



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Jesane da Costa Ribeiro, 03010006501.

Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa sob a ótica de um plano de negócio na cidade de Belém.

**BELÉM – PARÁ
FEVEREIRO - 2007**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE**

Jesane da Costa Ribeiro, 03010006501.

Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa sob a ótica de um plano de negócio na cidade de Belém.

Trabalho destinado à avaliação da disciplina
Administração Financeira e Orçamentária
Empresarial.

Orientador: Prof. Héber Lavor Moreira

**BELÉM-PARÁ
FEVEREIRO - 2007**

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, pelas bênçãos e graças concedidas por Ele a mim, dentre elas a alegria em realizar esse Trabalho de Conclusão de Disciplina como requisito de avaliação da disciplina Administração Financeira e Orçamentária Empresarial.

Sou grata também a meus pais pelo apoio que sempre me proporcionaram em estudar.

Ao professor Héber Lavor Moreira pelo seu ensinamento, enriquecendo ainda mais o meu aprendizado sobre a Ciência Contábil. Assim como, a todos os professores que me ofereceram a base para o entendimento e conclusão deste trabalho.

E, agradeço a todas as pessoas que direta ou indiretamente me ajudaram a desempenhar com sucesso este estudo.

RESUMO

Este trabalho de conclusão da disciplina Administração Financeira e Orçamentária Empresarial enfatiza o estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa através de um planejamento prévio, como a elaboração de um Plano de Negócios. Para, desse modo, aumentar as chances de sucesso desse novo empreendimento. O fracasso de muitas empresas acontece justamente pelo fato do empreendedor, dispondo de pouco capital, se dispõe a realizar um sonho de gerir um negócio sem um plano detalhado que o oriente em relação à viabilidade econômico-financeira desse novo negócio, para, por exemplo, mostrar as oportunidades e ameaças, sendo favorável realizar este ou outro empreendimento. Portanto, este trabalho procura mostrar o quanto é necessário planejar bem todas as ações imprescindíveis para concretização de uma nova entidade no mercado, prepará-la para as eventuais mudanças no ambiente externo, superar a concorrência e conquistar consumidores. O Plano de Negócios é referente ao ramo de comércio, mais precisamente de uma loja que compra produtos para revende-los. Foi realizado um planejamento financeiro o qual fornece informações sobre a situação econômico-financeira da entidade e auxilia na tomada de decisões mais eficazes para o desenvolvimento da empresa.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	3
RESUMO	4
INTRODUÇÃO	7
1.1 - TEMA DA PESQUISA	8
1.2 – PROBLEMATIZAÇÃO DA PESQUISA	8
1.3 - OBJETIVOS DA PESQUISA	8
1.3.1 - Objetivo Geral	8
1.3.2-Objetivos Específicos	9
1.3.3-Delimitação do Estudo.....	9
1.4-PÚBLICO ALVO	9
1.5 – JUSTIFICATIVA DO ESTUDO	9
1.6 – METODOLOGIA DA PESQUISA	9
1.7 – ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO.....	10
1.8 – BIBLIOGRAFIA	11
PLANO DE NEGÓCIOS.....	14
1. SUMÁRIO EXECUTIVO ESTENDIDO.....	14
1.1. Declaração de Visão	14
1.2. Declaração de Missão	14
1.3. Propósitos Gerais e Específicos do Negócio, Objetivos e Metas	14
1.4. Estratégia de Marketing	14
1.5. Equipe Gerencial.....	15
1.6. Investimentos e Retornos Financeiros	15
2. PRODUTOS E SERVIÇOS.....	15
2.1. Descrição dos Produtos (características e benefícios)	15
2.2. Previsão de Lançamentos de Novos Produtos e Serviços.....	16
3. ANÁLISE DA EMPRESA	17
3.1. Análise do setor.....	17
3.2. Definição do Segmento de Mercado.....	17
3.3. Análise da Concorrência	19
3.4. Diferenciais Competitivos	20
4. PLANO DE MARKETING	20
4.1. Estratégia de Marketing (preço, produto, praça, promoção)	20
4.2. Canais de Venda e Distribuição.....	22
4.3. Projeção de Vendas.....	22
5. PLANO OPERACIONAL	24
5.1. Análise das Instalações	24
5.2. Equipamentos e Máquinas Necessárias	24
5.3. Funcionários e Insumos Necessários	24
5.4. Terceirização.....	25
6. ESTRUTURA DA EMPRESA.....	25
6.1. Assessorias Externas (contábil)	25
6.2. Equipe de Gestão	25
7. PLANO FINANCEIRO.....	25
7.1. Fontes de Recursos Financeiros.....	25
7.2. Investimentos Necessários	26
7.3. Balanço Patrimonial.....	27
7.4. Demonstrativo de Resultados	27
7.5. Fluxo de Caixa	28

7.6. Ponto de Equilíbrio	36
7.7. Análise dos Indicadores de Avaliação do Negócio.....	45
8. ANEXOS	47
CONCLUSÃO E SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS.....	48
BIBLIOGRAFIA	49

INTRODUÇÃO

A criação de negócios próprios ou empreendedorismo vem crescendo continuamente em nosso país, já que a economia brasileira vem passando por transformações como a facilidade do pequeno empreendedor conseguir empréstimos e financiamentos para construir sua empresa, em qualquer ramo de atividade.

Contudo ter o capital em mãos não é suficiente para a consolidação do novo empreendimento, pois o objetivo principal, além da abertura de uma nova entidade, é principalmente que ela perdure no tempo, gerando lucros e empregos. E, para isso, torna-se necessário um estudo da viabilidade econômico-financeira na criação de uma loja, por exemplo.

O estudo da viabilidade econômico-financeira é feito com vistas a prever os riscos e as oportunidades presentes e futuras, a partir do qual é elaborado um Plano de Negócios adequado ao sucesso desse novo empreendimento.

As estatísticas nos revelam que a atividade empreendedora no Brasil é alta, entretanto as empresas recém criadas, na maioria dos casos, entram em falência antes mesmo de completarem cinco anos de atividade. Causa disso, é que muitos jovens empreendedores se dispõem a criar um novo negócio, acreditando que são capazes sem um planejamento prévio e sem conhecimento administrativo e financeiro para iniciar e manter o empreendimento no mercado.

Diante desse contexto, foi desenvolvido esse estudo, cujo objetivo é mostrar ao empreendedor a importância da elaboração de um Plano de Negócios completo para o sucesso de seu empreendimento.

1.1 - TEMA DA PESQUISA

Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa sob a ótica de um plano de negócio na cidade de Belém.

1.2 – PROBLEMATIZAÇÃO DA PESQUISA

Por que razão a maioria das Micro-Empresas e das Empresas de Pequeno Porte brasileiras não sobrevivem a um período superior a cinco anos, vindo a entrar em falência?

1.3 - OBJETIVOS DA PESQUISA

1.3.1 - Objetivo Geral

O empreendedorismo vem crescendo continuamente no Brasil, assim como em todo o mundo. São pessoas que se lançam na criação de negócios próprios seja em busca de melhores condições de vida – já que não há empregos para muitas pessoas – ou pela satisfação pessoal em gerir o próprio negócio.

Pesquisas mostram que a atividade empreendedora, de criação de novos negócios, no Brasil, é elevada, porém poucas são as Micro-Empresas e Empresas de Pequeno Porte que sobrevivem, alcançando o sucesso esperado.

Segundo Dornelas (2001) “a criação de empresas por si só não leva ao desenvolvimento econômico, a não ser que esses negócios estejam focando oportunidades no mercado.”.

Muitas são as vontades e aspirações, mas para a consolidação de um novo empreendimento é necessário mais que isso. É preciso primeiramente planejar bem, antes de iniciar uma nova atividade empresarial. Definido como empreendedorismo de oportunidade que segundo Dornelas (2001) “o empreendedor visionário sabe onde quer chegar, cria uma empresa com planejamento prévio, tem em mente o crescimento que quer buscar para a empresa e visa a geração de lucros, empregos e riqueza.”.

Este trabalho visa a demonstrar a importância de se planejar um novo negócio antes de concretizá-lo para que as chances de lucros e sucessos aumentem com o passar dos anos.

1.3.2-Objetivos Específicos

Tem como objetivos específicos mostrar aos empreendedores a importância do estudo das oportunidades e ameaças, com a viabilidade econômico-financeira, através de um plano de negócio, para a concretização de um empreendimento de oportunidade.

1.3.3-Delimitação do Estudo

O estudo visa aprofundar a pesquisa nos aspectos econômicos e financeiros de uma micro-empresa lojista, com o desenvolvimento de um Plano de Negócios que são suportes para o sucesso do empreendimento.

1.4-PÚBLICO ALVO

Destinado a todas as pessoas que sonham em empreender e aos docentes de contabilidade, futuros contadores que terão como missão proteger e desenvolver o patrimônio das entidades.

1.5 – JUSTIFICATIVA DO ESTUDO

O desenvolvimento desse trabalho surgiu pelo interesse em conhecer os reais motivos que levam muitas micro-empresas e empresas de pequeno porte do Brasil a fecharem as suas portas, mesmo com pouco tempo de operação.

Assim, como, estudar e propor meios eficazes de realização e crescimento de um bom negócio.

1.6 – METODOLOGIA DA PESQUISA

O trabalho será elaborado a partir de pesquisas bibliográficas nos acervos da Universidade Federal do Pará e outras universidades da cidade de Belém e Internet.

O trabalho ainda conterá um exemplo de elaboração de um Plano de Negócios de uma micro-empresa lojista, com venda a varejo de roupas em Belém. E, serão mencionados trechos dos livros com seus respectivos autores para melhor entendimento do assunto tratado.

1.7 – ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Este trabalho constará de:

- a) Capa;
- b) Folha de Rosto;
- c) Agradecimentos;
- d) Resumo;
- e) Sumário;
- f) Conteúdo textual: Introdução; Desenvolvimento; Conclusão e Sugestões para pesquisas futuras;
- g) Anexos;
- h) Bibliografia.

1.8 – BIBLIOGRAFIA

BEUREN, Ilse Maria et al; LONGARAY, André Andrade; RAUPP, Fabiano Maury; SOUSA, Marco Aurélio Batista de; COLAUTO, Romualdo Douglas; PORTON, Rosimere Alves de Bona. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3ª Edição. São Paulo: Atlas, 2006.

DIAS, Antonia Maria Batista de Souza – Trabalho de Conclusão de Curso – **“Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém a sob ótica do plano de negócio”**. – 2004.

DORNELAS, José Carlos de Assis. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. 2ª Edição. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

Loja Veste Bem

www.lojavebembem.com.br
lojavebembem@lojavebembem.com.br

**Avenida Bernardo Sayão, 22
66023-300 – Cidade Velha – Belém/PA
(91) 3230-5204**

**Jesane da Costa Ribeiro, Empreendedora
Avenida Bernardo Sayão; Vila Martins, 193
Cidade Velha – Belém – PA
jesaneribeiro@hotmail.com
jesaneribeiro@yahoo.com
celular: 96123203**

**Este Plano de Negócios foi desenvolvido em janeiro de 2007
por Jesane da Costa Ribeiro**

Cópia 1 de 6

Sumário

1. Sumário Executivo Estendido.....	38
1.1 Declaração de Visão.....	38
1.2 Declaração de Missão.....	38
1.3 Propósitos Gerais e Específicos do Negócio, Objetivos e Metas.....	38
1.4 Estratégia de Marketing.....	39
1.5 Equipe Gerencial.....	39
1.6 Investimentos e Retornos Financeiros.....	39
2. Produtos e Serviços.....	40
2.1 Descrição dos Produtos (características e benefícios).....	40
2.2 Previsão de Lançamento de Novos Produtos e Serviços.....	41
3. Análise da Empresa.....	41
3.1 Análise do Setor.....	41
3.2 Definição do Nicho de Mercado.....	42
3.3 Análise da Concorrência.....	43
3.4 Diferenciais Competitivos.....	44
4. Plano de Marketing.....	45
4.1 Estratégia de Marketing (preço, produto, praça, promoção).....	45
4.2 Canais de Venda e Distribuição.....	46
4.3 Projeção de Vendas.....	47
5. Plano Operacional.....	49
5.1 Análise das Instalações.....	49
5.2 Equipamentos e Máquinas Necessárias.....	49
5.3 Funcionários e Insumos Necessários.....	49
5.4 Terceirização.....	49
6. Estrutura da Empresa.....	50
6.1 Assessorias Externas (contábil).....	50
6.2 Equipe de Gestão.....	50
7. Plano Financeiro.....	50
7.1 Fontes e Recursos Financeiros.....	50
7.2 Investimentos Necessários.....	51
7.3 Balanço Patrimonial.....	52
7.4 Demonstrativo de Resultados.....	52
7.5 Fluxo de Caixa.....	53
7.6 Ponto de Equilíbrio.....	61
7.7 Análise dos Indicadores de Avaliação do Negócio.....	69
8. Anexos.....	71

PLANO DE NEGÓCIOS

1. SUMÁRIO EXECUTIVO ESTENDIDO

1.1. Declaração de Visão

A loja Veste Bem visa desempenhar sua razão social de forma justa e honesta, atendendo bem seus consumidores – em busca da satisfação dos mesmos - conquistando ainda mais mercado consumidor de forma que suas atividades sejam bem sucedidas e perdurem no tempo gerando lucros e empregos.

1.2. Declaração de Missão

A missão da loja Veste Bem será colocar produtos de boas qualidades à venda com propósito de satisfazer as necessidades de seus clientes. Inicialmente comercializará oito tipos de produtos, quais sejam: blusa infantil e adulta; camisa para crianças e adultos; saia infantil e adulta; calça jeans masculina e feminina somente para adultos. Com a consolidação no mercado e o crescimento dos lucros da empresa, esta colocará a venda mais variedades de produtos e serviços aos clientes.

1.3. Propósitos Gerais e Específicos do Negócio, Objetivos e Metas

Não é novidade o fato de muitas micro-empresas e empresas de pequeno porte brasileiras entrarem em falência com menos de cinco anos de atividade. Portanto o propósito geral da loja Veste Bem é desenvolver as suas atividades perdurando no tempo, cujos objetivos específicos serão trabalhar conjuntamente a gerência com a equipe de pessoal, objetivando conquistar os clientes e superar a concorrência.

1.4. Estratégia de Marketing

A estratégia de marketing da loja Veste Bem objetiva a conquistar mercado em pouco tempo, focando primeiramente o bairro da Cidade Velha em Belém e, brevemente, os demais bairros da capital do Pará. Os principais fundamentos de marketing (produto, preço, praça, promoção) foram considerados no plano de negócios e visam atingirem cada vez mais consumidores de vestuário.

1.5. Equipe Gerencial

A equipe gerencial ainda não está totalmente formada, sendo este um dos objetivos da empresa. É necessário que a equipe tenha paixão em realizar o trabalho, para que os resultados sejam ainda mais positivos, assim como, possua capacidade e experiência para desenvolvê-los.

1.6. Investimentos e Retornos Financeiros

Para funcionamento da loja Veste Bem, deverá ser investido R\$ 23.655,00, para aquisição de estoques; móveis e utensílios; computadores e periféricos; além dos gastos necessários antes da inauguração do empreendimento. Com a operação e consolidação do novo negócio, dentro dos planos e condições pré-estabelecidos, a atividade resultará em significativos retornos financeiros, com boa rentabilidade, como poderá ser verificado no Plano Financeiro da empresa.

2. PRODUTOS E SERVIÇOS

2.1. Descrição dos Produtos (características e benefícios)

A Loja Veste Bem oferece para os seus clientes oito tipos de produtos, quais sejam: blusa infantil e adulta; camisa infantil e adulta; saia infantil e adulta; calça jeans adulto masculino e feminino.

São produtos muito procurados pelo mercado consumidor em crescimento. A empresa tem grandes chances de conseguir expressiva participação de seus produtos no mercado, uma vez que, na área em que está inserida, praticamente inexistente a concorrência, aumentando a probabilidade de inserção e efetivação de seu negócio.

A análise da concorrência da entidade econômico-financeira será tratada no item seguinte.

Outra vantagem de inserção é que os produtos são de boa qualidade, a preços acessíveis. Logo, o mais provável é que a demanda da sua área de atuação, aos poucos, diminua a procura pelos produtos oferecidos pelas lojas do bairro da Campina e cresça, cada vez mais, o interesse pelos produtos vendidos, a varejo, pela loja Veste Bem, situada mais próxima de sua residência.

O principal fornecedor de produtos é a loja Surf 30, escolhida pela oferta de preços baixos, com vendas de seus produtos e serviços no atacado; qualidade e variedade dos mesmos e pela sua proximidade, localizada na Travessa Breves, nº 66, com entrega no prazo estipulado pela Loja Veste Bem.

Esses fatores são importantes para satisfação dos clientes, em virtude dos preços acessíveis, da boa qualidade dos produtos à venda, bem como pela variedade de escolha nos tamanhos, modelos e cores que os clientes desejarem comprar.

Os pedidos de compra para repor o estoque de produtos deverão ser feitos sempre em que se estiver chegando ao número mínimo estipulado para revenda de cada produto no mês, conforme o Ponto de Equilíbrio em unidade, mostrado a seguir:

Produto 1: blusa infantil – 63 und

Produto 2: blusa adulto – 59 und

Produto 3: camisa infantil – 40 und

Produto 4: camisa adulto – 56 und

Produto 5: saia infantil – 36 und

Produto 6: saia adulto – 58 und

Produto 7: calça jeans masculina adulto – 58 und

Produto 8: calça jeans feminina adulto – 65 und

O cálculo detalhado do Ponto de Equilíbrio é apresentado na seção 7. Plano Financeiro e sub-seção 7.6. Ponto de Equilíbrio.

2.2. Previsão de Lançamentos de Novos Produtos e Serviços

A loja varejista Veste Bem, como está inserida no mercado de baixo crescimento, tem maior probabilidade de se manter e se desenvolver gerando bons lucros.

Em um mercado desse tipo, e, com pouca concorrência, é um ambiente bem favorável para obter importante participação dos produtos e, conseqüentemente, geração de vendas com retornos lucrativos.

Com a participação consolidada, não é necessário gastar muito em investimento, mas é imprescindível utilizar os recursos para investimentos em outros tipos de produtos, que satisfaçam a clientela, de forma a gerar mais numerário em caixa.

Assim a loja Veste Bem, possui um site www.lojavestebem.com.br e um e-mail lojavestebem@lojavestebem.com.br em que os clientes e demais pessoas que ainda não conhecem a empresa e seus produtos, poderão acessá-los a fim de conhecer os produtos

disponíveis a venda, bem como, fazer reclamações e sugestões de novos produtos a comercializar, como a venda de calçados, roupa íntima, ou, até mesmo, o serviço de entrega em domicílio.

3. ANÁLISE DA EMPRESA

3.1. Análise do setor

Na análise do setor, o mercado se mostra promissor porque o número da demanda cresce continuamente.

Num passado recente, a área, em que a loja Veste Bem atuará, era formada por um número ainda pequeno de consumidores, pessoas com naturalidade da cidade de Belém. Entretanto, a presença desses consumidores foi acrescida pela vinda de muitas pessoas de cidades do interior, com forte presença de Abaetetubenses, que viam na capital do Pará uma boa oportunidade de estudo e trabalho.

Com isso, a população teve um grande crescimento, mas a presença de lojas varejistas no setor não tem conseguido ainda um número significativo, fazendo com que o mercado consumidor se desloque para outros bairros quando necessitarem comprar roupas ou calçados.

A implantação da loja varejista Veste Bem busca a oportunidade de atrair esse mercado consumidor e outros de localidades mais distantes com a divulgação da empresa e seus produtos buscando sempre a satisfação de seus clientes.

As ameaças para a continuidade da empresa poderão advir com a implantação de novos negócios do mesmo ramo, com porte ainda maior, mais variedades de produtos, a preços mais baixos que atraiam a demanda, mesmo sendo a qualidade do produto inferior a dos produtos comercializados pela empresa Veste Bem.

Atualmente a área de futura atuação compõe-se mais de supermercados, como o supermercado Líder, o Nazaré e em breve a Y. Yamada, parado para reforma. Além de salão de beleza, Cybers e Lan Houses.

3.2. Definição do Segmento de Mercado

Partindo-se para a análise particular do segmento de mercado da empresa lojista, através das pesquisas de mercado primárias, podem-se conhecer as tendências do mercado e as preferências dos consumidores.

A Veste Bem possui vários mercados-alvos, como:

- jovens mães, para conhecer o potencial de consumo de produtos infantis da loja, quais sejam: blusa infantil; camisa infantil e saia infantil para os seus filhos;

- adolescentes e adultos consumidores dos demais produtos: blusa adulta; camisa adulta; saia adulta; calça jeans masculina e feminina adulto.

A pesquisa foi realizada para dar informações precisas da viabilidade do produto a ser fornecido no mercado escolhido.

O mercado-alvo da empresa está segmentado da seguinte forma:

- Geografia (Onde os consumidores moram?).

A maioria dos consumidores vive no bairro da Cidade Velha, bairro de localização da empresa, na cidade de Belém e bem próximo do Jurunas. O número de consumidores poderão se expandir para outros bairros da cidade através da propaganda dos produtos e divulgação da empresa. Esses consumidores também convivem com muitos vizinhos, pois é uma população bem numerosa vivendo conjuntamente em ruas, avenidas e vilas.

- Perfil (Como eles são?).

Em sua maioria, consumidores com idade variando de 1 a 70 anos de idade; famílias compostas de 2 a 6 filhos, maioria de crianças e adolescentes com nível escolar variando da alfabetização ao 3º ano do Ensino Médio, e em menor número composta de filhos jovens com Ensino Superior completo; renda familiar variando de 1 à 5 salários mínimos, renda auferida na sua maioria pelos pais e, em poucos casos pelos filhos que trabalham temporariamente. Religião predominante católica.

- Estilo de Vida (Como vivem e o que fazem?)

Os pais trabalham e em casa têm mais hábito de descansar, ler e assistir a telejornais. Os filhos ainda crianças estudam e gostam muito de assistir a programas infantis e brincar com outras crianças vizinhas. E os filhos adolescentes, além de estudarem, gostam de passar o tempo se divertindo, jogando futebol de salão nas arenas localizadas no bairro (mais freqüentadas por homens); freqüentam ainda Cybers, Lan Houses e festas nos finais de semana, fator este que os impulsionam a ser grandes consumidores de vestuário.

Os consumidores têm hábito de consumo de alimentação, diversão e vestuário. Quanto a este último (razão social da empresa) eles buscam produtos de boa qualidade, pagando um

pouco a mais por isso e esperam ser bem acolhidos para que saiam satisfeitos e com vontade de retornar a loja para fazerem novas compras.

3.3. Análise da Concorrência

Como dito anteriormente, a concorrência não é acirrada, com presença de poucas lojas do mesmo ramo na área de atuação da Veste Bem.

Fazendo uma pesquisa foi primeiramente verificado uma lojinha na rua Cesário Alvim, não legalizada, com pouca variedade de produtos: camisa adulto (R\$ 30,00); saia infantil (média R\$ 27,50); saia adulta (R\$ 40,00) e; calça jeans masculina e feminina (R\$ 50,00). Não possui serviço de entrega e tem três produtos diferenciais: shorts tactel (R\$ 35,00); bermuda (R\$ 25,00) e peças íntimas (R\$ 3,50 a R\$ 15,00).

Outra pequena loja foi localizada na travessa Carlos de Carvalho, também não legalizada. A loja produz ou compra produtos em Fortaleza para revendê-los. A blusa adulta custa em média R\$ 12,50; a calça jeans feminina R\$ 49,90 e os produtos diferenciais como terno R\$ 40,00 e vestidos variando de R\$ 150,00 a R\$ 400,00. Pode-se verificar que tem pouca variedade de produtos. Também não possui serviços de entrega e não é dada praticamente atenção aos consumidores.

A loja ANT, localizada na Travessa Bom Jardim, tem porte também pequeno, com mercado alvo de adolescentes que gostam de skate e/ou rock. As blusas e camisas adultas têm estilo roqueiro, as blusas custam em média R\$ 14,00 e as camisas R\$ 17,50. Saia adulta R\$ 15,00. Possui produtos diferenciais como shorts (R\$ 15,00); boné (média de R\$ 12,00); peças de skate (R\$ 6,00 a R\$ 35,00 dependendo da peça) e skate completo (média R\$ 115,00). Também não tem serviço de entrega.

E a última loja localizada está situada na Praça Amazonas. Ela compra produtos no Rio de Janeiro e São Paulo para revendê-los. Revende blusas (em média R\$ 28,00); saia (média de R\$ 23,50) e calças femininas (média R\$ 95,00). Produtos diferenciais como vestido (média R\$ 27,50); bermuda (média R\$ 40,00); biquíni (R\$ 30,00); short (média R\$ 22,50) e sunga (R\$ 25,00). Sem serviços de entrega.

Todas as lojas concorrentes identificadas anteriormente não possuem canais de divulgação da sua entidade e produtos e contam com no máximo três funcionários.

3.4. Diferenciais Competitivos

A futura loja Veste Bem, inserida em uma localidade atrativa para turistas, sempre busca por diferenciais competitivos em relação aos seus concorrentes, visando a satisfação de seus clientes e a conquista de novos mercados.

Dentre as vantagens de competição, a loja Veste Bem possuirá:

- ◆ Um site e um e-mail os quais servirão para divulgação da empresa juntamente com seus produtos e, ainda, para receber sugestões de oferta de novos produtos e serviços;
- ◆ Será uma empresa legalizada;
- ◆ Maior quantidade de produtos para venda, comparado a de seus concorrentes próximos;
- ◆ Terá porte também maior, atraindo a curiosidade dos consumidores pelos produtos disponíveis;
- ◆ Preços acessíveis com maior qualidade dos produtos a venda.

4. PLANO DE MARKETING

4.1. Estratégia de Marketing (preço, produto, praça, promoção)

O plano de marketing define as estratégias que a Loja Veste Bem deverá adotar quanto ao produto, preço, praça, promoção.

As estratégias buscam por vantagens competitivas para a empresa em vários aspectos:

1. Produto

Inicialmente a entidade colocará a venda apenas oito tipos de produtos (blusa infantil e adulta; camisa infantil e adulta; saia infantil e adulta; calça jeans masculina e feminina adulta) todos atingindo os mercados-alvos compreendido por crianças, jovens e adultos.

Com a consolidação da empresa e conseqüente retorno das vendas, os produtos se ampliarão e se diversificarão em modelos, tamanhos, cores, estilos, atendendo as expectativas do segmento de mercado definido, com venda não apenas de roupas tipo esporte, mas também

sociais, atendendo também as necessidades de profissionais da área de advocacia e outros, os quais residem na área de atuação da empresa.

Poderá ser também implementado o serviço de entrega dos produtos vendidos, aumentando o diferencial competitivo com a conquista também de novos mercados-alvos.

2. Preço

Conforme resultado da análise de mercado, item 3. ANÁLISE DA EMPRESA e subitem 3.2. Definição do Nicho de Mercado, fica evidenciado que os consumidores procuram pela boa qualidade dos produtos a serem utilizados por eles, satisfazendo as suas necessidades.

Como o diferencial é a qualidade e não o preço baixo, a loja Veste Bem adotará estratégias que procurarão satisfazer as expectativas dos clientes, mais exigentes, já que, o fator qualidade é o grande impulsionador das vendas.

A qualidade do produto prevalecerá a preços não baixos, mas acessíveis de compra, atingindo todo o segmento de mercado já estabelecido.

A empresa também já definiu um valor mínimo de lucratividade mensal que dará suporte para a colocação de produtos à medida que forem sendo vendidos. Conforme os lucros ganhem maior proporção, novos investimentos serão feitos para o crescimento e maior variedade de produtos, sempre com a qualidade almejada pelos segmentos de mercados.

3. Praça (canais de distribuição)

Na sua fase inicial de operação, a loja varejista Veste Bem venderá seus produtos diretamente ao consumidor final. Ou seja, será uma venda direta em que o consumidor fica cara a cara com o vendedor.

Posteriormente, com o seu desenvolvimento, a loja expandirá seus serviços aos clientes, canais de marketing e distribuição física.

4. Promoção

Com base na análise feita pelo Fluxo de Caixa da empresa, pode-se saber se é viável ou não dar descontos e promoções, eliminando estoques para gerar saldo de caixa mais positivo.

A ilustração do fluxo de caixa da loja Veste Bem é apresentada na seção 7. Plano Financeiro e subseção 7.3. Fluxo de Caixa.

Sempre que houver novos lançamentos de produtos, deverá fazer promoções para estimular as vendas no curto prazo, desfazendo-se dos produtos estocados de modelos antigos, estimulando as compras dos clientes e barrando o aumento das vendas das lojas concorrentes.

Assim, será mais uma vantagem competitiva, oferecida aos consumidores com descontos nos preços dos produtos.

4.2. Canais de Venda e Distribuição

A empresa fez primeiramente a opção pela venda direta, estando ciente que o efetivo de vendas deverá ser muito maior que em qualquer outro caso.

A loja como fixado anteriormente possuirá um site: www.lojaventebem.com.br usado para divulgar a empresa e seus produtos, com interesse informativo e não comercial, para os diversos públicos.

A propaganda será feita continuamente para informar e convencer os consumidores da qualidade e preços dos produtos, visando atrair clientela. O veículo de comunicação será a televisão, divulgando os produtos em diversos horários e em todos os dias da semana a fim de atingir maior público possível.

4.3. Projeção de Vendas

A partir da análise de mercado e estratégia de marketing da empresa, a loja Veste Bem elaborou uma Projeção de Vendas mensal por cada produto, apresentada a seguir:

PRODUTO	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN
1 70 * R\$ 13,14	920,06	920,06	920,06	920,06	920,06	920,06
2 150 * R\$ 26,01	3.900,92	3.900,92	3.900,92	3.900,92	3.900,92	3.900,92
3 70 * R\$ 20,04	1.402,66	1.402,66	1.402,66	1.402,66	1.402,66	1.402,66
4 150 * R\$ 28,98	4.346,81	4.346,81	4.346,81	4.346,81	4.346,81	4.346,81
5 60 * R\$ 21,35	1.280,81	1.280,81	1.280,81	1.280,81	1.280,81	1.280,81
6 140 * R\$ 28,97	4.055,79	4.055,79	4.055,79	4.055,79	4.055,79	4.055,79
7 200 * R\$42,83	8.566,44	8.566,44	8.566,44	8.566,44	8.566,44	8.566,44

8 210 * R\$ 38,14	8.009,45	8.009,45	8.009,45	8.009,45	8.009,45	8.009,45
Total	32.482,93	32.482,93	32.482,93	32.482,93	32.482,93	32.482,93

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
920,06	920,06	920,06	920,06	920,06	920,06	11.040,67
3.900,92	3.900,92	3.900,92	3.900,92	3.900,92	3.900,92	46.811,00
1.402,66	1.402,66	1.402,66	1.402,66	1.402,66	1.402,66	16.831,95
4.346,81	4.346,81	4.346,81	4.346,81	4.346,81	4.346,81	52.161,75
1.280,81	1.280,81	1.280,81	1.280,81	1.280,81	1.280,81	15.369,70
4.055,79	4.055,79	4.055,79	4.055,79	4.055,79	4.055,79	48.669,46
8.566,44	8.566,44	8.566,44	8.566,44	8.566,44	8.566,44	102.797,23
8.009,45	8.009,45	8.009,45	8.009,45	8.009,45	8.009,45	96.113,44
32.482,93	32.482,93	32.482,93	32.482,93	32.482,93	32.482,93	389.795,20

Produto 1: blusa infantil

Produto 2: blusa adulta

Produto 3: camisa infantil

Produto 4: camisa adulta

Produto 5: saia infantil

Produto 6: saia adulta

Produto 7: calça jeans masculina adulta

Produto 8: calça jeans feminina adulta

A projeção de vendas foi elaborada em termos de volume de vendas e preços praticados.

5. PLANO OPERACIONAL

5.1. Análise das Instalações

As instalações da empresa são: instalações elétricas e hidráulicas. Composto-se de tubos, fios e lâmpadas fluorescentes. As instalações elétricas são imprescindíveis para a colocação de lâmpadas fluorescentes em toda a área da loja as quais darão uma aparência melhor para as mercadorias. E as instalações hidráulicas servirão para a limpeza da empresa.

São instalações novas, adquiridas recentemente. A sua obtenção está ligada a uma utilidade certa que é prestada pelo conjunto.

5.2. Equipamentos e Máquinas Necessárias

Móveis e Utensílios, Equipamentos e Máquinas da loja: manequim, ventilador, braço de roupa, telefone, filtro de água, caixa registradora, balcão, espelho, cadeira, mesa, computadores e periféricos.

Os equipamentos são destinados para armazenar dados sobre os produtos com intuito de verificar se o que foi planejado está condizendo com a realidade e tomar decisões assertivas quando necessário.

As máquinas darão suporte no desenvolvimento das atividades.

5.3. Funcionários e Insumos Necessários

A loja Veste Bem possuirá dez funcionários, escolhidos principalmente dentro da sua área de atuação, incentivando ainda mais as vendas no seu mercado-alvo.

Os funcionários serão pessoas maiores de 18 anos, com experiência ou não em vendas, serviços gerais e segurança.

Serão chamados a partir de seus contatos especificados nos curriculum vitae e participarão de uma prova de matemática. Os dez primeiros com maiores pontuações serão escolhidos para trabalhar e compor o quadro de pessoal da loja.

O número de funcionários será elevado conforme o crescimento da entidade.

5.4. Terceirização

O serviço terceirizado será, inicialmente, a propaganda dos produtos pela televisão, a fim de tornar a loja conhecida e atingir um bom público.

6. ESTRUTURA DA EMPRESA

6.1. Assessorias Externas (contábil)

A loja Veste Bem contará com os serviços de um contador o qual acompanhará a atividade empresarial e elaborará demonstrativos contábeis como Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício, Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos, Demonstração das Variações do Patrimônio Líquido, dentre outros.

A elaboração desses demonstrativos é feita de forma a oferecer informações sobre o patrimônio da entidade, a fim de serem analisadas e tomadas decisões corretas para o contínuo sucesso da loja Veste Bem.

6.2. Equipe de Gestão

Um dos objetivos da empresa é a formação de uma equipe gerencial comprometida com o negócio, com especialidades e experiências diferentes, os quais, trabalhando juntamente, aumentarão as chances de sucesso da loja Veste Bem para mais de cinco anos.

Portanto, a equipe deverá ser de primeira linha, compostas de pessoas experientes, conhecidas e comprovadamente competentes na área de negócio da loja, devendo conhecer o nicho de mercado da empresa.

Desse modo, poderá evitar muitos erros e gastos desnecessários, bem como agregar conhecimento ao negócio.

7. PLANO FINANCEIRO

7.1. Fontes de Recursos Financeiros

Os recursos utilizados na fase inicial do empreendimento, correspondem ao capital que a empresa dispõe para operar no mercado, este sendo proveniente apenas de recursos próprios. Posteriormente, conforme sejam necessárias, as origens de recursos também será composta por capitais de terceiros.

7.2. Investimentos Necessários

Investimento Inicial	23.655,00
----------------------	-----------

QUADRO DE PRODUTOS

Itens (bens de troca)	Quantidade	Preço Unitário	Preço Total
Blusa Infantil	70	4,00	280,00
Blusa Adulta	150	6,00	900,00
Camisa Infantil	70	6,00	420,00
Camisa Adulta	150	8,00	1.200,00
Saia Infantil	60	8,00	480,00
Saia Adulta	140	10,00	1.400,00
Calça Jeans Masculina Adulto	200	16,00	3.200,00
Calça Jeans Feminina Adulto	210	13,00	2.730,00
Total	1.050	71,00	10.610,00

QUADRO DE CUSTOS

CUSTOS FIXOS			
Itens (Imobilizado)	Quant.	Preço Unit.	Preço Total
Móveis e Utensílios	46	2.285,00	5.460,00
Manequim	3	140,00	420,00
Ventilador	8	80,00	640,00
Braço de Roupa	15	75,00	1.125,00
Telefone	3	80,00	240,00
Filtro de Água	1	300,00	300,00
Caixa Registradora	2	600,00	1.200,00
Balcão	1	700,00	700,00
Espelho	6	35,00	210,00
Cadeira	5	25,00	125,00
Mesa	2	250,00	500,00
Computadores e Periféricos	2	2.500,00	5.000,00
Itens (Diferido)	Quant.	Preço Unit.	Preço Total
Gastos Pré - Operacionais			1.585,00

Reconhecimento de assinaturas, autenticações e cópias			80,00
Assinatura de advogado (na ata e estatuto)			70,00
Arquivamento dos atos constitutivos (ata e estatuto)			400,00
Aluguel do Imóvel			350,00
Sedex p/envio da documentação a SRF			10,00
Honorário do Contador pelo serviço de legalização			450,00
Habite-se da Seurb			45,00
Taxa de Licença p/Localização e Funcionamento da Sefin			180,00

7.3. Balanço Patrimonial

O Balanço de Abertura da loja Veste Bem foi elaborado a partir do plano de investimento, onde foi orçada, a preço de mercado, os estoques de produtos para revenda, bem como o preço dos móveis e utensílios, computadores e periféricos e as despesas pré-operacionais para dar início à operação do empreendimento.

BALANÇO DE ABERTURA			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	11.610,00		
DISPONÍVEL	1.000,00		
Caixa	1.000,00		
ESTOQUE	10.610,00		
Produto para Venda	10.610,00		
PERMANENTE	12.045,00		
IMOBILIZADO	10.460,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	23.655,00
Móveis e Utensílios	5.460,00	Capital Social Integralizado	23.655,00
Computadores e Periféricos	5.000,00		
DIFERIDO	1.585,00		
Gastos Pré-Operacionais	1.585,00		
TOTAL DO ATIVO	23.655,00	TOTAL DO PASSIVO	23.655,00

7.4. Demonstrativo de Resultados

Ao elaborar a Demonstração do Resultado do Exercício do primeiro ano, foi estimada a venda de 70 blusas infantis por R\$ 13,14; 150 blusas adultas por R\$ 26,01; 70 camisas infantis por R\$ 20,04; 150 camisas adultas por R\$ 28,98; 60 saias infantis por R\$ 21,35; 140 saias adultas por R\$ 28,97; 200 calças jeans masculinas adultas por R\$ 42,83 e 210 calças jeans femininas adultas por R\$ 38,14.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

	ano 1
1- Receita com Vendas	389.795,20
2- (-) CMV	200.764,50
3- = Lucro Bruto	189.030,70
4- (-) Despesas Operacionais Fixas e Variáveis	30.196,80
5- (=) Lucro Operacional	158.833,90
6- Lucro Antes do Imposto de Renda e CSLL	158.833,90
(-) Imposto de Renda	23.825,09
(-) CSLL	14.295,05
7- Lucro Líquido do Exercício	120.713,77

7.5. Fluxo de Caixa

O Fluxo de Caixa foi elaborado com projeção para cinco anos, considerando um aumento de 20% nas vendas a cada ano e a variação de 3,5164% no IGP – M do período, para atualizar o valor dos custos e despesas das vendas dos produtos.

Produto 1: blusa infantil

Fluxo de Caixa	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior					
ENTRADA					
Faturamentos					
(1) Sub-Total	11.040,67	13.248,80	15.898,56	19.078,27	22.893,93
SAÍDAS					
CUSTOS VARIÁVEIS					
preço de compra					
cabide					
sacola					
água					
luz					
telefone					
(2) Sub-Total	3.582,20	3.708,16	3.838,56	3.973,54	4.113,26
CUSTOS FIXOS					
salários					
INSS (Patronal)					
FGTS					
aluguéis passivos					
depreciação					
Móv. E Utens.					
Comp. E Perif.					
amortização					
(3) Sub-Total	4.698,30	4.863,51	5.034,53	5.211,57	5.394,83
(4) Sub-Total (2) + (3)	8.280,50	8.571,68	8.873,09	9.185,10	9.508,09
DESPESAS VARIÁVEIS					
material de expediente					
bens de consumo					

garrafão de água					
copo descartável					
material de limpeza					
dispêndios com Alimentação					
(5) Sub-Total	365,12	377,96	391,25	405,01	419,25
DESPESAS FIXAS					
bens de consumo					
lâmpada fluorescente					
Honorário do Contador					
Pró-Labore					
(6) Sub-Total	1.648,00	1.705,95	1.765,94	1.828,04	1.892,32
(7) Sub-Total (5) + (6)	2.013,12	2.083,91	2.157,19	2.233,04	2.311,57
Saldo (1) - (4) - (7)	747,05	2.593,22	4.868,28	7.660,13	11.074,27

Produto 2: blusa adulta

Fluxo de Caixa	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior					
ENTRADA					
Faturamentos					
(1) Sub-Total	46.811,00	56.173,20	67.407,84	80.889,41	97.067,29
SAÍDAS					
CUSTOS VARIÁVEIS					
preço de compra					
cabide					
sacola					
água					
luz					
telefone					
(2) Sub-Total	11.227,80	11.622,61	12.031,31	12.454,38	12.892,33
CUSTOS FIXOS					
salários					
INSS (Patronal)					
FGTS					
aluguéis passivos					
depreciação					
Móv. E Utens.					
Comp. E Perif.					
amortização					
(3) Sub-Total	10.067,79	10.421,81	10.788,28	11.167,64	11.560,34
(4) Sub-Total (2) + (3)	21.295,59	20.044,42	22.819,59	23.622,02	24.452,67
DESPESAS VARIÁVEIS					
material de expediente					
bens de consumo					
garrafão de água					
copo descartável					
material de limpeza					
dispêndios com Alimentação					

(5) Sub-Total	782,40	809,91	838,39	867,87	898,39
DESPESAS FIXAS					
bens de consumo					
lâmpada fluorescente					
Honorário do Contador					
Pró-Labore					
(6) Sub-Total	3.531,43	3.655,61	3.784,15	3.917,22	4.054,96
(7) Sub-Total (5) + (6)	4.313,83	4.465,52	4.622,55	4.785,09	4.953,36
Saldo (1) - (4) - (7)	21.201,59	29.663,26	39.965,70	52.482,30	67.661,27

Produto 3: camisa infantil

Fluxo de Caixa	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior					
ENTRADA					
Faturamentos					
(1) Sub-Total	16.831,95	20.198,34	24.238,01	29.085,62	34.902,74
SAÍDAS					
CUSTOS VARIÁVEIS					
preço de compra					
cabide					
sacola					
água					
luz					
telefone					
(2) Sub-Total	5.247,20	5.431,71	5.622,71	5.820,43	6.025,10
CUSTOS FIXOS					
salários					
INSS (Patronal)					
FGTS					
aluguéis passivos					
depreciação					
Móv. E Utens.					
Comp. E Perif.					
amortização					
(3) Sub-Total	4.698,30	4.863,51	5.034,53	5.211,57	5.394,83
(4) Sub-Total (2) + (3)	9.945,50	10.295,22	10.657,24	11.032,00	11.419,93
DESPESAS VARIÁVEIS					
material de expediente					
bens de consumo					
garrafão de água					
copo descartável					
material de limpeza					

dispêndios com Alimentação					
(5) Sub-Total	365,12	377,96	391,25	405,01	419,25
DESPESAS FIXAS					
bens de consumo					
lâmpada fluorescente					
Honorário do Contador					
Pró-Labore					
(6) Sub-Total	1.648,00	1.705,95	1.765,94	1.828,04	1.892,32
(7) Sub-Total (5) + (6)	2.013,12	2.083,91	2.157,19	2.233,04	2.311,57
Saldo (1) - (4) - (7)	4.873,33	7.819,21	11.423,58	15.820,58	21.171,25

Produto 4: camisa adulta

Fluxo de Caixa	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior					
ENTRADA					
Faturamentos					
(1) Sub-Total	52.161,75	62.594,10	75.112,92	90.135,50	108.162,60
SAÍDAS					
CUSTOS VARIÁVEIS					
preço de compra					
cabide					
sacola					
água					
luz					
telefone					
(2) Sub-Total	14.812,80	15.333,68	15.872,87	16.431,02	17.008,80
CUSTOS FIXOS					
salários					
INSS (Patronal)					
FGTS					
aluguéis passivos					
depreciação					
Móv. E Utens.					
Comp. E Perif.					
amortização					
(3) Sub-Total	10.067,79	10.421,81	10.788,28	11.167,64	11.560,34
(4) Sub-Total (2) + (3)	24.880,59	25.755,49	26.661,15	27.598,67	28.569,14
DESPESAS VARIÁVEIS					
material de expediente					
bens de consumo					
garrafão de água					
copo descartável					

material de limpeza					
dispêndios com Alimentação					
(5) Sub-Total	782,40	809,91	838,39	867,87	898,39
DESPESAS FIXAS					
bens de consumo					
lâmpada fluorescente					
Honorário do Contador					
Pró-Labore					
(6) Sub-Total	3.531,43	3.655,61	3.784,15	3.917,22	4.054,96
(7) Sub-Total (5) + (6)	4.313,83	4.465,52	4.622,55	4.785,09	4.953,36
Saldo (1) - (4) - (7)	22.967,33	32.373,09	43.829,22	57.751,74	74.640,10

Produto 5: saia infantil

Fluxo de Caixa	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior					
ENTRADA					
Faturamentos					
(1) Sub-Total	15.369,70	18.443,64	22.132,37	26.558,84	31.870,61
SAÍDAS					
CUSTOS VARIÁVEIS					
preço de compra					
cabide					
sacola					
água					
luz					
telefone					
(2) Sub-Total	5.932,20	6.140,80	6.356,73	6.580,26	6.811,65
CUSTOS FIXOS					
salários					
INSS (Patronal)					
FGTS					
aluguéis passivos					
depreciação					
Móv. E Utens.					
Comp. E Perif.					
amortização					
(3) Sub-Total	4.027,11	4.168,72	4.315,31	4.467,06	4.624,14
(4) Sub-Total (2) + (3)	9.959,31	10.309,52	10.672,05	11.047,32	11.435,79
DESPESAS VARIÁVEIS					
material de expediente					
bens de consumo					
garrafão de água					

copo descartável					
material de limpeza					
dispêndios com Alimentação					
(5) Sub-Total	312,96	323,96	335,36	347,15	359,36
DESPESAS FIXAS					
bens de consumo					
lâmpada fluorescente					
Honorário do Contador					
Pró-Labore					
(6) Sub-Total	1.412,57	1.462,24	1.513,66	1.566,89	1.621,99
(7) Sub-Total (5) + (6)	1.725,53	1.786,21	1.849,02	1.914,04	1.981,34
Saldo (1) - (4) - (7)	3.684,86	6.347,91	9.611,30	13.597,49	18.453,48

Produto 6: saia adulta

Fluxo de Caixa	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior					
ENTRADA					
Faturamentos					
(1) Sub-Total	48.669,46	58.403,35	70.084,02	84.100,83	100.920,99
SAÍDAS					
CUSTOS VARIÁVEIS					
preço de compra					
cabide					
sacola					
água					
luz					
telefone					
(2) Sub-Total	17.222,20	17.827,80	18.454,70	19.103,64	19.775,40
CUSTOS FIXOS					
salários					
INSS (Patronal)					
FGTS					
aluguéis passivos					
depreciação					
Móv. E Utens.					
Comp. E Perif.					
amortização					
(3) Sub-Total	9.396,60	9.727,02	10.069,06	10.423,13	10.789,65
(4) Sub-Total (2) + (3)	26.618,80	27.554,82	28.523,76	29.526,77	30.565,05
DESPESAS VARIÁVEIS					
material de expediente					
bens de consumo					

garrafão de água					
copo descartável					
material de limpeza					
dispêndios com Alimentação					
(5) Sub-Total	730,24	755,92	782,50	810,02	838,50
DESPESAS FIXAS					
bens de consumo					
lâmpada fluorescente					
Honorário do Contador					
Pró-Labore					
(6) Sub-Total	3.296,00	3.411,90	3.531,88	3.656,07	3.784,63
(7) Sub-Total (5) + (6)	4.026,24	4.167,82	4.314,38	4.466,09	4.623,13
Saldo (1) - (4) - (7)	18.024,42	26.680,71	37.245,88	50.107,97	65.732,81

Produto 7: calça jeans masculina adulta

Fluxo de Caixa	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior					
ENTRADA					
Faturamentos					
(1) Sub-Total	102.797,23	123.356,68	148.028,01	177.633,62	213.160,34
SAÍDAS					
CUSTOS VARIÁVEIS					
preço de compra					
cabide					
sacola					
água					
luz					
telefone					
(2) Sub-Total	38.942,80	40.312,18	41.729,72	43.197,11	44.716,09
CUSTOS FIXOS					
salários					
INSS (Patronal)					
FGTS					
aluguéis passivos					
depreciação					
Móv. E Utens.					
Comp. E Perif.					
amortização					
(3) Sub-Total	13.423,71	13.895,75	14.384,38	14.890,19	15.413,79
(4) Sub-Total (2) + (3)	52.366,51	54.207,93	56.114,10	58.087,29	60.129,88
DESPESAS VARIÁVEIS					
material de expediente					

bens de consumo					
garrafão de água					
copo descartável					
material de limpeza					
dispêndios com Alimentação					
(5) Sub-Total	1.043,20	1.079,88	1.117,86	1.157,16	1.197,85
DESPESAS FIXAS					
bens de consumo					
lâmpada fluorescente					
Honorário do Contador					
Pró-Labore					
(6) Sub-Total	4.708,57	4.874,14	5.045,54	5.222,96	5.406,62
(7) Sub-Total (5) + (6)	5.751,77	5.954,03	6.163,39	6.380,12	6.604,47
Saldo (1) - (4) - (7)	44.678,95	63.194,72	85.750,52	113.166,20	146.425,99

Produto 8: calça jeans feminina adulta

Fluxo de Caixa	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior					
ENTRADA					
Faturamentos					
(1) Sub-Total	96.113,44	115.336,13	138.403,35	166.084,02	199.300,82
SAÍDAS					
CUSTOS VARIÁVEIS					
preço de compra					
cabide					
sacola					
água					
luz					
telefone					
(2) Sub-Total	33.322,80	34.494,56	35.707,53	36.963,15	38.262,92
CUSTOS FIXOS					
salários					
INSS (Patronal)					
FGTS					
aluguéis passivos					
depreciação					
Móv. E Utens.					
Comp. E Perif.					
amortização					
(3) Sub-Total	14.094,90	14.590,53	15.103,59	15.634,70	16.184,48
(4) Sub-Total (2) + (3)	47.417,70	49.085,10	50.811,12	52.597,85	54.447,40
DESPESAS VARIÁVEIS					

material de expediente					
bens de consumo					
garrafão de água					
copo descartável					
material de limpeza					
dispêndios com Alimentação					
(5) Sub-Total	1.095,36	1.133,88	1.173,75	1.215,02	1.257,75
DESPESAS FIXAS					
bens de consumo					
lâmpada fluorescente					
Honorário do Contador					
Pró-Labore					
(6) Sub-Total	4.944,00	5.117,85	5.297,81	5.484,11	5.676,95
(7) Sub-Total (5) + (6)	6.039,36	6.251,73	6.471,56	6.699,13	6.934,70
Saldo (1) - (4) - (7)	42.656,38	59.999,30	81.120,66	106.787,04	137.918,73

7.6. Ponto de Equilíbrio

Momento em que a produção de receitas se iguala aos custos e despesas totais. Ou seja, a empresa terá que vender 62 unidades para cobrir os custos e as despesas totais e somente a partir da venda de 63 peças conseguirá lucros.

Produto 1: blusa infantil			
	PE	=	$\frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
	PE	=	$\frac{403,24 + 137,33}{8,67}$
	PE	=	$\frac{540,57}{8,67}$
	PE	=	62,37
	MCU	=	PV/UND - CV/UND - DV/UND
	MCU	=	13,37 - 4,26 - 0,43
	MCU	=	8,67
	Preço de Venda Unitário		13,37
	Custos + Despesas Variáveis/Uni		4,70
	Custos + Despesas Fixas/Mês		540,57
	Margem de Contribuição Unit.		8,67
	Ponto de Equilíbrio/Uni.		62,37

PE em und	=	$\frac{540,57}{8,67}$	=	62
PE em R\$	=	PV unit.	*	Qt. No Pe
PE em R\$	=	13,37	*	62
PE em R\$	=	833,65		
Testando PE				
PV		0		833,65
CV		0		293,08
CF		540,57		540,57
Ct		0		833,65
Lucro				0,00

A loja terá de vender 58 peças de blusas adultas no mês para cobrir os custos e despesas totais. E a partir da venda de uma unidade a mais obterá lucro.

Produto 2: blusa adulto			
PE	=	$\frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$	
PE	=	$\frac{864,08 + 294,29}{19,83}$	
PE	=	$\frac{1.158,37}{19,83}$	
PE	=	58,41	
MCU	=	PV/UND - CV/UND - DV/UND	
MCU	=	26,51 - 6,24 - 0,43	
MCU	=	19,83	
Preço de Venda Unitário		26,51	
Custos + Despesas Variáveis/Uni		6,67	
Custos + Despesas Fixas/Mês		1.158,37	
Margem de Contribuição Unit.		19,83	
Ponto de Equilíbrio/Uni.		58,41	
PE em und	=	$\frac{1.158,37}{19,83}$	= 58
PE em R\$	=	PV unit. * Qt. No Pe	
PE em R\$	=	26,51 * 58	
PE em R\$	=	1.548,07	
Testando PE			
PV	0		1.548,07
CV	0		389,70
CF	1.158,37		1.158,37
Ct	0		1.548,07
Lucro			0,00

É necessário vender 39 unidades de camisas infantis, a fim de cobrir os custos e despesas totais. Com a venda de 40 unidades já terá auferido lucro.

Produto 3: camisa infantil			
PE	=	$\frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$	
PE	=	$\frac{403,24 + 137,33}{13,74}$	
PE	=	$\frac{540,57}{13,74}$	
PE	=	39,34	
MCU	=	PV/UND - CV/UND - DV/UND	
MCU	=	20,42 - 6,25 - 0,43	
MCU	=	13,74	
Preço de Venda Unitário		20,42	
Custos + Despesas Variáveis/Uni		6,68	
Custos + Despesas Fixas/Mês		540,57	
Margem de Contribuição Unit.		13,74	
Ponto de Equilíbrio/Uni.		39,34	
PE em und	=	$\frac{540,57}{13,74}$	= 39
PE em R\$	=	PV unit. * Qt. No Pe	
PE em R\$	=	20,42 * 39	
PE em R\$	=	803,41	
Testando PE			
PV	0		803,41
CV	0		262,84
CF	540,57		540,57
Ct	0		803,41
Lucro			0,00

Vendendo 56 peças de camisas adultas, a loja cobrirá os seus custos e despesas totais. A partir da venda da próxima peça, obterá lucro.

Produto 4: camisa adulto			
PE	=	$\frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$	
PE	=	$\frac{864,08 + 294,29}{20,81}$	
PE	=	$\frac{1.158,37}{20,81}$	
PE	=	55,65	
MCU	=	PV/UND -	CV/UND - DV/UND
MCU	=	29,48 -	8,23 0,43
MCU	=	20,81	
Preço de Venda Unitário		29,48	
Custos + Despesas Variáveis/Uni		8,66	
Custos + Despesas Fixas/Mês		1.158,37	
Margem de Contribuição Unit.		20,81	
Ponto de Equilíbrio/Uni.		55,65	
PE em und	=	$\frac{1.158,37}{20,81}$	= 56
PE em R\$	=	PV unit. *	Qt. No Pe
PE em R\$	=	29,48 *	56
PE em R\$	=	1.640,54	
Testando PE			
PV	0		1.640,54
CV	0		482,17
CF	1.158,37		1.158,37
Ct	0		1.640,54
Lucro			0,00

18 saias infantis vendidas no mês serão cobertas os custos e despesas totais da empresa. A partir de 19, terá lucro.

Produto 5: saia infantil			
PE	=	$\frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$	
PE	=	$\frac{111,51 + 117,71}{13,04}$	
PE	=	$\frac{229,22}{13,04}$	
PE	=	17,58	
MCU	=	PV/UND - CV/UND - DV/UND	
MCU	=	21,71 - 8,24 - 0,43	
MCU	=	13,04	
Preço de Venda Unitário		21,71	
Custos + Despesas Variáveis/Uni		8,67	
Custos + Despesas Fixas/Mês		229,22	
Margem de Contribuição Unit.		13,04	
Ponto de Equilíbrio/Uni.		17,58	
PE em und	=	$\frac{229,22}{13,04}$	= 18
PE em R\$	=	PV unit. * Qt. No Pe	
PE em R\$	=	21,71 * 18	
PE em R\$	=	381,69	
Testando PE			
PV	0		381,69
CV	0		152,47
CF	229,22		229,22
Ct	0		381,69
Lucro			0,00

O Produto 6 (saia adulto) terá de ser vendido no mínimo 58 unidades no mês para cobrir os custos e despesas totais, com 59 conseguirá lucro.

Produto 6: saia adulto			
PE	=	$\frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$	
PE	=	$\frac{806,48 + 274,67}{18,72}$	
PE	=	$\frac{1.081,14}{18,72}$	
PE	=	57,74	
MCU	=	PV/UND - CV/UND - DV/UND	
MCU	=	29,37 - 10,22 - 0,43	
MCU	=	18,72	
Preço de Venda Unitário		29,37	
Custos + Despesas Variáveis/Uni		10,65	
Custos + Despesas Fixas/Mês		1.081,14	
Margem de Contribuição Unit.		18,72	
Ponto de Equilíbrio/Uni.		57,74	
PE em und	=	$\frac{1.081,14}{18,72}$	= 58
PE em R\$	=	PV unit. *	Qt. No Pe
PE em R\$	=	29,37 *	58
PE em R\$	=	1.696,11	
Testando PE			
PV	0		1.696,11
CV	0		614,97
CF	1.081,14		1.081,14
Ct	0		1.696,11
Lucro			0,00

As calças jeans masculinas adultas terão de ser vendidas pelo menos 58 unidades para cobrir os custos e despesas totais. Então com 59 calças vendidas no mês, a empresa obterá lucros.

Produto 7: calça jeans masculina adulto			
	Custos + Despesas Fixas		
PE	=	Margem de Contribuição Unitária	
PE	=	$\frac{1.152,11 + 392,38}{26,69}$	
PE	=	$\frac{1.544,49}{26,69}$	
PE	=	57,86	
MCU	=	PV/UND	- CV/UND - DV/UND
MCU	=	43,36	- 16,23 - 0,43
MCU	=	26,69	
Preço de Venda Unitário		43,36	
Custos + Despesas Variáveis/Uni		16,66	
Custos + Despesas Fixas/Mês		1.544,49	
Margem de Contribuição Unit.		26,69	
Ponto de Equilíbrio/Uni.		57,86	
PE em und	=	$\frac{1.544,49}{26,69}$	= 58
PE em R\$	=	PV unit.	* Qt. No Pe
PE em R\$	=	43,36	* 58
PE em R\$	=	2.508,46	
Testando PE			
PV	0		2.508,46
CV	0		963,97
CF	1.544,49		1.544,49
Ct	0		2.508,46
Lucro			0,00

Já a calça jeans feminina adulta terá de ser vendida 65 peças, para cobrir os custos e despesas totais e a partir da próxima venda trará lucros para a loja Veste Bem.

Produto 8: calça jeans feminina adulto			
	PE	=	$\frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
	PE	=	$\frac{1.209,71 + 412,00}{25,01}$
	PE	=	$\frac{1.621,71}{25,01}$
	PE	=	64,86
	MCU	=	PV/UND - CV/UND - DV/UND
	MCU	=	38,66 - 13,22 - 0,43
	MCU	=	25,01
	Preço de Venda Unitário		38,66
	Custos + Despesas Variáveis/Uni		13,66
	Custos + Despesas Fixas/Mês		1.621,71
	Margem de Contribuição Unit.		25,01
	Ponto de Equilíbrio/Uni.		64,86
	PE em und	=	$\frac{1.621,71}{25,01} = 65$
	PE em R\$	=	PV unit. * Qt. No Pe
	PE em R\$	=	38,66 * 65
	PE em R\$	=	2.507,50
	Testando PE		
	PV	0	2.507,50
	CV	0	885,79
	CF	1.621,71	1.621,71
	Ct	0	2.507,50
	Lucro		0,00

7.7. Análise dos Indicadores de Avaliação do Negócio

Indicadores de Rentabilidade

CÁLCULO TOTAL DOS INDICADORES DE AVALIAÇÃO DO NEGÓCIO

Anos	Investimentos	Entradas	Saídas	Fluxo	Taxa de	Payback	Dias
		de	de	de	Retorno	em	
		Caixa	Caixa	Caixa	ao ano	anos	
0	23.655,00			-23.655,00			
1		389.795,20	230.961,30	158.833,90	671,46%	0,15	54
2		467.754,24	239.082,82	228.671,42	966,69%	0,10	37
3		561.305,09	247.489,93	313.815,16	1326,63%	0,08	27
4		673.566,11	256.192,67	417.373,44	1764,42%	0,06	20
5		808.279,33	265.201,43	543.077,90	2295,83%	0,04	16

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de Caixa após o imposto no ano n

I = Taxa de desconto (taxa de retorno exigido para o projeto)

N = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = 723.868,86$$

$$\text{TIR} = 714\%$$

Com os Indicadores de Rentabilidade podem-se fazer as seguintes observações relevantes:

- Em relação ao Payback, período necessário para recuperação do investimento inicial, a loja Vente Bem irá precisar menos de um ano para obter o retorno do capital investido, sendo muito favorável para a empresa em sua fase inicial.
- O VPL (Valor Presente Líquido) que é a diferença entre o valor presente dos fluxos de caixa futuros e o custo do investimento, corresponde a R\$ 723.868,86 após cinco anos,

significa que a loja Veste Bem iniciando o empreendimento com capital de R\$ 23.655,00 e aplicando uma taxa de 20% ao ano, apresenta um investimento economicamente atrativo, já que o retorno que será obtido ultrapassou as suas expectativas. De outro modo, os resultados da loja, objeto de análise, demonstram que os valores de entrada de caixa sempre foram maiores que os valores de saída, ou seja, depois de devolver R\$ 23.655,00 de capital investido, o negócio ainda conseguiu restar em caixa um VPL de 723.868,86, demonstrando que o empreendimento é lucrativo.

- A TIR (Taxa Interna de Retorno) é a taxa que iguala o valor presente líquido ao investimento inicial do empreendimento, isto é, a TIR é o retorno exigido que resulte em VPL nulo quando usado como taxa de desconto. Considerando que um investimento é aceitável quando a TIR é superior ao retorno exigido, pode-se afirmar que o negócio da loja Veste Bem é atrativo, uma vez que a Taxa de Retorno Interno foi de 714%, refletindo assim a viabilidade econômica deste negócio, pois tem um retorno bem acima do retorno do mercado previsto para 20% ao ano.

8. ANEXOS

Planilhas do Excel integrantes do estudo.

CONCLUSÃO E SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS

Para cada realização de um projeto pessoal bem sucedido por trás existe um estudo e um planejamento adequado.

Isso pode acontecer em qualquer situação pessoal. Como por exemplo, quando um casal resolve ter um filho, é necessário planejar bem, estudar as condições necessárias para o desenvolvimento da criança e tirar conclusões se é o momento certo para gerar um novo ser, para que não lhe possa faltar nada como alimentação, estudo e uma vida digna. Caso contrário poderá ocorrer o que nós vimos com frequência em nosso cotidiano: crianças trabalhando, pedindo esmola, catando lixo ou abandonadas nas ruas sem família, moradia, vestimenta, educação e sem alimento. Agravando ainda mais os problemas sociais em nossa sociedade.

O mesmo ocorre com a constituição de um novo empreendimento de sucesso. Antes da inauguração de uma nova loja, foi feito um estudo da viabilidade econômico-financeira dessa nova entidade. Primeiramente surgiu a idéia da constituição de uma loja, em seguida verificou-se a oportunidade de implantação, fez-se um planejamento minucioso expresso num plano de negócios a partir do qual pôde ser observada a viabilidade do negócio.

Isso porque o plano de negócios elaborado apresenta um estudo dos produtos e serviços, análise da indústria, plano de marketing, plano operacional, estrutura da empresa e o plano financeiro. Os quais, analisados, superam as expectativas de sucesso desse novo empreendimento.

Na elaboração deste trabalho, as dificuldades foram superadas com estudo e conhecimento em diversos assuntos. Mostrando que o contador é um profissional que deve sempre buscar conhecimento, para estar atualizado sobre os mais variados temas e da legislação pertinente à sua atuação.

E a elaboração de um plano de negócios é uma ferramenta de gestão importante, na qual o contador deverá sempre buscar o seu aperfeiçoamento, de forma a auxiliar o empreendedor principalmente no planejamento financeiro de seu novo negócio, concluindo se este pode ser viável ou não.

BIBLIOGRAFIA

BEUREN, Ilse Maria et al; LONGARAY, André Andrade; RAUPP, Fabiano Maury; SOUSA, Marco Aurélio Batista de; COLAUTO, Romualdo Douglas; PORTON, Rosimere Alves de Bona. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3ª Edição. São Paulo: Atlas, 2006.

DIAS, Antonia Maria Batista de Souza – Trabalho de Conclusão de Curso – **“Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém a sob ótica do plano de negócio.”** – 2004.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 2ª Edição. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FERNANDES, José Luiz Nunes. **Custos: da revolução industrial à revolução do conhecimento**.

Lei 6.404/76

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 8ª Edição. São Paulo: Atlas, 2001.

RAMOS, Raimundo Aderilson Lima – Trabalho de Conclusão de Curso – **“Plano de Negócios: Uma avaliação feita em empresa de revenda de confecções”**. – 2005.

www.peritocontador.com.br. Acesso em 24/01/07.