



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
Faculdade de Economia, Administração, Contábeis e Atuariais
Curso de Administração

**GABRIEL MARQUES DE SOUZA
GABRIELA DE JESUS QUERES
KAYKI LINO LOIOLA
MARCOS PAULO SANTOS DOS GRAÇAS**

PLANO DE NEGÓCIOS: CONSULTORIA DE RH

Trabalho em Grupo

**SÃO PAULO – SP
2024**

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO



Faculdade de Economia, Administração, Contábeis e Atuariais
Curso de Administração

**GABRIEL MARQUES DE SOUZA
GABRIELA DE JESUS QUERES
KAYKI LINO LOIOLA
MARCOS PAULO SANTOS DOS GRAÇAS**

Consultoria em RH

Trabalho final referente à disciplina optativa E-commerce cujo curso de Administração da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC-SP, sob orientação do Professor Wagner Tufano

Trabalho final em grupo

**SÃO PAULO – SP
2024**

Sumário

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	3
1.1.Proposta de Valor.....	4
1.2.Modelo de Negócio	4
1.3.Mercado e Oportunidade	4
1.4.Estratégias de Marketing	5
1.5.Perspectivas Financeiras	5
2. VISÃO	5
3. MISSÃO	5
4. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO	6
4.1.Descrição da Empresa.....	7
4.2.Descrição do Produto/Serviço.....	7
5. ANÁLISE DE MERCADO	8
6. DESCRIÇÃO DA INDÚSTRIA/TENDÊNCIAS	9
7. ESTRATÉGIA DE MARKETING	9
8. PLANO DE MARKETING	10
8.1.Plano de vendas	10
8.2.Operações e estratégia de pesquisa e desenvolvimento	10
8.3.Gerenciamento da organização, pessoal e sistemas de informação.....	10
9. QUE PESSOAS ESTÃO ENVOLVIDAS EM SEU NEGÓCIO?	11
9.1.Dados dos Empreendedores/Fundadores	11
10.OBJETIVOS E PONTOS DE CONTROLE	12
10.1.Análise Interna e Análise Externa	12
10.2.Preço	13
10.3.Investimentos Necessários	13
10.4.Apuração do Custo Variável.....	14
10.5.Apuração do Custo Fixo Mensal	14
10.6.Faturamento Mensal	15
10.7.Demonstrativo de Resultado de Exercício	16
10.8.Indicadores de Viabilidade	17
11.CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	18
12.REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	19

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A PF (People First) é uma plataforma inovadora de consultoria de recursos humanos (RH) que visa auxiliar empresas a otimizar suas práticas de gestão de pessoas e impulsionar o sucesso organizacional. Nossa plataforma conecta empresas a consultores especializados em diferentes áreas de RH, oferecendo soluções personalizadas e eficientes.

1.1. Proposta de Valor

- Acesso a Consultores Especializados: Oferecemos uma ampla rede de consultores especializados em diferentes aspectos do RH, incluindo recrutamento, desenvolvimento de talentos, gestão de desempenho, remuneração e benefícios, entre outros. Os clientes têm acesso a especialistas qualificados, prontos para fornecer orientação estratégica e soluções adaptadas às suas necessidades.
- Plataforma Online Intuitiva: Nossa plataforma é fácil de usar, fornecendo uma experiência intuitiva para os clientes. Eles podem navegar pelos perfis dos consultores, avaliar suas qualificações e experiências, e escolher o mais adequado para suas necessidades específicas. A plataforma também permite agendar consultorias, compartilhar documentos e acompanhar o progresso dos projetos.
- Soluções Customizadas: Entendemos que cada empresa possui desafios únicos de RH. Por isso, nossos consultores trabalham em estreita colaboração com os clientes para compreender suas necessidades e oferecer soluções personalizadas. Isso garante que as empresas obtenham resultados relevantes e impactantes em suas estratégias de gestão de pessoas.

1.2. Modelo de Negócio

A PF (People First) opera com um modelo de negócio baseado em comissionamento. Recebemos uma porcentagem dos honorários dos consultores por cada projeto concluído por meio da nossa plataforma. Isso nos permite oferecer nossos serviços de consultoria sem custos adicionais para as empresas, enquanto garantimos um fluxo de receita sustentável.

1.3. Mercado e Oportunidade

O mercado de consultoria de RH está em crescimento constante, impulsionado pela necessidade das empresas de se adaptarem a um ambiente de negócios em constante evolução. A demanda por expertise em RH é alta, especialmente em áreas como recrutamento de talentos, desenvolvimento de liderança e gestão de mudanças

organizacionais. A P.F. (People First) busca aproveitar essa oportunidade, oferecendo acesso fácil e conveniente a consultores de qualidade.

1.4.Estratégias de Marketing

- Desenvolvimento de parcerias estratégicas com empresas de tecnologia, agências de recrutamento e associações profissionais para ampliar nossa rede e alcançar um público mais amplo.
- Marketing de Conteúdo: Criar e compartilhar regularmente conteúdo relevante sobre tendências de RH, melhores práticas e insights do setor por meio de um blog e nas redes sociais.
- Participação em eventos do setor para aumentar a visibilidade da marca e estabelecer relacionamentos com potenciais clientes e parceiros.
- Campanhas segmentadas de marketing digital, incluindo anúncios pagos nas redes sociais e otimização de mecanismos de busca (SEO).

1.5.Perspectivas Financeiras

Projetamos um crescimento sólido e uma margem de lucro sustentável a médio prazo. Detalhes financeiros, incluindo projeções de receita, custos operacionais e fluxo de caixa podem ser encontrados na seção específica do plano de negócios.

A P.F. (People First) está posicionada para se tornar uma referência no mercado de consultoria de RH, oferecendo soluções customizadas e acesso fácil a consultores especializados. Nossa plataforma inovadora e nossa abordagem orientada ao cliente nos diferenciam da concorrência. Abaixo segue o plano de negócios completo com informações detalhadas de como nossa plataforma de consultoria pode ajudar sua empresa a alcançar resultados excepcionais.

2. VISÃO

Ser a principal referência em consultoria de RH online, oferecendo soluções inovadoras e personalizadas para ajudar as empresas a maximizarem o potencial de seus colaboradores e alcançarem o sucesso sustentável.

3. MISSÃO

Nossa missão é colocar as pessoas em primeiro lugar, oferecendo serviços de consultoria de RH online de alta qualidade, que promovam o desenvolvimento de um ambiente de trabalho produtivo, motivador e alinhado com os valores e objetivos das organizações. Através de soluções personalizadas e inovadoras, buscamos auxiliar nossos clientes a alcançarem resultados excepcionais, valorizando o capital humano e impulsionando o crescimento empresarial.

4. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

A nossa plataforma de consultoria é uma proposta inovadora e disruptiva no mercado, que visa fornecer soluções personalizadas e acessíveis para as necessidades de recursos humanos das empresas. A nossa missão é ajudar as organizações a otimizarem a gestão de pessoas de forma eficiente e conveniente, por meio de uma abordagem digitalmente transformada.

A nossa identidade é definida por diversos diferenciais subjetivos que nos destacam no mercado. Em primeiro lugar, valorizamos as pessoas. Contamos com uma equipe altamente qualificada de consultores especializados em recursos humanos, que possuem experiência e conhecimento aprofundado na área. Através da nossa plataforma online, oferecemos acesso direto a esses profissionais experientes, proporcionando suporte e orientação especializada de forma remota e conveniente.

A nossa plataforma oferece uma ampla gama de produtos e serviços adaptados às necessidades específicas de cada cliente. Disponibilizamos recursos e ferramentas digitais para recrutamento e seleção, gestão de desempenho, treinamento e capacitação, consultoria em políticas e práticas de RH, entre outros. Através da nossa abordagem online, garantimos que nossos clientes tenham acesso fácil e rápido a soluções eficientes de recursos humanos.

Os nossos processos são ágeis e eficientes, aproveitando as vantagens das tecnologias digitais. Utilizamos inteligência artificial e análise de dados para oferecer insights e recomendações personalizadas aos nossos clientes. Além disso, implementamos medidas de segurança robustas para proteger a privacidade e a confidencialidade das informações compartilhadas em nossa plataforma.

Em relação às patentes e licenças, estamos em constante busca por inovação e desenvolvimento de novas soluções para atender às demandas em evolução do mercado de recursos humanos. Essas propriedades intelectuais comprovam a nossa capacidade de oferecer soluções exclusivas e de alto valor agregado aos nossos clientes.

A nossa localização não é um fator limitante, pois operamos exclusivamente online, alcançando clientes em diversas regiões geográficas. Essa flexibilidade nos permite atender empresas localizadas em diferentes lugares, oferecendo suporte e consultoria de RH independentemente de sua localização física.

A lucratividade do nosso negócio é alcançada por meio de uma combinação de fatores. Primeiramente, a nossa abordagem online nos permite reduzir custos operacionais, resultando em uma estrutura de negócio eficiente. Além disso, a escalabilidade da plataforma nos permite atender muitos clientes simultaneamente, aumentando o nosso potencial de receita.

A lucratividade também é impulsionada pela entrega de valor aos nossos clientes. Através de soluções personalizadas, eficientes e acessíveis, ajudamos as empresas a otimizarem a gestão de recursos humanos, melhorar a produtividade, reduzir a rotatividade e impulsionar o desempenho organizacional. Isso nos permitirá construir relacionamentos duradouros e uma base sólida de clientes satisfeitos.

4.1.Descrição da Empresa

Em 2024, foi fundada a empresa People First, uma plataforma online de consultoria de RH. Os fundadores, João Silva e Maria Santos, são empreendedores visionários e especialistas na área de recursos humanos. Eles uniram suas habilidades e conhecimentos para criar uma consultoria inovadora, com foco em colocar as pessoas em primeiro lugar.

A People First foi constituída legalmente como uma Sociedade de Responsabilidade Limitada (Ltda.), garantindo uma estrutura sólida e segura para o desenvolvimento do negócio. Sua atuação ocorre inteiramente no ambiente virtual, sem uma localização física específica. A plataforma online permite que a empresa atenda clientes em diferentes regiões, oferecendo serviços de consultoria acessíveis e convenientes.

Com uma visão clara de que a consultoria pode ser mais eficiente e eficaz por meio de soluções digitais, João Silva e Maria Santos criaram a People First com o propósito de oferecer serviços personalizados e inovadores para as necessidades de gestão de pessoas das organizações. Eles acreditam que ao colocar as pessoas no centro das estratégias empresariais, é possível alcançar resultados extraordinários e duradouros.

Com uma equipe de consultores experientes e apaixonados por recursos humanos, a People First busca ser referência no mercado, tornando-se a plataforma preferencial para empresas que buscam soluções de RH eficientes. Através do compromisso com a qualidade, inovação e resultados mensuráveis, eles visam alcançar a lucratividade e o crescimento contínuo do negócio, deixando uma marca positiva no cenário empresarial, mesmo sem uma localização física específica.

4.2.Descrição do Produto/Serviço

Na People First, oferecemos uma consultoria de RH que visa proporcionar benefícios tangíveis para as empresas, impulsionando a gestão de pessoas de forma eficiente e estratégica. Com uma abordagem inovadora e personalizada, nosso objetivo é

ajudar as organizações a alcançarem resultados excepcionais por meio do desenvolvimento e valorização de seu capital humano.

Nossos serviços abrangem diversas áreas-chave de recursos humanos, incluindo recrutamento e seleção, gestão de desempenho, treinamento e desenvolvimento, consultoria em cultura organizacional, entre outros. Utilizamos tecnologia avançada e uma plataforma online intuitiva para fornecer soluções convenientes e acessíveis, adaptadas às necessidades específicas de cada cliente.

Ao escolher a consultoria de RH People First, as empresas podem esperar uma série de benefícios significativos. Entre eles, destacam-se:

Experiência especializada: Contamos com uma equipe de consultores altamente qualificados e experientes em recursos humanos. Nossos profissionais possuem conhecimentos aprofundados nas melhores práticas do setor e estão atualizados com as últimas tendências e mudanças regulatórias.

Soluções personalizadas: Reconhecemos que cada empresa é única e possui desafios específicos em sua gestão de pessoas. Por isso, trabalhamos em estreita colaboração com nossos clientes para entender suas necessidades e desenvolver soluções personalizadas que se alinhem aos seus objetivos e valores organizacionais.

Acesso conveniente: Nossa plataforma online permite que os clientes acessem nossos serviços de forma conveniente e flexível, independentemente da localização geográfica. Isso proporciona uma maior agilidade na obtenção de suporte e consultoria de RH, economizando tempo e recursos.

Eficiência operacional: Utilizamos tecnologia avançada, como inteligência artificial e análise de dados, para otimizar processos e fornecer insights valiosos aos nossos clientes. Isso ajuda a identificar oportunidades de melhoria e tomar decisões embasadas em dados para impulsionar o desempenho organizacional.

Resultados mensuráveis: Buscamos constantemente oferecer resultados mensuráveis aos nossos clientes. Através de indicadores-chave de desempenho e métricas relevantes, avaliamos o impacto de nossas soluções e ajustamos as estratégias conforme necessário para garantir a obtenção de resultados positivos e duradouros.

Somos confiantes de que nossa abordagem inovadora, foco no valor gerado e comprovação de resultados nos posicionam como um parceiro estratégico para empresas que desejam impulsionar seu desempenho através da gestão de pessoas.

5. ANÁLISE DE MERCADO

Segundo a pesquisa do Ministério da Economia, o Brasil registrou 3.838.063 novas empresas abertas e o fechamento de 1.695.763 empreendimentos em 2022. Na abertura de empresas, houve retração de 4,8% sobre 2021, mas aumento de 14,1% em comparação

com 2020. O ano terminou, portanto, com saldo positivo de 2.142.300 novas empresas abertas durante o período, com 20.191.290 empresas ativas até o final de 2022.

De acordo com dados do IBCO, o negócio de Consultoria no Brasil tem se expandido a taxas bem superiores às apresentadas em países mais desenvolvidos, nos últimos 40 anos o mercado global de consultoria cresceu a ponto de se tornar uma indústria multibilionária.

O Brasil é reconhecidamente o maior mercado de Consultoria da América Latina. Hoje o Brasil responde por quase 75% do faturamento da América Latina.

6. DESCRIÇÃO DA INDÚSTRIA/TENDÊNCIAS

Uma das características da gestão de pessoas no âmbito das organizações é a sua permanente mudança em virtude da alteração a fatores ambientais, sejam eles econômicos, sociais, demográficos ou empresariais. Dessa forma, na medida em que ocorrem mudanças no contexto, são necessárias adaptações da gestão de pessoas, na forma de novas políticas e práticas. Ao longo do tempo estas mudanças levam as organizações a modificarem sua forma de gerir recursos humanos, constituindo modelos de gestão vinculados às suas condições contextuais.

As tendências do mercado de consultoria em RH suprir oito temas apontados como lacunas na pesquisa no campo da gestão de pessoas. Alguns deles são emergentes e vêm ganhando interesse, outros vêm sendo estudados há algum tempo, mas ainda se observam lacunas que merecem ser endereçadas, sendo elas:

- i. O impacto das políticas e práticas de RH no valor da empresa
- ii. RH como agente de melhoria das capacidades organizacionais
- iii. O efeito da tecnologia no RH
- iv. A influência do contexto organizacional na efetividade do RH
- v. Práticas para o desenvolvimento de líderes
- vi. Globalização, internacionalização e carreira
- vii. Questões legais em ambientes globais
- viii. A expansão horizontal do RH

7. ESTRATÉGIA DE MARKETING

Oportunidades e Ameaças
Vantagens competitivas e ameaças

Serviços

- Recrutamento e seleção

- Processo de Onboarding
- Desenvolvimento e implantação de treinamento
- Pesquisa de clima e cultura organizacional
- Treinamento e programas de diversidade, equidade e inclusão

Após dois anos de atividade, pretende-se acrescer os seguintes produtos:

- Folha de Pagamento
- Jurisdição trabalhista
- Implementação e atualização de benefícios corporativos
- Elaboração contratual
- Gestão operacional de R&S e DP

8. PLANO DE MARKETING

8.1. Plano de vendas

Com relação às oportunidades existentes no mercado de RH, alinhado às estratégias com empresas de tecnologia para uma construção eficaz do modelo de negócio, o posicionamento da empresa deve ser consideravelmente como um e-commerce. Esta composição permite que a empresa tenha diversos canais de contato com seus futuros clientes.

O estabelecimento constante dessa estratégia permite que a empresa alcance mais clientes e garanta um bom comissionamento sobre suas atividades.

8.2. Operações e estratégia de pesquisa e desenvolvimento

Cada empresa atua a sua maneira no que se diz as suas operações de negócio e gestão. Os clientes com suas particularidades estabelecerão relatórios periódicos sobre o que foi seguido, descontinuado ou implementado, de modo que, cada serviço prestado tenha um acompanhamento ideal sobre suas evoluções. Essa estratégia permite que nossa empresa obtenha informações importantes sobre o funcionamento de cada cliente, e assim serão estabelecidas novas estratégias para a individualidade deles.

8.3. Gerenciamento da organização, pessoal e sistemas de informação

Para estruturar a organização de maneira eficiente e com um bom posicionamento frente a constante evolução do e-commerce, é importante que sejam feitas pesquisas de

mercado sobre a atual situação das empresas e suas particularidades do RH. Isso se faz necessário tendo em vista que, nossa empresa precisa ser o principal exemplo de uma boa gestão, tanto de operações e principalmente de questões organizacionais.

Sobre os sistemas de informação, diversas organizações têm junto à área de RH muitas informações sobre os seus colaboradores, em meios de entrega, gestão, resultados diretos, conhecimentos que cada um possui, e várias outras. Para administrar de maneira correta todas as informações, se faz necessária a criação de um banco de dados com tudo que a empresa tem, para consequentemente, obter um sistema de informação completo. Para além da disposição dessas ações na nossa empresa, isso será replicado com cada organização que prestaremos consultorias.

9. QUE PESSOAS ESTÃO ENVOLVIDAS EM SEU NEGÓCIO?

9.1.Dados dos Empreendedores/Fundadores

Para um empreendimento ter sucesso é necessário que possua empreendedores com conhecimentos específicos nas áreas da prestação de serviço, que estejam dispostos a assumir o negócio e os seus riscos, buscando sempre formas criativas e inovadoras que auxiliem no crescimento do negócio.

Abaixo seguem os dados dos empreendedores da PF (People First).

Nome:	Maria Santos
Estado:	São Paulo
Cidade:	SP
Perfil:	
Tem 23 anos, formada em Psicologia pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, trabalhou como analista de departamento de pessoal por dois anos em um dos maiores players mundiais em recrutamento especializado: a Michael Page. Trabalhou como estagiária em recrutamento e seleção numa startup e no 5º e 6º período da faculdade atuou de forma voluntária na clínica psicológica da PUC-SP. Além disso, realizou intercâmbio acadêmico durante um semestre na europa (Institut Catholique de Paris – ICP)	
Atribuições:	
Sócia administradora, responsável pela consultoria especializados em recursos humanos	

Fonte: Elaborado pelos autores

Nome:	João Silva
Estado:	São Paulo
Cidade:	SP
Perfil:	Tem 28 anos, formado em Administração pela Universidade de São Paulo - USP com Pós-graduação em tecnologias e negócios digitais. Por influência dos pais desde muito cedo demonstrou grande interesse pelo empreendedorismo. Logo na adolescência fundou uma marca de roupa com outros dos colegas do ensino médio e acabou não dando certo. Com a experiência de lidar com clientes, por mais que não tenha dado certo, fundou, anos depois, um negócio que oferecia ao mercado uma plataforma de People Analytics e isso te trouxe uma grande diferencial por saber vender e mostrar os benefícios dos produtos aos seus clientes e investidores. Com pouco tempo de existência, um fundo de private equity acabou se interessando e comprando. Com essa bagagem e gnose no mercado de Recursos Humanos, juntou-se a Maria Santos para trazer novos serviços a um grande ecossistema de consultoria e RH.
Atribuições:	Sócio administrador, responsável pela plataforma online

Fonte: Elaborado pelos autores

10.OBJETIVOS E PONTOS DE CONTROLE

10.1.Análise Interna e Análise Externa

Ao iniciar um empreendimento um dos fatores mais relevantes para o sucesso deste é analisar os pontos fortes, pontos fracos, as oportunidades e as ameaças para o negócio, essa análise auxilia o empreendedor na tomada de decisão.

Pontos Fortes	
Oportunidades	Forças
✓ Possibilidade de Parcerias com demais empresas do ramo	✓ Plataforma online que possibilita serviço para qualquer lugar do país
✓ Abrangência territorial cada vez maior	✓ Divulgação dos serviços de forma eficiente
✓ Área de Recursos Humanos em constante crescimento e empresas necessitando de auxílio para gestão de pessoas	✓ Equipe qualificado e com experiência no setor

Pontos Fracos	
Ameaças	Fraquezas
✓ Empresa novo no mercado	✓ Atualização tecnológica constante
✓ Aumento da oferta de serviço no ramo da consultoria	✓ Dificuldade na inicialização do relacionamento com o cliente
✓ Custos altos de capacitação e treinamentos	✓ Dificuldade iniciais e captação de clientes

Fonte: Elaborado pelos autores

A empresa após estabilizar-se no mercado pretende se especializar em áreas de atendimento, tendo como suas principais atividades a consultoria financeira e a consultoria em agronegócio, possuindo um diferencial em relação às demais empresas do ramo.

10.2.Preço

Conforme pesquisa realizada em outros escritórios de consultoria do mesmo porte, os valores cobrados pelos serviços de consultoria de pequeno porte variam de R\$ 70,00 a R\$ 200,00 por hora em média, a People First por ser uma empresa que iniciará no mercado terá o preço estipulado em R\$ 120,00 por hora de trabalho.

10.3.Investimentos Necessários

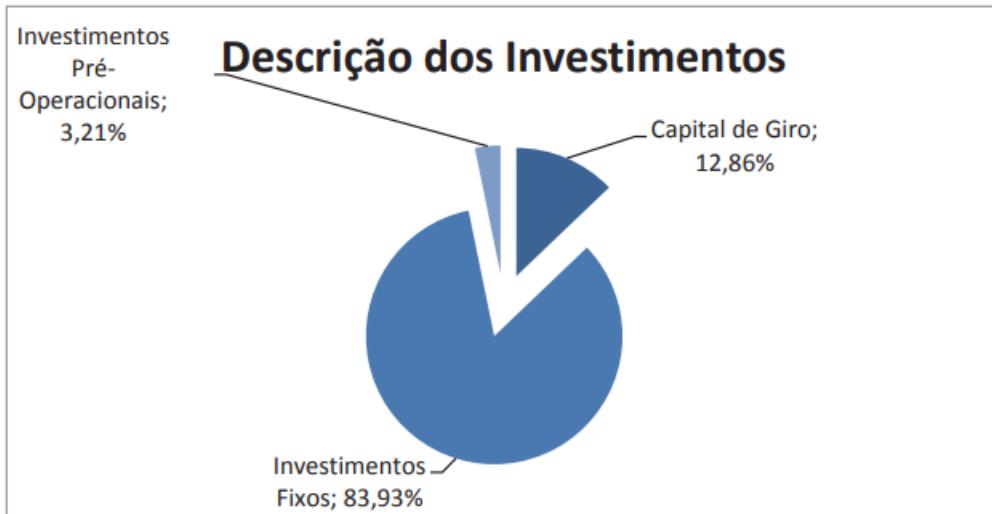
Os investimentos necessários para a implantação do escritório encontram-se discriminados no quadro abaixo:

Investimentos Necessários		
Descrição	Valor (R\$)	Percentual
Investimentos Fixos	39.240,50	83,9%
Investimentos Pré-Operacionais	1.500,00	3,2%
Capital de Giro	6.011,08	12,9%
Estoque Inicial	0,00	0,0%
Total de Investimentos Iniciais	46.751,58	100,0%

Fonte de Recursos	Valor	Percentual
Recursos Próprios	46.751,58	100,0%
Recursos de Terceiros	0,00	0,0%
Outros	0,00	0,0%
Total	46.751,58	100,0%

Fonte: Elaborado pelos autores

A empresa investirá em ativos fixos e pré-operacionais necessários para a inicialização, assim como em capital de giro para manter com suas obrigações até a entrada dos valores das contas a receber. No gráfico abaixo é ilustrado o valor total de investimento necessário para a implantação do escritório.



Fonte: Elaborado pelos autores

Conforme demonstrado 83,93% do investimento é destinado aos bens fixos como computadores, móveis e utensílios. Os outros 12,86% dos investimentos são destinados ao capital de giro para cumprir as obrigações mensais e o por fim os 3,21% em investimentos é destinado aos gastos pré-operacionais que englobam as despesas com legalização e com publicidade e propaganda.

10.4. Apuração do Custo Variável

Na apuração do custo variável utiliza-se os custos diretos na proporção de cada hora de serviço prestado. A PF possui como custo com material direto variável mensal estimado no valor de R\$300,00, nesse valor está inserido os valores de despesa com material de escritório e manutenções na plataforma digital. Em relação ao número de mínimo de 200 horas de trabalho estima-se, aproximadamente, o custo unitário de R\$ 1,50 por hora de serviço prestado.

10.5. Apuração do Custo Fixo Mensal

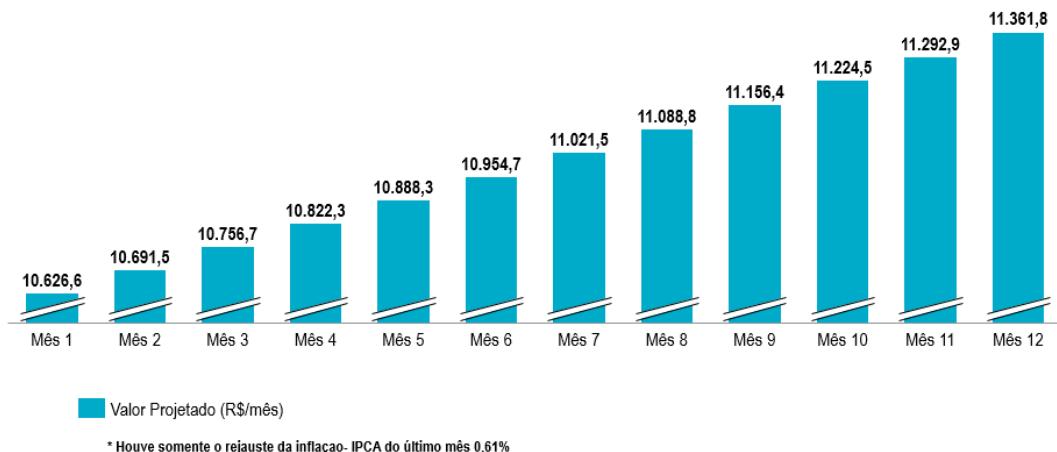
Os custos fixos operacionais são os custos que não se alteram com a receita, que independente da prestação de serviço diminuir seguirá para pagamento. Segue detalhamento dos custos fixos da People First.

Custos Fixos Mensais	
Descrição	Valor (R\$)
Salários + Encargos	7.129,60
Provisão 13 salário	594,13
Despesas Administrativas	50,00
Despesas com material de limpeza	50,00
Despesas com telefone + internet	179,90
Despesas com água + energia elétrica	123,00
Despesa com aluguel	2.500,00
Total	10.626,63

Fonte: Elaborado pelos autores

A PF tem como custo fixo mensal, aluguel, energia elétrica, internet, telefone, material de limpeza, despesas administrativas, totalizando um custo mensal de R\$ 10.626,23. Segue abaixo a figura referente à projeção dos custos fixos.

Projeção de Custos Operacionais para os Próximos 12 meses



Fonte: Elaborado pelos autores. Valor projetado com base na IPCA mensal de Abr/23. Disponível em <<https://www.ibge.gov.br/explica/inflacao.php>>

10.6.Faturamento Mensal

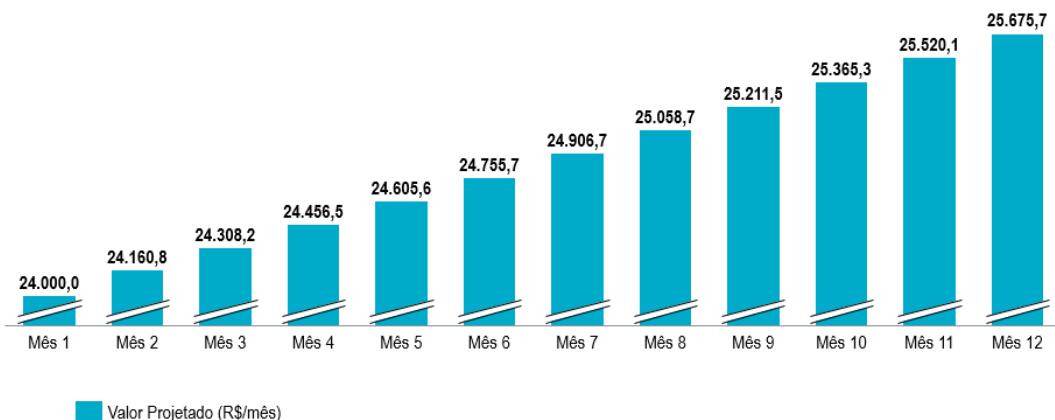
Abaixo segue quadro referente à estimativa do faturamento mensal da empresa People First, para a estimativa foi utilizado o número mínimo de horas de trabalho para cada serviço em um total de 200 horas por mês.

Descrição	Faturamento Mensal		
	Qtde em Horas	Preço Unitário (R\$)	Faturamento (R\$)
Consultoria de práticas de RH no valor da empresa	15	120,0	1.800,0
Consultoria RH como agente de melhoria das capacidades organizacionais	44	120,0	5.280,0
Consultoria da tecnologia no RH	25	120,0	3.000,0
Consultoria a influência do contexto organizacional na efetividade do RH	20	120,0	2.400,0
Consultoria práticas para o desenvolvimento de líderes	50	120,0	6.000,0
Consultoria em globalização, internacionalização e carreira	20	120,0	2.400,0
Consultoria questões legais em ambientes globais	20	120,0	2.400,0
Consultoria expansão horizontal do RH	6	120,0	720,0
Total	200		24.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores

As horas de trabalho de cada serviço foram definidas de acordo com complexidade e tempo de execução, sendo que os serviços mais complexos exigem mais dedicação. Desta forma foi realizado projeções de faturamento para os próximos meses conforme demonstrado a seguir.

Projeção de Faturamento para os Próximos 12 meses



*Para a projeção de crescimento no faturamento foi estimada uma taxa de 1,67% ao mês para os primeiros meses

Fonte: Elaborado pelos autores

Para a projeção de crescimento no faturamento foi estimada uma taxa de 1,67% ao mês para os primeiros meses.

10.7.Demonstrativo de Resultado de Exercício

No demonstrativo de resultados é verificado se a empresa irá operar com lucro em prejuízo, levando em conta a receita total menos os custos, despesas e impostos. Abaixo segue DRE da People First.

Demonstrativo de Resultado de Exercício		
Descrição	Valor (R\$/mês)	Valor (R\$/ano)
Receita Bruta	24.000,00	298.024,9
(-) Impostos sobre receita	(3.199,20)	(39.726,7)
(=) Receita Líquida	20.800,80	258.298,2
(-) Custo Variável	(300,00)	(3.600,0)
(=) Lucro Bruto	20.500,80	254.698,2
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(10.626,63)	(131.886,1)
(=) Resultado Líquido	9.874,17	122.812,1

Fonte: Elaborado pelos autores

Considerando a estimativa de um faturamento mensal de R\$ 24.000,00 em um total de 200 horas de serviços prestados a empresa terá um lucro em torno de R\$ 9.874,17 mensais e um lucro anual de R\$ 122.812,11.

Para o cálculo da projeção foi estimada taxa de crescimento de 1,67% ao mês para receitas e custos variáveis e 0,61% para custos fixos no primeiro ano (de acordo com o IPCA disponibilizado em IBGE abr/23), conforme projeção de crescimento da empresa.

10.8.Indicadores de Viabilidade

Os indicadores de viabilidade demonstram os índices necessários para que a implantação do negócio seja viável, abaixo seguem os cálculos dos indicadores mais relevantes para a análise de viabilidade. O quadro a seguir demonstra os indicadores de viabilidade para os primeiros cinco anos da empresa.

Indicadores	
Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio (R\$)	156.324,08
Margem Lucratividade (%)	47,55%
Rentabilidade (%)	262,69%
Prazo de retorno de investimento 4 meses e 9 dias	

Fonte: Elaborado pelos autores

Demonstrativo de Resultado de Exercício	
Descrição	Valor (R\$/ano)
Receita Bruta	156.324,1
(-) Impostos sobre receita	(20.838,0)
(=) Receita Líquida	135.486,1
(-) Custo Variável	(3.600,0)
(=) Lucro Bruto	131.886,1
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(131.886,1)
(=) Resultado Líquido	0,00

Fonte: Elaborado pelos autores

No ponto de equilíbrio, também chamado de *break-even point*, ponto de ruptura, ou, ainda, ponto crítico, o lucro da empresa é zero, ou seja, é quando os produtos vendidos pagam todos os custos e despesas fixas e variáveis, mas ainda não sobra nada para o empresário e seus sócios. Veja-se que ao colocar o valor do ponto de equilíbrio o Resultado/Lucro Líquido torna zero.

O cálculo da rentabilidade ou ROI é feito conforme a fórmula abaixo:

$$\text{ROI} = \text{Lucro Líquido} / \text{Investimentos}$$

Figura 4 – Fórmula do cálculo do Retorno de Determinado Investimento.

Fonte: BAGALLI, Perez Junior e. Elaboração e Análise das Demonstrações Contábeis, 4ª Edição, Atlas, 2009.

11. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme os índices apurados e analisados pode-se verificar que a implantação do escritório de consultoria é viável financeiramente, economicamente e mercadologicamente. Sugestiona-se que o empreendimento seja implantado no mercado, pois possui grandes chances de ter sucesso financeiro, além de possuir ótimas perspectivas de crescimento futuro. Como melhoria futura sugere-se que a empresa invista em políticas de marketing e publicidade para atrair novos clientes, assim como elaborar metas de crescimento, especializando-se em áreas de atendimento e qualificando a equipe. A empresa deverá também investir em cursos e treinamentos para sua equipe, para que consiga manter sempre uma equipe atualizada mantendo o alto nível da prestação de serviço.

12.REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CROCCO, LUCIANO. **Consultoria empresarial** - 2^a edição. Saraiva, 2006. VitalBook file. Minha Biblioteca.

DORNELAS, Jose Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro, Elsevier, 2008.

IBGE IPCA ABRIL/23. Disponível em <<https://www.ibge.gov.br/explica/inflacao.php>>

LEITE, L. A. M. da C. et al. **Consultoria em Gestão de Pessoas**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2005

SAMMARTINO, W. **A Integração Do Sistema De Gestão De Recursos Humanos Com As Estratégias Organizacionais**. 2002. 270 f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade de São Paulo –USP, São Paulo