



**EVELIZE CORDEIRO FERNANDES**

## **LOJA VIRTUAL AE BOLSAS**

Trabalho apresentado ao curso MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria, Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, do Programa FGV Management da Fundação Getulio Vargas, como pré-requisito para a obtenção do Título de Especialista.

**Jose Carlos Franco de Abreu Filho**

**Coordenador Acadêmico Executivo**

**THIAGO AYRES**

**Orientador**

**Curitiba – PR**

**2018**

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

PROGRAMA FGV MANAGEMENT

MBA EM GESTÃO FINANCEIRA, CONTROLADORIA E AUDITORIA

O Trabalho de Conclusão de Curso, **Título do TCC**, elaborado por Evelize Cordeiro Fernandes e aprovado pela Coordenação Acadêmica, foi aceito como pré-requisito para a obtenção do certificado do Curso de Pós-Graduação *lato sensu* MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria, GFCA 1/17, Nível de Especialização, do Programa FGV Management.

Curitiba, 15 de Agosto de 2018.

---

Jose Carlos Franco de Abreu Filho

Coordenador Acadêmico Executivo

---

Thiago Ayres

Orientador

## **TERMO DE COMPROMISSO**

A aluna Evelize Cordeiro Fernandes, abaixo assinado, do curso de MBA em Gestão Financeira, Auditoria e Controladoria, Turma 1/17 do Programa FGV Management, realizado nas dependências da instituição conveniada ISAE, no período de 09/04/2017 a 13/06/2018, declara que o conteúdo do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado Loja Virtual AE Bolsas, é autêntico e original.

Curitiba, 15 de Agosto de 2018.

---

Evelize Cordeiro Fernandes

Dedico este trabalho a Deus, por ser essencial em minha vida, autor de meu destino, meu guia, socorro presente na hora da angústia.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a Deus pois sem Ele eu não teria forças para essa longa jornada. Agradeço a minha mãe Ceoni e minha avó Leotéria que sempre estiveram orando por mim. Ao meu pai José e minha irmã Anelize por estarem sempre na torcida pelo meu sucesso. Ao meu orientador professor Thiago que mesmo longe me ajudou no desenvolvimento do tcc. Ao meu esposo Alexandre por compreender-me nos momentos em que precisei estar ausente. As minhas amigas de classe, Ana Flávia, Juliana, Marizete e Sandra, pelo companheirismo em todo o curso. E principalmente, agradeço a empresa que acreditou e investiu no meu potencial, Cotrans.

## SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	10
2. A EMPRESA.....	11
2.1 Missão.....	11
2.2 Visão.....	11
2.3 Valores.....	11
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	12
3.1 Análise Setorial.....	12
3.2. Análise da Demanda.....	13
3.3. Análise da Concorrência.....	13
4. OFERTA DA EMPRESA.....	15
4.1 Descrição do produto.....	15
4.2 Análise Swot.....	15
4.3 Cinco Forças de Porter.....	16
4.4 Marketing.....	17
5. PLANO OPERACIONAL.....	18
5.1 Ativo fixo.....	18
5.2 Tecnologia.....	18
5.3 Logística.....	18
5.4 Fornecedores.....	18
5.5 Recursos Humanos.....	19
5.6 Gerência.....	19

6. PLANO FINANCEIRO.....	21
6.1 Análise Financeira.....	21
6.2 Capital Necessário.....	21
6.3 Custos fixos e variáveis.....	22
6.4 Custos dos materiais.....	23
6.5 Composição do preço de venda.....	23
6.6 Demonstrativos de Resultados.....	24
6.7 Lucratividade.....	24
6.8 Prazo de retorno investimento.....	24
6.9 Ponto de equilíbrio.....	24
6.10 Capital de Giro.....	25
6.10.1 TIR.....	25
6.10.2 VPL.....	26
7. CONCLUSÃO.....	27
8. REFERÊNCIAS.....	28

## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A internet está mudando a vida das pessoas, e com ela muda também seus hábitos e até seus costumes. Está crescendo a quantidade de pessoas que não saem mais de casa para fazer suas compras. Preferem ter a comodidade de em apenas um clique conseguir se vestir, e ainda por um preço mais atrativo.

Só existe uma coisa melhor que comprar roupas e sapatos pela internet, é comprar bolsa. Pois a grande resistência é pela prova, ou seja comprar uma roupa ou sapato sem prová-los ainda é um lado negativo das lojas virtuais. Motivo pelo qual muitos ainda preferem a compra em uma loja física. Por isso as lojas virtuais de acessório, estão crescendo cada vez mais. E aí a ideia de uma loja exclusiva de bolsas não poderia ser melhor.

Pensando nessa oportunidade é que a Loja AE Bolsas pretende ser criada. Para atender a esta diversidade de mulheres e amantes do bom gosto. A compra de uma bolsa, não é apenas mais um acessório, é carregar e ter a amostra a sua personalidade é esperar um olhar diferenciado do marido ou namorado, um elogio de uma amiga, atrás de algo que a faça se sentir bem e bonita. A compra é muito mais emocional do que material propriamente dita.

A Loja AE Bolsas traz a proposta de investimento com apenas R\$ 32.000,00, e retorno mensal na média de R\$ 28.000,00, durante 5 anos. Uma taxa de retorno de 81,76%. A empresa é viável financeiramente falando, e seu risco não acompanha esta alta, pois venda de bolsas, roupas e calçados são setores que resistem a crise.

A empresa prezarão por uma ótima qualidade, por isso colocará em horário comercial, um funcionário a disposição para atender seus clientes, tirar suas dúvidas para uma futura compra e atendê-lo no pós venda.

Para isso teremos que contar com parceiros de grande valia. Como seremos apenas revendedores teremos que conhecer muito bem a reputação dos nossos fornecedores. Fazer parceria é essencial, juntar qualidade e preço bom é um desafio para poucos no mercado.



## **2. A EMPRESA**

A loja AE Bolsas é um projeto quase novo no mercado virtual. Uma loja exclusivamente de bolsas femininas. Bolsas de qualidade e bom gosto estilo executivas. Não necessita de grande investimento, pois por ser virtual já temos várias vantagens, como economia de mão de obra, estoque, localização e espaço físico, itens primordiais na abertura de um comércio físico.

É um projeto voltado ao público feminino da classe média alta. Mulheres que estão a frente de grandes corporações, às empreendedoras que conquistaram seu lugar e também para aquelas que almejam conquistar seu papel no mercado. Essas mulheres precisam de um acessório que mostrem sua firmeza, sua personalidade. E nada melhor do que este acessório tão útil. São bolsas executivas de vários modelos, tamanhos e materiais.

### **2.1 Missão**

Nossa missão é dar acesso à mulher contemporânea a uma diversidade de bolsas adequadas a cada situação do seu cotidiano. Com estilo e qualidade atrelados a personalidade de cada uma.

### **2.2 Visão**

Ser uma empresa reconhecida nacionalmente por seu atendimento, qualidade e preço justo em seus produtos.

### **2.3 Valores**

Confiança, Transparência, Agilidade e respeito.

### **3. ANÁLISE DE MERCADO**

No mercado atual comprar itens pela internet é umas das ações mais práticas do dia-a-dia. Em vez de ir a uma loja física, muitas vezes gastar com estacionamento e ainda não ter nas lojas o produto que você precisa, as pessoas preferem comprar pela internet, pois com apenas um clique, ela encontra seu produto e ainda tem a facilidade de receber em sua casa.

Uma estudo elaborado pela PwC e divulgado no dia 03/04/2018 no Jornal do Brasil, apontou que sete entre dez brasileiros fazem compras regularmente pela internet. "É uma tendência consistente no mundo inteiro, a frequência de compras no online cresce ano a ano", avaliou Ricardo Neves, sócio da PwC e especialista em Varejo e Consumo.

E este número deve crescer ainda mais em 2018, pois os brasileiros estão otimistas para este ano. "Os brasileiros estão recém saídos de um período de recessão, mas já demonstram expectativas mais positivas do que os consumidores de países que passaram por crises econômicas há mais tempo", avaliou Alexandre Horta, diretor da área de varejo e consumo da PWC.

Ao utilizar a internet como um canal de venda o lojista está expondo seu produto e sua marca, 365 dias no ano 24 horas por dia, que garantem maior conveniência e facilidade ao seu cliente. Há um mundo paralelo e este mundo é a Internet.

#### **3.1 Análise Setorial**

A AE Bolsa revende bolsas executivas para a classe média e média alta pela internet. Os alvos das nossas pesquisas são os setores de acessórios, compras por impulso e o e-commerce.

Segundo a pesquisa nas capitais do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) divulgada no site Globo.com na página de Pequenas Empresas Grandes Negócios em 15/05/2018, seis a cada dez consumidores aproveitam o crédito para realizar compras não planejadas, o seja compras por impulso. Sendo que o setor de roupas, calçados e acessórios lideram com 19% de preferência. As compras em supermercados representam 17%, perfumes e cosméticos, 14%, e bares e restaurantes, 13%. A compra de peças de vestuário e acessórios são feitas na maior parte pela parcela feminina de entrevistados (23%).

Para 33% dos entrevistados, as lojas online são o canal de venda que mais estimula a compra por cartão de crédito, sendo que 15% preferem o maior número de prestações possíveis na hora de acertar a compra. Eles também sentem facilidade ao dividir o pagamento em várias vezes em lojas de departamento (23%), supermercados (13%) e shopping centers (12%).

### **3.2. Análise da Demanda**

Nosso público alvo terá na faixa de 25 a 70 anos. Mulheres na maioria com empregos fora de casa. Executivas, empreendedoras, mulheres que trabalham em um ambiente onde exija uma boa aparência.

Na pesquisa realizada no período de 18 a 22 de junho de 2018 com mulheres consideradas dentro deste público, podemos constatar que das 10 mulheres entrevistadas, 10 disseram que colocam a qualidade como item número 01 no fechamento de uma compra. Nossos produtos são para essas mulheres que colocam qualidade em primeiro lugar, e o preço é o último quesito a ser considerado.

Nossas bolsas serão vendidas com preços em torno de R\$ 350,00, preço este que nossos concorrentes estão praticando no mercado. Nossa pretensão é realizar pelo menos 150 vendas por mês, isto equivale a uma receita mensal de R\$ 52.500,00.

Com base no preço estimado de venda e sobre o preço que os clientes pretendem pagar pelo nosso produto, temos uma demanda na casa de 70% de todo o mercado em potencial. Em torno de 225 mil pessoas visualizarão nossas redes sociais ao mês ou seja 157.500 pessoas terão grande potencial de compra.

### **3.3. Análise da Concorrência**

A loja AE Bolsas terá diversos concorrentes, mas listamos as cinco lojas on-line mais visitadas. E fizemos uma comparação no quadro abaixo:

EMPRESA	PREÇO MÍNIMO	PREÇO MÁXIMO	DISTRIBUIÇÃO
Adô Atelier	R\$ 299,00	R\$ 729,00	Bolsas mini, pequenas, médias e grandes - Necessaires - Carteiras - Pequenos acessórios de couro
Amaro	R\$ 129,90	R\$ 229,90	Vestidos, roupas, sapatos, moda praia, fitness, lingerie e acessórios.
Buarte	R\$ 29,99	R\$ 435,99	Bolsas de vários modelos, tamanhos e cores.
Bolsa150	R\$ 60,00	R\$ 380,00	Bolsas de vários modelos, tamanhos e cores.
Hey Bag	R\$ 180,00	R\$ 350,00	Bolsas pequenas, médias e grandes - Necessaires - Carteiras - Pequenos acessórios de couro

Com base no quadro acima podemos concluir que o maior desafio da loja AE Bolsas, será a entrada no mercado, o reconhecimento da marca e a confiança dos clientes. Pois nossos preços e qualidades estão similares.

## 4. OFERTA DA EMPRESA

### 4.1 Descrição do produto

A grande maioria das bolsas da AE Bolsas serão fabricadas em couro, pois o couro agrega altíssima qualidade às bolsas. Quesito número um em escolha do público feminino ao adquirir uma bolsa. Mas também trabalharemos com bolsas no couro sintético.

Nossos produtos também seguirão o mercado da moda, por isso ofereceremos de bolsas clássicas para as mais conservadoras, até mais ousadas para as arrojadas. Bolsas grandes, médias e pequenas, tudo com grande estilo pensado na mulher contemporânea.

As bolsas vendidas na AE Bolsas terão na sua maioria cores neutras, como preto, bege, caramelo, branco, nude e marrom. Teremos também um pequeno estoque de bolsas coloridas, ideal para combinar com acessórios pontuais.

Outro item importantíssimo é o design da bolsa. Optamos por termos 80% do nosso estoque em bolsas minimalistas, ideais para mulheres que não tem tempo a perder, e precisam de uma bolsa que combine com ela e para todas as ocasiões em único dia.

### 4.2 Análise Swot

#### *Aspectos Internos*

##### *S: Pontos Fortes*

- 1 Comodidade, pois a venda é feita pela internet;
- 2 Variedade em produtos;
- 3 Não é necessário ter um estoque grande;
- 4 Sistema operacional próprio;
- 5 Presteza no atendimento;
- 6 Funcionário treinado em atendimento virtual;
- 7 E-mail personalizado;

##### *W: Pontos Fracos*

- 1 Marca ainda desconhecida;
- 2 Encontrar um funcionário dedicado;

***Aspectos Externos******O: Oportunidades***

- 1 Um crescimento em território nacional;
- 2 Maior abrangência nos estilos;
- 3 Ser o primeiro em buscas no Google;

***T: Ameaças***

- 1 Problemas com Correios na atualizade;
- 2 Extravio de mercadoria;
- 3 A quantidade de lojas virtuais;
- 4 A confiança ainda inexistente;

**4.3 Cinco Forças de Porter**

1. Como é a rivalidade entre os concorrentes?

A quantidade de lojas virtuais são mensuráveis, a internet é um mundo a parte, existem novas lojas surgindo a cada minuto.

2. Quais são os produtos e serviços substitutos?

Hoje há diversos tipos de vendas na internet. Brechós virtuais estão ganhando espaço.

3. Qual é o poder de barganha dos fornecedores?

Teremos vários fornecedores, para não ficarmos a mercê de uma marca. Mas claro buscando parceria e fidelidade. Fechando contratos com prazos e multas caso haja quebra.

4. Como evitar/atrapalhar a entrada de novos concorrentes?

Tendo qualidade e transparência nos produtos e um pós-venda. Criar um vínculo de fidelidade com o cliente. Essa é a melhor forma de evitar novos concorrentes.

5. Qual é o poder de barganha dos clientes?

Criaremos fidelidade com os clientes. Mas sempre buscando novos. Sabemos que alguém sempre vai reclamar, mas tentaremos ao máximo diminuir e sanar todas as reclamações, com retorno aos clientes sempre.

#### **4.4 Marketing**

Não podemos esquecer que nosso cliente estará com nossa loja na palma da mão. Por isso uma boa foto é essencial. Luz, ambiente, e produção bem feitos são necessários para aqueles looks super estilosos, que irão fazer nossas clientes quererem estar usando aquelas bolsas maravilhosas. Essas fotos serão disponibilizadas em nossos sites e redes sociais.

A empresa terá um site próprio. Inicialmente colocaremos as fotos das bolsas, e caso o cliente se interesse por uma, em um clique descobrirá seu valor e sua forma de pagamento. E irá conter todos os itens de segurança exigidos, para que nosso cliente fique tranquilo ao efetuar seu pagamento.

Teremos páginas nas redes sociais, como Facebook, Instagram e Twitter. Compraremos pacotes de divulgação. Os pacotes serão em torno de R\$ 10,00 reais ao dia, R\$ 300,00 ao mês, podendo alcançar cerca de 2.500 pessoas diferentes diariamente, isso significa 75 mil pessoas ao mês. Isso tornará nossas páginas totalmente acessíveis a qualquer pessoa do país.

Também não poderíamos deixar de colocar nosso nome nas pesquisas do Google, quando o cliente estiver procurando uma bolsa para comprar, nosso nome com certeza será lembrado. Nosso objetivo será: Estar presente e ser a certeza na dúvida.

## **5. PLANO OPERACIONAL**

### **5.1 Ativo fixo**

Nossa loja terá um espaço físico, onde será alocado nosso estoque e nosso endereço comercial. Aproveitaremos cada espaço, inclusive o aéreo, investindo em prateleiras até o teto. Este espaço também será nosso escritório, composto de uma mesa, duas cadeiras, um telefone, um computador, impressora, máquina fotográfica e materiais de escritório básico, como canetas, cadernos, blocos de anotações, etc.

### **5.2 Tecnologia**

Uma excelente internet será fundamental em nosso negócio, teremos que fechar um pacote fixo de internet, de pelo menos 25 mega, e telefone fixo. Nosso site será próprio, com sistema de pagamento por cartão de crédito e débito ou boleto bancário. Um domínio para que o cliente tenha mais confiabilidade na hora de comprar.

### **5.3 Logística**

O Correios ainda é o operador de logística número um no Brasil, por isso fechar uma parceria com a agência mais próxima seria fundamental. Precisaremos de um prestador de serviço perto do local físico, e que tenha o serviço disponível de retirada de mercadoria. Pelo site conseguiremos exibir o preço do frete já para o cliente no ato da compra.

### **5.4 Fornecedores**

A empresa optou por ter 3 fornecedores principais. Por apresentar agilidade e qualidade no produtos:

Comércio de Bolsas FBF Ltda - CNPJ: 07.303.797/0001-45 - Situada na cidade de São Paulo - SP e Limeira – SP. Site: [www.fabricadebolsasfemininas.com.br](http://www.fabricadebolsasfemininas.com.br).

Norsa Comércio Atacadista de Bijouterias Eireli – Situada na cidade do Rio de Janeiro - RJ - Site: [www.portaldabolsa.com.br](http://www.portaldabolsa.com.br).



BRW Modas Ltda – CNPJ: 17.235.967/0001-55 – Situada na cidade de São Paulo – SP. Site: [www.biroshop.com.br](http://www.biroshop.com.br).

### **5.5 Recursos Humanos**

Contrataremos apenas um funcionário para a manutenção do site, atendimento ao público por telefone e envio das mercadorias. Este funcionário terá que estar no período comercial das 08:00h às 18:00h de segunda a sexta. Este será registrado como Assistente Comercial e terá sua remuneração de acordo com a função. Como será um cargo de muita confiança, buscaremos indicações no mercado. Terá direito ao vale refeição e vale transporte.

Cargo: Assistente Comercial

Experiência: 01 ano

Descrição do cargo: Atualizar redes sociais com fotos e respondendo dúvidas de clientes. Enviar os produtos via Correios. Atendimento ao público via telefone.

Aptidões: Ter o segundo grau completo. Conhecimento em manutenção e atualização de sites e redes sociais. Ter uma boa dicção pois conversará com clientes do Brasil todo.

Salário: Compatível com o cargo

Benefícios: Vale Refeição e Vale Transporte.

### **5.6 Gerência**

A gestora será uma das sócias da empresa. Evelize Cordeiro Fernandes. Formada em Administração de Empresas, tem 29 anos e 13 anos de profissão na área financeira. Está finalizando uma MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria na instituição Getulio Vargas. Já trabalhou em empresas de pequenos, médios e grandes portes, em duas teve a oportunidade de gerenciar o setor financeiro.

Ela estará na parte estratégica das operações, irá cuidar do planejamento das finanças da empresa. Terá atuação decisiva na prestação de contas para a tomada de decisões.

## Resumo das funções

O gestor atuará diretamente no planejamento das finanças da empresa. É o responsável por organizar, captar e aplicar os recursos da sua companhia. Um gestor tem como responsabilidade analisar demonstrativos contábeis e créditos, além de fazer uma avaliação da manutenção de estoques e acompanhar fluxos de caixa e faturamentos.

## Principais objetivos

O gestor terá como principais objetivos aumentar o valor do patrimônio líquido da empresa ao gerar lucro líquido por meio das atividades operacionais da empresa. Para isso, a profissional conta com um sistema de informações gerenciais que possibilita que ela conheça e analise a situação financeira e possa tomar as decisões gerenciais mais adequadas para maximizar os resultados financeiros.

## Responsabilidade sob transações

O gestor cuida das atividades corriqueiras dentro da área de finanças, como contas a pagar, a receber, toda a sorte de rotinas fiscais, contabilização de documentos e geração de notas e relatórios fiscais. Ao executar estas atividades repetitivas, o gestor financeiro busca o menor custo possível por meio de maior eficiência.

## Controle financeiro

O profissional é responsável pelas atividades de controle, que têm como objetivo se certificar que os objetivos e a missão da empresa estão sendo alcançados com um grau aceitável de risco. Relatórios de performance, normas, procedimentos, orçamento e auditoria interna estão entre as atividades de controle exercidas pelo gestor financeiro, que tem como meta minimizar riscos para as finanças e para a organização com um todo.

## Tomada de decisões

A atuação do profissional é responsável pela melhoria do processo decisório, criando valor para o próprio processo. O gestor financeiro deve ter uma abordagem racional, não se esquecendo de humanizar os dados financeiros levando em consideração que uma organização é feita por pessoas.

## 6. PLANO FINANCEIRO

### 6.1 Análise Financeira

Nosso preço de compra será de em média de R\$ 100,00 e revenderemos por R\$ 350,00, isso considerando uma bolsa clássica preta de couro.

Se vendermos em torno de 150 unidades por mês nosso retorno se dará em 1 mês e 7 dias, nossa receita será de R\$ 52.500,00 com lucro de R\$ 26.250,71 somente no primeiro mês.

Podemos afirmar então que para cada R\$ 100,00 das vendas realizadas, temos um lucro de R\$ 50,00. Para atingir seu ponto de equilíbrio é necessário pelo menos a venda de 45 unidades, em torno de R\$ 15.755,31 mensal.

O fluxo de caixa apresentou Taxa Interna de Retorno de 81,76% e Valor Presente Líquido de R\$ 63.937,22 dentro do período de 6 meses, considerando uma TMA de 15%.

Podemos concluir que esta empresa é altamente rentável os dados expostos apontam um negócio com muito potencial e sucesso.

ÍNDICE	VALOR
PE\$	PE \$ = R\$ 15.755,31
LUCRATIVIDADE	50%
PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO	1 mês e 7 dias

Nos quadros abaixo será possível chegar aos cálculos citados acima.

### 6.2 Capital Necessário

Os sócios farão um aporte de R\$ 32.000,00. Não sendo necessário valor de empréstimo bancário.

Investimentos físicos necessários:

EQUIPAMENTOS/INSTRUMENTOS QUE INTEGRAM O PROCESSO ETAPAS	EQUIPAMENTOS/INSTRUMENTOS UTILIZADOS
Fotografar	Câmera fotográfica
Inserir fotos sites/redes sociais	Computador
Concretizar a venda	Software
Logística	Correios

<b>INVESTIMENTOS FÍSICOS (EM R\$)</b>			
<b>ITEM</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>PREÇO UNITÁRIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Mesa de escritório	1	200,00	200,00
Cadeira	1	150,00	150,00
Computador	1	700,00	700,00
Impressora	1	500,00	500,00
Telefone	1	100,00	100,00
Prateleiras	10	150,00	1.500,00
Camêra fotográfica	1	1.500,00	1.500,00
<b>SOMA</b>	-	-	<b>4.650,00</b>

<b>CÁLCULO DAS NECESSIDADES DE CAPITAL DE GIRO</b>	
<b>RUBRICA</b>	<b>VALORES (R\$)</b>
Custos fixos e variáveis (30 dias)	11.249,29
Estoque de matéria-prima (30 dias)	15.000,00
Registros e legalização	1.100,00
<b>TOTAL</b>	<b>27.349,29</b>

<b>INVESTIMENTO INICIAL (R\$)</b>	
Investimento físico	4.650,00
Investimento financeiro	27.349,29
<b>TOTAL</b>	<b>31.999,29</b>

### 6.3 Custos fixos e variáveis

<b>DISCRIMINAÇÃO</b>	<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>	
	<b>VALOR MENSAL (R\$)</b>	<b>VALOR ANUAL (R\$)</b>
Material de escritório	50,00	600,00
Manutenção	50,00	600,00
Embalagem	500,00	6.000,00
Marketing	300,00	3.600,00
Material de escritório	50,00	600,00
Tarifas bancárias	100,00	1.200,00
Tarifas de vendas	750,00	9.000,00
DAS	2.400,00	28.800,00
<b>SOMA</b>	<b>4.200,00</b>	<b>50.400,00</b>
<b>TOTAL DOS CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>4.200,00</b>	<b>50.400,00</b>

CUSTOS FIXOS		
DISCRIMINAÇÃO	VALOR MENSAL (R\$)	VALOR ANUAL (R\$)
<b>01. SALÁRIOS</b>		
Assistente Comercial	1.700,00	20.400,00
VT	170,00	2.040,00
VR	300,00	3.600,00
Encargos Sociais*	669,29	8.031,48
<b>SOMA 01</b>	<b>2.839,29</b>	<b>34.071,48</b>
<b>02. OUTRAS DESPESAS</b>		
Aluguel e taxas	500,00	6.000,00
Água e luz	150,00	1.800,00
Telefone/Internet	200,00	2.400,00
Manutenção Site	60,00	720,00
Contador	300,00	3.600,00
Pró-labore	3.000,00	36.000,00
<b>SOMA 02</b>	<b>4.210,00</b>	<b>50.520,00</b>
<b>TOTAL DOS CUSTOS FIXOS</b>	<b>7.049,29</b>	<b>84.591,48</b>

\* Os encargos sociais representam 39,37% sobre a folha de pagamento, pois a empresa é optante do Simples.

## 6.4 Custos dos materiais

### CÁLCULO DOS CUSTOS MATÉRIAS-PRIMAS E MATERIAIS DIRETOS

Custo da bolsa clássica preta

CUSTOS DOS MATERIAIS (R\$/MÊS)		
Valor pago pela bolsa	R\$	100,00
<b>SOMA 01</b>	<b>R\$</b>	<b>100,00</b>

**OBS.** Os Custos Variáveis foram calculados em uma bolsa clássica preta de couro – considerado um modelo intermediário entre os diferentes modelos oferecidos pela loja.

## 6.5 Composição do preço de venda

COMPOSIÇÃO DO PREÇO DE VENDA			
		VALOR	%
Preço de venda a vista	R\$	350,00	100,00
Custo de aquisição	R\$	100,00	28,57
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>R\$</b>	<b>250,00</b>	<b>71,43</b>
Custos fixos e variáveis	R\$	75,00	21,43
<b>OUTROS CUSTOS</b>	<b>R\$</b>	<b>75,00</b>	<b>21,43</b>
<b>RENTABILIDADE</b>	<b>R\$</b>	<b>175,00</b>	<b>50,00</b>

### CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA

Calcular o preço de venda da bolsa clássica preta

$$PV = \frac{CM}{1 - (CV + CF + IV + MC)/100}$$

$$PV = \frac{R\$ 100,00}{1 - (21,45 + 50)/100}$$

$$PV = \frac{R\$ 100,00}{0,29}$$

$$PV = R\$ 350,00$$

### 6.6 Demonstrativos de Resultados

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS		
DISCRIMINAÇÃO	R\$ MENSAL	R\$ ANUAL
1. Receita operacional mensal	52.500,00	630.000,00
2. Custos dos Produtos Vendidos	15.000,00	180.000,00
<b>3. Margem de contribuição</b>	<b>37.500,00</b>	<b>450.000,00</b>
4. Gastos fixos	7.049,29	84.591,48
5. Gastos variáveis	4.200,00	50.400,00
<b>6. LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>26.250,71</b>	<b>315.008,52</b>

### 6.7 Lucratividade

#### LUCRATIVIDADE

Lucratividade:  $(26.250,71 \div 52.500,00) \times 100 = 50,00$

Com base neste índice podemos afirmar que: para cada R\$ 100,00 em vendas a empresa obterá R\$ 50,00 de lucro.

### 6.8 Prazo de retorno investimento

#### PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO

Prazo de Retorno do Investimento:  $31.999,29 \div 26.250,71 = 1,22$  (\*1 mês e 7 dias)

(\*) como o RESULTADO não é um número inteiro, arredondamos para cima.

### 6.9 Ponto de equilíbrio

### PONTO DE EQUILÍBRIO

$$\text{PE \$} = \frac{\text{Custos Fixos}}{\text{MCUR}}$$

$$\text{MCU} = \frac{\text{MC}}{\text{Q}}$$

$$\text{MCU} = 37.500,00 \div 150$$

$$\text{MCU} = \text{R\$ } 250,00$$

$$\text{MCUR} = \frac{\text{MCU}}{\text{Preço de Venda}} \times 100$$

$$\text{MCUR} = (250,00 \div 350,00) \times 100$$

$$\text{MCUR} = 0,714 = 71,43\%$$

$$\text{PE \$} = \frac{\text{Custos Fixos}}{\text{MCUR}}$$

$$\text{PE \$} = \frac{11.249,29}{0,714}$$

$$\text{PE \$} = \text{R\$ } 15.755,31$$

A EMPRESA IRÁ ATINGIR O SEU PE\$ QUANTO OBTIVER UMA RECEITA MENSAL DE R\$ 15.755,31.

## 6.10 Capital de Giro

DISCRIMINAÇÃO	INVESTIMENTO	MÊS 01	MÊS 02	MÊS 03	MÊS 04	MÊS 05
	-31.999,29					
1. Receita operacional mensal		52.500,00	55.125,00	57.881,25	60.775,31	63.814,08
2. Custos dos Produtos Vendidos		15.000,00	15.750,00	16.537,50	17.364,38	18.232,59
<b>3. Margem de contribuição</b>		<b>37.500,00</b>	<b>39.375,00</b>	<b>41.343,75</b>	<b>43.410,94</b>	<b>45.581,48</b>
4. Gastos fixos		7.049,29	7.401,75	7.771,84	8.160,43	8.568,46
5. Gastos variáveis		4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
<b>6. Resultado de Caixa</b>		<b>26.250,71</b>	<b>27.563,25</b>	<b>28.941,41</b>	<b>30.388,48</b>	<b>31.907,90</b>
	TMA	15,00%				
	TIR	81,76%				
	VPL	R\$ 63.937,22				

### 6.10.1 TIR

A taxa interna de retorno, calculada com base no fluxo de caixa para o período de 05 meses, é de 81,76%. Foi calculada com o auxílio de uma HP-12C:

31.999,29	CHS	g	CF0
26.250,71		g	CFj
27.563,25		g	CFj
28.941,41		g	CFj
30.388,48		g	CFj
31.907,90		g	CFj
f	IRR		

### 6.10.2 VPL

Com base em uma Taxa Mínima de Atratividade de 15%, temos um Valor Presente Líquido de R\$ 63.937,22. Foi calculado com o auxílio de uma HP-12C:

31.999,29	CHS	g	CF0
26.250,71		g	CFj
27.563,25		g	CFj
28.941,41		g	CFj
30.388,48		g	CFj
31.907,90		g	CFj
15	i		
f	NPV		



## 7. CONCLUSÃO

O desenvolvimento e análise deste plano de negócios, nos fez vivenciar e entender o processo inicial de uma empresa. Conseguimos entender o quão necessário é este estudo para o sucesso.

O primeiro ponto que podemos destacar é a importância do estudo em si para o desenvolvimento da empresa. Os empresários conseguem ter uma guia de referência para avaliar suas tomadas de decisões de forma corretiva, e o principal protegerem seu capital.

Outro ponto são os diversos conhecimentos necessários para que elaborar, seguir e gerir um plano de negócio. Grande parte dos empreendedores enfrentam problemas na empresa, por acharem que apenas sua habilidade comercial ou o conhecimento técnico da atividade são fatores chaves do sucesso.

Através da elaboração deste plano, podemos observar que existe uma necessidade de conhecimento multidisciplinar, pois dele o empreendedor consegue ter uma visão geral do negócio, podendo alinhar a empresa conforme o desejo que foi concebido em sua mente quando do momento que decidiu empreender. Esta visão e orientação também requer a intervenção de especialistas das diversas áreas de gestão.

O ponto final e não menos importante é a segurança que a realização de plano de negócios trás ao empreendedor, pois tem diante de si todos os números e onde serão aplicados. O plano de negócio se torna um mapa para traçar o caminho do sucesso.

Como no caso da AE Bolsas, podemos acompanhar que o plano apontou e destacou seus concorrentes, seus fornecedores e seus clientes. Como começar uma empresa numa área tão concorrida? Quais ferramentas de marketing usar para fisgar o cliente? Conseguimos por aqui alinhar estas questões, fazendo refletir em números. Previsões estas tão importantes para o andamento do projeto.

Portanto concluímos que um plano de negócios é fator estratégico para o sucesso do empreendedor. Devemos incentivar o uso desta ferramenta e disseminar esta idéia para que outras empresas comecem com segurança e já entrem sabendo o que as esperam.

## 8. REFERÊNCIAS

JORNAL DO BRASIL, disponível em:  
<http://www.jb.com.br/economia/noticias/2018/04/03/compra-regular-na-internet-e-feita-por-quase-7-a-cada-10-brasileiros-diz-pwc/>.

PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGOCIOS, disponível em:  
<https://revistapegn.globo.com/Banco-de-ideias/Moda/noticia/2018/05/roupas-e-calcados-lideram-compras-por-impulso-diz-pesquisa.html>.