosco

(83) 98840-1993

gfin@gmail.com

