

# UNifeob

## PROJETO INTEGRADO

### ESCOLA DE NEGÓCIOS

2020



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIO EMPRESARIAL**  
**BLACKOUT MODAS LTDA.**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
NOVEMBRO 2020

**UNIFEOB**

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIO EMPRESARIAL**  
**BLACKOUT MODAS LTDA.**

Módulo de Empreendedorismo

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre Correia da Silva

Administração Estratégica – Prof. José Márcio Carioca

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

Direito Empresarial – Prof. Luiz Francisco Araújo S. Faria

Gestão Orçamentária – Prof. Antônio Donizetti Fortes

Bruna Gabrielle Ferreira Silva, RA 19000773  
João Victor Silva Stivanin, RA 19000948  
Mariana Carvalho Lemes, RA 19000037  
Nathália Caroline Santana Prata, RA 19000006  
Sofia Ramires Baesso, RA 19000080

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
NOVEMBRO 2020

1 Plano de Negócio	6
1.1 Resumo	6
1.2 Dados dos empreendedores (Marcelo)	6
1.3 Missão, Visão e Valores da empresa (Carioca)	8
1.4 Setores de atividade (Marcelo)	9
1.5 Forma jurídica (Max)	9
1.6 Enquadramento tributário (Max)	10
1.7 Capital social (Luiz Francisco)	12
1.8 Fonte de recursos (Luiz Francisco)	12
1.9 Documentação exigida para abertura da empresa (Luiz Francisco)	18
1.10 Contrato Social (Luiz Francisco)	18
1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial (Luiz Francisco)	18
1.12 Receita Federal – CNPJ (Luiz Francisco)	18
1.13 Receita Estadual – IE (Luiz Francisco)	18
1.14 Prefeitura Municipal (Luiz Francisco)	18
1.15 Alvarás (Luiz Francisco)	18
1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc) (Luiz Francisco)	18
2 Análise de mercado (Carioca)	19
2.1 Estudo dos clientes	19
2.2 Estudo dos concorrentes	20
2.3 Estudo dos fornecedores	21
3 Plano de marketing	22
3.1 Produtos (Marcelo)	22
3.2 Preço (Max)	22
3.3 Estratégias promocionais (Marcelo)	23
3.4 Estrutura de comercialização (Marcelo)	23
3.5 Localização do negócio (Marcelo)	24
4 Plano operacional (Marcelo)	24
4.1 Leiaute	24
4.2 Capacidade instalada	25
4.3 Processos operacionais	25
4.4 Necessidade de pessoal	26
5 Plano financeiro (Fortes)	26
5.1 Investimentos fixos	26
5.2 Estoque inicial	27
5.3 Caixa mínimo	28
5.4 Investimentos pré-operacionais	30

5.5 Investimento total	30
5.6 Faturamento mensal	31
5.7 Custos de comercialização	34
5.8 Custos de mão-de-obra	35
5.9 Custos com depreciação	36
5.10 Custos fixos operacionais mensais	36
5.11 Demonstrativo de resultados	38
5.12 Indicadores de viabilidade	39
6 Construção de cenário (Marcelo)	40
6.1 Ações preventivas e corretivas	40
7 Avaliação estratégica (Carioca)	41
7.1 Análise da matriz F.O.F.A	41
8 Avaliação do plano (Marcelo)	43
8.1 Análise do plano	43

## 1 Plano de Negócio

### 1.1 Resumo

O projeto trata-se da implantação de uma loja de roupas chamada Blackout Modas Ltda., na cidade de São João da Boa Vista, no endereço Avenida Dona Gertrudes, n.º 340. Nossa empresa preza sempre por um bom atendimento, oferecendo produtos de qualidade, sempre atuando com as tendências do mercado da moda casual e beleza, afim de manter a autoestima de seus clientes sempre elevada.

Nosso empreendimento será uma sociedade limitada, iniciada pelos sócios Bruna Gabrielle Ferreira Silva, João Victor Silva Stivanin, Mariana Carvalho Lemes, Nathália Santana Prata e Sofia Ramires Baesso, com um investimento de recursos próprios inicial de R\$ 80.000,00, que será dividido igualmente entre eles, sendo assim todos os sócios possuirão a mesma porcentagem de participação na empresa.

O plano prevê que a empresa irá apresentar 43,39% de lucratividade, um prazo de retorno de investimento de 29 dias, uma rentabilidade de 1254,93% e apresenta um ponto de equilíbrio de R\$ 499.126,36.

### 1.2 Dados dos empreendedores (Marcelo)

Nome:	Bruna Gabrielle Ferreira Silva		
Endereço:	Rua João Batista Salles Cunha, n.º 19, Parque São Paulo		
Cidade:	Casa Branca	Estado:	SP
Perfil:	Bruna aos 19 anos moradora da cidade de Casa Branca – SP, resolveu ajudar seus amigos e se mudou para São João da Boa Vista – SP, ela já possui experiência na área de empreendedorismo e na área de vendas.		
Atribuições:	Bruna por ter muito carisma e já ter mais experiência que os demais ira cuidar imagem da loja, com o objetivo de passar		

	confiança e conforto para o cliente e traçando um plano para a empresa, além de também auxiliar na realização das vendas.
--	---

Nome:	João Victor Silva Stivanin		
Endereço:	Rua dos Trevisan, n.º 44, Jardim Panorama		
Cidade:	Andradas	Estado:	MG
Perfil:	João um jovem de 20 anos, morador de Andradas onde gerencia a empresa de seu pai, possuindo experiências na área financeira, aceitou se associar nesse novo projeto pois está buscando por novas experiências para acrescentar em seu curriculum.		
Atribuições:	João irá se dividir entre assumir o posto de gerenciar o orçamento mensal com o plano traçado para a empresa associada e permanecer com a gerencia da empresa de seu pai.		

Nome:	Mariana Carvalho Lemes		
Endereço:	Rua Joao Piso Vaz, n.º 295, Vila Fleming		
Cidade:	Poços de Caldas	Estado:	MG
Perfil:	Mariana uma jovem de 19 anos, saiu da sua cidade de Poços de Caldas – MG, para morar em São João da Boa Vista – SP, demonstro muito interesse em buscar por novos conhecimentos na área de empreendedorismo, assim decidindo se associar ao projeto.		
Atribuições:	Mariana irá se associar ao projeto com o intuito de cuidar do estoque de mercadorias pessoalmente em um espaço alugado para a empresa.		

Nome:	Nathália Caroline Santana Prata		
Endereço:	Rua Jose Blassi, n.º 79, Jardim São Paulo		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil:	Nathália aos seus 19 anos, moradora de São João da Boa Vista – SP, com um tempo de experiência em estágios prestados, encontrou com seus amigos a oportunidade de fazer algo		

	diferente aguçando seu lado empreendedor, resolvendo assim embarcar no projeto.
Atribuições:	Nathália ficara responsável pela realização das vendas em nossa loja, com o auxílio de Bruna, que por já possuir experiência irá ajudá-la a adquirir conhecimentos na área .

Nome:	Sofia Ramires Baesso		
Endereço:	Av. Dr. Oscar de Pirajá Martins, nº 597, Jardim Santo André		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	SP
Perfil:	Sofia a mais nova do grupo com 19 anos completados recentemente, moradora de São João da Boa Vista – SP, que já era mais familiarizada com empreendedorismo pela empresa contábil de sua família, resolveu ajudar seus amigos nessa nova conquista.		
Atribuições:	Sofia tem facilidade em resolver problemas, e encontrar caminhos para resolve-los, passando uma segurança maior aos fornecedores. Assim, ficará responsável pelos contratos e por realizar os pedidos aos fornecedores.		

### 1.3 Missão, Visão e Valores da empresa (Carioca)

#### Missão

Nossa missão é trazer moda e beleza em um só lugar para nossos clientes, cuidando de sua beleza exterior e interior, elevando sua autoestima, satisfazendo os desejos de nossos clientes, oferecendo produtos de qualidade e preço justo, entregando de forma ágil e prezando sempre pela excelência no atendimento.

#### Visão

Ser reconhecida em todo o Brasil como uma empresa de excelência séria e comprometida com seus clientes, atuando com as tendências do mercado da moda

casual e beleza, visando sempre o bom atendimento e o crescimento sustentável.

### **Valores**

- Clientes em primeiro lugar;
- Honestidade;
- Responsabilidade;
- Comprometimento;
- Ética;
- Transparência;
- Respeito;
- Proximidade com o cliente;
- Credibilidade;
- Inovação;
- Qualidade.

### **1.4 Setores de atividade (Marcelo)**

O setor de serviço da empresa é o terciário (atividades de comércio). Nossa loja trabalha com compra de produtos e a revenda dos mesmos no comércio.

### **1.5 Forma jurídica (Max)**

A forma jurídica escolhida para a empresa será a Sociedade Empresaria Limitada, pois é mais vantajoso que os demais. Essa forma jurídica não possui limite mínimo para a composição de seu capital social, ou seja, os sócios podem fixar o valor da forma que acharem mais conveniente.

A Sociedade Empresarial Limitada também reduz os riscos pessoais, pois o patrimônio da empresa (pessoa jurídica) se difere do patrimônio pessoal dos sócios (pessoa física), assim oferecendo proteção aos bens dos sócios, com exceção de alguns casos específicos.

Além disso, para a sociedade empresaria limitada, existe também a vantagem de poder reunir mais investimentos, com a possibilidade de mais pessoas participarem do empreendimento, e também possui o crédito facilitado.

Também é possível dividir a porcentagem do lucro equivalente a porcentagem de participação no capital social da empresa, desde que esteja estipulado no contrato social. Na empresa em questão, cada sócio integralizou com uma parte igual no capital social da empresa, sendo assim, todos terão acesso a mesma porcentagem de lucro.

## **1.6 Enquadramento tributário (Max)**

Regime de Tributação é um sistema que define a cobrança de impostos de cada empresa, de acordo com a quantidade da sua arrecadação e o tipo de negócio, norteando a relação com o fisco e o cumprimento de suas obrigações. Atualmente, existem três tipos de regimes tributários no país: o Lucro Real, o Lucro Presumido e o Simples Nacional.

O Lucro Presumido pode ser a escolha de empresas que faturam até R\$ 78 milhões por ano, além de, também, ser indicado para aquelas com lucro elevado e que não apresentam a obrigatoriedade de se enquadrar no Lucro Real. Nesse tipo de regime há uma forma de tributação simplificada, em que a base de cálculo utilizada é o faturamento mensal, que na empresa em questão é de R\$150.000,00. Esse regime tributário resultou um total de R\$ 27.435,00 de impostos a se pagar mensalmente, o que representa 18,29% da receita total da empresa.

O Lucro Real é um regime de tributação no qual o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica e da Contribuição Social é feito com base no lucro real da empresa (receitas menos despesas), no caso em questão o lucro real foi de R\$ 55.008,63, apresentando as seguintes despesas:

- Custo de Compra de Mercadoria = R\$ 47.000,00
- Aluguel = R\$ 3.000,00
- Água e Esgoto = R\$ 200,00
- Energia = R\$ 850,00

- Alarmes e Monitoramento = R\$120,00
- Telefone = R\$ 230,00
- Despesas com Embalagens = R\$ 300,00
- Despesas com Softwares = R\$ 350,00
- Manutenção e Limpeza = R\$ 1.550,00
- Despesas com Internet = R\$ 180,00
- Pró-labore = R\$ 6.500,00
- Salários e Ordenados = R\$ 7.000,00

Na sistemática do Lucro Real a apuração do PIS e da COFINS é feito de forma não cumulativa, assim temos a utilização de crédito, o qual foi realizado sobre energia, custo de compra de mercadoria e aluguel, resultando em um crédito total de R\$4.703,63, e o débito é calculado em relação ao total de receita mensal, que foi de R\$ 150.000,00 resultando um total de débito de R\$ 13.875,00. Esse regime tributário resultou um total de R\$ 44.414,31 de impostos a se pagar mensalmente, o que representa 29,61% da receita total da empresa.

O ICMS do Lucro Presumido e do Lucro Real é calculado da mesma forma, pela sistemática da não cumulatividade, assim tendo a utilização de crédito, que vem destacado nas notas fiscais de compras de mercadorias, e o débito é feito por meio da aplicação da alíquota de 18% (no estado de São Paulo) sobre a venda de mercadorias, no caso R\$ 150.000,00. Assim tendo um crédito de R\$ 8.460,00 e um débito de 27.000,00, ao realizar o cálculo chegamos no valor de 18.540,00 pago mensalmente de ICMS.

O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Possui uma alíquota única que é definida por meio do tipo da empresa e seu faturamento acumulado em 12 meses, isso facilita seu cálculo e na maior parte dos casos esse regime se torna mais vantajoso que os demais.

Como podemos notar na tabela abaixo o regime mais vantajoso para a empresa

em questão seria o Simples Nacional. A empresa se enquadra no anexo I com um faturamento anual projetado de R\$ 1.800.000,00, que também é o valor da receita acumulada de 12 meses, gerando uma alíquota de 9,45%. Esse regime tributário resultou um total de R\$ 14.175,00 de impostos a se pagar mensalmente, o que representa 9,45% da receita total da empresa, apresentando o menor valor a ser pago, assim sendo a melhor opção de regime tributário para a empresa.

COMPARAÇÃO ENTRE OS REGIMES TRIBUTÁRIOS				
	LUCRO PRESUMIDO	LUCRO REAL	SIMPLES NACIONAL	
IRPJ	1.800,00	11.752,16	Anexo I	
CSLL	1.620,00	4.950,78	Receita Acumulada	1.800.000,00
PIS	975,00	1.635,98	Receita Mês	150.000,00
COFINS	4.500,00	7.535,40	Alíquota	9,45%
ICMS	18.540,00	18.540,00		
<b>TOTAL</b>	<b>27.435,00</b>	<b>44.414,31</b>	<b>14.175,00</b>	
<b>%</b>	<b>18,29%</b>	<b>29,61%</b>	<b>9,45%</b>	

## 1.7 Capital social (Luiz Francisco)

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Bruna Gabrielle Ferreira Silva	R\$ 16.000,00	20%
2	João Victor Silva Stivanin	R\$ 16.000,00	20%
3	Mariana Carvalho Lemes	R\$ 16.000,00	20%
4	Nathália Caroline Santana Prata	R\$ 16.000,00	20%
5	Sofia Ramires Baesso	R\$ 16.000,00	20%
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 80.000,00</b>	<b>100%</b>

## 1.8 Fonte de recursos (Luiz Francisco)

O recurso para o funcionamento de nossa empresa é o investimento de R\$ 16.000,00 reais de cada sócio, juntando um total de R\$ 80.000,00 vindos de recursos próprios, fazendo com que todos os sócios tenham a mesma porcentagem de

participação de 20% na empresa. Nosso investimento foi pensado com a ideia de não adquirir dividas a longo prazo agindo de maneira planejada e objetiva.

### **1.9 Documentação exigida para abertura da empresa (Luiz Francisco)**

Nossa empresa optou pelo regime de Sociedade Limitada, a qual é formada por dois ou mais sócios em que os mesmos investem financeiramente para que seja formado o capital social. A responsabilidade de cada sócio varia de acordo com a quantidade de suas quotas, porem todos respondem pela integralização do capital social. No caso da nossa empresa todos os sócios integralizaram o mesmo valor no capital social, sendo assim todos possuem a mesma quantidade de quotas da empresa.

Primeiramente, os documentos iniciais que o empreendedor deve apresentar para dar entrada ao processo de abertura de empresa incluem tanto documentos pessoais quanto os documentos de sua futura empresa.

Os documentos pessoais são:

- Cópia autenticada do RG;
- Cópia simples do CPF;
- Certidão de casamento (se for casado);
- Carteira do órgão regulamentador (como OAB, CRA, CREA, CORE, entre outros);
- Cópia simples do comprovante de endereço residencial;
- Última declaração do IR (Imposto de Renda).

\*É necessário apresentar esses documentos de todos os sócios que irão constituir a empresa.

Já os documentos da futura empresa são:

-Cópia simples do comprovante de endereço comercial onde será a sede da empresa (se for diferente do endereço residencial);

-Cópia do IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) ou de outro documento que conste a Inscrição Imobiliária, ou Indicação Fiscal do imóvel que irá abrigar o estabelecimento;

- Atividades da empresa;

- Nome fantasia da empresa.

### **1.10 Contrato Social (Luiz Francisco)**

O Contrato social é um documento que os sócios assinam mediante a formação de uma empresa, ele juntamente com o CNPJ serve para comprovar a existência do negócio. O Contrato Social é a certidão de nascimento da empresa, nele deverá ser registrado o capital social e a quantidade de quotas de cada sócio, o local e as atividades que a empresa irá atuar e também quem estará na administração da mesma, podendo ele ser um sócio ou não.

Toda empresa no Brasil necessita de um contrato social para poder operar e se registrar nos órgãos públicos. Ele será utilizado também para participar de licitações do governo e realizar a abertura da sua conta bancária.

Importante também que o contrato define quem são os sócios e, por isso, os responsáveis legais da empresa. No caso de um processo trabalhista por exemplo, são os nomes que constam no contrato social que responderão em juízo pela empresa.

### **1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial (Luiz Francisco)**

O primeiro passo para legalizar a sua empresa é fazer o registro na Junta Comercial de seu estado ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica. Somente a partir desse registro é que a empresa passa a existir oficialmente.

Para obtê-lo, é necessário, primeiramente, elaborar o Contrato Social, documento no qual deve constar quais são os objetivos da empresa, qual o interesse das partes e descrição do aspecto societário e a maneira de integralização das cotas.

Para que seja efetuado o registro são necessários os seguintes documentos:

- Contrato social em três vias;
- Duas cópias autenticadas do RG/ CPF de cada sócio;
- Uma cópia autenticada do comprovante de residência de cada sócio;
- Uma via do Requerimento padrão, ou seja, capa da Junta comercial;
- Uma via da ficha de cadastro nacional modelo 1 e 2;
- Pagamento da taxa através de DARF.

### **1.12 Receita Federal – CNPJ (Luiz Francisco)**

O próximo passo após a abrir a empresa é o cadastro na Receita Federal onde ela receberá um número de identificação denominado CNPJ (cadastro nacional da pessoa jurídica), ele veio para substituir o antigo CGC (Cadastro Geral do Contribuinte) e tem o objetivo de garantir os direitos fiscais e jurídicos do negócio, além de possibilitar vantagens.

Através de seu CNPJ registrado, a empresa poderá ter seu nome, data de abertura, atividade econômica, localidade, natureza e sua situação perante a Receita identificados. É o CNPJ que faz a sua empresa existir perante a lei no mercado.

Esse registro deverá ser feito virtualmente através do site da Receita, porém os documentos deverão ser apresentados pessoalmente na secretaria da Receita Federal.

### **1.13 Receita Estadual – IE (Luiz Francisco)**

A Inscrição Estadual serve para o recolhimento do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) e emitir Nota Fiscal de Produto (NF-e). O número de inscrição é liberado pela SEFAZ (Secretária da Fazenda) no Estado em que o registro é realizado. Este número é o registro do contribuinte no cadastro do ICMS mantido pela Receita Estadual. Através da inscrição, o contribuinte passa a ter o registro formal do seu negócio junto à Receita estadual do estado onde se encontra estabelecido.

Toda empresa que realiza atividades de circulação de mercadorias, prestação de serviço de transporte ou comunicação deveser por lei ser inscrita no cadastro estadual de contribuintes do imposto sobre mercadoria (CADESP). Para se inscrever é necessário o envio de solicitação a secretaria de estado da fazenda. Os documentos para completar a inscrição são:

- Documentos relacionados a cartilha da junta comercial;
- Comprovante residencial dos sócios;
- Prova de que as condições físicas do estabelecimento são compatíveis com a atividade;
- Comprovante de renda dos sócios.

#### **1.14 Prefeitura Municipal (Luiz Francisco)**

Para a escolha do imóvel onde será a empresa é necessário o conhecimento das regras e leis de cada município, após isso haverá uma série de licenças e registros necessários para obter a autorização para o funcionamento legal. Existem diversos tipos de autorização, e cada tipo de empresa exige um conjunto diferente de delas para seu funcionamento.

Após o registro da empresa na Junta Comercial, é necessário o cadastramento

na prefeitura do município onde ela está estabelecida. O objetivo é obter o número de identificação municipal. Isso nada mais é do que a permissão de funcionamento. Pode ser conhecida também como: Cadastro Mobiliário, Inscrição Municipal, CCM (Cadastro do Contribuinte Mobiliário), Alvará, entre outras denominações que representam o mesmo significado, dependendo da aplicação e da localidade. A Inscrição Municipal aparece no alvará, que deve ficar em local visível a todos, na sede da empresa.

Os documentos necessários para realizar a inscrição municipal de uma empresa em São João da Boa Vista:

- Contrato Social;
- CNPJ;
- DECA municipal;
- Documentos dos sócios.

### **1.15 Alvarás (Luiz Francisco)**

O alvará de funcionamento é um documento que funciona como uma autorização para que a empresa possa exercer suas atividades. Todos os tipos de empresas, como estabelecimentos comerciais, indústrias ou prestadores de serviços, necessitam de um alvará para atuar. Até mesmo um e-commerce que dependa de uma sede física para estoque.

Esse documento é concedido pela Prefeitura ou outro órgão governamental municipal, e alega o direito a exercer certas atividades em determinados locais, afirmando que o ponto está de acordo com as normas em questão.

Para a liberação do Alvará de Funcionamento, você deve apresentar os seguintes documentos:

- Cópia do recibo do IPTU pago;
- CPF e RG, originais ou cópias, da pessoa responsável pelo negócio;
- O Setor, Quadra e Lote – também chamado de SQL – do imóvel;
- CNPJ;
- Solicitação de atestado de regularidade;
- Contrato Social;
- Alvará de licença do Corpo de Bombeiros.

### **1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc) (Luiz Francisco)**

Existem diversos tipos de licenças, como por exemplo licença da vigilância sanitária, licença ambiental, licença da ANVISA, entre outros. Porém na condição de abertura de uma empresa de venda de roupas no varejo são necessárias as seguintes licenças:

Um alvará de funcionamento, que é obtido com base nas leis do município, para poder dar inícios as atividades, que é uma autorização onde comprova se o imóvel não tem irregularidades. É realizada uma avaliação do local, após isso a empresa recebe a aprovação, assim podendo dar início as atividades.

Outra licença obrigatória para nossa empresa é a do corpo de bombeiros. Se você se enquadra nos requisitos para solicitar o CLCB (Certificado de Licença do Corpo de Bombeiros, é utilizado para construções de até 750 m<sup>2</sup>), depois da realização do pagamento, vai ser preciso preencher o requerimento pela internet, na página do Corpo de Bombeiros de São Paulo. Será preciso apresentar a seguinte documentação:

- Formulário de segurança contra incêndio (preenchido no próprio site)

- Anotação de responsabilidade técnica (ART) do responsável técnico sobre os riscos específicos existentes na edificação.

Trata-se de um procedimento mais simples, pois, depois de analisada a documentação, se tudo estiver em ordem, o Certificado é automaticamente liberado.

Porém, se você tiver que solicitar o AVCB (Atestado de Vistoria do Corpo de Bombeiros, construção com mais de 750 m<sup>2</sup>), o Projeto Técnico precisa ser mais completo. Depois da realização do pagamento, o processo segue para análise do Corpo de Bombeiros. Se aprovado, é agendada uma vistoria na edificação e somente se tudo estiver correto é que, alguns dias após a aprovação final, o documento é emitido.

## **2 Análise de mercado (Carioca)**

### **2.1 Estudo dos clientes**

#### **Público-alvo (perfil dos clientes)**

Na maioria, nossos clientes são homens e mulheres de uma faixa etária entre 16 e 50 anos, nossa empresa tenta atingir o máximo de clientes com potencial de compras, da região central de São João da Boa Vista que necessitam atualizar seu modo de se vestir.

#### **Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)**

Os clientes se interessam pelo fato de quererem estar por dentro da moda do momento, fazendo com que eles sempre procurem por lojas como a nossa para poderem se atualizar nas vestimentas. Os clientes podem buscar por um preço justo, que cabe no seu bolso, tendo um produto de qualidade em suas mãos, sendo assim os deixando muito mais interessados por nossa empresa.

#### **Área de abrangência (onde estão os clientes?)**

Nossa empresa fica localizada na cidade de São João da Boa Vista na Avenida Dona Gertrudes, N.º 340, Centro. Atendemos cliente de toda região metropolitana da cidade e também turistas de outras cidades que venham visitar nossa cidade.



## 2.2 Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condição de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos Clientes	Garantias Oferecidas
Marcelo Maia – Moda feminina	Roupas de média/boa qualidade	Produtos bem mais caros.	Dinheiro, cheque ou cartão.	Av. Dona Gertrudes, 25 – Centro – São João da Boa Vista.	Segunda a sábado das 09:00hrs às 18:00hrs.	Loja de venda de roupas femininas.	Ambiente agradável e com muita comodidade e conforto para atender os clientes.

**Conclusões:**

A loja Marcelo Maia – Moda feminina promete um atendimento bom e um ambiente de conforto, prometendo sempre um produto de qualidade. Mas, seu público alvo é diferente da nossa empresa, eles visam atender somente os clientes da própria cidade, enquanto nossa loja, visa o comércio online para poder atender clientes de toda região. Com isso, nós somos superiores, por sempre estar inovando e trazendo atualidades da moda diariamente.

**2.3 Estudo dos fornecedores**

<b>Nº</b>	<b>Descrição dos itens a serem adquiridos (Matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)</b>	<b>Nome do fornecedor</b>	<b>Preço</b>	<b>Condições de pagamento</b>	<b>Prazo de entrega</b>	<b>Localização (Estado e/ou município)</b>
1	Roupas e acessórios, atualidades da moda.	Jhon Jhon roupas por atacado.	Preços variados.	Pagamento de até 30 dias, no cartão, cheque ou boleto de cobrança.	De 3 a 7 dias úteis.	São Paulo - SP
2	Roupas e acessórios, atualidades da moda	Cambos Atacado.	Preços variados.	Pagamento de até 45 dias no cartão ou cheque.	De 5 a 10 dias úteis.	São Paulo - SP

### **Análise dos fornecedores:**

Esses são nossos fornecedores de confiança, eles nos dão todo suporte possível e são sempre atenciosos com nossa loja. Sempre nos trazendo novidades da moda com um preço bem justo e uma forma de pagamento bem aberta, deixando a nossa escolha. E com isso na revenda dos produtos nós podemos fazer um preço acessível para nossos clientes.

Nossas encomendas com os fornecedores sempre chegam no tempo determinado por eles, sem atrasos.

## **3 Plano de marketing**

### **3.1 Produtos (Marcelo)**

Nossa loja trabalha com a revenda de peças de roupa, a tabela a seguir apresenta quais são as peças comercializadas e qual o valor de cada uma delas:

<b>Nº</b>	<b>Produto</b>	<b>Valor</b>
1	Calça	R\$ 540,00
2	Blusa	R\$ 360,00
3	Saia	R\$ 450,00
4	Shorts	R\$ 480,00
5	Moletom	R\$ 468,00
6	Casaco	R\$ 650,00
7	Body	R\$ 320,00
8	Cropped	R\$ 280,00
9	Camisa	R\$ 460,00
10	Vestido	R\$ 500,00

### **3.2 Preço (Max)**

Como a empresa em questão é uma loja de roupa, o preço das peças se diferem entre si, isso porque cada peça possui aspectos diferentes que interferem diretamente em seu preço. Para realizar a precificação de cada peça da loja levamos os seguintes aspectos em consideração:

- Uma margem de lucro sobre o valor pago no atacado.
- O preço do transporte dos produtos.
- O preço realizado pela concorrência.
- A procura pelos produtos oferecidos.
- Também é necessário conhecer a realidade financeira do público alvo, pois é necessário que seja um preço dentro da realidade dos clientes.

### 3.3 Estratégias promocionais (Marcelo)

A loja contará com quatro tipos de estratégias promocionais:

- **Promoção:** A realização de promoções especiais em datas de eventos e comemorativas.
- **Parcerias:** A loja irá fazer parcerias com influencers digitais, pois atualmente as redes sociais possuem um engajamento enorme, e é uma ótima forma de divulgar as peças da loja e atrair novos clientes.
- **Cartão Fidelidade:** A cada R\$ 500,00 reais em compras ganha um selo e ao final de setes selos ganha um vale compra de R\$ 150,00 reais.
- **Brindes:** O cliente que realizar mais de R\$ 300,00 reais em compras irá ganhar um brinde que poderá variar desde de necessários até acessórios como brincos e colares.

### 3.4 Estrutura de comercialização (Marcelo)

O atendimento será realizado pelas sócias Nathália e Bruna; Mariana ficará administrando o estoque de compras e reposição na loja; João trabalhará online cuidando do financeiro e Sofia cuidará de contratos e contato com fornecedores.

O horário da jornada de trabalho será de segunda a sexta das 10hrs às 17hrs e de sábados das 9hrs às 13hrs, podendo haver alterações.

### **3.5 Localização do negócio (Marcelo)**

Endereço:	Av. Dona Gertrudes, nº 340
Bairro:	Centro
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo
Fone:	(19) 3602-6837
Fax:	(19) 3602- 9415

## **4 Plano operacional (Marcelo)**

### **4.1 Leiaute**

O cômodo comercial conta com duas salas e um lavabo. Na sala de atendimento será realizado a instalação de ares condicionados, araras, balcões, cadeiras e um sofá. Na sala de estoque será realizado a instalação de um ar condicionado, prateleiras, araras, uma mesa para reuniões e cadeiras.



## 4.2 Capacidade instalada

### Qual a capacidade máxima de comercialização?

Por possuir um total de 4 vendedores e 1 gerente, além do auxílio de duas sócias na realização das vendas, a capacidade máxima de atendimento seria de no máximo 7 clientes de uma só vez, pois nossa loja preza pelo atendimento individualizado, assim podendo dedicar-se bastante a necessidade de cada cliente.

### Qual será o volume de comercialização inicial?

Inicialmente iremos adquirir um estoque de R\$ 40.000,00 em peças de roupas.

## 4.3 Processos operacionais

### Gestão Financeira

O controle financeiro será realizado por João, por já possuir experiências na área financeira e de gerenciamento, ele ficará responsável por controlar entradas, saídas, lucros e prejuízos.

### Estoque

O controle do estoque será realizado pela junção do trabalho de Mariana, que irá cuidar da organização do estoque, e Sofia, que ficará responsável pela realização

dos pedidos e dos contratos com os fornecedores.

## Vendas

As vendas e apresentações propagandas pelas redes sociais e vitrine será com Bruna, por já possui experiência na área de vendas, e Nathalia, que irá ser auxiliada por Bruna.

### 4.4 Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificação necessárias
1	Gestão Financeira	Possuir experiência na área de gerenciamento, além de possuir qualificações para lidar diretamente com os aspectos econômicos da empresa.
2	Estoques	Ter organização e atenção, e saber realizar a conferência de notas fiscais, para que não ocorram erros que podem prejudicar financeiramente a empresa.
3	Vendas	Saber ouvir e entender o que os clientes precisam, possuir experiência na área e ser persuasivo e carismático na hora da realização das vendas.

## 5 Plano financeiro (**Fortes**)

### 5.1 Investimentos fixos

#### A – Equipamentos

Nº	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Ar Condicionado	3	R\$ 2.500,00	R\$ 7.500,00
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				<b>R\$ 7.500,00</b>

#### B – Móveis e Utensílios

<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Arara	6	R\$ 80,00	R\$ 480,00
2	Cabide	1.000	R\$ 5,00	R\$ 5.000,00
3	Cadeira	5	R\$ 200,00	R\$1.000,00
4	Sofá	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
5	Mesa	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
6	Prateleira	10	R\$ 150,00	R\$ 1.500,00
7	Telefone	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				<b>R\$ 9.680,00</b>

### **C – Equipamentos de Processamento de Dados**

<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Computador	2	R\$ 1.800,00	R\$ 3.600,00
2	Software	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
3	Impressora	2	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
4	Sat	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
5	Câmera	4	R\$ 150,00	R\$ 600,00
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				<b>R\$ 7.300,00</b>

### **D – TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS**

<b>Total dos Investimentos Fixos (A+B+C)</b>	<b>R\$ 24.480,00</b>
--	----------------------

## **5.2 Estoque inicial**

<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	Calça	43	R\$ 130,00	R\$ 5.590,00
2	Blusa	55	R\$ 85,00	R\$ 4.675,00
3	Saia	30	R\$ 110,00	R\$ 3.300,00
4	Shorts	42	R\$ 120,00	R\$ 5.040,00
5	Moletom	40	R\$ 100,00	R\$ 4.000,00
6	Casaco	38	R\$ 180,00	R\$ 6.840,00
7	Body	47	R\$ 95,00	R\$ 4.465,00
8	Cropped	34	R\$ 75,00	R\$ 2.550,00
9	Camisa	34	R\$ 120,00	R\$ 4.080,00
10	Vestido	38	R\$ 170,00	R\$ 6.460,00
<b>SUB-TOTAL (C)</b>				<b>R\$ 47.000,00</b>

### 5.3 Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

<b>Prazo Médio de Vendas</b>	<b>(%)</b>	<b>Número de Dias</b>	<b>Média Ponderada</b>
A vista	50%	0	0
A prazo (1)	30%	30	9
A prazo (2)	20%	60	12
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>Prazo Médio (dias)</b>	<b>21</b>

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

<b>Prazo Médio de Compras</b>	<b>(%)</b>	<b>Número de Dias</b>	<b>Média Ponderada</b>
A vista	10%	0	0

A prazo (1)	70%	30	21
A prazo (2)	20%	60	12
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>Prazo Médio (dias)</b>	<b>33</b>

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

<b>Necessidade Média de Estoque</b>	
Número de Dias	15

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

<b>Recursos da Empresa Fora do seu Caixa</b>	<b>Número de Dias</b>
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	21
2. Estoques – necessidade média de estoques	15
Subtotal Recursos fora do caixa	36
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	33
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	33
<b>Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias</b>	<b>3</b>

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 22.908,74
2. Custo variável mensal	R\$ 52.500,00
3. Custo total da empresa	R\$ 75.408,74
4. Custo total diário	R\$ 2.513,62
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	3

Capital de giro (Resumo)

<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
A – Estoque Inicial	R\$ 47.000,00
B- Caixa Mínimo	R\$ 7.540,87
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	<b>R\$ 54.540,87</b>

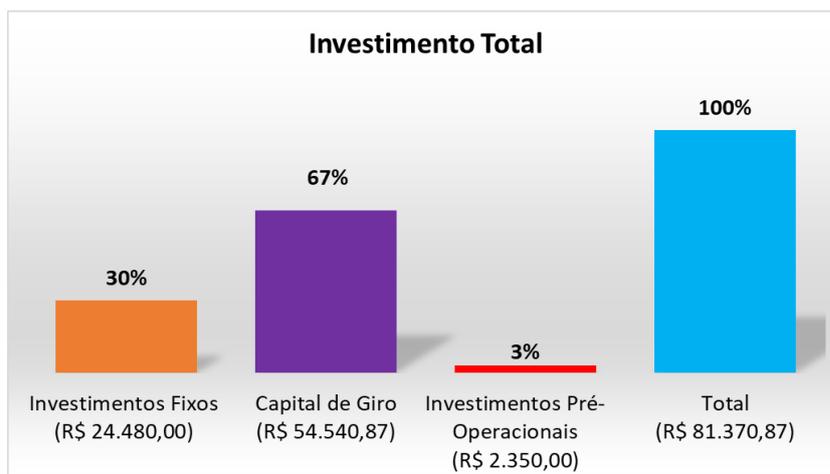
#### 5.4 Investimentos pré-operacionais

<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Despesas de Legalização	R\$ 1.200,00
Divulgação	R\$ 700,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 450,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2.350,00</b>

#### 5.5 Investimento total

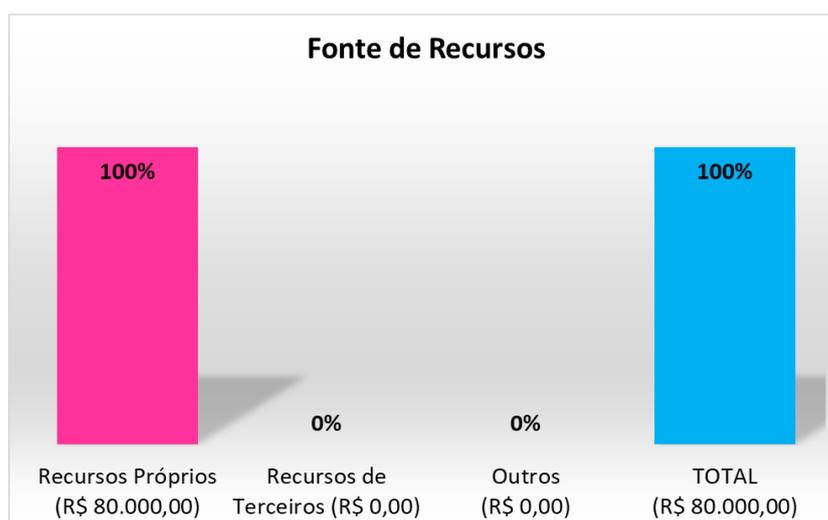
<b>Descrição dos Investimentos</b>	<b>Valor</b>	<b>(%)</b>
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 24.480,00	30%
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 54.540,87	67%
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 2.350,00	3%
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 81.370,87</b>	<b>100%</b>

Demonstrar em forma de gráfico o investimento total:



Fonte de Recursos	Valor	(%)
Recursos Próprios	R\$ 80.000,00	100%
Recursos de Terceiros	-	-
Outros	-	-
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 80.000,00</b>	<b>100%</b>

\* Possui apenas uma fonte de recursos, que são os recursos próprios.



## 5.6 Faturamento mensal

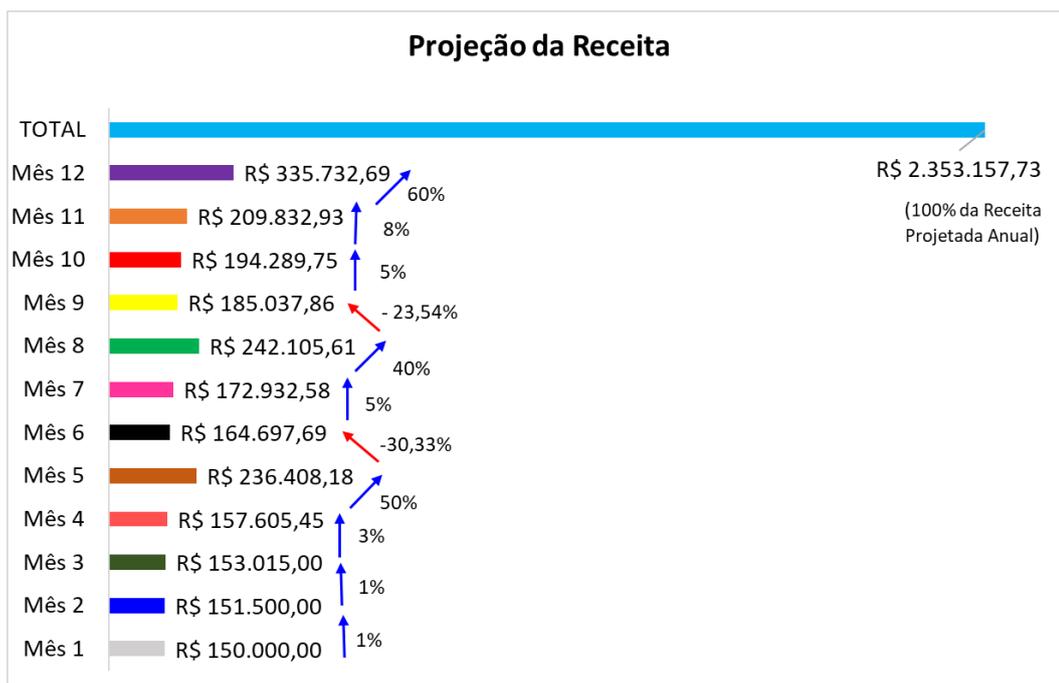
Nº	Produto	Quantidade (Estimada de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento
1	Calça	35	R\$ 540,00	R\$ 18.900,00
2	Blusa	50	R\$ 360,00	R\$ 18.000,00
3	Saia	21	R\$ 450,00	R\$ 9.450,00
4	Shorts	38	R\$ 480,00	R\$ 18.240,00
5	Moletom	40	R\$ 468,00	R\$ 18.720,00
6	Casaco	25	R\$ 650,00	R\$ 16.250,00
7	Body	40	R\$ 320,00	R\$ 12.800,00
8	Cropped	28	R\$ 280,00	R\$ 7.840,00
9	Camisa	30	R\$ 460,00	13.800,00
10	Vestido	32	R\$ 500,00	R\$ 16.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 150.000,00</b>

Realizar a Projeção das Receitas e demonstrar em gráfico:

Mês	Percentual de Crescimento – Produtos
1	0%
2	1%
3	1%
4	3%
5	50%
6	-30,33%
7	5%
8	40%
9	-23,57%
10	5%
11	8%
12	60%

\*Os maiores índices de crescimento são nos meses de maio (50%), de agosto (40%) e de dezembro (60%), pois nesses meses são comemorados o dia das mães, o dia dos pais e o natal e ano novo, acarretando em um aumento significativo de vendas.

<b>Mês</b>	<b>Faturamento em R\$</b>
1	R\$ 150.000,00
2	R\$ 151.500,00
3	R\$ 153.015,00
4	R\$ 157.605,45
5	R\$ 236.408,18
6	R\$ 164.697,69
7	R\$ 172.932,58
8	R\$ 242.105,61
9	R\$ 185.037,86
10	R\$ 194.289,75
11	R\$ 209.832,93
12	R\$ 335.732,69
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2.353.157,73</b>



## 5.7 Custos de comercialização

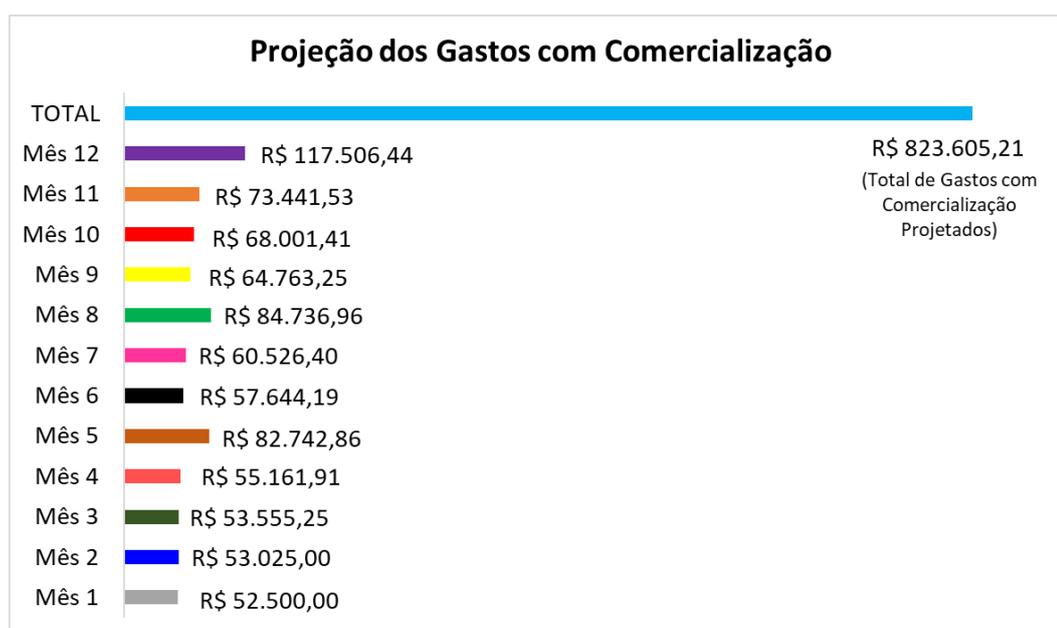
Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
Comissões	2%	R\$ 150.000,00	R\$ 3.000,00
Propaganda e Publicidade	1,5%	R\$ 150.000,00	R\$ 2.250,00
Compras de Mercadorias	31,5%	R\$ 150.000,00	R\$ 47.250,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 52.500,00</b>

Realizar uma tabela com a projeção do custo total mensal durante um ano e montar um gráfico:

Mês	Gasto com Comercialização em R\$
1	R\$ 52.500,00
2	R\$ 53.025,00
3	R\$ 53.555,25
4	R\$ 55.161,91
5	R\$ 82.742,86

6	R\$ 57.644,19
7	R\$ 60.526,40
8	R\$ 84.736,96
9	R\$ 64.763,25
10	R\$ 68.001,41
11	R\$ 73.441,53
12	R\$ 117.506,44
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 823.605,21</b>

\*O gasto com comercialização vai variar de acordo com o faturamento mensal, pois ele representa uma porcentagem do faturamento da empresa.



## 5.8 Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) de Encargos Sociais	Encargos Sociais	Total
Vendedor	4	R\$ 1.300,00	33,77%	R\$ 1.756,04	R\$ 6.956,04
Gerente	1	R\$ 1.800,00	33,77%	R\$ 607,86	R\$ 2.407,86

<b>Total</b>	<b>R\$ 9.363,90</b>
--------------	---------------------

### 5.9 Custos com depreciação

<b>Ativos Fixos</b>	<b>Valor do Bem</b>	<b>Vida Útil em Anos</b>	<b>Depreciação Anual</b>	<b>Depreciação Mensal</b>
Maquinas e Equipamentos	R\$ 7.500,00	10	R\$ 750,00	R\$ 62,50
Móveis e Utensílios	R\$ 9.680,00	10	R\$ 968,00	R\$ 80,67
Equipamentos de Processamento de Dados	R\$ 7.300,00	5	R\$ 1.460,00	R\$ 121,67
<b>Total</b>			<b>R\$ 3.178,00</b>	<b>R\$ 264,84</b>

### 5.10 Custos fixos operacionais mensais

<b>Descrição</b>	<b>Custo</b>
Aluguel	R\$ 3.000,00
Água e Esgoto	R\$ 200,00
Energia Elétrica	R\$ 850,00
Alarmes e Monitoramento	R\$ 120,00
Telefone	R\$ 230,00
Despesas com Embalagens	R\$ 300,00
Despesas com Software	R\$ 350,00
Manutenção e Limpeza	R\$ 1.550,00
Despesas com Internet	R\$ 180,00
Salários + Encargos	R\$ 9.363,90
Pró-labore	R\$ 6.500,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 22.908,74</b>

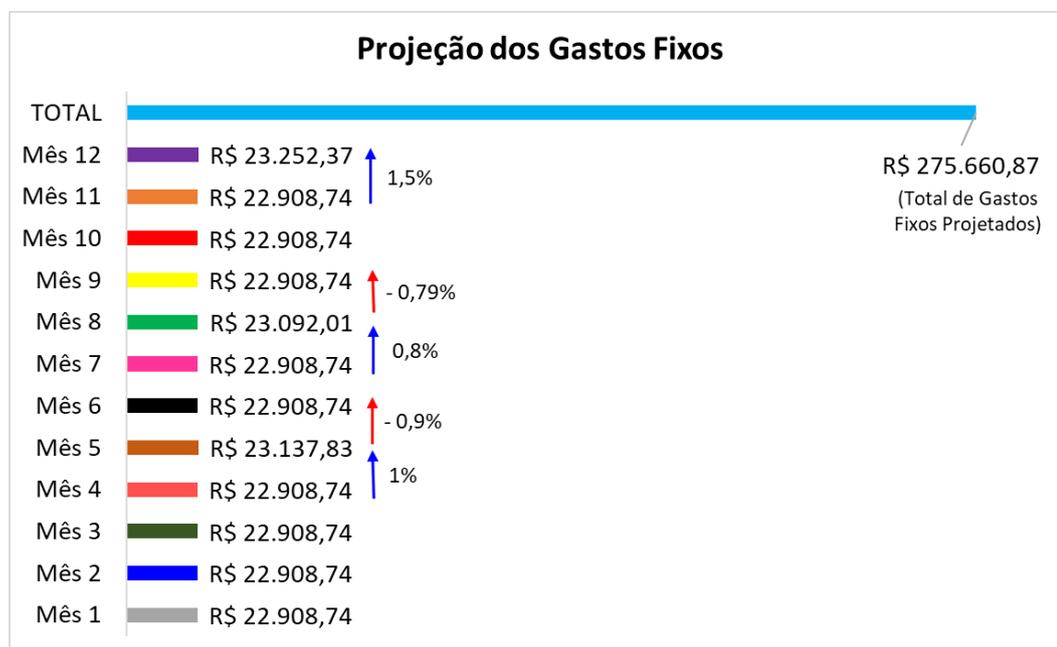
Realizar a Projeção dos Custos e demonstrar os resultados em gráfico:

<b>Mês</b>	<b>% de Crescimento dos Gastos Fixos</b>
1	0%
2	0%
3	0%
4	0%
5	1%
6	- 0,9%
7	0%
8	0,8%
9	- 0,79%
10	0%
11	0%
12	1,5%

\* Os gastos fixos na maior parte dos meses não têm previsão de crescimento, apenas sofre pequenos crescimentos nos meses em que o faturamento mensal tem um aumento significativo, isso devido ao aumento da demanda de trabalho.

<b>Mês</b>	<b>Gastos Fixos em R\$</b>
1	R\$ 22.908,74
2	R\$ 22.908,74
3	R\$ 22.908,74
4	R\$ 22.908,74
5	R\$ 23.137,83
6	R\$ 22.908,74
7	R\$ 22.908,74
8	R\$ 23.092,01
9	R\$ 22.908,74
10	R\$ 22.908,74
11	R\$ 22.908,74
12	R\$ 23.252,37

<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 275.660,87</b>
--------------	-----------------------

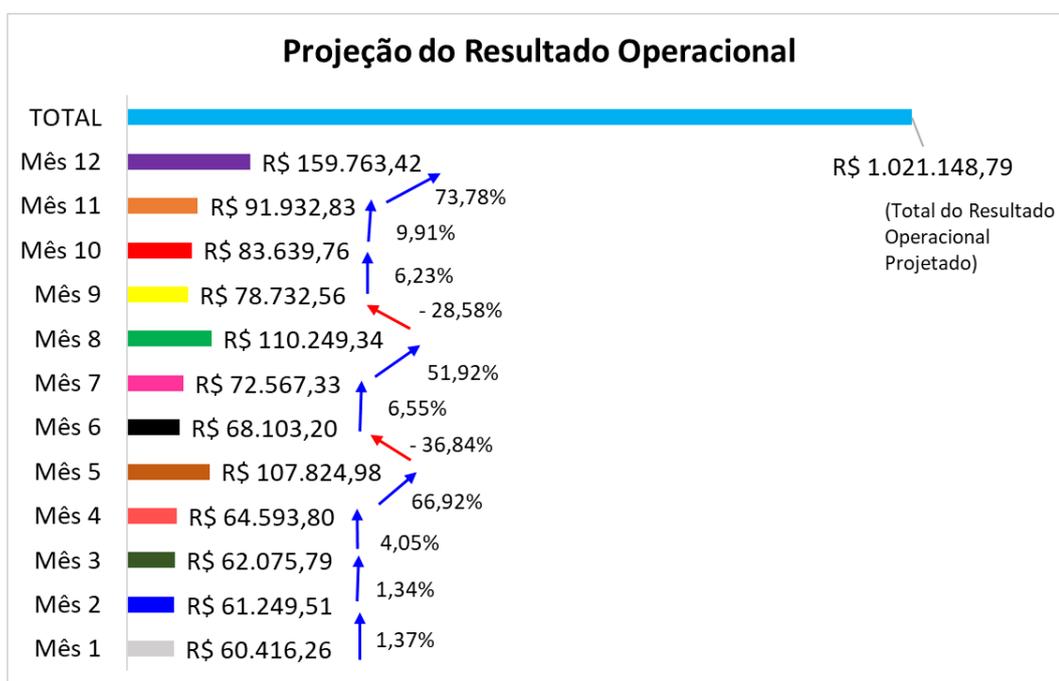


### 5.11 Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 150.000,00	R\$ 2.353.157,73	100%
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 47.250,00	R\$ 741.244,69	31,5%
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 14.175,00	R\$ 233.498,86	9,92%
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 5.250,00	R\$ 82.360,52	3,5%
Total de custos Variáveis	R\$ 66.625,00	R\$ 351.005,30	14,92%
3. Margem de Contribuição	R\$ 83.325,00	R\$ 1.296.053,67	55,08%
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 22.908,00	R\$ 274.904,88	11,68%
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 60.416,26</b>	<b>R\$ 1.021.148,79</b>	<b>43,39%</b>

Projetar o resultado operacional e demonstrar o resultado em gráfico:

Mês	Resultado operacional em R\$
1	R\$ 60.416,26
2	R\$ 61.249,51
3	R\$ 62.075,79
4	R\$ 64.593,80
5	R\$ 107.824,98
6	R\$ 68.103,20
7	R\$ 72.567,33
8	R\$ 110.249,34
9	R\$ 78.732,56
10	R\$ 83.639,76
11	R\$ 91.932,83
12	R\$ 159.763,42
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1.021.148,79</b>



## 5.12 Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 499.126,36
Lucratividade	43,39%
Rentabilidade	1254,93%
Prazo de Retorno do Investimento	0,08 anos / 0,96 meses / 29 dias

## 6 Construção de cenário (Marcelo)

### 6.1 Ações preventivas e corretivas

- Receita pessimista: queda de 20%.
- Receita otimista: aumento de 20%.

Descrição	Cenário provável		Cenário Pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 2.353.157,73	111,02%	R\$ 1.882.526,19	111,02%	R\$ 2.823.789,28	111,02%
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 741.244,69	34,97%	R\$ 592.995,75	34,97%	R\$ 889.493,62	34,97%
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 233.498,86	11,02%	R\$ 186.799,09	11,02%	R\$ 280.198,63	11,02%
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 82.360,52	3,89%	R\$ 65.888,41	3,89%	R\$ 98.832,62	3,89%
Total de Custos Variáveis	R\$ 1.057.104,07	49,87%	R\$ 845.683,25	49,87%	R\$ 1.268.524,87	49,87%
3. Margem de contribuição	R\$ 1.296.053,67	61,14%	R\$ 1.036.842,93	61,14%	R\$ 1.555.264,40	61,14%
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 274.904,88	12,97%	R\$ 274.904,88	16,21%	R\$ 274.904,88	10,81%

<b>Resultado Operacional</b>	R\$ 1.021.148,79	48,18%	R\$ 761.938,05	44,93%	R\$ 1.280.356,52	50,34%
------------------------------	---------------------	--------	-------------------	--------	---------------------	--------

### **Ações corretivas e preventivas:**

Uma forma de evitar o cenário pessimista e visar o cenário otimista, é o acompanhamento periódico do planejamento orçamentário, buscando manter nossa empresa alinhada ao que foi planejado, assim já é possível ter uma ideia do resultado previsto e de qual caminho deve ser seguido para o atingirmos.

## **7 Avaliação estratégica (Carioca)**

### **7.1 Análise da matriz F.O.F.A**

	<b>FATORES INTERNOS</b>	<b>FATORES EXTERNOS</b>
<b>PONTOS FORTES</b>	<p><b>FORÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Modelo de gestão sólido e com excelência.</li> <li>- Processos da área interna bem definidos.</li> <li>- Clientes satisfeitos e contentes com nossos produtos.</li> <li>- Fornecedores e produtos de qualidade.</li> </ul>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Facilidade em atrair novos clientes, crescendo o número da clientela.</li> <li>- Implementação de novos softwares para melhor gestão dentro da loja.</li> <li>- Saída de concorrentes</li> </ul>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<p><b>FRAQUEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alta rotatividade de funcionários.</li> <li>- Ter em algum momento, uma pouca reserva de capital.</li> <li>- Despreparo na gestão</li> <li>- Estrutura inadequada.</li> </ul>	<p><b>AMEAÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chegada de novos concorrentes.</li> <li>- Projeção de redução da economia tanto da cidade, quanto do país.</li> <li>- Maiores taxas para importação/ exportação.</li> <li>- Mudanças rápidas nas tendências da moda.</li> </ul>

**Ações:**

Para nossa empresa, o essencial é sempre manter nossas forças no alto, vão ser com elas que vamos conseguir crescer e ter destaque no mercado onde atuamos. Aproveitando sempre as oportunidades, buscando sempre algo novo para nós.

Tendo como alerta as fraquezas, não as deixando crescer para não abalar nossa

estrutura de vendas e lucros. Sendo assim, prevenindo sempre as ameaças que vem chegando, tendo sempre um resguardo para que nenhuma delas nos atinjam. Oferecendo assim para nossos clientes, promoções e planos de pagamento flexíveis, para poder sempre incentivar eles a comprarem e atrair novos clientes.

## **8 Avaliação do plano (Marcelo)**

### **8.1 Análise do plano**

Esse plano de negócios foi realizado por meio de pesquisas e levantamentos de dados em que foram analisados os preços, os clientes, os concorrentes, as fraquezas, as forças, quais seriam os recursos necessários para inicia-lo, e qual a natureza jurídica da empresa, com o intuito de demonstrar uma visão nítida de uma possível abertura de um negócio, assim sendo possível analisar se a criação do negócio seria viável.

Para realizarmos os cálculos da parte financeira, primeiramente realizamos a escolha do melhor regime de tributação para empresa, em que optamos pelo simples nacional, após isso escolhemos qual seria o investimento inicial, e a partir disso realizamos uma projeção do orçamento da empresa, em que foi projetado um cenário provável, um cenário favorável e um cenário pessimista.

Nosso plano possui um baixo custo fixo mensal (em relação a receita total) com uma expectativa de pouco crescimento anual, além disso, possui um valor alto de receita de vendas e por ser uma empresa de venda de roupas apresenta crescimentos sazonais, que contribuem para um aumento bem significativo de sua receita anual. O plano possui uma lucratividade alta, um retorno rápido sobre o investimento feito e uma boa rentabilidade. Acreditamos que o projeto é viável e possui um alto potencial de realização.

## Referências:

11 documentos necessários para a abertura de uma empresa. **Jornal Contábil**. 6 de janeiro de 2020. Disponível em: <<https://www.jornalcontabil.com.br/11-documentos-necessarios-para-a-abertura-de-empresas/>>. Acesso em: 16 de outubro de 2020.

Abrir um CNPJ: o que precisa?. **Contabilivre**. 9 de setembro de 2018. Disponível em: <<https://news.contabilivre.com.br/abrir-um-cnpj/>>. Acesso em: 17 de outubro de 2020.

Como abrir um CNPJ?. **Contabilizei.blog**. 4 de novembro de 2017. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/como-abrir-um-cnpj/#:~:text=Acesse%20o%20Portal%20do%20Empreendedor,CPF%20e%20t%C3%ADtulo%20de%20eleitor>>. Acesso em: 17 de outubro de 2020.

Contrato Social da Sociedade Limitada. **Dom Total**. 25 de novembro de 2018. Disponível em: <<https://domtotal.com/direito/pagina/detalhe/26774/contrato-social-de-sociedade-limitada>>. Acesso em: 16 de outubro de 2020.

Documentação para abrir uma empresa: saiba o que é solicitado durante o processo. **Contabilizei.blog**. 1 de julho de 2020. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/documentacao-para-abrir-empresa-saiba-o-que-e-solicitado-durante-o-processo/>>. Acesso em: 17 de outubro de 2020.

Inscrição Municipal: o que é? Como obter e exemplos. **Contabilizei.blog**. 16 de abril de 2020. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/inscricao-estadual/>>. Acesso em: 17 de outubro de 2020.

Junta Comercial: entenda os primeiros passos necessários para abrir uma empresa. **Vivo**. 7 de outubro de 2019. Disponível em: <<https://destinonegocio.com/br/empreendedorismo/junta-comercial-entenda-os-primeiros-passos-necessarios-para-abrir-uma-empresa/>>. Acesso em: 17 de outubro de 2020.

O que é Contrato Social e como obter um para a empresa?. **Contabilizei.blog**. 4 de junho de 2020. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/contrato-social/>>. Acesso em: 16 de outubro de 2020.

O que é inscrição municipal e qual sua importância. **Conube**. 8 de novembro

de 2020. Disponível em: <<https://conube.com.br/blog/inscricao-municipal/>>. Acesso em: 17 de outubro de 2020.

O que é preciso para solicitar um alvará dos bombeiros. **Enigns**. 7 de abril de 2018. Disponível em: <<https://www.enignis.com.br/noticias/alvara-dos-bombeiros/o-que-e-preciso-para-solicitar-um-alvara-dos-bombeiros/3>>. Acesso em: 16 de outubro de 2020.

O que é preciso saber sobre regime de tributação?. **Contabilizei.blog**. 3 de março de 2020. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/o-que-e-preciso-saber-sobre-regime-de-tributacao/>>. Acesso em: 7 de outubro de 2020.

O que é Simples Nacional. **Receita Federal**. Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3>>. Acesso em: 8 de outubro de 2020.

O que é uma Junta Comercial. **Qipu**. 27 de janeiro de 2018. Disponível em: <<https://www.qipu.com.br/dicionario/junta-comercial/>>. Acesso em: 16 de outubro de 2020.

Quais as Vantagens de uma Empresa Ltda.. **Ohub Ideia**. 6 de abril de 2019. Disponível em: <<https://www.ohub.com.br/ideias/quais-as-vantagens-de-uma-empresa-ltda/>>. Acesso em: 7 de outubro de 2020.

Quais licenças são necessárias para abrir uma empresa. **Jornal Contabil**. 5 de junho de 2017. Disponível em: <<https://www.jornalcontabil.com.br/quais-licencas-sao-necessarias-para-abrir-uma-empresa/>>. Acesso em: 16 de outubro de 2020.

Regimes Tributários: Quais são eles e como funcionam?. **Rede Jornal Contábil**. 26 de fevereiro de 2020. Disponível em: <<https://www.jornalcontabil.com.br/regimes-tributarios-quais-sao-eles-e-como-funcionam/>>. Acesso em: 7 de outubro de 2020.

Resumo Prático de Crédito de Pis e Cofins Admissível na Não Cumulatividade. **Portal de Auditoria**. 25 de maio de 2017. Disponível em: <<https://portaldeauditoria.com.br/resumo-pratico-dos-creditos-admissiveis-no-pis-nao-cumulativo/>>. Acesso em: 8 de outubro de 2020.

Saiba tudo sobre alvará de funcionamento. **Abertura Simples**. 8 de julho de 2020. Disponível em: <<https://aberturasimples.com.br/alvara-de-funcionamento/>>. Acesso em: 16 de outubro de 2020.

