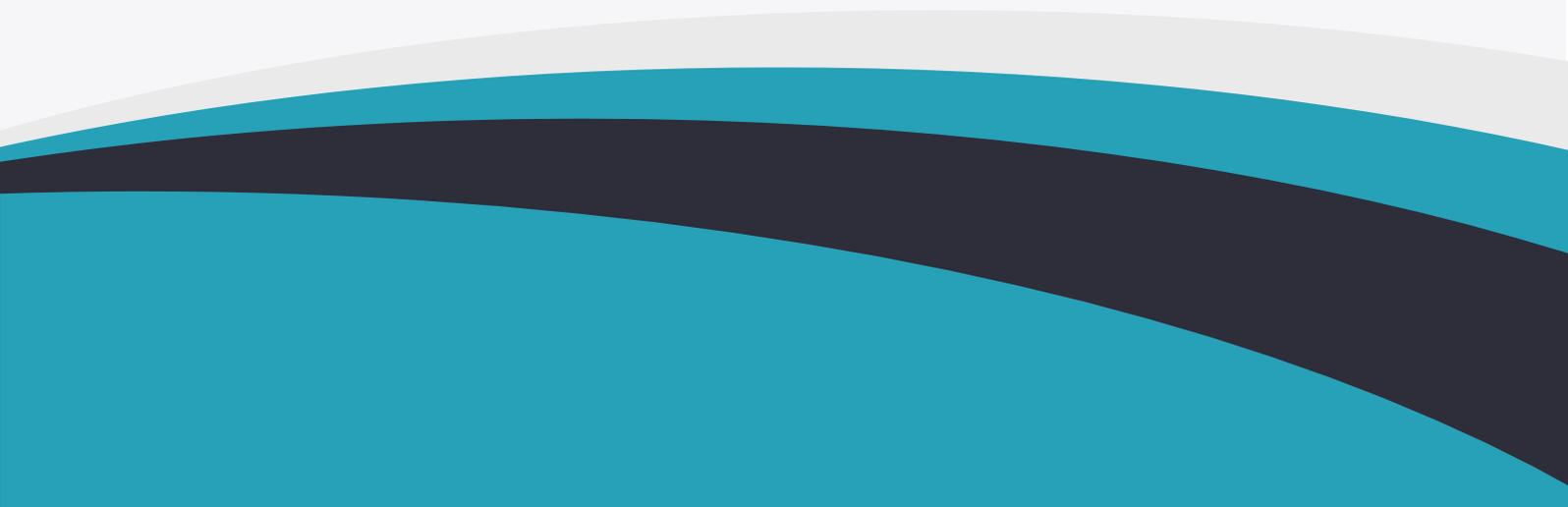




CADE JR.

Consultoria em Administração e Desenvolvimento
Empresarial

PORTFÓLIO DE SERVIÇOS



QUEM SOMOS

A CADE Jr. Consultoria em Administração e Desenvolvimento Empresarial é uma associação civil, sem fins lucrativos.

Sediada na cidade de Mariana-MG, nas dependências do Instituto de Ciências Sociais e Aplicadas da Universidade Federal de Ouro Preto (ICSA/UFOP), a organização é composta por discentes do curso de Administração que prestam serviços e atividades correlacionadas às áreas de Gestão de Pessoas, Finanças, Marketing, Estratégia e Administrativa, com o suporte dos docentes da graduação, doutores em diferentes áreas da Administração.

Criada no ano de 2013, a CADE Jr. tem como principal objetivo oferecer consultorias utilizando técnicas e metodologias inovadoras, primando pela qualidade e ética no relacionamento com clientes e pela excelência dos resultados entregues.

SERVIÇOS

A CADE Jr. atua na prestação de serviços de consultoria empresarial, possuindo como objetivo o diagnóstico e solução dos problemas em cinco segmentos, descritos a seguir.

1. ESTRATÉGIA

Planejamento Estratégico: Ferramenta utilizada com o propósito de traçar os objetivos de uma organização e dar subsídios para que os mesmos sejam alcançados, levando em consideração os recursos disponíveis, ambiente interno e externo e as mudanças do mercado em que está inserida. Engloba as seguintes etapas: estruturação da orientação da empresa (inicialmente, serão definidas ou revisadas a missão, visão e valores organizacionais); análise do macroambiente, do ambiente de negócios e do ambiente interno; definição de objetivos; formulação de estratégias; e criação de indicadores de desempenho para monitorar o alcance dos objetivos traçados ao longo do tempo.

Plano de Negócios: Ferramenta que inclui um Plano Estratégico, um Plano de Marketing, um Plano Operacional e um Plano Financeiro. Tem como objetivo levantar informações relevantes acerca do mercado de atuação do novo negócio e planejar os recursos e ações necessárias para operacionalizar a oferta e comercialização de determinado produto ou serviço. Essa ferramenta é indicada tanto para organizações que desejam inserir-se no mercado quanto para aquelas que desejam expandir suas operações.

2. FINANÇAS

Elaboração de Fluxo de Caixa: Trata-se de uma ferramenta que mapeia e descreve as entradas e saídas de recursos financeiros de uma empresa ao longo do tempo. É importante, pois proporciona maior controle, além de apresentar a real situação de caixa da organização.

Análise de Custos: Mapeamento de todos os custos fixos (que independem do volume de produção) e variáveis (atrelados a cada unidade produzida) da organização. Fornece subsídios para decisões de precificação, assim como para a análise de margem de contribuição e de viabilidade de produtos e serviços.

Análise da Viabilidade do Negócio: Ferramenta que visa analisar o potencial de mercado de um novo negócio e mapear os investimentos envolvidos. Gera informações acerca do investimento inicial necessário, demanda esperada, lucratividade projetada, fluxo de caixa projetado, tempo para retorno aos investidores e taxa de rentabilidade.

Análise de Investimentos: Por meio dessa metodologia, são analisados os investimentos planejados em estrutura, maquinário, equipamentos ou outros ativos, utilizando-se ferramentas como Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e payback.

3. MARKETING

Pesquisa de Mercado: Levantamento realizado a fim de coletar informações relevantes a respeito das percepções, preferências e nível de satisfação dos consumidores, que possam contribuir para a identificação de uma oportunidade de mercado ou de melhorias nos produtos/serviços de uma organização. Fornece informações acerca da imagem da organização, assim como do comportamento de seus públicos-alvo, dando subsídios para a tomada de decisão de Marketing.

Mapeamento dos Concorrentes: Levantamento que visa identificar os principais concorrentes diretos e indiretos da organização, assim como seus pontos fortes e fracos. Também objetiva mapear as características dos produtos e/ou serviços que os concorrentes oferecem, estratégias adotadas e nível de preços, auxiliando na tomada de decisão de vendas e marketing.

Programa de Fidelização: Serviço que tem como principal objetivo dar suporte à estruturação de um programa que estreite a comunicação e o relacionamento entre a organização e seus clientes. Com isso, consegue-se, de maneira rentável, aumentar o número de novos clientes, assim como reter os clientes atuais.

4. GESTÃO DE PESSOAS

Pesquisa de Clima Organizacional: Método que visa analisar a percepção dos funcionários de uma organização em relação a seu ambiente de trabalho, que influencia aspectos como a produtividade, o absenteísmo, a rotatividade e a satisfação no trabalho. Aponta possíveis falhas, auxiliando na formulação de ações eficazes para a resolução de problemas internos. Com isso, obtêm-se um clima de trabalho agradável e, conseqüentemente, funcionários mais engajados e preocupados em agregar valor à organização.

Modelo de Competências: Mapeamento das habilidades, conhecimentos e atitudes que os funcionários da organização devem desenvolver e/ou aprimorar com o intuito de se tornarem ativos fundamentais no processo de execução da estratégia do negócio. Ao definir seu modelo de competências, a organização passa a ter diretrizes claras para selecionar, avaliar e promover seus profissionais.

Recrutamento e Seleção: Esse serviço possui dois objetivos principais: atrair candidatos potenciais para preencher as vagas disponíveis na empresa e selecionar, por meio de um processo rigoroso, aqueles que possuem o perfil mais adequado. Inclui, em um primeiro momento, a divulgação da vaga por meio dos canais apropriados e, posteriormente, a realização de análises curriculares, dinâmicas e entrevistas para selecionar os melhores profissionais, aumentando a possibilidade de que a organização contrate pessoas capazes de agregarem valor ao negócio.

Avaliação de Desempenho: Implantação de um processo que visa mensurar o desempenho dos funcionários da organização. Com base nos resultados obtidos com a aplicação desta ferramenta, é possível fornecer *feedback* construtivo a cada profissional, elaborar um plano de treinamento e desenvolvimento para suprir as lacunas de competências identificadas e tomar decisões mais coerentes no tocante à remuneração e promoção dos funcionários.

Treinamento & Desenvolvimento: A CADE Jr. oferece programas de treinamento e desenvolvimento personalizados de acordo com as necessidades de cada empresa, proporcionando uma mudança positiva de comportamento dos indivíduos. Traz como benefícios o aprimoramento das competências dos funcionários, melhoria em seu desempenho e maior satisfação pessoal.

Plano de Remuneração e Carreira: Através dessa ferramenta, o gestor poderá reestruturar as suas formas de remuneração, progressão salarial e alavancagem na carreira de seus colaboradores dentro da empresa. Com base em tal diversificação, poderão ser percebidas grandes vantagens atreladas à satisfação pessoal e outros aspectos motivacionais, garantindo a retenção de talentos.

5. ADMINISTRATIVO

Mapeamento de Processos: Trata-se de uma ferramenta que permite à empresa mapear e aprimorar os processos de trabalho existentes, assim como implantar uma estrutura focada em processos. Como resultado deste serviço, tem-se uma melhora no funcionamento do negócio, à medida que são identificados e corrigidos os gargalos de cada processo. Importante destacar que, como parte do serviço, a CADE Jr. treina os funcionários da empresa para trabalhar com o software de gestão/modelagem de processos: Bizagi®.

Regularização cadastral: Serviço que tem como principal objetivo dar suporte à regularização do cadastro e situação da empresa junto aos órgãos competentes. Além disso, visa sanar as lacunas existentes nos processos administrativos, regularizando os registros financeiros e legais da empresa.