

**FACULDADE DE TECNOLOGIA DA ZONA SUL  
SÃO PAULO  
“DOM PAULO EVARISTO ARNS”**

**ANA CAROLINA SOUZA DE JESUS RA 1370642112008  
SABRINA MATOS PEREIRA RA 1370642112036**

**PLANO DE NEGÓCIO: LOJA ONLINE DE CALÇAS JEANS PLUS SIZE  
ESTRELA JEANS**

**São Paulo  
2023**

**FACULDADE DE TECNOLOGIA DA ZONA SUL  
SÃO PAULO  
“DOM PAULO EVARISTO ARNS”**

**ANA CAROLINA SOUZA DE JESUS RA 1370642112008  
SABRINA MATOS PEREIRA RA 1370642112036**

**PLANO DE NEGÓCIO: LOJA ONLINE DE CALÇAS JEANS PLUS SIZE  
ESTRELA JEANS**

Trabalho de Graduação apresentado à Faculdade de Tecnologia da Zona Sul - São Paulo - “Dom Paulo Evaristo Arns”, como exigência parcial para a obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Empresarial.

Orientadora: Mestra Daniela Menezes Garzaro

**São Paulo**

**2023**

FACULDADE DE TECNOLOGIA DA ZONA SUL  
SÃO PAULO  
“DOM PAULO EVARISTO ARNS”

**ANA CAROLINA SOUZA DE JESUS RA 1370642112008**  
**SABRINA MATOS PEREIRA RA 1370642112036**

**PLANO DE NEGÓCIO: LOJA ONLINE DE CALÇAS JEANS PLUS SIZE**  
**ESTRELA JEANS**

Trabalho de Graduação Aprovado em \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

BANCA EXAMINADORA

---

Prof. Dra. Daniela Menezes Garzaro

Faculdade de Tecnologia da Zona Sul - Dom Paulo Evaristo Arns

---

Prof. Me. Denilson Ferreira

Faculdade de Tecnologia da Zona Sul - Dom Paulo Evaristo Arns

---

Prof. Dr. Winston Aparecido Andrade

Faculdade de Tecnologia da Zona Sul - Dom Paulo Evaristo Arns

## RESUMO

Este trabalho tem o objetivo de avaliar a viabilidade da empresa Estrela Jeans, que será especializada na revenda online de calças jeans plus size, tendo como principais clientes o público de classes B e C, o qual se interessa pelo produto devido sua qualidade e garantia. O escritório e-commerce estará localizado na Rua Doutor Antônio Bento, 265, no bairro de Santo Amaro na zona sul da Cidade de São Paulo. O local foi escolhido por ser um bairro comercial e de fácil acesso, assim sendo um ponto estratégico para uma boa comunicação com os clientes e fornecedores. Será investido um montante de R\$70.000,00, esperando um faturamento mensal de R\$32.900,00 com um lucro aproximadamente de R\$ 9.000,00 por mês. Com este lucro, em aproximadamente 7 meses haverá o retorno do investimento.

## ABSTRACT

The aim of this work is to assess the viability of the Estrela Jeans company, which will specialize in the online resale of plus size jeans. Its main customers are the B and C classes, who are interested in the product because of its quality and guarantee. The e-commerce office will be located at Rua Doutor Antônio Bento, 265, in the Santo Amaro district, on the south side of the city of São Paulo. The location was chosen because it is an easily accessible commercial district, which makes it a strategic point for good communication with customers and suppliers. R\$70,000.00 will be invested, with monthly sales of R\$32,900.00 expected and a profit of approximately R\$9,000.00 per month. With this profit, there will be a return on investment in approximately 7 months.

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
2 JUSTIFICATIVA	8
3 OBJETIVO GERAL	9
4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
5 METODOLOGIA	10
6 REFERENCIAL TEÓRICO	11
6.1 História do jeans	11
6.2 O jeans no Brasil	11
6.3 Empreendedor	12
6.4 Empreendedorismo	12
6.5 Mercado Virtual	12
7 SUMÁRIO EXECUTIVO	13
7.1 Resumo dos principais pontos do Plano de Negócio	13
7.2 Dados dos Empreendedores	13
7.3 Dados do Empreendimento	14
7.4 Missão, visão e valores	14
7.5 Setores de atividade	14
7.6 Forma Jurídica	14
7.7 Enquadramento Tributário	14
7.8 Capital Social	15
7.9 Fontes de recursos	15
8 ANÁLISE DE MERCADO	15
8.1 Estudo dos clientes	15
8.2 Estudo e análise dos concorrentes	16
8.3 Estudo dos fornecedores	16
9 PLANO DE MARKETING	17
9.1 Descrição dos principais produtos e serviços	17
9.2 Preço	17
9.3 Estratégias promocionais	17
9.4 Estrutura de comercialização	17
9.5 Localização do negócio	18
9.5.1 Layout do site	19
10. PLANO OPERACIONAL	20
10.1 Layout ou arranjo físico	20
10.2 Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços	21

10.3	Processos operacionais	21
10.4	Atividades a serem executadas	22
10.5	Quem irá executar	22
10.6	Como será executado	22
10.7	Processos organizacionais – mapeamento de processos	23
10.8	Processos organizacionais – 5W2h	23
11	PLANO FINANCEIRO	24
11.1	Estimativa de Investimentos Fixos	24
11.2	Capital de giro:	24
11.2.1	Estimativa de estoque inicial	24
11.3	Investimentos pré-operacionais	28
11.4	Investimento total	28
11.5	Estimativa de faturamento mensal	29
11.6	Estimativa de custo unitário	29
11.7	Estimativa de custo de comercialização	29
11.8	Apuração dos custos de materiais diretos	30
11.9	Estimativas do custo com mão de obra	30
11.10	Estimativas do custo com depreciação	30
11.11	Estimativas do Custo Fixo Operacional	31
11.12	Demonstrativo de Resultados – DRE	32
11.13	Indicadores de Viabilidade	32
12	ANÁLISE DE CENÁRIO	33
12.1	Cenários	33
12.2	Pestel	33
13	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA (SWOT)	34
15	AVALIAÇÃO DO NEGÓCIO	35
16	REFERÊNCIAS	36

## **1 INTRODUÇÃO**

A empresa Estrela Jeans será uma loja virtual especializada em venda de calças jeans femininas plus size. Uma loja diferente, pois, as clientes da loja terão uma variedade de calças em diferentes cores, tamanhos e modelos.

O projeto foi desenvolvido em duas etapas, sendo a primeira parte a base da enquete, ou seja, toda a elaboração teórica baseada em informações de diferentes autores, dando assim suporte à segunda etapa do projeto. A segunda parte é composta pelo projeto, ou seja, todos os passos detalhados para a constituição da empresa proposta.

Segundo Sebrae (2013), o plano de negócios consiste em um documento que explica todas as ações e fases necessários para a criação de um novo negócio. Para preparar eficientemente o plano apresentado, foi desenvolvido estudo para apresentar a gestão do projeto, análise de mercado, plano operacional e plano financeiro, que é de grande responsabilidade e apresenta a viabilidade do negócio.

## **2 JUSTIFICATIVA**

Este Projeto de Trabalho de Graduação justifica-se em ser uma loja virtual, um site que faz da internet seu canal de vendas e negociações, oferecendo calças jeans aos clientes online, visando e aproveitando a inovação tecnológica e de vendas pela plataforma e-commerce. Além disso, as novidades serão transmitidas através da ligação direta com redes sociais, permitindo a participação dos clientes todos os dias e a qualquer hora.

### **3 OBJETIVO GERAL**

A pesquisa tem como objetivo estudar a viabilidade de abertura de uma loja virtual de calças jeans plus size, por meio da elaboração de um plano de negócio.

### **4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Elaborar um plano de negócio;
- Analisar o ambiente externo e interno do empreendimento;
- Definir o negócio e suas características.

## **5 METODOLOGIA**

- Natureza da pesquisa: Básica.
- Forma de abordagem do problema: Quantitativa.
- Fins da pesquisa: Exploratória.
- Procedimentos: Bibliográfica.

## **6 REFERENCIAL TEÓRICO**

### **6.1 História do jeans**

De acordo com o blog Yuool, o jeans surgiu em 1792, na cidade de Nimes no sul da França. Seu nome na época era conhecido como tecido de Nimes, abreviando se tornou Denim. Compreendia-se em um pano para confecção de trajes para marinheiros e trabalhadores do campo.

Passado o tempo, o jeans tornou-se conceito fora da França, chamando então a atenção do alemão Levi Strauss, que em 1851, importou o jeans para o solo americano. Desde então, houve transformações, no qual tornou o jeans um tecido mais agradável, sutil e de grande longevidade. Em meio a Corrida de Ouro que acontecia na Califórnia em 1850, Levi Strauss que de imediato tinha se mudado para a Califórnia para comercializar produtos de mineração, viu a oportunidade de empreender com o Denim para os mineradores. Junto com um alfaiate americano chamado, Jon Davis, ele fez modificações no tecido, incluindo zíperes e metais na borda e bolsos. O que o tornou mais relevante, e as peças mais firmes, padrão para o carregamento das ferramentas para mineração do ouro.

E por fim, Levis Strauss, criou a marca Levi's, que é uma marca popular focada no tecido. Ela se popularizou como uma peça considerada mais estilosa na década de 30, acontecendo porque foi utilizada por cowboys em filmes americanos.

### **6.2 O jeans no Brasil**

O jeans se introduziu ao Brasil em 1948, se tornando referência mundial, sendo utilizado pelos militares durante a Segunda Guerra Mundial. Ainda em 1948, a empresa Roupas AB lançou a primeira calça de brim azul (nome popular do tecido na época) chamada de Rancheiro. Porém na época os jovens não tinham grande poder de compra, pois muita parte das pessoas ainda moravam no campo e o brim foi considerado um tecido muito “duro”.

Com o passar do tempo o Brasil ganhou novos modelos de jeans fabricados nacionalmente. Porém, mesmo com as confecções brasileiras, o que o público queria usar as famosas calças Lee, que tinha grande fama no Estados Unidos. Observando tal popularização as empresas brasileiras investiram pesado no jeans, criando modelos e propagandas voltada para os jovens. Em 1970, houve profundas transformações, para acompanhar as constantes mudanças da sociedade e juventude onde foi lançada a U.S. Top, a primeira calça jeans que desbota.

Depois, em 1974, as marcas estrangeiras começaram a se adaptar aos gostos brasileiros, onde a grande marca Levi's tornou as calças masculinas mais apertadas na frente e as femininas mais apertadas atrás.

Com o fim dos anos 70, pode-se afirmar que o jeans se tornou uma das peças favoritas dos brasileiros, a demanda aumentou e se tornou sinônimo de veracidade e autonomia para os jovens.

Uma pesquisa feita pela Vicunha Têxtil, em parceria com a IEMI (Inteligência de Mercado), trouxe dados impressionantes sobre o mercado atual de jeans no Brasil sozinho, ele corresponde a 11,3% do consumo de roupas no varejo nacional, e movimentou quase R\$22 bilhões em 2020, ainda assim com o mercado sob efeito da covid 19.

### **6.3 Empreendedor**

De acordo com o Sebrae, empreendedor é aquele que inicia algo novo, que vê o que ninguém vê, enfim aquele que realiza antes, aquele que sai da área do sonho, do desejo e parte para a ação. (SEBRAE, 2023)

### **6.4 Empreendedorismo**

Ainda segundo o Sebrae, empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, e desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade. Pode ser um negócio, um projeto ou mesmo um movimento que gere mudanças reais e impacto no cotidiano das pessoas. (SEBRAE, 2023)

### **6.5 Mercado Virtual**

Depois que se iniciou a era da globalização, o comércio eletrônico tem mudado totalmente o modo de funcionamento de muitos negócios. O e-commerce leva a seus consumidores muita facilidade e conforto, onde além de conseguir fazer compras a qualquer hora, em sua casa, não tem o dever de manusear dinheiros, e, o vendedor sequer necessita da mercadoria no momento da venda. Tudo ocorre entre o consumidor e o computador, situado em qualquer lugar do planeta. (NOLL; NONNEMMACHER, 2018)

“O comércio eletrônico é um canal de vendas bastante dinâmico, e que exige mudanças rápidas de acordo com a concorrência, e o comportamento dos compradores online.” (NOLL; NONNEMCACHER, 2018)

## 7 SUMÁRIO EXECUTIVO

### 7.1 Resumo dos principais pontos do Plano de Negócio

ESTRELA JEANS	
O que é o negócio?	O negócio consiste na abertura de uma loja online de calças jeans moda plus size.
Principais produtos e/ou serviços	Separar, conferir e enviar roupas.
Principais clientes	Mulheres entre 15 e 40 anos, curvilíneas, que gostam de roupas estilosas e ao mesmo tempo confortáveis para o dia a dia.
Localização da Empresa	Zona sul de São Paulo
Montante do capital investido	R\$70.000,00
Expectativa de faturamento mensal	R\$32.900,00
Expectativa de lucro (anual)	R\$118.117,09
Expectativa de retorno de investimento	7 meses

### 7.2 Dados dos Empreendedores

Sócio 1	
Nome: ANA CAROLINA SOUZA DE JESUS	
Endereço: Rua Maria Trevisani, 15	
Cidade: São Paulo	Estado: SP
Telefone: (11) 99582-0233	E-mail: ana.jesus11@fatec.sp.gov.br
Formação e experiências profissionais: Possui formação acadêmica no curso técnico de Logística e experiência profissional nas áreas administrativa, financeira e jurídica, atuando nas atividades destes departamentos atualmente.	
Atribuições e responsabilidades: Ana Carolina = Sócia - Área Financeira - Responsável por entrar em contato com os fornecedores e financeiro.	

Sócio 2	
Nome: SABRINA MATOS PEREIRA	
Endereço: Rua Barão de Comorogi, 600	
Cidade: São Paulo	Estado: SP
Telefone: (11) 99236-6896	E-mail: sabrina.pereira4@fatec.sp.gov.br
Formação e experiências profissionais: Estudante do curso de tecnólogo em Gestão Empresarial, atua na área Administrativa.	
Atribuições e responsabilidades: Sabrina = Sócia - Área Operacional - Separação dos pedidos para entrega, contagem do estoque, conferência de defeitos, etiquetagem e despacho para os correios.	

### 7.3 Dados do Empreendimento

<b>Razão Social</b>	Estrela Jeans LTDA
<b>CNPJ</b>	00.000.000/0000-00

### 7.4 Missão, visão e valores

<b>Missão</b>	Oferecer a maior variedade de jeans agregando valor e estilo para nossas clientes.
<b>Visão</b>	Reconhecimento por ser uma empresa inclusiva no mercado.
<b>Valores</b>	Inclusão, respeito e diversidade.

### 7.5 Setores de atividade

O setor de atividade do negócio é o comércio de vestuário, focado no varejo.

### 7.6 Forma Jurídica

A forma jurídica da empresa será uma Sociedade Limitada (LTDA), composta por dois sócios (pessoas físicas).

### 7.7 Enquadramento Tributário

A empresa será enquadrada no Simples Nacional.

## 7.8 Capital Social

Nome do Sócio		Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	Ana Carolina Souza de Jesus	R\$ 35.000,00	50%
Sócio 2	Sabrina Matos Pereira	R\$ 35.000,00	50%
	<b>Total</b>	<b>R\$ 70.000,00</b>	<b>100%</b>

## 7.9 Fontes de recursos

Serão utilizados recursos próprios para custear o investimento inicial.

## 8 ANÁLISE DE MERCADO

### 8.1 Estudo dos clientes

PÚBLICO-ALVO - PERFIL DOS CLIENTES	
Faixa etária:	15 a 40 anos
Gênero:	Feminino
Classe:	B ou C

INTERESSES E COMPORTAMENTOS	
O que compram?	O perfil de compra é voltado a mulheres que gostam de usar calças jeans em sua rotina.
Quando compram?	Costumam comprar o produto pelo menos a cada 1 ou 2 meses para acompanhar os lançamentos de novos modelos.
Quanto compram?	Os gastos variam de acordo com a necessidade de cada cliente, podendo ser entre R\$100,00 a R\$300,00.

MOTIVAÇÃO DE CONSUMO
Público feminino plus size que apreciam a moda e o estilo jeans, que gostam de se sentir bem com roupas confortáveis.

IDENTIFICAÇÃO DE MERCADO/ÁREA DE ABRANGÊNCIA
Moda e Vestuário.

PERSONA
Mulheres curvilíneas.

## 8.2 Estudo e análise dos concorrentes

Item	Erik Modas	Fabi Modas	GM Modas	VS Moda Plus Size
Qualidade	Ótima	Ótima	Boa	Boa
Preço médio	R\$79,99	R\$99,99	R\$119,99	109,99
Localização	Online e lojas físicas na capital de São Paulo.	Online e loja física na capital de São Paulo.	Online e loja física na capital de São Paulo.	Online
Condições de pagamento	6x sem juros no cartão de crédito; pix.	3x sem juros no cartão de crédito; pix.	3x sem juros no cartão de crédito; pix.	2x sem juros no cartão de crédito; pix.
Atendimento	Regular	Bom	Bom	Regular
Serviços disponibilizados	Vendas de roupas plus size e slim.	Vendas de roupas plus size e slim.	Vendas de roupas plus size e slim.	Vendas de roupas plus size.

## 8.3 Estudo dos fornecedores

Nº	Itens a serem adquiridos	Nome do fornecedor	Preço médio	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização
1	Calças jeans	Sal e Pimenta	R\$ 54,99	Cartão de Crédito e débito; Pix.	2 dias úteis	São Paulo - SP
2	Calças jeans	Pimenta Original	R\$ 44,99	Cartão de Crédito e débito; Pix.	3 dias úteis	São Paulo - SP
3	Calças jeans	MaryLand	R\$ 49,99	Cartão de Crédito e débito; Pix.	2 dias úteis	São Paulo - SP
4	Calças jeans	23 graus	R\$ 48,99	Cartão de Crédito e débito; Pix.	4 dias úteis	São Paulo - SP

## 9 PLANO DE MARKETING

### 9.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Gênero	Tipo	Item
Vestuário	Calça jeans	<ul style="list-style-type: none"> <li>Calça jeans lisa, destroyed, cintura alta, flare, cinza, azul escuro, azul claro, preto e branco.</li> </ul>

### 9.2 Preço

**Preço de venda:** O preço estimado das calças será entre R\$100,00 a R\$130,00.

**Condições de pagamento:** 3x sem juros acima de R\$150,00 – crédito, débito e pix. Para pagamentos via pix, possui um desconto de 5% no valor total do produto.

### 9.3 Estratégias promocionais

Estratégias promocionais	
Site	Gratuito
Redes sociais (Postagens)	Gratuito
Parcerias com Influencers	A combinar
Anúncio em redes sociais	R\$119,99 (MÊS)

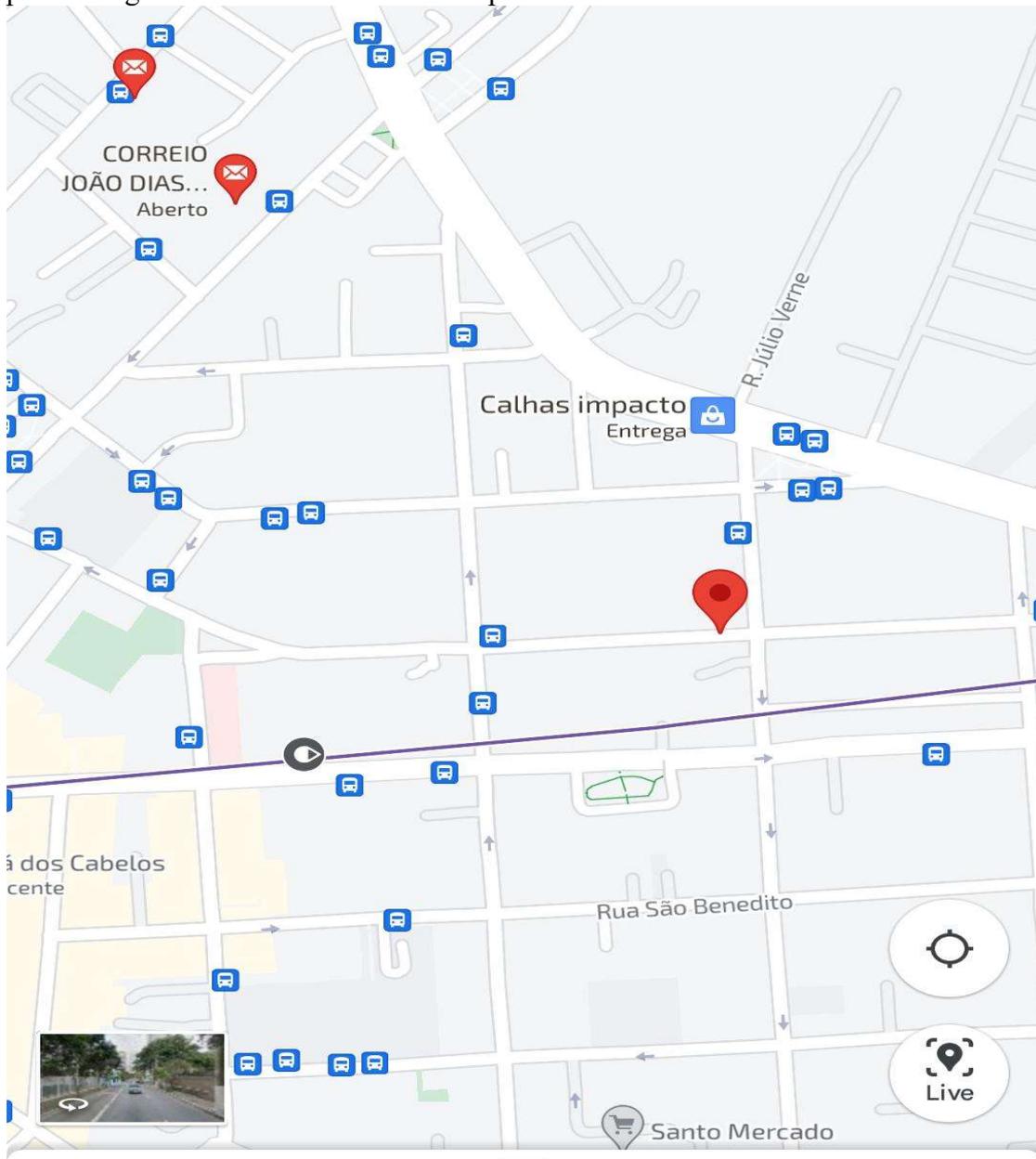
### 9.4 Estrutura de comercialização

A estrutura de comercialização da empresa Estrela Jeans será através de vendas online, com distribuição por meio de entrega á domicílio (Correios). Para ser realizado a distribuição será acumulado durante 4 dias uma quantidade razoavelmente grande de mercadorias para diminuir custos com transporte.

### 9.5 Localização do negócio

LOCALIZAÇÃO DO E-COMMERCE	
<b>Endereço:</b>	Rua Dr. Antônio Bento, 265
<b>Cidade:</b>	São Paulo
<b>Bairro:</b>	Santo Amaro
<b>Telefone:</b>	(11) 5892-3654

Por se tratar de uma empresa online está localizada em local de fácil acesso aos Correios, para entrega de fornecedores e envio de pedidos dos clientes.



R. Dr. Antônio Bento - Santo Amaro

## 9.5.1 Layout do site

# Estrela Jeans



Loja aberta

## Estrela Jeans >

Entrega v

**Cadastrar endereço**

R\$ 100,00

**mínimo**

---

### ROUPAS - CALÇAS JEANS - MODA FEMININA

**Calça Jeans Plus Size - Ref. 256**

Modelo Pluz Size: Cintura alta Bolso frontal e traseiro  
Rasgada na perna Contém laicra Tamanho 46 ao 52.

**R\$ 115,00**



---

**Calça Jeans Plus Size - Ref. 423**

Modelo Pluz Size: Cintura alta; Bolso frontal e traseiro;  
Tamanho 46 ao 52.

**R\$ 100,00**



---

**Calça Jeans Plus Size - Ref. 178**

Modelo Pluz Size: Cintura alta; Bolso frontal e traseiro;  
Rasgada na perna; Wide leg. Tamanho 46 ao 52.

**R\$ 120,00**



---

**Calça Jeans Plus Size - Ref. 201**

Modelo Pluz Size: Cintura alta; Bolso frontal e traseiro;  
Contém cinto; Contém laicra; Tamanho 46 ao 52.

**R\$ 130,00**



---

**Calça Jeans Plus Size - Ref. 775**

Modelo Pluz Size: Cintura alta; Bolso frontal e traseiro;  
Contém cinto; Rasgada na perna; Contém laicra.  
Tamanho 46 ao 52.

**R\$ 130,00**





Início



Buscar



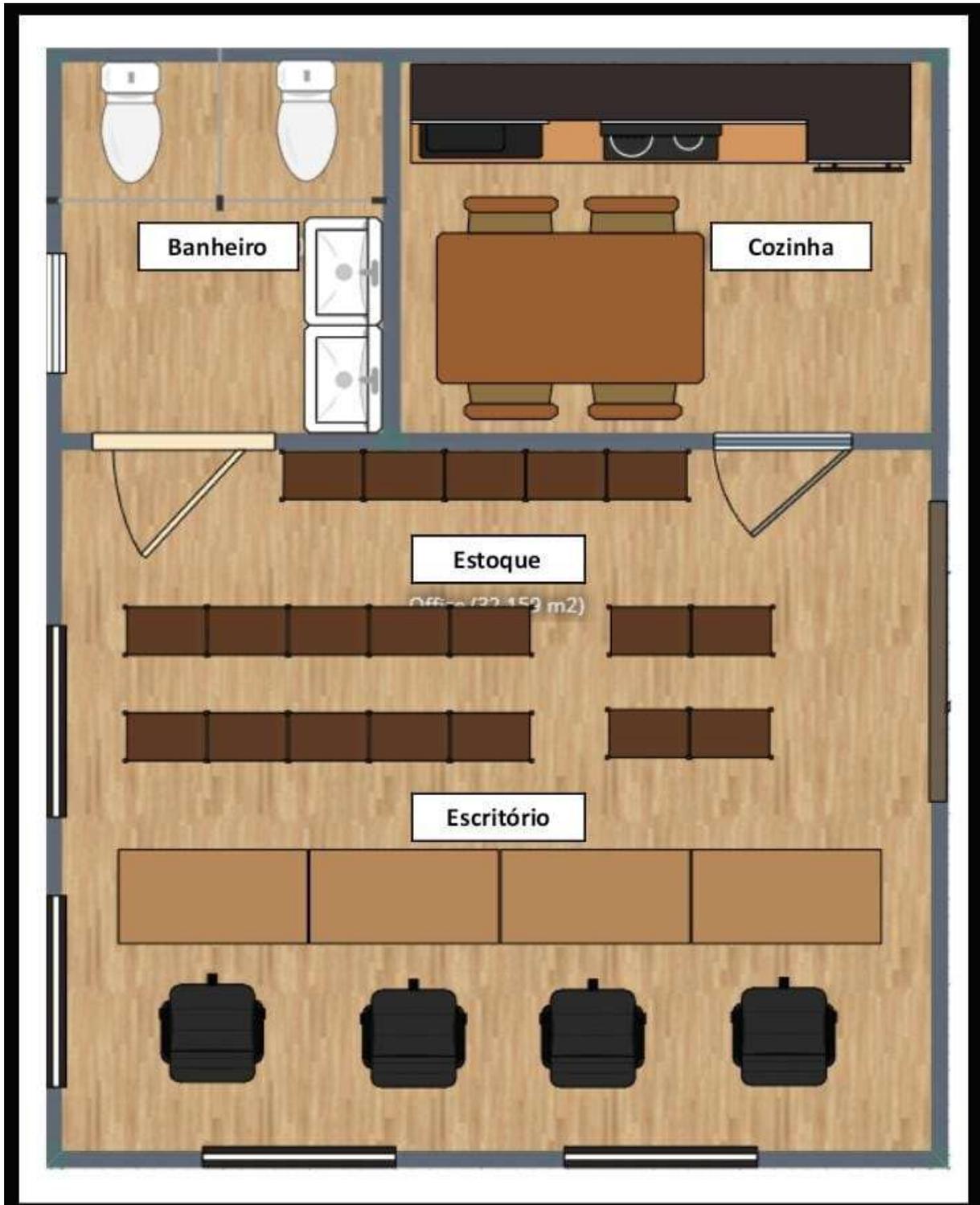
Pedidos



Perfil

## 10. PLANO OPERACIONAL

### 10.1 Layout ou arranjo físico



## 10.2 Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços

Por se tratar de uma loja online e que está iniciando no mercado, estima-se que a quantidade de clientes seja em torno de 60 a 100 ao mês, observando pela quantidade possível de seguidores nas redes sociais, que no início é mais difícil atraí-los, mas o ramo de vestuário costuma chamar bastante atenção. E em questão da sazonalidade, as calças jeans são utilizadas em todas as estações do ano, então não seria um problema.

## 10.3 Processos operacionais

Processo	Objetivo	Entrada	Necessidade	Recursos	Controle	Saídas
Atendimento	Verificar a necessidade do cliente.	Cliente.	Boa comunicação.	Funcionários, equipamentos para registrar o pedido e os produtos disponíveis.	Relatório de vendas	Cliente satisfeito.
Preparo dos pedidos	Separar as calças e prepará-las para o envio.	Pedido.	Treinamento para manusear a ferramenta do site	Funcionários, equipamentos para manipular e enviar o pedido.	Controle de qualidade e com base nos parâmetros estabelecidos.	Peça de roupa.
Caixa	Garantir o fluxo do caixa certo do início ao fechamento.	Relatório de abertura.	Procedimento operacional com procedimentos de abertura e fechamento de caixa.	Funcionário, sistema de vendas.	Conferência diária do caixa.	Relatório de fechamento.
Compras	Garantir estoque mínimo.	Pedido de compra.	Verificação do estoque.	Funcionário, telefone	Relatório de estoque.	Mercadorias em estoque.

				computador.		
Contas a pagar	Fazer o pagamento das contas e obrigações dentro do prazo.	Pagamento.	Ficar atento às datas de vencimento e realizar os pagamentos.	Funcionário, computador e conta bancária.	Relação semanal de contas para pagar.	Contas pagas em dia.
Estoque	Garantir quantidade e min. se certificar que não estão com defeitos de fábrica.	Formulário de controle de estoque.	Peças do estoque.	Funcionário, sistema de controle de estoque.	Baixa de estoque. Supervisão.	Relatório atualizado.
Limpeza	Garantir a limpeza e organização do escritório.	Ambiente sujo e desorganizado.	Limpeza 1 vez por semana.	Funcionário, produtos de limpeza.	Averiguação.	Escritório limpo.
Marketing	Divulgação da loja.	Redes sociais.	Modelos, parcerias, engajamento.	Funcionário, computador, celular da loja.	Controle de posts nas redes sociais.	Engajamento nas plataformas digitais.

#### 10.4 Atividades a serem executadas

Processo de compra de produtos; Finalização e envio do produto; Realização de nota fiscal; Administração do financeiro; Controle de Caixa; Administração de redes sociais; Contato com fornecedores.

#### 10.5 Quem irá executar

Os sócios.

#### 10.6 Como será executado

Dividindo tarefas entre os sócios.

### 10.7 Processos organizacionais – mapeamento de processos

Processo	Objetivo	Entrada	Necessidade	Recursos	Controle	Saídas
Pedidos feitos pelo Site	Manter o estoque sempre abastecido	Pedido pelo site	Levantamento de itens do estoque	4 Sócios 4 Computadores	Relatório de estoque, supervisão	Mercadoria no estoque

### 10.8 Processos organizacionais – 5W2h

O que?	Porque?	Quem?	Onde?	Quando?	Como?	Quanto?
Disponibilizar uma ampla seleção de calças jeans em tamanhos maiores para atender às necessidades de diversos tipos de corpo.	Para atender a demanda crescente por roupas confortáveis, para pessoas com tamanhos maiores, promovendo a inclusão e a autoestima.	Mulheres que buscam qualidade e conforto em uma calça jeans, que se adapte ao seu corpo.	Nossa loja funcionará totalmente online.	15/01/2024	Implementar estratégias de marketing digital, incluindo publicidade online, mídias sociais e otimização de mecanismos de busca, para atrair clientes.	R\$70.000,00

## 11 PLANO FINANCEIRO

### 11.1 Estimativa de Investimentos Fixos

<b>MÓVEIS E UTENSÍLIOS</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
Mesa de escritório	2	R\$ 220,86	R\$ 441,72
Cadeira de escritório	2	R\$ 192,68	R\$ 385,36
Prateleira p/ estoque	14	R\$ 179,90	R\$ 719,60
Impressora multifuncional Epson	1	R\$ 899,10	R\$ 899,10
Computador Intel Core	2	R\$ 1.143,99	R\$ 2.287,98
Telefone	1	R\$ 118,99	R\$ 118,99
Micro-ondas Philco	1	R\$ 215,99	R\$ 215,99
Frigobar Midea	1	R\$ 899,00	R\$ 899,00
Purificador de água Consul	1	R\$ 279,00	R\$ 279,00

### 11.2 Capital de giro:

#### 11.2.1 Estimativa de estoque inicial

<b>ESTOQUE INICIAL</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor unitário</b>	<b>Total</b>
Folha Sulfite A4 c/500 und.	2	R\$ 30,90	R\$ 61,80
Canetas Bic c/50 und.	1	R\$ 45,90	R\$ 45,90
Grampeador	4	R\$ 12,90	R\$ 51,60
Calculadora Casio	4	R\$ 26,99	R\$ 107,96
Sacolas personalizadas c/100 und.	1	R\$ 118,52	R\$ 118,52
Caixas para envio correio c/15 und.	7	R\$ 117,30	R\$ 821,10
Etiquetas c/100 und.	1	R\$ 25,90	R\$ 25,90
Água perfumada	1	R\$ 25,50	R\$ 25,50
Calça jeans Sal e Pimenta 10 pçs.	1	R\$ 54,99	R\$ 550,00

Calça jeans Maryland 10 pçs.	1	R\$ 49,99	R\$ 499,90
Calça jeans Pimenta Original 10 pçs.	1	R\$ 44,99	R\$ 449,90
Calça jeans 23 graus 10 pçs.	1	R\$ 48,99	R\$ 489,90
Cartucho impressora	2	R\$ 48,90	R\$ 97,80
Pastas organizadora	1	R\$ 64,00	R\$ 64,00
Fita adesiva transparente c/4 und.	1	R\$ 34,30	R\$ 34,30
<b>Total de estoque inicial</b>			R\$ 3.444,08

#### A- Prazo Médio de Vendas

Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média ponderada
A vista	55%	0	0
A prazo 1	30%	30	9
A prazo 2	10%	60	6
A prazo 3	5%	90	4,5
<b>Prazo médio total</b>			19,5

#### B- Prazo médio de compras

Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média ponderada
A vista	55%	0	0
A prazo 1	45%	30	13,5
A prazo 2	0%	60	0
<b>Prazo médio total</b>			13,5

## C- Necessidade média de estoque

<b>Produtos</b>	<b>Permanência no estoque (em dias)</b>	<b>Prazo de entrega do fornecedor</b>
Folha Sulfite A4 c/500 und	60	0
Canetas Bic c/50 und	365	0
Grampeador	90	0
Calculadora Casio	365	0
Sacolas personalizadas c/100 und	30	20
Caixas para envio correio c/15 und	30	20
Etiquetas c/100 und	30	20
Água perfumada	60	0
Calça jeans Sal e Pimenta 10 pçs	10	2
Calça jeans Maryland 10 pçs	10	2
Calça jeans Pimenta Original 10 pçs	10	3
Calça jeans 23 graus 10 pçs	10	4
Cartucho impressora	60	0
Pastas organizadoras	365	0
Fita transparente c/4 und	20	0
<b>Necessidade média</b>	<b>101</b>	<b>71</b>

**D- Necessidade Líquida de Capital de Giro**

<b>Recursos da empresa fora do seu caixa</b>	<b>Nº de dias</b>
1. Contas a Receber	19,5
2. Estoque - necessidade média de estoque	101
<b>Subtotal 1 (item 1+2)</b>	<b>120,5</b>
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores - prazo médio de compras	13,5
<b>Subtotal 2</b>	<b>13,5</b>
<b>Necessidade líquida de capital de giro em dias ( Subtotal 1 - Subtotal 2)</b>	<b>106,5</b>

**E- Caixa Mínimo**

1.Custo fixo mensal (quadro 5.11)	R\$ 21.089,04
2.Custo variável mensal (subtotal 2 do quadro 5.12)	R\$ 4.787,77
3.Custo total da empresa (item 1+2)	R\$ 25.876,81
4.Custo total diário (item 3/30 dias)	R\$ 862,56
5.Necessidade líquida de capital de giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	16
<b>Total de B - Caixa minimo (Item 4x5)</b>	<b>R\$ 13.800,96</b>

## F- Resumo do capital de giro

<b>Investimentos Financeiros</b>	<b>R\$</b>
A- Estoque inicial	3.444,08
B- Caixa Mínimo	13.800,96
<b>Total do capital de giro (A+B)</b>	<b>17.245,04</b>

### 11.3 Investimentos pré-operacionais

<b>Investimentos pré operacionais</b>	<b>R\$</b>
Despesas de Legalização	R\$ 195,38
Obras civis e/ou reformas	-
Divulgação	R\$ 322,78
Cursos e treinamentos	-
Móveis e equipamentos	R\$ 8.534,72
Outras despesas	-
<b>Total</b>	<b>R\$ 9.052,88</b>

### 11.4 Investimento total

<b>Descrição dos investimentos</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
1. Investimentos fixos - Quadro 5.1	R\$ 8.534,72	18%
2. Capital de Giro - Quadro 5.2	R\$ 17.245,04	60%
3. Investimentos pré-operacionais - Quadro 5.3	R\$ 9.052,88	22%
<b>Total (1+2+3)</b>	<b>R\$ 34.832,64</b>	<b>100%</b>

<b>Fontes de Recursos</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
1. Recursos próprios	R\$ 70.000,00	100%
2. Recursos de terceiros	-	-
3. Outros	-	-
<b>Total (1+2+3)</b>	<b>R\$ 70.000,00</b>	<b>100%</b>

### 11.5 Estimativa de faturamento mensal

Produto	Quantidade (Estimativa de venda)	Preço de venda unitário (em R\$)	Faturamento total (em R\$)
1- Calça Sal e pimenta	40	R\$ 100,00	R\$ 4.000,00
2- Calça Pimenta original	38	R\$ 115,00	R\$ 4.370,00
3- Calça Maryland	30	R\$ 120,00	R\$ 3.600,00
4- Calça 23 graus	20	R\$ 130,00	R\$ 2.600,00
<b>Total</b>			R\$ 14.570,00

### 11.6 Estimativa de custo unitário

Material	Quantidade	Custo unitário (R\$)	Total (R\$)
1. Embalagem	1	R\$ 1,18	R\$ 1,18
2. Etiqueta	1	R\$ 0,25	R\$ 0,25
3. Caixa	1	R\$ 7,80	R\$ 7,80
4. Calças	1	R\$ 116,25	R\$ 116,25

### 11.7 Estimativa de custo de comercialização

Descrição	%	Faturamento estimado (quadro 5.5)	Custo total
1. Impostos			
Impostos Federais			
Simplex	9,5%	R\$ 32.900,00	R\$ 3.125,50
2. Gastos com vendas			
Taxa de administração do cartão de	5%	R\$ 32.900,00	R\$ 1.645,00

crédito		
<b>Total geral (Impostos + Gastos)</b>		<b>R\$4.770,50</b>

### 11.8 Apuração dos custos de materiais diretos

<b>Produto</b>	<b>Estimativa de vendas (em unidade)</b>	<b>Custo unitário de materiais/aquisição (R\$)</b>	<b>CMD/CMV (R\$)</b>
1. calça sal e pimenta	40	R\$ 109,23	R\$ 2,73
2. calça pimenta original	38	R\$ 124,23	R\$ 3,27
3. calça Maryland	30	R\$ 129,23	R\$ 4,31
4. calça 23 graus	20	R\$ 139,23	R\$ 6,96
<b>Total</b>	\		

### 11.9 Estimativas do custo com mão de obra

<b>Função</b>	<b>Salário Mensal</b>	<b>% Encargos sociais</b>	<b>Encargos sociais (R\$)</b>	<b>Total</b>
Gerente Administrativo	R\$ 2.000,00	9%	R\$ 211,61	R\$ 2.211,61
Gerente Financeiro	R\$ 2.000,00	9%	R\$ 211,61	R\$ 2.211,61
<b>Total</b>	<b>R\$ 4.000,00</b>		<b>R\$ 423,22</b>	<b>R\$ 4.423,22</b>

### 11.10 Estimativas do custo com depreciação

<b>Bem</b>	<b>Valor</b>	<b>Qtd</b>	<b>Vida Útil (anos)</b>	<b>Depreciação anual (R\$)</b>
Computador	R\$ 4.575,96	2	5	R\$ 1.830,38
Prateleira	R\$ 719,60	14	10	R\$ 1.007,44

Micro-ondas	R\$ 215,99	1	10	R\$ 21,59
Mesa de escritório	R\$ 883,44	2	10	R\$ 176,68
Impressora	R\$ 899,10	1	5	R\$ 179,82
Frigobar	R\$ 899,00	1	10	R\$ 89,90
Cadeira de escritório	R\$ 770,72	2	10	R\$ 154,14
Telefone	R\$ 118,99	1	5	R\$ 23,79
Purificador	R\$ 279,00	1	10	R\$ 27,90
<b>Total</b>				<b>R\$ 3.511,64</b>

### 11.11 Estimativas do Custo Fixo Operacional

<b>Descrição</b>	<b>Custo total mensal</b>
Aluguel	R\$ 8.000,00
Água	R\$ 300,00
Energia Elétrica	R\$ 300,00
Telefone	R\$ 150,00
Honorário do contador	R\$ 3.000,00
Pró-labore	R\$ 8.846,44
Material de limpeza	R\$ 100,00
Material de escritório	R\$ 100,00
Depreciação	R\$ 292,60
<b>Total</b>	<b>R\$ 21.089,04</b>

### 11.12 Demonstrativo de Resultados – DRE

Quadro	Descrição	R\$	%
	1.Receita total com vendas	R\$ 32.900,00	100
	2.Custos variáveis totais		
11.8	(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 17,27	
11.7	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 3.125,50	9,5
11.7	(-) Gastos com vendas	R\$ 1.645,00	5
	Subtotal de 2	R\$ 4.787,77	14,56
	3.Margem de Contribuição (1-2)	R\$ 28.112,23	85,45
11.11	4. (-) Custos fixos totais	R\$ 21.269,14	64,65
	<b>5.Resultado operacional (lucro/prejuízo) (3-4)</b>	<b>R\$ 9.843,09</b>	<b>29,92</b>

### 11.13 Indicadores de Viabilidade

- **Ponto de Equilíbrio**

A)	$PE = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição (*)}}$
	(*) Observação
	$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{\text{Margem de Contribuição (Receita Total - Custo Variável Total)}}{\text{Receita Total}}$
	IMC = R\$ 32.900,00 - 4.770,50 = 28.129,50 / 32.900,00 = 0,85
	PE = R\$ 21.269,14 / 0,85 = <b>25.022,51</b>

Assim, entende-se que é necessário um faturamento acima de R\$ 25.022,51 para que se possa cobrir os custos mensais da empresa.

- **Rentabilidade**

$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100$
9.843,09 / 70.000,00 = 0,14 x 100 = <b>14%</b>

Logo, espera-se que se obtenha um índice de rentabilidade em torno de 14%, sendo esse valor de investimento total recuperado ao mês.

- **Lucratividade**

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100$$

$$9.843,09 / 32.900,00 = 0,30 \times 100 = 30\%$$

Portanto a lucratividade obtida será de 30%

• **Prazo de Retorno de Investimento**

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}}$$

$$70.000,00 / 9.843,09 = 7,11$$

Assim, se estabelece um prazo de retorno de 7 meses para que os sócios do negócio recuperem o que foi investido.

## 12 ANÁLISE DE CENÁRIO

### 12.1 Cenários

Pessimista	Realista	Otimista
Vendas abaixo de 50%	Vendas entre 50% e 80%	Vendas acima de 80%
Verão	Outono e Primavera	Inverno

### 12.2 Pestel

Fatores Políticos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mudança no Governo.</li> </ul>
Fatores Econômicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taxas de juros;</li> <li>• Taxas de desemprego;</li> <li>• Renda dos clientes.</li> </ul>
Fatores Sociais	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consciência de saúde;</li> <li>• Barreiras culturais;</li> <li>• Atitudes de estilo de vida.</li> </ul>
Fatores Tecnológicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mudanças tecnológicas;</li> <li>• Nível de inovação.</li> </ul>
Fatores Ecológicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mudanças climáticas.</li> </ul>
Fatores Legais	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Direito do consumidor.</li> </ul>

### 13 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA (SWOT)

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Atendimento on-line e de qualidade;</li> <li>● Qualidade do produto;</li> <li>● Custo-benefício;</li> <li>● Garantia do produto;</li> <li>● Equipe capacitada.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Compra sem provedores;</li> <li>● Atraso dos Correios;</li> <li>● Taxas da maquininha de cartão.</li> <li>● Marca ainda não conhecida a ser divulgada.</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Engajamento da marca pelo público-alvo;</li> <li>● Formas de pagamento;</li> <li>● Tendência do mercado;</li> <li>● Crescimento do comércio online.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Lojas físicas do mesmo ramo;</li> <li>● Alto custo do frete;</li> <li>● Preconceito com compras online: desconfiança por parte dos compradores acerca do envio da mercadoria no prazo.</li> </ul>

## **15 AVALIAÇÃO DO NEGÓCIO**

Conclui-se que o Plano de Negócio é fundamental para a abertura de um novo empreendimento e para analisar se o mercado que deseja atuar é viável ou não. O cenário competitivo de vestuário feminino é abrangente. Mesmo sendo um mercado com muitos concorrentes, a Estrela Jeans tem uma vantagem competitiva que é o seu diferencial, o foco no público plus size, que ainda é um público que não é atendido com a demanda que precisa.

O investimento é viável pois haverá lucro de aproximadamente R\$9.000,00 (nove mil reais) por mês e aproximadamente R\$117.000,00 (cento e dezessete reais) por ano, tendo um prazo de retorno de 7 meses um prazo acessível para o mercado.

## 16 REFERÊNCIAS

CONHECIMENTO, Salão. **Uma análise do e-commerce no mercado brasileiro**. Unijuí, Rio Grande do Sul, RS, 2018.

RECHBOTOES. **Conheça a história do jeans**. Rio Grande do Sul, RS, 2022.

SEBRAE. **Tudo que você precisa saber para criar o seu plano de negócio**. Santa Catarina, SC, 2014.

SEBRAE. **O que é empreendedorismo?** Santa Catarina, SC, 2023.

YUOOL. **História do jeans e a jornada de sucesso do tecido mais popular do mundo**. Rio Grande do Sul, RS, 2022.