

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Administração

Emilly Mariana Brasiliano de Souza Oliveira

Edilson da Silva Alegrete

Gabriela Vieira Leite da Silva

Paulo Henrique Soares

ATELIÊ BRASILIANO PLUS:
serviços de costura com qualidade

Tupã/SP

2023

Emilly Mariana Brasiliano de Souza Oliveira

Edilson da Silva Alegrete

Gabriela Vieira Leite da Silva

Paulo Henrique Soares

**ATELIÊ BRASILIANO PLUS:
serviços de costura com qualidade**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pela Prof.^a Ma. Karen Cristina de Andrade Pereira, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Menção do Trabalho ____MB____

Tupã/SP

2023

ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO

Técnico em Administração

Emilly Mariana Brasiliano de Souza Oliveira

Edilson da Silva Alegrete

Gabriela Vieira Leite da Silva

Paulo Henrique Soares

ATELIÊ BRASILIANO PLUS: serviços de costura com qualidade

Trabalho de Conclusão de Curso para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof.^a. Ma. Karen Cristina de Andrade Pereira

Orientadora

Prof.^a. Ma. Juliana Delgado Martins Raymundo

Avaliador

Prof.^a. Ma. Daiana Franco da Silva

Avaliador

Tupã, 20 de junho de 2023.

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. O(A) Professor(a) orientador(a), a Banca Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as ideias e o conteúdo do mesmo.

AGRADECIMENTOS

A Deus por nos ter sustentado até aqui, aos nossos pais pelo apoio contínuo, à nossa orientadora Karen Cristina de Andrade Pereira que sempre esteve nos auxiliando, aos professores que ajudaram no desempenho e construção do nosso trabalho.

Aos nossos colegas do TCC pela ajuda e esforço de cada um de não deixar o outro desistir, a toda estrutura da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, nosso coordenador de curso Mauro Guerra.

“A mente que se abre a uma nova ideia,
jamais voltará ao seu tamanho
original.”

Albert Einstein

RESUMO

Nos últimos anos houve um aumento crescente no consumo de roupas por e-commerce no Brasil, criando assim uma alta procura por serviços de costura. Foi pensando na atualidade, em que a maioria das lojas ou fabricantes vendem roupas com tamanhos padronizados, dificultando quem está fora deste padrão a encontrar roupas que as sirvam que foi idealizado o projeto Ateliê Brasileiro Plus, com o objetivo de inclusão para pessoas que não encontram roupas em seus tamanhos e também, para prestar serviços no setor de costura. Os principais serviços prestados pela empresa serão a customização, ajustes, consertos e confecções de roupas. A presente pesquisa tem por objetivo identificar a viabilidade de abertura de um ateliê de customização e ajustes de roupas no município de Tupã/SP. A análise da proposta será com base no município, que está localizado no interior de São Paulo e de acordo com o IBGE conta com 65,615 habitantes. Foi desenvolvido por meio do Google Forms® uma pesquisa com 35 participantes, em que foi possível identificar o público-alvo e, juntamente com uma pesquisa de mercado, foi possível identificar concorrentes e fornecedores. A partir do plano de negócio foi elaborado o plano financeiro, e foi definido que para a abertura da empresa será feito um investimento de R\$ 120.000,00 dividido entre os quatro sócios. Além disso, por meio de uma estimativa constatou-se que o faturamento da empresa em seu primeiro ano de funcionamento será cerca de R\$ 434.320,00 reais. Ademais foi feita a análise SWOT, identificando os pontos fortes e oportunidades, como a localização privilegiada da empresa, a variedade de serviços prestados e os preços competitivos, e os pontos fracos e ameaças sendo o curto tempo de mercado, altos valores dos impostos e os recursos limitados. Diante disso, conclui-se que há viabilidade de abertura da empresa.

Palavras-chaves: Plano de negócios. Serviços. Roupas. Ajustes. Customização.

ABSTRACT

In recent years there has been a growing increase in the consumption of clothing via e-commerce in Brazil, thus creating a high demand for sewing services. It was thinking about the present time, when most stores or manufacturers sell clothes with standardized sizes, making it difficult for those who are outside this standard to find clothes that fit them, that the Ateliê Brasileiro Plus project was idealized, with the objective of inclusion for people who do not find clothes in their sizes and also to provide services in the sewing sector. The main services provided by the company will be customization, adjustments, repairs and clothing production. This research aims to identify the feasibility of opening a customization and clothing adjustment studio in the city of Tupã/SP. The analysis of the proposal will be based on the municipality, which is located in the interior of São Paulo and according to the IBGE has 65,615 inhabitants. A survey of 35 participants was developed using Google Forms®, in which it was possible to identify the target audience and, together with a market survey, it was possible to identify competitors and suppliers. Based on the business plan, the financial plan was prepared, and it was defined that for the opening of the company an investment of R\$ 120,000.00 will be made, divided among the four partners. In addition, through an estimate, it was found that the company's revenue in its first year of operation will be approximately R\$ 434,320.00 reais. In addition, a SWOT analysis was carried out, identifying the strengths and opportunities, such as the company's privileged location, the variety of services provided and the competitive prices, and the weaknesses and threats being the short market time, high tax values and the limited resources. In view of this, it is concluded that there is feasibility of opening the company.

Keywords: Business plan. Services. Clothes. Settings. Customization.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Síntese da estruturação de método científico	22
Quadro 2 - Cronograma	24
Quadro 3 - Fundador 1	25
Quadro 4 - Fundador 2	26
Quadro 5 - Fundador 3	26
Quadro 6 - Fundador 4	26
Quadro 7 - Capital social da empresa	27
Quadro 8 - Análise dos concorrentes	29
Quadro 9 - Análise dos fornecedores	31
Quadro 10 - Preço dos principais serviços	38
Quadro 11 - Localização da empresa.....	41
Quadro 12 - Capacidade produtiva.....	43
Quadro 13 - Necessidade de pessoal	43
Quadro 14 - Análise SWOT	56

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Máquinas e equipamentos – Prestação de serviço.....	44
Tabela 2 - Móveis e utensílios	44
Tabela 3 - Total de investimentos	45
Tabela 4 - Investimentos pré-operacionais	45
Tabela 5 - Estimativa do faturamento da empresa no primeiro ano.....	46
Tabela 6 - Estimativa do estoque inicial.....	48
Tabela 7 - Prazo médio de vendas	48
Tabela 8 - Prazo médio de compra.....	49
Tabela 9 - Necessidade líquida de capital de giro	49
Tabela 10 - Necessidade média de estoque.....	49
Tabela 11 - Capital de giro.....	49
Tabela 12 - Descrição dos investimentos	50
Tabela 13 - Fonte de recursos	50
Tabela 14 - Custo de matéria-prima (troca de zíper)	51
Tabela 15 - Custo de matéria-prima (customização das peças)	51
Tabela 16 - Custo de matéria-prima (ajuste no tamanho de peças)	51
Tabela 17 - Custo de matéria-prima (troca ou colocação de botões)	52
Tabela 18 - Custos de comercialização	52
Tabela 19 - Custos de materiais diretos	53
Tabela 20 - Estimativa do custo com depreciação.....	53
Tabela 21 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	54
Tabela 22 - Demonstrativo de resultados do exercício - DRE	55
Tabela 23 - Margem de contribuição	55
Tabela 24 - Ponto de equilíbrio	56

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Imagem promocional da Ateliê Brasileiro Plus	39
Figura 2 - Campanha nas redes sociais	40
Figura 3 - Layout da empresa.....	42
Figura 4 - CANVAS	67

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Questão 1: Você conhece ou já utilizou serviços de ajustes e consertos em suas roupas?	33
Gráfico 2 - Questão 2: Você está satisfeito com o caimento de suas roupas?	34
Gráfico 3 – Questão 3: Qual a sua idade?	34
Gráfico 4 - Questão 4: Qual seu gênero?.....	35
Gráfico 5 - Questão 5: Qual a sua escolaridade?.....	35
Gráfico 6 - Questão 6: Onde você mora?.....	36
Gráfico 7 - Questão 7: Com qual frequência você utiliza ou utilizaria serviços de costura?	36
Gráfico 8 - Questão 8: O que levaria você a escolher consumir esse tipo de serviço?	37

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
2 REVISÃO DE LITERATURA	16
2.1 Plano de Negócio	16
2.2 Descrição da Empresa.....	16
2.3 Fontes de Recursos.....	17
2.4 Análise de Mercado	17
2.5 Plano de Marketing	18
2.6 Plano Operacional.....	19
2.7 Plano Financeiro	20
2.8 Avaliação Estratégica	21
3 METODOLOGIA DE PESQUISA.....	22
3.1 Cronograma.....	24
4 PLANO DE NEGÓCIOS.....	24
4.1 Descrição da Empresa.....	24
4.2 Enquadramento Tributário	25
4.3 Dados dos fundadores	25
4.4 Capital Social.....	27
4.5 Fonte de Recursos.....	27
4.6 Análise de Mercado	27
4.6.1 Análise dos Clientes.....	27
4.6.2 Análise dos Concorrentes	29
4.6.3 Análise dos Fornecedores	31
4.7 Pesquisa de Mercado	33
4.8 Plano Marketing	37
4.8.1 Descrição dos principais serviços.....	37
4.8.2 Preço.....	38

4.8.3 Estratégias promocionais	38
4.8.4 Estrutura de comercialização	40
4.8.5 Localização da empresa.....	41
4.9 Plano Operacional.....	41
4.9.1 Layout ou arranjo físico	41
4.9.2 Capacidade produtiva	43
4.9.3 Necessidade de pessoal	43
4.10 Plano Financeiro	44
4.10.1 Estimativa dos investimentos fixos	44
4.10.2 Estimativa dos investimentos pré-operacionais.....	45
4.10.2 Estimativa do faturamento da empresa	46
4.9.3 Capital de giro	48
4.9.3.1 Estimativa do estoque inicial.....	48
4.9.3.2 Prazo médio de vendas	48
4.9.3.3 Prazo médio de compra	49
4.9.3.4 Necessidade média de estoque.....	49
4.9.4 Estimativa de custos variáveis	51
4.9.4.1 Custo unitário de matéria-prima.....	51
4.9.4.2 Estimativa dos custos de comercialização	52
4.9.4.3 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas	53
4.9.5 Estimativa de custos fixos	53
4.9.5.1 Estimativa do custo com depreciação.....	53
4.9.5.2 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	54
4.9.6 Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE.....	55
4.9.7 Ponto de equilíbrio	55
4.9.7.1 Margem de contribuição	55

4.9.7.2 Ponto de Equilíbrio	56
5 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	56
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	57
REFERÊNCIAS.....	58
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL SOCIEDADE LIMITADA	61
APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO	64
APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS	67

1 INTRODUÇÃO

O ano de 2022 foi de baixo crescimento para o setor têxtil no Brasil, tal fato ocorreu devido aos índices elevados do preço da matéria-prima, transporte e energia. Outro fator que contribuiu para esse contexto foi a pandemia da Covid-19, que compreendeu a crise sanitária e econômica que o Brasil e o mundo enfrentam (FIEB, 2022).

Dessa forma, o mercado têxtil foi afetado, assim como diversos setores da sociedade, entretanto em 2021, segundo os números da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (Abit), apontados pela TexBrasil, só entre janeiro e maio de 2021, a produção têxtil aumentou em 36% se comparado com o mesmo período do ano anterior, em consequência da mudança de pensamento e valores dos consumidores (FIEB, 2022).

Os principais desafios do setor estão no aumento do algodão (39% em 2022 e fibra de algodão com 70%) e da dificuldade na importação de insumos da China, que ainda enfrentou lockdown em algumas regiões por conta da pandemia da Covid-19 (G1, 2022).

Em relação a fabricação de roupas por costureiras, vale ressaltar que era muito mais comum antigamente do que hoje em dia as pessoas adquirirem em maioria roupas por meio de costureiras. Os ateliês de moda eram populares em todo o país. No entanto, houve uma mudança de cenário graças à chegada de roupas muito mais baratas vindas principalmente da China. É a chamada *fast fashion* que pouco a pouco, ganhou espaço no mercado têxtil (CRUZEIRO DO SUL, 2019).

Se por um lado, esse tipo de roupa tem um valor bem mais em conta, por outro, elas acabam tendo uma qualidade inferior. Exatamente porque sua produção é feita em grande quantidade, o que significa várias peças iguais espalhadas pelas lojas. Ao contrário desse tipo de indústria, as roupas produzidas em ateliês seguem um ritmo muito mais próximo do artesanato, já que são produzidas com muito mais exclusividade aos clientes. Nos ateliês de moda os indivíduos podem escolher tanto o modelo quanto o tecido usado para a fabricação das peças. Inclusive, os clientes tem a opção de levar o tecido. Antes as costuras eram feitas de acordo com moldes de revistas, algo muito mais “copiado e colado”. Isso parece ter mudado um pouco, já

que agora existe um cuidado maior na criação de peças de acordo com a personalidade e o gosto do cliente. É como se a costureira atuasse como uma verdadeira estilista particular, dando dicas sobre modelos, tecidos e cortes de acordo com o corpo e com o estilo da pessoa (CRUZEIRO DO SUL, 2019).

Frente a esse contexto, o presente trabalho tem como problema de pesquisa: qual a viabilidade de abertura de um ateliê de customização e ajustes de roupas no município de Tupã/SP?

Para responder tal problemática o objetivo geral do trabalho é identificar a viabilidade de abertura de um ateliê de customização e ajustes de roupas no município de Tupã/SP. Dessa forma, para alcançar tal objetivo, foram propostos os seguintes objetivos específicos:

- Descrever o mercado quanto aos consumidores, concorrentes e fornecedores;
- Descrever as ações de marketing, que auxiliem no desenvolvimento da empresa;
- Definir a distribuição dos setores e recursos da empresa (layout ou arranjo físico), a capacidade produtiva e o pessoal necessário para o funcionamento do negócio;
- Analisar a viabilidade financeira do negócio, por meio de índices financeiros e da estimativa do investimento total, capital de giro, custos e faturamento da empresa;
- Identificar os aspectos favoráveis e desfavoráveis do negócio por meio da análise S.W.OT.

Justifica-se o trabalho, pois a proposta do negócio “Ateliê Brasileiro Plus”, tem por finalidade oferecer produtos e serviços de excelência, para agradar e satisfazer os clientes, com otimização e simplificação em todos os processos. Com a utilização da tecnologia como: *softwares* e aplicativos próprios desenvolvidos para renovar e deixar a nossa empresa com um visual tecnológico e moderno.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Plano de Negócio

Em um mundo tão dinâmico e um cenário de mercado agressivo, e alterações geopolíticas que impactam e alteram a realidade econômica no mundo, é necessário um planejamento estratégico do empreendimento para torná-lo rentável e real, evitando e solucionando problemas, antecipando as mais variáveis situações que dificultariam o desenvolvimento do projeto. O plano de negócios é um documento com um modelo editável para preencher com as informações de sua empresa e consiste em várias ações para conhecer o mercado, concorrentes, clientes, fornecedores, processos de produção e desenvolvimento financeiro (NUVEM SHOP, 2022).

De acordo com o Sebrae (2013) um plano de negócio “É um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas”. Deste modo, mesmo antes de abrir sua empresa é importante estudar a viabilidade do seu negócio, para saber se é viável ou não, e qual o caminho certo deverá seguir.

2.2 Descrição da Empresa

Descrição da empresa são informações do empreendimento que apresenta aspectos do negócio, setor de atuação, público-alvo etc. Tem que ser descrito de uma maneira de fácil interpretação para qualquer investidor que aceite ser sócio e participe do projeto inicial entenda sua descrição. Sua estrutura tem que ser transparente, abordando todos os aspectos da empresa (SANT, 2021).

A descrição legal de uma empresa deve conter as seguintes informações: o nome registrado legalmente da empresa; e o tipo de empresa que ela se enquadra: micro, pequena ou média empresa, etc. Ressaltando as características do seu produto ou negócio, e como irá beneficiar o cliente alvo. No plano de negócios a descrição deve apresentar um breve resumo de sua empresa ou negócio (DORNELAS, 2021).

2.3 Fontes de Recursos

Considera-se como fonte de recursos toda a origem de recursos que devem ser gastas com uma deliberada finalidade (BRASILIA, 2022).

Dentre as várias opções de fontes de recursos, temos as mais utilizadas, de acordo com a Endeavor (2020):

- Capital Próprio: Onde os recursos são os bens já existentes, como carros próprios, imóvel ou terreno de sócios da empresa, e ao contrário do capital de terceiros, o capital próprio não há aquisição de dívidas;
- Capital de terceiros: são recursos disponibilizados por instituições financeiras para pessoas físicas ou empresas, seja na forma de empréstimos ou financiamentos, mas outras instituições podem prestar esses recursos, como fornecedores.

2.4 Análise de Mercado

Análise de Mercado trata-se de uma pesquisa aprofundada sobre informações do mercado de atuação de uma empresa, que pode ser utilizado para avaliar o mercado atual ou estudar novos mercados. Por meio dessa análise é possível saber quais são as necessidades dos clientes desse setor, quem são os concorrentes, e se o produto e/ou serviço é viável (STEP CONSULTORIA, 2019).

É necessário fazer o estudo de clientes, devendo obter informações do cliente alvo como hábitos de consumo, estilo de vida, idade, classe social, ocupações, necessidades que não são encontradas nos concorrentes. Também é necessário fazer uma pesquisa sobre os concorrentes já atuantes no mercado, como situam no mercado, preços que cobram pelo seu produto/serviço, para poder identificar oportunidades e diferenciais para a empresa (CAMARGO, 2018).

Analisar os fornecedores também é um ponto crucial para uma pesquisa de mercado bem-feita, deve-se levar em conta tudo o que pode beneficiar ou impactar

na produção, negociação, prazos, valores, qualidade e confiança. Um bom fornecedor é necessário para o sucesso da empresa (CAMARGO, 2018).

2.5 Plano de Marketing

O plano de marketing é uma ferramenta de gestão, um documento que torna possível ter uma visão ampla do negócio e estabelecer visões estratégicas a médio e longo prazo. Quando aplicado da maneira correta tende-se a trazer benefícios para a empresa, trazendo mais segurança para a empresa, e identificar oportunidades e riscos (PIOVESANA, 2022).

Os “4 P’s”, também chamados de composto ou mix de marketing, são fatores importantes para qualquer negócio, e também para um Plano de Marketing eficiente. Os “4 P’s” são compostos pelo: preço, produto, praça e promoção. O Produto é a parte mais importante, pois será isso que a empresa terá para oferecer para o público; portanto, para ter um produto bem definido, é importante que tudo o que o envolve seja muito claro e de fácil identificação (PEÇANHA, 2020).

Depois temos o preço que deve ser condizente com a realidade do produto e acessível para seu público-alvo; mas deve-se ter um cuidado especial com o preço durante a construção do Plano de marketing, pois é ele quem está ligado mais diretamente à entrada de caixa da empresa e isso impacta em sua sobrevivência. A Praça compreende como deve ser feita a distribuição e venda para o cliente, portanto todo o tipo de movimentação, seja ela do cliente ou do próprio produto, deve ser trabalhada na praça. E por fim a Promoção que lida diretamente com a divulgação, e é onde define como o produto será mostrado ao público, nesta etapa é necessário mostrar para os futuros consumidores que eles têm a necessidade de possuir o produto, mesmo que ainda não saibam disso. Então buscando assim a sua consolidação e reconhecimento, usando de meios de comunicação e propagandas, como: rádio, TV, jornais, redes sociais, para poder atrair clientes e se destacar da concorrência a partir do marketing (PEÇANHA, 2020).

2.6 Plano Operacional

O plano operacional tem a função de definir como a empresa irá realizar sua operação, definindo assim a estrutura física necessária para o negócio, e a capacidade de sua produção, estabelecendo o quanto pode ser produzido ou quantos clientes podem ser atendidos diante da estrutura da empresa. O plano operacional está focado na eficiência e atividades que acontecem diariamente na empresa, assegurando que os colaboradores realizem suas tarefas e operações de acordo com o que é estabelecido pela organização, fazendo que seus objetivos sejam atingidos, diante disto é importante criar metas e prazos para alcançá-los, pois isto é uma parte fundamental para ter um plano operacional bem sucedido. Uma das partes importantes que o plano operacional define, são os processos operacionais e a necessidade de pessoas adequadas para o negócio e com isto definindo o perfil de pessoas que vão fazer parte do negócio (MARCONDES, 2016).

Contudo, para criar um Plano Operacional eficiente deve-se: definir os procedimentos e atividades da organização; os procedimentos devem conter passos detalhados indicando como cumprir uma determinada tarefa ou alcançar um objetivo. Assim como planejar orçamentos para um determinado período de tempo; quais são os métodos para realizar as atividades rotineiras da empresa. Também deve ser considerado regras e regulamentos da empresa, para que os funcionários saibam o que devem ou não fazer. Buscar por profissionais qualificados, que irão trazer benefícios e eficiência para a organização, e é fundamental estipular metas e prazos para serem conquistados (CONSULTORIA ISO, 2018).

Também deve-se considerar para o plano operacional a Estrutura Física da empresa que irá facilitar o desenvolvimento e melhora as possibilidades de planejamento e melhorias futuras. Também o Recursos Humanos, é importante conhecer os colaboradores de sua empresa e no que trabalham; e sabendo o que cada um realiza dentro da empresa, é bom entender também como estes cargos estão dispostos hierarquicamente dentro do planejamento operacional (CONSULTORIA ISO, 2018).

2.7 Plano Financeiro

De acordo com o Sebrae (2020) “O planejamento das finanças é uma maneira de projetar as receitas e despesas da empresa, para você avaliar a saúde financeira dos negócios”.

Analisando isso, sabemos que o Plano Financeiro é um roteiro que projeta o futuro da situação financeira de um negócio com base na sua realidade presente. E quando é feito a partir de dados confiáveis, o planejamento financeiro serve de base para tomada de decisões estratégicas. Para se fazer um Plano Financeiro eficiente necessita-se de seguir alguns passos: definir os objetivos e metas da empresa; criar um plano de ação para alcançá-las; conhecer os custos e despesas da empresa; elaborar orçamentos; registrar as movimentações da empresa e também investir em tecnologias (FIA, 2021).

No âmbito do Plano Financeiro existe o plano de investimento, que é um documento que ajuda os investidores a direcionar suas aplicações de forma mais efetiva. Este plano é importante pois irá evitar riscos desnecessários que podem levar a prejuízos; alguns destes riscos incluem investimentos pouco rentáveis; estar investindo mais do que o necessário e investimentos que não combinam com o perfil do empreendedor. Para montar um plano de investimento deve conhecer o perfil do empreendedor e entender sua real condição financeira no momento; estudar sobre o assunto e procurar um profissional qualificado também é necessário para montar um Plano de Investimento (PATRUS, 2021).

Também sobre o Plano Financeiro temos o Capital de Giro, que de acordo com o Sebrae (2013) “O capital de giro é composto pelos recursos (dinheiro, crédito, estoques etc.) que são necessários para bancar a liquidez, isto é, possibilitar que a sua empresa continue funcionando”. De acordo com esse pensamento, capital de giro nada mais é que uma quantia reservada de dinheiro que a empresa precisa ter para sua manutenção, e a soma das despesas de contas a pagar.

Logo após temos o Levantamento de Custos, que é a análise de todos os gastos referentes à produção efetiva da atividade principal do negócio, como: aquisição de mercadorias, matérias primas, salários, impostos e outros, com o objetivo de prever esses gastos ao longo do tempo. Deve ser considerado custos todos os gastos relacionados com a produção de mercadorias ou prestação de serviços. Nesse

enredo temos o custo direto e indireto, sendo o Custo Direto facilmente identificados dentro da produção, como matéria prima e mão de obra. E o custo indireto que não são facilmente identificados por não estarem agregados diretamente com a produção; como alugueis, seguros, impostos, etc. (MARQUEZ, 2017).

2.8 Avaliação Estratégica

Segundo o Instituto Federal do Maranhão (2018), a Avaliação Estratégica compreende “manter o planejamento estratégico no rumo certo. É um momento no qual já ocorreram intervenções e os dados já foram apurados e analisados”.

Para fazer uma Avaliação Estratégica um dos principais métodos a serem usados, é a análise SWOT, que consiste em ajudar a encontrar pontos fortes e fracos, ameaças e oportunidades em seu empreendimento. Uma das formas de fazer esta análise é apresentar visualmente as suas forças, oportunidades, fraquezas e ameaças. Este formato é chamado de matriz SWOT que é montado em quatro quadrados que juntos formam um quadrado maior (REABURN, 2022).

Existem alguns métodos de como montar uma análise SWOT, um deles é a equipe se reunir e escrever as ideias em um quadro, outra forma seria uma matriz SWOT formal, utilizando o Excel e outros softwares. Agora deve-se reunir a equipe para discutirem sobre ideias, como: fatores internos da empresa, reunir-se com os colaboradores que pertencem ao seu departamento para formar planos que melhorem a situação atual, avaliando os fatores externos, como: concorrentes, tendências do mercado, ou qualquer outra questão que afete a empresa de fora para dentro. Com isso, também é importante identificar áreas de oportunidade, áreas de melhorias e áreas que podem estar em risco. Contudo a análise SWOT agrega e ajuda em todo o processo de uma visão bem ampla da empresa, tanto por fora como por dentro (REABURN, 2022).

Outra ferramenta importante para a avaliação estratégica é o Business Model Canvas, conhecido popularmente como Canvas ou Modelo Canvas. O Canvas consiste em um mapa visual elaborado, para entrever se cada um dos objetivos do negócio da empresa está obtendo a devida atenção, para que se possa identificar a infraestrutura da empresa, seus valores, atendimento com ao cliente e a viabilidade

financeira, tudo isso para observar se toda a estrutura interna da empresa está andando corretamente tanto com os colaboradores e os patrões (CAMARGO, 2019).

3 METODOLOGIA DE PESQUISA

A presente pesquisa teve por objetivo identificar a viabilidade da abertura de um ateliê de customização e ajustes de roupas no município de Tupã/SP. A análise da proposta foi feita com base no município de Tupã que está localizado no interior de São Paulo e de acordo com o IBGE conta com 65,615 habitantes.

Para atingir o objetivo proposto do estudo foi realizada uma pesquisa do tipo aplicada, já em relação ao seu objetivo foi exploratório. Quanto a abordagem foi quali-quantitativa, pois foi realizado um tipo de pesquisa mista que conta com dados qualitativos (dados subjetivos) e quantitativos (dados objetivos). Além disso, foi utilizado estatística descritiva para analisar os dados obtidos na pesquisa de mercado.

Em relação ao instrumento de coleta de dados foi utilizado um questionário, que foi aplicado por meio do Google Forms. O questionário visou coletar dados sobre a pesquisa de mercado que teve por finalidade analisar a adesão dos serviços a serem oferecidos pelo Brasiliano Plus para potenciais clientes. Outro instrumento utilizado para coleta de dados foi a pesquisa bibliográfica.

Outras ferramentas foram de suma importância para se atingir o objetivo da pesquisa, dentre elas: análise S.W.O.T., análise de índices financeiros, construção de estratégias de marketing por meio dos 4 P's e a construção do Canvas.

No Quadro 1 é apresentado uma síntese da estruturação da metodologia da presente pesquisa.

Quadro 1 - Síntese da estruturação de método científico

Síntese para estruturação do método científico	
Critérios de classificação	Atributos metodológicos
Tipo de conhecimento	Científico

Natureza da pesquisa	Aplicada
Objetivo	Exploratório
Abordagem	Quali-quantitativa
Técnicas e ferramentas de coleta de dados	Pesquisa bibliográfica Aplicação de questionário por meio do Google Forms
Amostra	35 respondentes
Objeto de análise	Viabilidade da abertura de uma empresa
Foco de análise	Análise por meio da estruturação de um plano de negócio, com o enfoque de identificar se é viável a abertura da empresa Brasiliano Plus no município de Tupã/SP
Sujeito de análise	Potenciais clientes
Forma de análise dos dados obtidos	Análise por meio de estatística descritiva (elaboração de gráficos)
	Utilização de índices financeiros
	Utilização de ferramentas como CANVAS e Análise S.W.O.T.
	Descritiva
	Subjetiva

Fonte: elaborado pelos autores.

3.1 Cronograma

Quadro 2 - Cronograma

Etapas	Meses				
	Fev.	Mar.	Abr.	Mai	Jun.
Introdução					
Revisão de Literatura					
Plano de Negócios					
Fonte de Recursos					
Análise de Mercado					
Pesquisa de Mercado					
Plano de Marketing					
Plano Operacional					
Plano Financeiro					
Avaliação Estratégica					
Considerações Finais					
Apresentação					

Fonte: elaborado pelos autores.

4 PLANO DE NEGÓCIOS

4.1 Descrição da Empresa

- **Razão Social:** A. B. Comércio e prestação de serviços Ltda. - ME
- **Nome Fantasia:** Ateliê Brasileiro Plus

- **CNPJ:** 40.900.535/0001-32
- **Missão da Empresa:** Oferecer com eficiência serviços de ajustes e customização de peças, buscando prestar serviço e atendimento de qualidade aos clientes.
- **Visão da Empresa:** Ser referência no comércio local e no setor têxtil, oferecer aos clientes bom atendimento, produtos de qualidade, respeito e eficiência.
- **Setor de Atividade:** o setor de atuação será o comércio e prestação de serviços no setor têxtil. A empresa disponibilizará o serviço de customização e ajustes.
- **Forma Jurídica:** a empresa irá se enquadrar na Sociedade Limitada Ltda - ME.

4.2 Enquadramento Tributário

O enquadramento tributário será Simples Nacional, que é um regime tributário diferenciado, simplificado e previsto na Lei Complementar nº 123, de 14.12.2006.

4.3 Dados dos fundadores

Quadro 3 - Fundador 1

Fundador 01	
Nome: Emilly Mariana Brasileiro de Souza Oliveira	
Endereço: Rua Manoel Neres de Carvalho	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: memelly571@gmail.com	Telefone: 14 99799-9038

Fonte: elaborado pelos autores.

Atribuição e Formação: Gerente de Marketing, formação em Técnico em Administração.

Quadro 4 - Fundador 2

Fundador 02	
Nome: Edilson da Silva Alegrete	
Endereço: Fazenda São Bento	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: dilsondasilva18@gmail.com	Telefone: 14 99662-4005

Fonte: elaborado pelos autores.

Atribuição e Formação: Gerente Administrativo, formação em Técnico em Administração.

Quadro 5 - Fundador 3

Fundador 03	
Nome: Gabriela Vieira Leite da Silva	
Endereço: Avenida Salto Carlos Botelho	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: vieiragabriela297@gmail.com	Telefone: 14 99659-7171

Fonte: elaborado pelos autores.

Atribuição e Formação: Gerente Financeiro, formação em Técnico em Administração e Contabilidade.

Quadro 6 - Fundador 4

Fundador 04	
Nome: Paulo Henrique Soares	
Endereço: Djalma Barbosa Belforte	Cidade/Estado: Tupã/SP

E-mail:phstupa@yahoo.com.br	Telefone:14 99691-5533
-----------------------------	------------------------

Fonte: elaborado pelos autores.

Atribuição e Formação: Gerente de Produção, formação em Técnico em Administração.

4.4 Capital Social

Quadro 7 - Capital social da empresa

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Emilly Mariana Brasiliano de Souza Oliveira	R\$30.000,00
Edilson da Silva Alegrete	R\$30.000,00
Gabriela Vieira Leite da Silva	R\$30.000,00
Paulo Henrique Soares	R\$30.000,00

Fonte: elaborado pelos autores.

4.5 Fonte de Recursos

Serão utilizados recursos próprios (capital social), com uma parcela igual para cada fundador da empresa, no valor de R\$30.000,00 mil reais, totalizando R\$120.000,00 mil reais, que serão utilizados para comprar maquinários para os ajustes de roupas, mobília, material de escritório, ferramentas específicas, material necessário para a produção e para a divulgação e marketing da empresa.

4.6 Análise de Mercado

4.6.1 Análise dos Clientes

O Ateliê Brasiliano Plus irá disponibilizar serviços para consumidores de Tupã/SP e região, podendo ter entrega a domicílio em Tupã/SP e enviado para todo

o Brasil por meio de correio ou transportadora. Terá intuito de atender todas as faixas etárias, sendo a maioria de clientes do gênero feminino, e atendendo todas as classes sociais. Os serviços disponibilizados poderão ser adquiridos também por meio de nossa loja física ou por meio de site e redes sociais da empresa.

4.6.2 Análise dos Concorrentes

Quadro 8 - Análise dos concorrentes

	Qualidade do Produto/Serviço	Condições de Pagamento	Serviços Oferecidos
Concorrente 01	Faz e Refaz - Tupã – SP	Cartão de crédito e dinheiro.	Conserto em zíper de calça. Ajustes e Consertos em Roupas.
Concorrente 02	Ateliê Cantinho das Costureiras Marília – SP	Cartão de crédito, dinheiro e pix.	Conserto em zíper de calça. Ajustes e consertos em roupas.
Concorrente 03	SOS Costureiras Marília – SP	Cartão de crédito, dinheiro e pix.	Conserto em zíper de calça. Ajustes, consertos e confecção de roupas.

Fonte: Elaborado pelos autores

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Com base na análise dos concorrentes, conclui-se que no município de Tupã/SP as opções de ateliês que oferecem serviços de ajustes, consertos, customização e confecção de roupas são escassas. Dentre as três empresas citadas na tabela acima, apenas uma está localizada em Tupã/SP, e as outras duas localizadas no município de Marília/SP, sendo mais comuns em cidades vizinhas, principalmente nas mais populosas. Ademais no Município de Tupã/SP também têm pessoas que realizam consertos em suas casas informalmente, sendo difícil mensurar a quantidade, mesmo assim sendo escasso o número de empresas que façam tais serviços. Portanto, para obter um diferencial será necessário adotar estratégias de baixo custo, com qualidade igual ou superior aos concorrentes, agilidade na entrega e oferecer produtos e serviços de qualidade.

4.6.3 Análise dos Fornecedores

Quadro 9 - Análise dos fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	Mercado Livre	Agulha Singer para máquina de costura 10 unidades	R\$ 17,81	Cartão de crédito sem juros e boletos e pix à vista	5 dias úteis	Paulínia - Sp
2	Rei do Armarinho	Agulha Singer para máquina de costura.	R\$ 7,75	Cartão de crédito sem juros e boletos e pix à vista	7 dias úteis	São Paulo- SP
3	Armarinhos São José	Linha para costura (unidade)	R\$ 4,99	Cartão de crédito, boleto e depósito bancário	5 a 8 dias úteis	Londrina - SP
4	Bazar Horizonte	Linha para costura (unidade)	R\$ 4,19	Cartão de crédito sem juros e boletos e pix à vista	14 dias úteis	São Mateus - SP
5	Singer	Tesoura para tecido profissional	R\$ 109,00	Cartão de crédito e pix à vista	7 dias úteis	Indaiatuba - SP

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	Mercado Livre	Agulha Singer para máquina de costura 10 unidades	R\$ 17,81	Cartão de crédito sem juros e boletos e pix à vista	5 dias úteis	Paulínia - Sp
6	Amazon	Tesoura Profissional Aço Inox	R\$ 53,90	Cartão de crédito sem juros e boletos e pix à vista	5 dias úteis	Cajamar - SP
7	Elite Aço	Estante de aço reforçado	R\$ 249,40	Cartão de crédito, boleto e pix	15 dias úteis	Araçatuba - SP
8	Madeira Madeira	Estante de Aço	R\$ 237,50	Cartão de crédito sem juros e boletos e pix à vista	10 dias úteis	Curitiba - SP
9	IPERMAQ	Máquina de costura Overlock Ponto Cadeia Singer	R\$ 4.199,00	Cartão de crédito, boleto bancario e pix	15 dias úteis	Guarulhos - SP
10	MS Maquinas de Costura	Máquina de Costura Overlock	R\$ 4.649,00	Cartão de crédito sem juros e boletos e pix à vista	14 dias úteis	Canindé - SP

Fonte: Elaborado pelos autores

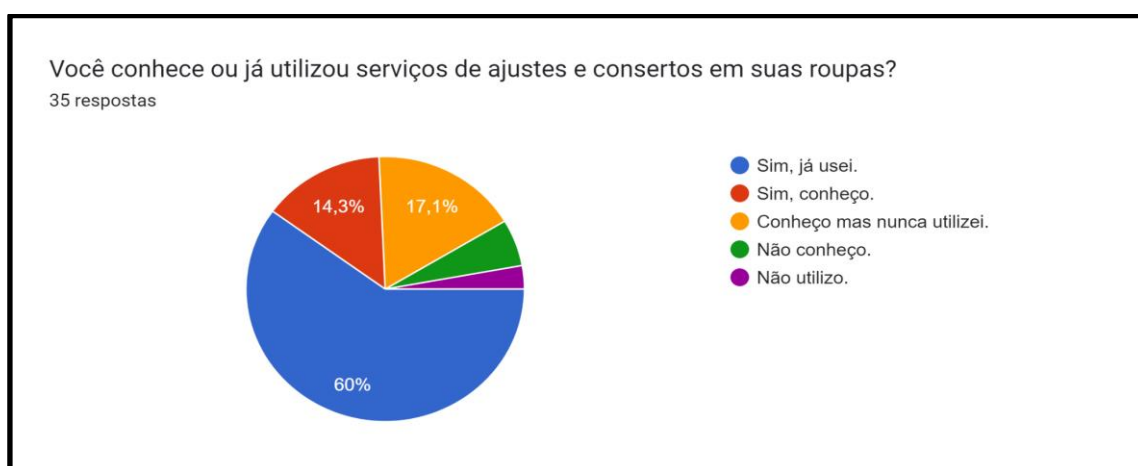
Conclusão Análise dos Fornecedores: Segundo a Análise dos Fornecedores constatamos que há uma grande variedade de fornecedores viáveis com custo-benefício, entrega rápida e de confiança, que fornecerão produtos e equipamentos de qualidade e com rapidez.

4.7 Pesquisa de Mercado

Foi realizada uma pesquisa de mercado por meio do Google Forms, para verificar a adesão dos serviços oferecidos pela empresa Ateliê Brasileiro Plus. Além disso, com a pesquisa se buscou entender a preferência do público-alvo. A pesquisa contou com a participação de 35 pessoas, sendo elas do município de Tupã e também da região.

Inicialmente foi questionado para os 35 participantes se eles conhecem ou já utilizaram serviços de ajustes e consertos, entre eles 60% dos participantes responderam que já usou tais serviços, e 17% conhecem os serviços de ajustes e consertos, mas nunca utilizou, 14% dos participantes conhece e 5,7% não conhece e por fim 2,9% nunca utilizou dos serviços.

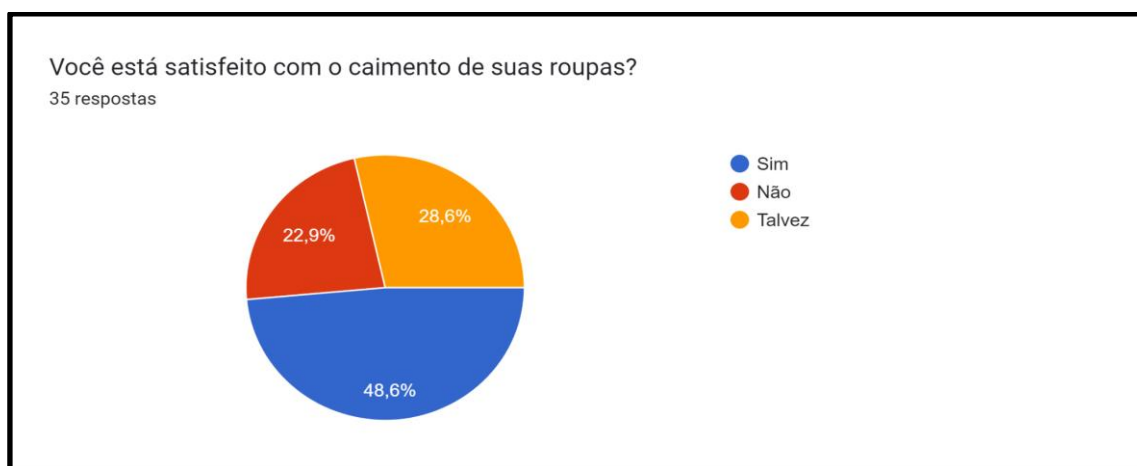
Gráfico 1 - Questão 1: Você conhece ou já utilizou serviços de ajustes e consertos em suas roupas?



Fonte: Elaborado pelos autores.

Logo após os entrevistados foram questionados se estavam satisfeitos com o caimento de suas roupas e 48,6% responderam que sim, 22,9% apontaram que não estão satisfeitos e 28,6% responderam talvez.

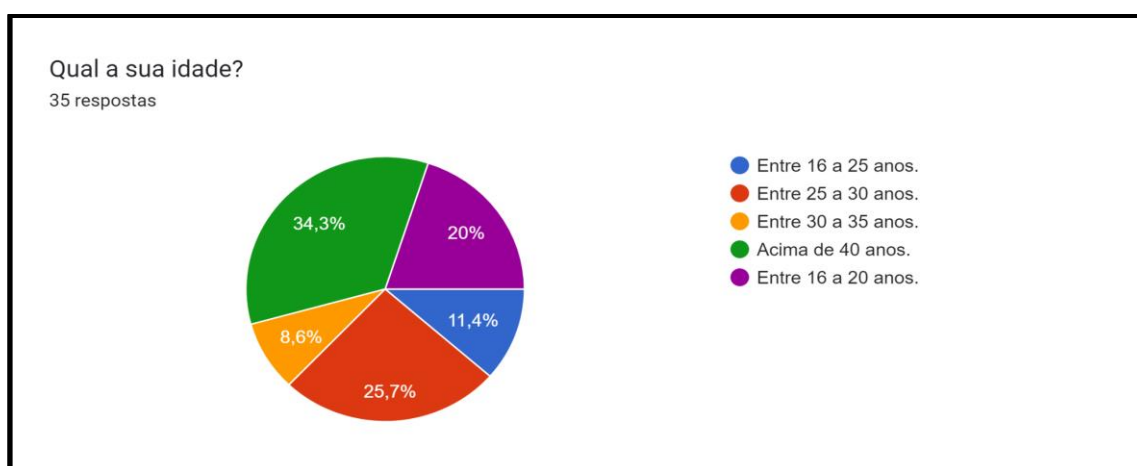
Gráfico 2 - Questão 2: Você está satisfeito com o caimento de suas roupas?



Fonte: Elaborado pelos autores.

A próxima questão teve por objetivo identificar a faixa etária do público que frequenta ou que já teve alguma experiência com serviços similares ao do Ateliê Brasileiro Plus. Constata-se por meio do Gráfico 3 que 34,3% do público tem idade acima de 40 anos de idade, 25,7% entre 25 à 30 anos de idade, 20% entre 16 à 20 anos de idade, 11,4% entre 16 à 25 anos de idade e 8,6% entre 30 à 35 anos de idade.

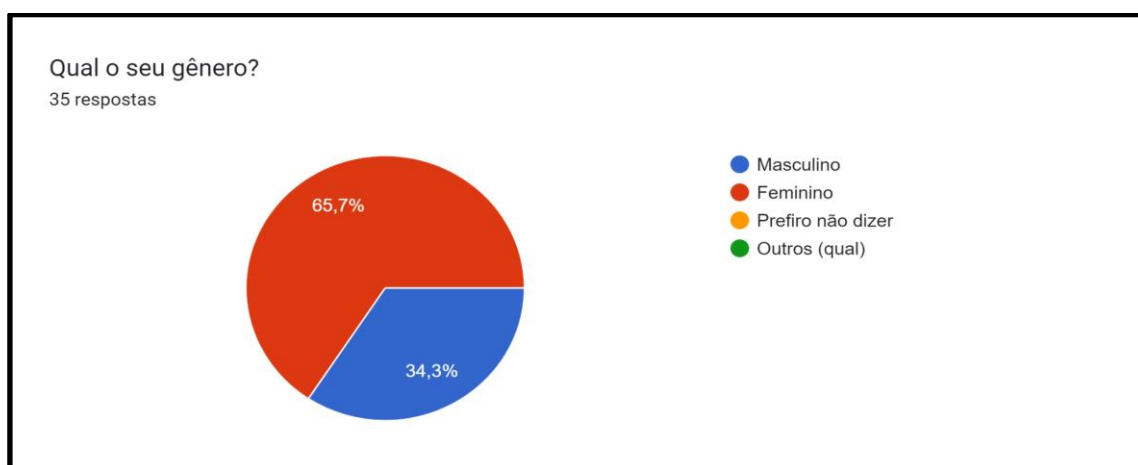
Gráfico 3 – Questão 3: Qual a sua idade?



Fonte: Elaborado pelos autores.

Já no Gráfico 4, é possível visualizar a questão acerca do gênero dos participantes da pesquisa, sendo que o público feminino compreende cerca de 65,7% e o masculino cerca de 34,3%.

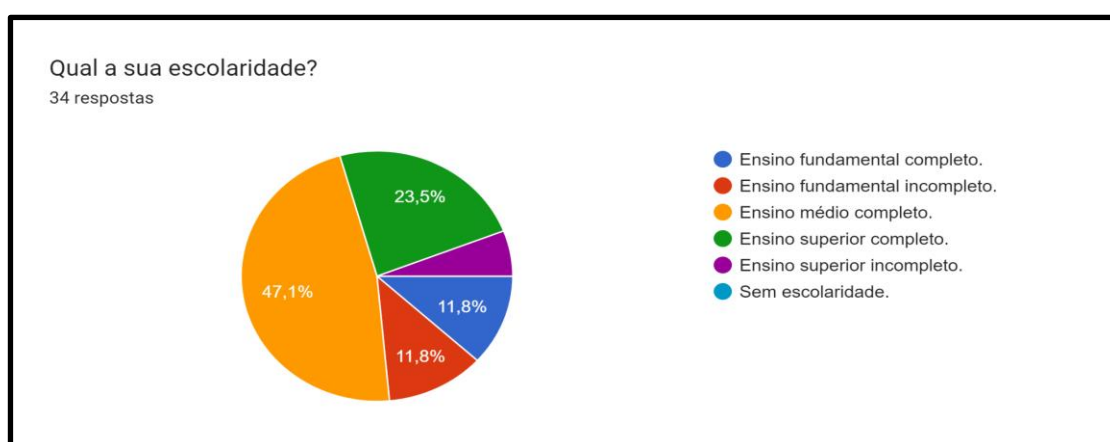
Gráfico 4 - Questão 4: Qual seu gênero?



Fonte: Elaborado pelos autores

A questão número cinco foi destinada à escolaridade dos potenciais clientes, para estudar estratégias para alcançá-los. Segundo o Gráfico 5 47,1% concluiu ensino médio completo, 23,5% ensino superior completo, 11,8% ensino fundamental completo e também 11,8% não tem escolaridade.

Gráfico 5 - Questão 5: Qual a sua escolaridade?

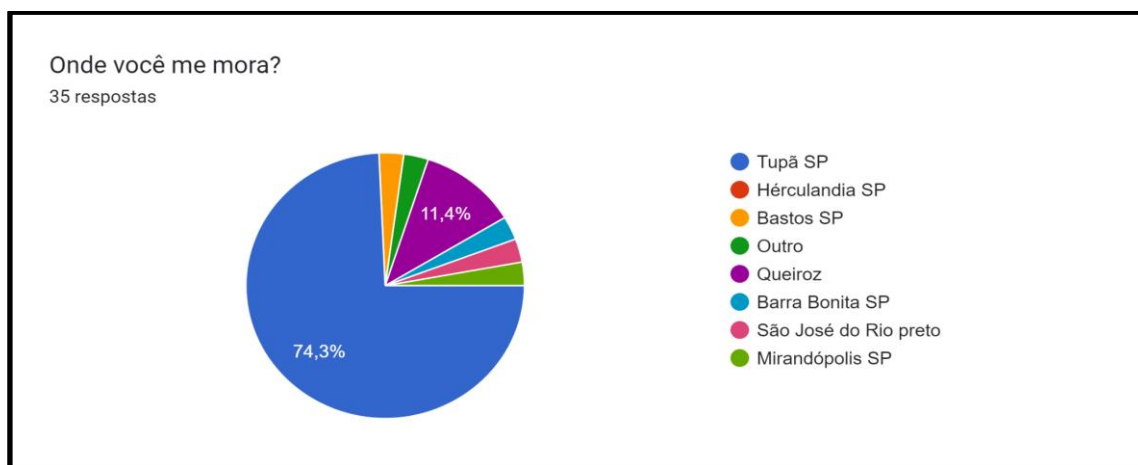


Fonte: Elaborado pelos autores.

A próxima questão foi destinada para saber de onde seriam a maior parte do público que utilizaria de nossos serviços, sendo 74,3% moradores do município de

Tupã/SP, 11,4% do município de Queiroz/SP, e os demais municípios com 2,9% dos participantes.

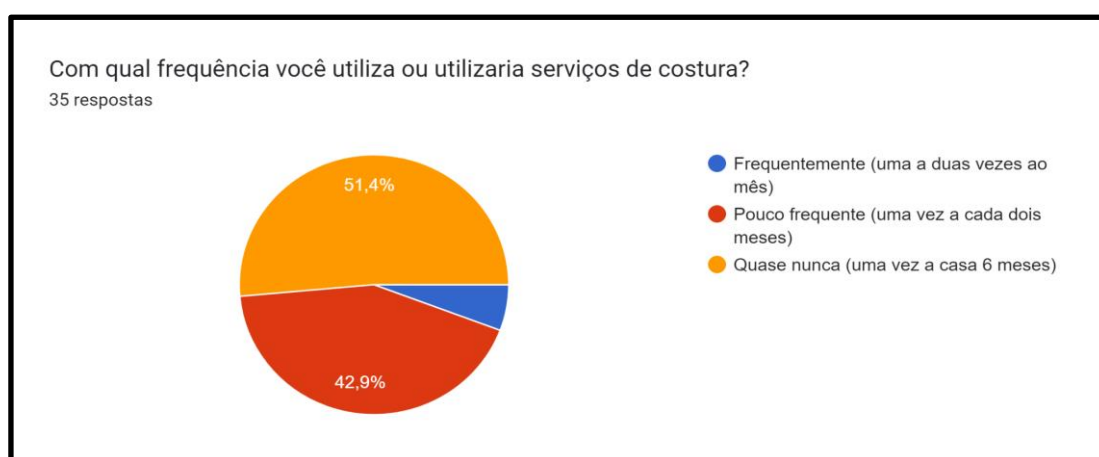
Gráfico 6 - Questão 6: Onde você mora?



Fonte: Elaborado pelos autores.

Também foi perguntado com qual frequência o entrevistado utilizaria os serviços de costura, e 5,7% das respostas foram que usam com frequência, 42,9% pouco frequente e 51,4% quase nunca usa tais serviços.

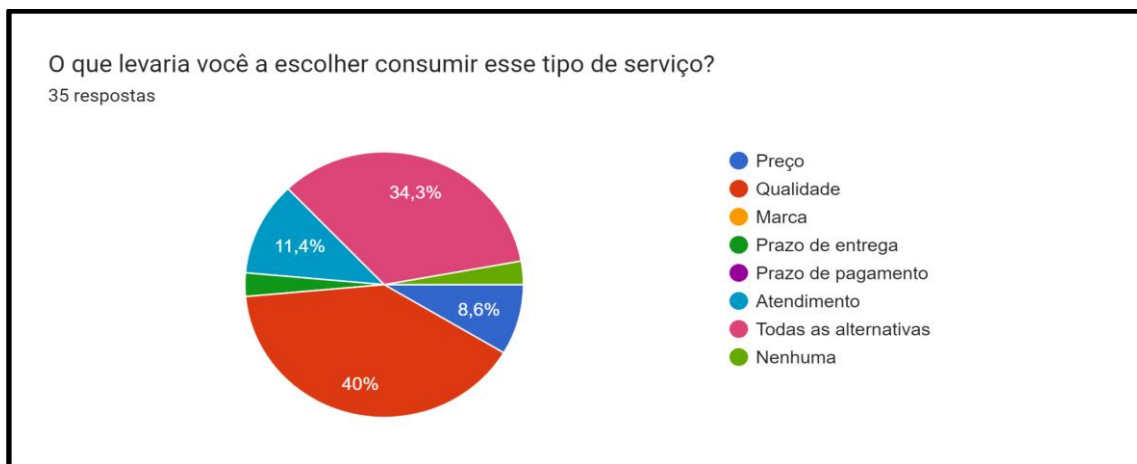
Gráfico 7 - Questão 7: Com qual frequência você utiliza ou utilizaria serviços de costura?



Fonte: Elaborado pelos autores.

Ao finalizar o questionário, foi perguntado qual fator determinante para escolher esse tipo de serviço, sendo que 40% optou pela qualidade do serviço e 34% escolheu todos fatores no quadro mencionado. 11% pelo atendimento e 8,6% priorizou o preço.

Gráfico 8 - Questão 8: O que levaria você a escolher consumir esse tipo de serviço?



Fonte: Elaborado pelos autores.

Analisando esse último Gráfico (Gráfico 8) ficou constatado que o item que prevaleceu foi qualidade.

4.8 Plano Marketing

O plano de Marketing é um instrumento de vital importância para determinar ações estratégicas, definição do produto, visão geral do mercado, segmento de atuação e público-alvo. A aplicação dos 4Ps se enquadra nesse cenário para a empresa ter competitividade e solidificar no mercado e estar em constante evolução.

4.8.1 Descrição dos principais serviços

O Ateliê Brasileiro Plus irá realizar diversos serviços de ajustes, consertos, customização e personalização de roupas. Trazendo serviços de conserto como: troca de zíperes, ajustes no tamanho de peças, troca ou colocação de botões, e também criação em conjunto com o cliente de peças exclusivas de acordo com o seu gosto pessoal, que seria, entre outros serviços que iremos disponibilizar. Usaremos material de qualidade e custo benefício para o cliente e traremos frequentemente novidades e atualizações de nossos serviços. Todos os serviços terão garantia de 30 dias após o cliente obter, tanto em nossa loja física quanto virtual. Todas as nossas embalagens para envio nacional e também para loja física terá o logo oficial de nossa empresa.

4.8.2 Preço

Os preços de nossos serviços serão baseados em uma criteriosa avaliação da peça, entretanto, também teremos preços fixos de alguns de nossos serviços, como pode ser observado no quadro a seguir:

Quadro 10- Preço dos principais serviços

Troca de zíper	R\$ 25,00
Customização de peças	R\$ 75,00
Ajustes no tamanho de peças	R\$ 40,00
Troca ou colocação de botões (por botão)	R\$ 5,00

Fonte: elaborado pelos autores.

Em relação à nossa política de desconto consistirá em cupões de desconto em nossa loja virtual e em nossa loja física, que consistirá em descontos no pagamento à vista, e fidelização em que o cliente ganhará um serviço totalmente gratuito após fazer seis serviços ou produtos conosco. Nossas formas de pagamento serão cartão de crédito sem juros até três vezes, débito, boleto bancário e pix à vista.

4.8.3 Estratégias promocionais

A divulgação de nossos serviços será feita por meio de mídias sociais como: Facebook, Instagram, Emissoras de rádio local e site da própria empresa. Em nossas redes sociais publicaremos imagens e vídeos com novidades, promoções e informações de nossos serviços. Nas Emissoras de Rádio serão divulgados nossos serviços prestados, todas as novidades e promoções e também a localidade de nossa loja para que mais pessoas da região onde se encontra a empresa saibam onde

estamos e o que disponibilizamos. E no site terá todas as informações da empresa, e produtos que poderão ser confeccionados que poderão estar à venda para todo o Brasil.

Nas imagens a seguir temos dois exemplos de postagem para as redes sociais; na Figura 1 retrata uma promoção a ser feita para consumidores que fizerem serviços de conserto, sendo válido para quem fizer três ou mais desses serviços, que ganhará uma Ecobag bordada totalmente sem custo.

Figura 1 - Imagem promocional da Ateliê Brasileiro Plus



Fonte: Elaborado pelos autores.

A Figura 2 mostra a companhia por meio de postagem para as redes sociais que promoverá a abertura da empresa.

Figura 2 - Campanha nas redes sociais



Fonte: Elaborado pelos autores.

4.8.4 Estrutura de comercialização

Priorizando o atendimento de excelência e exclusividade ao cliente e com atuação na prestação de serviço, a empresa terá um espaço físico próprio no município de Tupã/SP, dessa forma optamos por um canal de distribuição direta (contato direto com o cliente). Além disso, como o município Tupã/SP está localizado geograficamente em uma microrregião com diversos municípios, a empresa tem a finalidade também de atingir os clientes de tais municípios vizinhos por meio de uma parceria com uma transportadora para realizar a entrega do serviço. Ademais também utilizaremos do serviço de busca e entrega na casa do cliente que resida em Tupã/SP, a partir de um motoboy que realizará esse serviço, para que o cliente tenha nosso serviço do conforto de sua casa.

4.8.5 Localização da empresa

Quadro 11 - Localização da empresa

Endereço da Empresa: Avenida Tamoios, nº 372, CEP: 17601-000	
Bairro: Centro	Cidade/Estado: Tupã/SP
Telefone/Fax: (14) 3486-2000	

Fonte: elaborado pelos autores.

A localização da empresa foi escolhida no município de Tupã/SP, na Avenida Tamoios que é localizada no centro, em que se encontra a maioria do comércio local, tendo em vista que é a região do município onde as pessoas transitam com mais frequência e a probabilidade de mais pessoas conhecerem nossa empresa será maior.

4.9 Plano Operacional

Nesta seção foi apresentado a proposta de layout físico da empresa Brasileiro Plus, além da capacidade produtiva e necessidade de pessoal.

4.9.1 Layout ou arranjo físico

Figura 3 - Layout da empresa



Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.2 Capacidade produtiva

O Ateliê Brasileiro Plus funcionará de segunda a sexta das 09:00 às 18:00, totalizando 40 horas trabalhadas por semana.

Realizaremos os serviços de ajustes, customização, consertos e confecção de roupas, sendo definida nossa capacidade produtiva na tabela descrita abaixo:

Quadro 12 - Capacidade produtiva

Serviço	Troca de Zíper	Ajustes no tamanho de peças	Customização de peças	Troca ou colocação de botões
Capacidade produtiva diária	16	32	16	24
Capacidade produtiva mensal	320	640	320	480

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.3 Necessidade de pessoal

Quadro 13 - Necessidade de pessoal

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Costureira	Confeccionar, ajustar, consertar e personalizar roupas.	Curso profissionalizante de corte, costura, modelagem e utilização de máquinas industriais.
Recepcionista	Recepcionar, informar o cliente, receber pagamentos.	Ótima comunicação, pontualidade e no mínimo o ensino médio completo
Analista Financeiro	Analisar o fluxo de caixa, organizar serviços financeiros, realizar	Técnico ou bacharel em Contabilidade ou Administração.

	pagamentos e recebimentos da empresa.	
Coordenador de Mídias Sociais	produzir conteúdo, divulgação e ações, Marketing	Técnico em Marketing Digital.

Fonte: elaborado pelos autores.

4.10 Plano Financeiro

4.10.1 Estimativa dos investimentos fixos

Tabela 1 - Máquinas e equipamentos – Prestação de serviço

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
1	Máquina de Costura Overlock	1	R\$ 4.649,00	R\$ 4.649,00
2	Máquina de costura Reta	1	R\$ 2.599,99	R\$ 2.599,99
3	Máquina de costura Interlock	1	R\$ 3.704,05	R\$ 3.704,05
4	Botoneira Industrial	1	R\$ 4.128,00	R\$ 4.128,00
5				
6	Máquina de Cartão de credito e debito	1	R\$ 59,90	R\$ 59,90
Subtotal				R\$ 15.140,94

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela 2 - Móveis e utensílios

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
1	Estante de aço reforçado	1	R\$ 249,00	R\$ 249,00
2	Tesoura profissional Aço Inox	3	R\$ 29,00	R\$ 87,00
3	Agulha para máquina de costura (caixa com 10 unidades)	5	R\$ 7,75	R\$ 38,75
4	Cadeira para costureira (Shop)	4	R\$ 235,00	R\$ 2.350,00
5	Cadeira Charles Designer (refeitório)	4	R\$ 61,96	R\$ 247,84
6	Espelho de Corpo Inteiro	1	R\$ 249,90	R\$ 249,90
7	Araras de Roupas	2	R\$ 129,90	R\$ 259,80

8	Manequim Busto de Costura	1	R\$ 99,90	R\$ 99,90
9	Computador completo (Intel)	1	R\$ 1.287,08	R\$ 1.287,08
10	Mesa para refeitório (plástico)	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
11	Armário aço	1	R\$ 542,70	R\$ 542,70
11	Mesa de Apoio	1	R\$ 398,93	R\$ 398,93
Subtotal				R\$ 4.181,12

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela 3 - Total de investimentos

Total dos investimentos fixos	R\$ 19.322,06
Total dos investimentos pré-operacionais	R\$ 19.200,00
Total dos investimentos	R\$ 38.522,06

Fonte: elaborado pelos autores.

4.10.2 Estimativa dos investimentos pré-operacionais

Tabela 4 - Investimentos pré-operacionais

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$
Despesas de legalização	R\$ 5.500,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 10.000,00
Divulgação	R\$ 1.000,00
Cursos e treinamentos	R\$ 1.200,00
Outras despesas	R\$ 1.500,00
TOTAL	R\$ 19.200,00

Fonte: elaborado pelos autores.

4.10.2 Estimativa do faturamento da empresa

Tabela 5 - Estimativa do faturamento da empresa no primeiro ano

ANO	MESES	Troca de zíper		Customização das peças		Ajustes no tamanho de peças		Troca ou colocação de botões (por botão)		QUANTIDADE VENDIDA	FATURAMENTO
		Vendas	Preço	Vendas	Preço	Vendas	Preço	Vendas	Preço		
			R\$ 25,00		R\$ 75,00		R\$ 45,00		R\$ 7,00		
2023	Jan.	320	R\$ 8.000,00	320	R\$ 24.000,00	710	R\$ 31.950,00	480	R\$ 3.360,00	1120	R\$ 35.360,00
2023	Fev.	370	R\$ 9.250,00	370	R\$ 27.750,00	660	R\$ 29.700,00	480	R\$ 3.360,00	1220	R\$ 40.360,00
2023	Mar.	320	R\$ 8.000,00	320	R\$ 24.000,00	660	R\$ 29.700,00	480	R\$ 3.360,00	1120	R\$ 35.360,00
2023	Abr.	320	R\$ 8.000,00	320	R\$ 24.000,00	660	R\$ 29.700,00	480	R\$ 3.360,00	1120	R\$ 35.360,00
2023	Maio	320	R\$ 8.000,00	320	R\$ 24.000,00	660	R\$ 29.700,00	480	R\$ 3.360,00	1120	R\$ 35.360,00
2023	Jun.	320	R\$ 8.000,00	370	R\$ 27.750,00	660	R\$ 29.700,00	480	R\$ 3.360,00	1170	R\$ 39.110,00
2023	Jul.	320	R\$ 8.000,00	320	R\$ 24.000,00	660	R\$ 29.700,00	480	R\$ 3.360,00	1120	R\$ 35.360,00
2023	Ago.	370	R\$ 9.250,00	320	R\$ 24.000,00	660	R\$ 29.700,00	480	R\$ 3.360,00	1170	R\$ 36.610,00
2023	Set.	320	R\$ 8.000,00	320	R\$ 24.000,00	660	R\$ 29.700,00	480	R\$ 3.360,00	1120	R\$ 35.360,00
2023	Out.	320	R\$ 8.000,00	320	R\$ 24.000,00	660	R\$ 29.700,00	480	R\$ 3.360,00	1120	R\$ 35.360,00
2023	Nov.	320	R\$ 8.000,00	320	R\$ 24.000,00	660	R\$ 29.700,00	480	R\$ 3.360,00	1120	R\$ 35.360,00

2023	Dez.	320	R\$ 8.000,00	320	R\$ 24.000,00	710	R\$ 31.950,00	480	R\$ 3.360,00	1120	R\$ 35.360,00
TOTAL		3940	R\$ 98.500,00	3940	R\$ 295.500,00	8020	R\$ 360.900,00	5760	R\$ 40.320,00	13640	R\$ 434.320,00

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.3 Capital de giro

4.9.3.1 Estimativa do estoque inicial

Tabela 6 - Estimativa do estoque inicial

ESTOQUE DE MATERIAIS PARA O 1º MÊS				
	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
1	Zíper	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00
2	Linha	5	R\$ 4,00	R\$ 20,00
3	agulha	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
4	botões	15	R\$ 1,50	R\$ 22,50
5	pedrarias	1	R\$ 3,50	R\$ 3,50
6	elástico	10	R\$ 1,50	R\$ 15,00
7	remendo	10	R\$ 2,00	R\$ 20,00
TOTAL DE ESTOQUE				R\$ 126,00

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.3.2 Prazo médio de vendas

Tabela 7 - Prazo médio de vendas

PRAZO MÉDIO DE <u>VENDAS</u>	% de vendas	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
A VISTA	80%	0	0
A PRAZO	20%	30	6
A PRAZO	0%	60	0
A PRAZO	0%	90	0
PRAZO MÉDIO TOTAL			6

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.3.3 Prazo médio de compra

Tabela 8 - Prazo médio de compra

PRAZO MÉDIO DE COMPRAS	% de vendas	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
A VISTA	80%	0	0
A PRAZO	20%	30	6
PRAZO MÉDIO TOTAL			6

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela 9 - Necessidade líquida de capital de giro

NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO (em dias)	5
---	----------

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.3.4 Necessidade média de estoque

Tabela 10 - Necessidade média de estoque

NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUE (em dias)	5
---	----------

Fonte: elaborado pelos autores.

Assim, o capital de giro necessário é de R\$ 2.544,70, conforme tabela abaixo.

Tabela 11 - Capital de giro

CAPITAL DE GIRO	
CUSTO FIXO MENSAL	R\$ 1.397,82
CUSTO VARIÁVEL MENSAL	R\$ 13.870,39
CUSTO TOTAL DA EMPRESA	R\$ 15.268,21
CUSTO TOTAL DIÁRIO	R\$ 508,94
NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO (em dias)	5
TOTAL	R\$ 2.544,70

Fonte: elaborado pelos autores.

Portanto, para a manutenção do negócio nos 12 primeiros meses será necessário investimento de R\$ 41.066,76, provenientes de 100% de recursos próprios e 0% de recursos de terceiros.

Tabela 12 - Descrição dos investimentos

DESCRIÇÃO DOS INVESTIMENTOS	VALOR (R\$)	(%)
INVESTIMENTOS FIXOS	R\$ 19.322,06	0,470503621
CAPITAL DE GIRO	R\$ 2.544,70	0,06196499
INVESTIMOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$ 19.200,00	0,467531388
TOTAL	R\$ 41.066,76	

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela 13 - Fonte de recursos

FONTES DE RECURSOS	VALOR (R\$)	(%)
RECURSOS PRÓPRIOS	R\$ 120.000,00	1
RECURSOS DE TERCEIROS	R\$ -	0
OUTROS		0
TOTAL	R\$ 120.000,00	

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.4 Estimativa de custos variáveis

4.9.4.1 Custo unitário de matéria-prima

Tabela 14 - Custo de matéria-prima (troca de zíper)

CUSTOS DE MATÉRIA PRIMA (POR UNIDADE)			
Troca de Zíper			
MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Linha	1	R\$ 4,00	R\$ 0,50
Zíper	1	R\$ 3,00	R\$ 3,00
TOTAL			R\$ 3,50

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela 15 - Custo de matéria-prima (customização das peças)

Customização das peças			
MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Cola	1	R\$ 1,80	R\$ 1,80
Tinta	1	R\$ 2,00	R\$ 2,00
Pedrarias	1	R\$ 3,50	R\$ 3,50
			R\$ -
TOTAL			R\$ 7,30

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela 16 - Custo de matéria-prima (ajuste no tamanho de peças)

Ajuste no tamanho de peças			
MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Linha	1	R\$ 0,50	R\$ 0,50
Elástico(m)	1	R\$ 1,70	R\$ 1,70
Remendo	1	R\$ 2,00	R\$ 2,00
TOTAL			R\$ 4,20

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela 17 - Custo de matéria-prima (troca ou colocação de botões)

Troca ou colocação de botões			
MATERIAL	QUANTIDADE	CUSTO UNITÁRIO (R\$)	TOTAL (R\$)
Botões	1	R\$ 1,00	R\$ 1,00
TOTAL			R\$ 1,00

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.4.2 Estimativa dos custos de comercialização

Tabela 18 - Custos de comercialização

CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO			
DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL R\$
1. IMPOSTOS			
IMPOSTOS FEDERAIS			
SIMPLES	0,135	R\$ 434.320,00	R\$ 58.633,20
IRPJ	0%	R\$ 434.320,00	R\$ -
PIS	0%	R\$ 434.320,00	R\$ -
COFINS	0%	R\$ 434.320,00	R\$ -
CSLL	0%	R\$ 434.320,00	R\$ -
IMPOSTOS ESTADUAIS			
ICMS	0%	R\$ 434.320,00	R\$ -
ISS- IMPOSTO SOBRE SERVIÇO		R\$ 434.320,00	R\$ -
SUBTOTAL 1			R\$ 58.633,20
GASTOS COM VENDAS			
COMISSÕES	0%	R\$ 434.320,00	R\$ -

PROPAGANDA	1%	R\$ 434.320,00	R\$ 4.343,20
TAXA DE ADM. DO CARTÃO	1%	R\$ 434.320,00	R\$ 3.040,24
SUBTOTAL 2			R\$ 7.383,44
TOTAL (SUBTOTAL 1 + 2)			R\$ 66.016,64
CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO (POR UNIDADE)			R\$ 4,84

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.4.3 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Tabela 19 - Custos de materiais diretos

CUSTOS DE MATERIAIS DIRETOS			
PRODUTO/ SERVIÇO	ESTIMATIVA DE VENDAS (UNIDADES)	CUSTO UNITÁRIO DE MATERIAIS/ AQUISIÇÃO R\$	CMD/CM
			R\$
Troca de zíper	3940	R\$ 3,50	R\$ 13.790,00
Customização das peças	3940	R\$ 7,30	R\$ 28.762,00
Troca ou colocação de botões (por botão)	5760	R\$ 4,20	R\$ 24.192,00
Ajuste no tamanho das peças	8020	R\$ 4,20	R\$ 33.684,00
TOTAL			R\$ 100.428,00

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.5 Estimativa de custos fixos

4.9.5.1 Estimativa do custo com depreciação

Tabela 20 - Estimativa do custo com depreciação

ATIVOS FIXOS	VALOR DO BEM (R\$)	VIDA ÚTIL EM ANOS	DEPRECIÇÃO ANUAL (R\$)
OBRAS CIVIS/REFORMAS	10.000	25	R\$ 400,00

EQUIPAMENTOS	15140,94	5	R\$ 3.028,19
MÓVEIS E MÁQUINAS	5366,52	10	R\$ 536,65
Computadores	1287,08	3	R\$ 429,03
TOTAL			R\$ 4.393,87

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.5.2 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Tabela 21 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

DESCRIÇÃO	CUSTO TOTAL MENSAL (R\$)
Aluguel	R\$ 2.000,00
Condomínio	R\$ -
IPTU	R\$ 300,00
Água	R\$ 60,00
Energia Elétrica	R\$ 200,00
Telefone	R\$ 100,00
Honorário do contador	R\$ -
Pró-Labore	R\$ 9.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 500,00
Salários + Encargos	R\$ -
Material de limpeza	R\$ 70,00
Material de escritório	R\$ 150,00
Combustível	R\$ -
Taxas Diversas	R\$ -
Serviços de terceiros	R\$ -
Depreciação	R\$ 4.393,87
Outras despesas	R\$ -
TOTAL	R\$ 16.773,87
CUSTO FIXO (POR UNIDADE)	R\$ 1,23

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.6 Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE

Tabela 22 - Demonstrativo de resultados do exercício - DRE

DESCRIÇÃO	R\$
RECEITA TOTAL COM VENDAS	R\$ 434.320,00
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS	R\$ 166.444,64
(-) CUSTOS COM MATERIAIS DIRETOS E/OU CMV (*)	R\$ 100.428,00
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDAS	R\$ 58.633,20
(-) GASTOS COM VENDAS	R\$ 7.383,44
SUBTOTAL	R\$ 267.875,36
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 267.875,36
CUSTOS FIXOS TOTAIS	R\$ 201.286,40
RESULTADO OPERACIONAL (LUCRO/PREJUÍZO)	R\$ 66.588,96

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.7 Ponto de equilíbrio

4.9.7.1 Margem de contribuição

Tabela 23 - Margem de contribuição

Margem de Contribuição	
Receita Total	R\$ 434.320,00
Custos Variáveis Totais	R\$ 166.444,64
Total	0,62

Fonte: elaborado pelos autores.

4.9.7.2 Ponto de Equilíbrio

Tabela 24 - Ponto de equilíbrio

Ponto de Equilíbrio		
Custo Fixo	R\$	201.286,40
Total	R\$	326.355,92

Fonte: elaborado pelos autores.

Isso quer dizer que é necessário que a empresa tenha uma receita total de R\$ 326.355,92 ao ano para cobrir todos os seus custos.

5 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Quadro 14 - Análise SWOT

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	<p>Forças</p> <p>Variedade de serviços prestados. Times de fundadores capacitados. Marketing moderno e atrativo. Preços competitivos. Atendimento de excelência ao cliente.</p>	<p>Oportunidades</p> <p>Localização privilegiada. Negociação com fornecedores. Ampla variedade de público-alvo. Demanda maior devido ao consumo de roupas no varejo pela internet. Maior visibilidade do comércio, o que atrai consumidores das cidades da região.</p>
Pontos Fracos	<p>Fraquezas</p> <p>Pouca visibilidade do setor. Curto tempo de mercado. Infraestrutura limitada. Recursos limitados.</p>	<p>Ameaças</p> <p>Concorrência autônoma com grande variedade na área. Altos valores de impostos. Crescimento lento do mercado de atuação. Fatores socioeconômicos.</p>

Fonte: Elaborado pelos autores.

Conclui-se que a empresa terá pontos fortes devido sua localização ser no centro comercial do município, o que facilitará sua visibilidade, e também o aumento de compras de vestimentas pela internet no setor varejista aumentou a procura de serviços de costura nos últimos anos, podendo ressaltar períodos sazonais onde a procura por serviços aumenta.

Apesar de algumas ameaças que a empresa possa enfrentar, acredita-se que os diferenciais e oportunidades se destacam, podendo ser resilientes.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo geral deste estudo foi avaliar a viabilidade da abertura da empresa Ateliê Brasileiro Plus no município de Tupã/SP. Para atingir os resultados do presente trabalho foram feitas pesquisas para se entender melhor o setor de atuação e sua atual situação no Brasil, com perspectiva de crescimento no setor no ano de 2023.

A ideia desta empresa é disponibilizar serviços no ramo da costura, e seus principais serviços serão de consertos, ajustes, customização e confecção de roupas como: troca de zíperes, ajustes no tamanho de peças, troca ou colocação de botões, e também criação em conjunto com o cliente de peças exclusivas de acordo com o seu gosto pessoal.

Foi feita uma pesquisa de mercado para avaliar se os clientes gostariam destes tipos de serviços, foi efetuado um questionário por meio do Google Forms, e 60% dos 35 entrevistados respondeu que já utilizou esse tipo de serviço.

Foi elaborada também uma pesquisa de concorrentes e foi apurado que as opções de ateliês que oferecem esses serviços no município de Tupã/SP são escassas, portanto, as pessoas que realizam os mesmos serviços em suas casas informalmente, sendo difícil mensurar a quantidade, apesar de tais concorrentes ainda se torna viável este negócio.

Segundo a análise dos fornecedores constatamos que há uma grande variedade de fornecedores viáveis com custo-benefício, entrega rápida e de confiança, que fornecerão produtos e equipamentos de qualidade e com rapidez. Já

o marketing da empresa será por meio de mídias sociais como: Facebook, Instagram, emissoras de rádio local e site da própria empresa.

Em relação ao Plano Financeiro, destaca-se que será investido um valor de R \$120.000,00 reais entre os 4 sócios, com o faturamento anual de R \$434.320,00 reais, constatando a viabilidade da ideia do negócio. Também foi feito a Análise SWOT, e concluiu-se que as ameaças reunidas como a concorrência autônoma, o crescimento lento do mercado de atuação, e as fraquezas como curto tempo de mercado e os recursos limitados não impedem a viabilidade da abertura da empresa, devido às oportunidades e forças como localização privilegiada, ampla variedade de público-alvo e atendimento de qualidade que superam de maneira significativa as ameaças e fraquezas.

Conclui-se que o empreendimento é viável devido todos os pontos citados acima serem resultados positivos e diferenciais como a adoção de estratégias que proporcionarão ao cliente um serviço com qualidade igual ou superior aos concorrentes, agilidade na entrega e atendimento de qualidade, em que são itens que se destacarão na empresa.

REFERÊNCIAS

BRASILIA. **Fonte de recursos**. 2022. Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/orcamento/glossario/fonte-de-recursos>. Acesso em: 29 nov. 2022.

CAMARGO, Renata Freitas de. **Análise de mercado em 10 passos**: está na hora da sua empresa expandir?. 2018. Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/analise-de-mercado/>. Acesso em: 29 nov. 2022.

CAMARGO, Robson. **O que é Canvas**. 2019. Disponível em: <https://robsoncamargo.com.br/blog/O-que-e-Canvas>. Acesso em: 29 nov. 2022.

CONSULTORIA ISO. **Plano operacional para seu negócio**. 2018. Disponível em: <https://www.consultoriaiso.org/entenda-o-valor-do-plano-operacional-para-seu-negocio/>. Acesso em: 29 nov. 2022.

CRUZEIRO DO SUL. **Ateliês de costura**. 2019. Disponível em: <https://www.jornalcruzeiro.com.br/especial/atelies-de-costura-voltam-a-ganhar-destaque-no-brasil-entenda-por-que/>. Acesso em: 01 dez. 2022.

DORNELAS, Jose. **Como fazer – Descrição da empresa**. 2022. Disponível em: <https://www.josedornelas.com.br/wp-content/uploads/arquivos/Artigos-de-PNComo-Fazer-Descri%C3%A7ao-da-empresa.pdf>. Acesso em: 26 de nov. de 2022.

ENDEAVOR. **Onde buscar recursos financeiros para alavancar o seu negócio**. 2020. Disponível em: <https://endeavor.org.br/dinheiro/onde-buscar-recursos-financeiros-para-alavancar-o-seu-negocio/>. Acesso em: 29 nov. 2022.

FIA. **Planejamento Financeiro Empresarial**. 2021. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/planejamento-financeiro-empresarial/#:~:text=planejamento%20financeiro%20empresarial%3F,O%20que%20%C3%A9%20um%20planejamento%20financeiro%20empresarial%3F,consolidado%20na%20forma%20de%20documento..> Acesso em: 29 nov. 2022.

FIEB - Federação das Indústrias do Estado da Bahia. **Setor têxtil**. 2022. Disponível em: <https://www.fieb.org.br/noticias/setor-textil-perspectivas/>. Acesso em: 01 dez. 2022.

G1. **Preço das roupas disparam**. 2022. Disponível em: <https://g1.globo.com/sp/campinas-regiao/noticia/2022/06/30/preco-de-roupas-dispara-e-setor-textil-na-regiao-aponta-algodao-china-e-energia-como-viloes.ghtml>. Acesso em: 01 dez. 2022.

IFMA - Instituto federal do maranhão. **Avaliação da estratégia**. 2018. Disponível em: <https://planejamentoestrategico.ifma.edu.br/avaliacao-estrategica/#:~:text=A%20Avalia%C3%A7%C3%A3o%20Estrat%C3%A9gica%20consiste%20em,organiza%C3%A7%C3%A3o%20podem%20ter%20sidos%20alterado s..> Acesso em: 29 nov. 2022.

MARCONDES, José Sérgio. **Planejamento Operacional: O que é, Objetivos, Etapas, Exemplos**. 2016. Disponível em: <https://gestaodesegurancaprivada.com.br/planejamento-operacional-conceitos-definicao/>. Acesso em: 29 nov. 2022.

MARQUEZ, Gabriel. **Planejamento de custos**. 2017. Disponível em: <https://nfe.io/blog/financeiro/planejamento-de-custos-de-uma-empresa/>. Acesso em: 29 nov. 2022.

NUVEM SHOP. **Plano de negócio**. 2022. Disponível em: <https://materiais.nuvemshop.com.br/ebooks/modelo-de-plano-de-negocios>. Acesso em: 29 nov. 2022.

PATRUS, Bruno. **Plano de investimento**. 2021. Disponível em: <https://blog.inco.vc/financas/plano-de-investimento/>. Acesso em: 29 nov. 2022.

PEÇANHA, Vitor. **4 Ps do Marketing: entenda tudo sobre o conceito de Mix de Marketing**. 2020. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/4-ps-do-marketing/#:~:text=Os%204Ps%20resumem%20o%20conceito,alcan%C3%A7ar%20seus%20objetivos%20de%20marketing..> Acesso em: 29 nov. 2022.

PIOVEANA, Luiz. **O que é um plano de marketing**. 2022. Disponível em: <https://www.nuvemshop.com.br/blog/plano-de-marketing/>. Acesso em: 29 nov. 2022.

REABURN, Alicia. **Análise SWOT**. 2022. Disponível em: <https://asana.com/pt/resources/swot-analysis>. Acesso em: 29 nov. 2022.

SANT, Desirre. **Como fazer a descrição da empresa e seus serviços (exemplos)**. 2021. Disponível em: <https://planejadorweb.com.br/como-fazer-a-descricao-da-empresa/>. Acesso em: 01 dez. 2022.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Plano de negócio**. 2013. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 29 nov. 2022.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Planejamento financeiro**. 2020. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/saiba-como-fazer-o-planejamento-financeiro-da-sua-empresa,68ec1283f6e50710VgnVCM1000004c00210aRCRD#:~:text=O%20planejamento%20das%20finan%C3%A7as%20%C3%A9,ter%20um%20empreendimento%20de%20sucesso..> Acesso em: 29 nov. 2022.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Plano de negócio**. 2013. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 29 nov. 2022.

STEP CONSULTORIA. **Análise de mercado**. 2019. Disponível em: <https://www.stepconsultoria.com/analise-de-mercado/>. Acesso em: 29 nov. 2022.

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: Ateliê Brasileiro Plus

1. **Edilson da Silva Alegrete**, brasileiro, natural de Luziânia/SP, solteiro, nascido dia 18/03/2004, Gerente Administrativo, portador do CPF 455.114.138-01, e do RG, órgão expedidor SSP e SP, reside na Rua Bezerra de Menezes, 215, Vila Independência, Tupã SP, CEP 17605-440,
2. **Emilly Mariana Brasileiro de Souza Oliveira**, brasileira, natural de Tupã/SP, solteira, nascida dia 10/03/2004, Gerente de Marketing, portadora do CPF 557.158.688-58, e do RG 64.999.764-5, órgão expedidor SSP e SP, reside na Rua Bezerra de Menezes, 215, Vila Independência, Tupã SP, CEP 17605-440,
3. **Gabriela Vieira Leite da Silva**, brasileira, natural de Tupã/SP, solteira, nascida dia 21/07/2000, Gerente Financeiro, portadora do CPF 491.001.398-90, e do RG 55.015.588-0, órgão expedidor SSP e SP, reside na Rua Bezerra de Menezes, 215, Vila Independência, Tupã/SP, CEP 17605-440,
4. **Paulo Henrique Soares**, brasileiro, natural de Tupã/SP, solteiro, nascido dia 02/12/1970, Gerente de Produção, portador do CPF 117.324.578-24, e do RG 22.932.352-2, órgão expedidor SSP e SP, reside na Rua Bezerra de Menezes, 215, Vila Independência, Tupã/SP, CEP 17605-440

Constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial A. B. Comércio e Prestação de serviços Ltda-ME de e terá sede e domicílio na Avenida Tamoios, número 372, Centro, Tupã/SP CEP 17601-000.

2ª O capital social será R\$120.000,00 (cento e vinte mil reais (dividido em 4 quotas de valor nominal R\$30.000,00(trinta mil reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Edilson da Silva Alegrete nº de 30.000 mil quotas R\$ 120.000,00

Emilly Mariana Brasileiro de Souza Oliveira nº de 30.000 mil quotas R\$ 120.000,00

Gabriela Vieira Leite da Silva nº de 30.000 mil quotas R\$ 120.000,00

Paulo Henrique Soares nº 30,000 mil quotas R\$ 120.000,00

3ª O objeto será no ramo do comércio têxtil e prestação de serviços.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 12/06/2023 e seu prazo de duração é indeterminado.

5ª As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

6ª A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

7ª A administração da sociedade caberá a Edilson da Silva Alegrete com os poderes e atribuições de administrador autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

8ª Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apuradas.

9ª Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designará administrador(es) quando for o caso.

10 A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

11 Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de "pro labore", observadas as disposições regulamentares pertinentes.

12 Falecendo ou interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do(s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade resolva em relação a seu sócio.

13 O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14 Fica eleito o foro de Tupã/SP para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.


E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em quatro vias.

Tupã, 12 de junho de 2023


Emilly Mariana Brasiliano de Souza Oliveira


Edilson da Silva Alegrete


Gabriela Vieira Leite da Silva


Paulo Henrique Soares

Visto: _____ (OAB/SP) Nome

APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO

Qual a sua idade? *

- Entre 16 a 25 anos.
- Entre 25 a 30 anos.
- Entre 30 a 35 anos.
- Acima de 40 anos.

Quais serviços você consideraria usar? *

- Ajuste no tamanho da peça.
- Consertos de botões ou zíperes.
- Criação de uma peça única feita para você.
- Customização de uma peça de roupa.
- Todas as alternativas.
- Nenhuma das alternativas.

Você conhece ou já utilizou serviços de ajustes e consertos em suas roupas? *

- Sim, já usei.
- Sim, conheço.
- Conheço mas nunca utilizei.
- Não conheço.
- Não utilizo.

O que levaria você a escolher consumir esse tipo de serviço?

- Preço
- Qualidade
- Marca
- Prazo de entrega
- Prazo de pagamento
- Atendimento
- Todas as alternativas
- Nenhuma

Você está satisfeito com o caimento de suas roupas? *

- Sim
- Não
- Talvez

Com qual frequência você utiliza ou utilizaria serviços de costura?

- Frequentemente (uma a duas vezes ao mês)
- Pouco frequente (uma vez a cada dois meses)
- Quase nunca (uma vez a cada 6 meses)

Onde você mora? *

- Tupã SP
- Hérculândia SP
- Bastos SP
- Outro
- Outro: _____

Qual o seu gênero? *

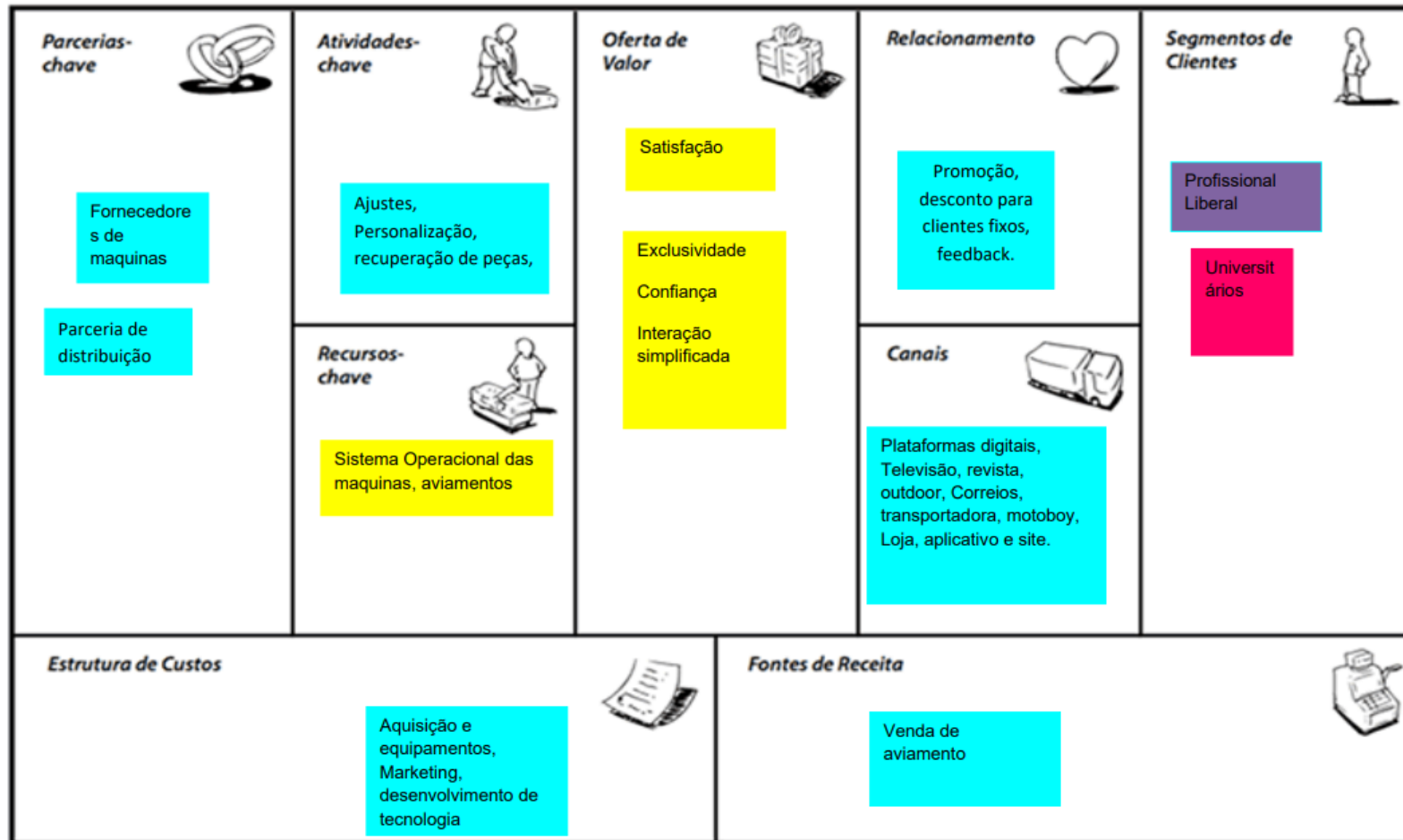
- Masculino
- Feminino
- Prefiro não dizer
- Outros (qual)
- Outro: _____

Qual a sua escolaridade?

- Ensino fundamental completo.
- Ensino fundamental incompleto.
- Ensino médio completo.
- Ensino superior completo.
- Ensino superior incompleto.
- Sem escolaridade.

APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

Figura 4 - CANVAS



Fonte: Elaborado pelos autores.'