

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS - ISAE  
MBA EM GESTÃO FINANCEIRA, CONTROLADORIA E AUDITORIA  
TURMA 1/14

CAIQUE REIS SIMAS

C.A.J.O FESTAS LTDA

Plano de negócios

CURITIBA

2015

CAIQUE REIS SIMAS

C.A.J.O FESTAS LTDA

PLANO DE NEGÓCIOS: ABERTURA DE COMÉRCIO DE VAREJO, LOJA DE  
ARTIGOS PARA FESTAS E EVENTOS NA CIDADE DE PASSA QUATRO – MG.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à  
ISAE CURITIBA – FGV como requisito parcial  
obtenção do certificado de conclusão MBA em  
Gestão financeira, controladoria e auditoria.  
Professor Orientador: Augusto Dalla Vecchia

CURITIBA

2015

CAIQUE REIS SIMAS

C.A.J.O FESTAS LTDA

Plano de negócios

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à  
ISAE CURITIBA – FGV como requisito parcial  
obtenção do certificado de conclusão MBA em  
Gestão financeira, controladoria e auditoria.  
Professor Orientador: Augusto Dalla Vecchia

Aprovado pela Banca Examinadora em Dezembro 2015.

---

Prof. Augusto Dalla Vecchia

---

ISAE CURITIBA – FGV

## RESUMO

Plano de negócios visando abertura de novo empreendimento no ramo de comércio varejista de artigos para festas e eventos bem como artigos de decoração para festas, localizado a cidade de Passa Quatro, estado de Minas Gerais. Empreendimento tem como seus sócios fundadores Caique Reis Simas nascido em Curitiba, aluno da ISAE Curitiba - FGV e sua esposa Sr.a Joana Siqueira Simas nascida na cidade de Passa Quatro – MG, onde atualmente reside sua família e local onde demanda produtos dessa natureza e sem concorrentes próximos. Trabalho para conclusão de curso de MBA com ênfase em gestão financeira, controladoria e auditoria turma 1/2014, cursado na cidade de Curitiba, pela afiliada da Fundação Getúlio Vargas, escola ISAE Curitiba. Plano de negócios executado para estudo da viabilidade do empreendimento, a fim de trazer a tempo real as necessidades do mercado local, estudar os concorrentes, plano de compras e fornecedores, previsão de vendas, rentabilidade e lucratividade. Ferramentas importantes no direcionamento do negócio por parte dos empreendedores, haja vista, nesse caso, que não possuem experiência na gestão de empresa própria.

**PALAVRAS-CHAVES:** Plano de negócios. Abertura de novo empreendimento. Lojas de artigos para festas e decorações.

## **ABSTRACT**

Business plan for a new enterprise aiming events and party decoration supplies retail market, which is located in Passa Quatro - Minas Gerais. The founder partners are Caique Reis Simas, born in Curitiba – Paraná and his wife Mrs. Joana Siqueira Simas, born in Passa Quatro, and part of her family still live there. Nowadays the city has a remarkable demand for such a kind of products but no near competitors. This work was done at ISAE School, an FGV-affiliated, in fulfillment of requirements of the MBA of financial management, controllership and auditing degree. The business plan was performed to evaluate the enterprise viability, in order to investigate the actual market needs and potential competitors. The plan also covers providers and purchase plans, sales forecasts and profitability. Knowledge of these aspects is crucial to the enterprise success and will provide solid background for the entrepreneurs, since both of them have no previous experience in owning and managing business.

**KEYWORDS:** Business plan. Business plan for a new enterprise.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Pesquisa sobre potencial de casamentos no Brasil .....	12
Figura 2 – Pesquisa sobre potencial de festas de 15 anos .....	13
Figura 3 – Pesquisa sobre potencial de formaturas ..... <b>Erro! Indicador não definido.</b>	
Figura 4 – Foto cidade de Passa Quatro..... <b>Erro! Indicador não definido.</b>	9
Figura 5 – Foto cidade de Passa Quatro.....	19

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Principais produtos comercializados .....	16
Tabela 2 – Investimento em máquinas e equipamentos (A, B, C).....	21
Tabela 3 – Contas a receber.....	<b>Erro! Indicador não definido.</b> 23
Tabela 4 – Estoque inicial .....	23
Tabela 5 – Contas e receber (prazo médio).....	23
Tabela 6 – Contas a pagar (prazo médio).....	24
Tabela 7 – Giro do estoque .....	24
Tabela 8 – Necessidade de capital de giro .....	24
Tabela 9 – Investimentos pré operacionais.....	25
Tabela 10 – Custo Unitário.....	28
Tabela 11 – Estimativa de faturamento.....	28
Tabela 12 – Apuração CMV .....	28
Tabela 13 – Estimativa de custos de comercialização .....	30
Tabela 14 – Custos com depreciação .....	30
Tabela 15 – Estimativa de custos fixos .....	31
Tabela 16 – DRE .....	31
Tabela 17 – Construção de cenários.....	33

## SUMARIO

1.	INTRODUÇÃO.....	10
2.	Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	10
2.1	Dados do empreendimento.....	10
2.2	Missão da empresa.....	10
2.3	Setores de atividade.....	11
2.4	Capital social, forma jurídica e enquadramento tributário.....	14
3.	ANÁLISE DE MERCADO.....	14
3.1	Estudos dos clientes.....	14
3.2	Estudos dos concorrentes.....	15
3.3	Estudos dos fornecedores.....	15
4.	PLANO DE MARKETING.....	16
4.1	Descrição dos principais produtos e serviços.....	16
4.2	Preço de venda.....	16
4.3	Estratégias promocionais e estrutura de comercialização.....	18
4.4	Localização do negócio.....	18
5.	PLANO OPERACIONAL.....	20
5.1	Arranjo físico e capacidade comercial.....	20
5.2	Processos operacionais.....	20
5.3	Necessidade de pessoal.....	18
6.	PLANO FINANCEIRO.....	20
6.1	Estimativa de investimentos fixos.....	20
6.2	Capital de giro.....	23
6.3	Investimentos pré operacionais.....	24
6.4	Investimento total.....	24



6.5	Estimativa de faturamento .....	25
6.6	Estimativa de custo unitário .....	26
6.7	Estimativa de custo de comercialização .....	28
6.8	Apuração do CMV .....	28
6.9	Estimativa de custos de mão de obra .....	30
6.10	Estimativa de custo com depreciação .....	30
6.11	Estimativa de custos fixos.....	31
6.12	Demonstrativo de resultado .....	31
6.13	Indicadores de viabilidade .....	32
6.13.1	Ponto de equilíbrio .....	32
6.13.2	Lucratividade .....	32
6.13.3	Rentabilidade .....	32
6.13.4	Prazo de retorno do investimento.....	33
7.	CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS .....	33
8.	CONCLUSÃO.....	35
	REFERÊNCIAS.....	36
	ANEXO A – História da cidade de Passa Quatro - MG .....	37

## **1. INTRODUÇÃO**

Plano visa início das atividades de comércio varejista de artigos para festas e decorações, consciente das dificuldades e oportunidades que o empreendimento terá, saber quem são principais clientes, quantidade de recurso a ser investido, estratégias de marketing e divulgação, traçar objetivos de médio e longo prazo, pesquisar fornecedores, prever fluxo de caixa e principalmente continuidade do negócio.

## **2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.**

Joana Siqueira Simas, casada, natural de Passa Quatro-MG, 32 anos, formada em turismo, possui experiência em nas áreas fiscais e logística pois atuou durante 10 anos em Indústrias privadas de papel ondulado, nesta na área fiscal, e próteses ortopédicas, nesta na área de logística e estoques. Neste empreendimento será responsável pela área comercial, atendimento ao cliente, vendas, estoque de produtos e RH. Caique Reis Simas, casado, natural de Curitiba-PR, 30 anos, formado em Ciências Contábeis, possui experiência de 12 anos no mercado financeiro, atuando sempre em instituições financeiras, especificamente bancos privados, atuando em área comercial, relacionamento e negociação com clientes, análise documental e análise de crédito. Neste empreendimento será principal tomador de decisões, responsável pela área financeira, administrativa e compras.

### **2.1 Dados do empreendimento.**

Empresa C.A.J.O artigos para festas e decorações Ltda - ME, especializada em artigos decoração para festas e eventos, casamentos, formaturas, aniversários, festas corporativas entre outras. Número do CNPJ não possui ainda em trâmite, sob responsabilidade do sócio majoritário e representante legal Caique Reis Simas, com sede na cidade de Passa Quatro-MG, em imóvel alugado, loja térrea medindo 80m<sup>2</sup>.

### **2.2 Missão da empresa:**

“Trazer aos clientes e a comunidade produtos inovadores e de qualidade, realizando sonhos, com preço justo, deixando os ambientes festivos ainda mais alegres, divertidos, coloridos, de acordo com as expectativas e desejos de cada cliente.”

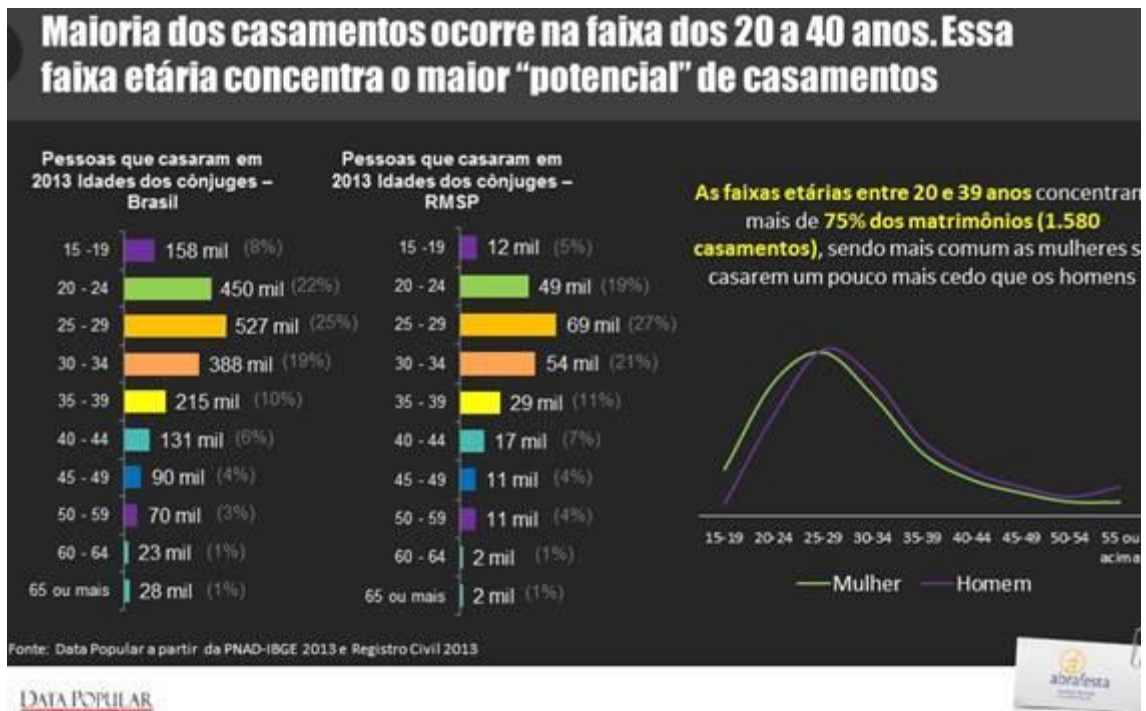
### 2.3 Setores de atividade:

Comércio de artigos para festas em geral, casamentos, aniversários, formaturas, festas corporativas entre outras, vendas no atacado e varejo e compras diretamente dos fabricantes. Também presta serviços de decoração de ambientes de acordo com as características do evento, cliente ou propósito.

A Associação Brasileira de Eventos Sociais (ABRAFESTA) divulga nesta semana a mais recente pesquisa do setor, 'O Mercado de Eventos Sociais: indicadores sobre a oferta e a demanda', elaborada pela Data Popular. O estudo aponta que o mercado de festas e cerimônias cresceu nos últimos anos e estima-se que tenha atingido R\$ 16,8 bilhões no ano passado. Os casamentos já ultrapassaram a marca de um milhão por ano no País. A Região Sudeste foi responsável por metade dos gastos com festas e cerimônia, com R\$ 8,6 bilhões, seguido pelo Nordeste (R\$ 3 bilhões), Sul (R\$ 2,9 bilhões), Centro-Oeste (R\$ 1,3 bilhão) e Norte (R\$ 1 bilhão). A estimativa de gastos com festas e cerimônias para o Estado do Rio de Janeiro, por exemplo, foi de R\$ 1,7 bilhão, sendo que na Capital foi de R\$ 800 milhões. Já as faixas etárias que concentram o maior "potencial" de casamentos ocorrem na faixa entre os 20 e 39 anos, ou 75% dos matrimônios (1.580.000), de acordo com o levantamento que utilizou dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE. Os solteiros nestas faixas etárias (20 a 39) movimentam hoje no Brasil aproximadamente R\$ 793 bilhões. Sendo que somente a classe média movimenta R\$ 328 bilhões. Com mais renda e maior acesso a serviços, as regiões Sudeste e Sul têm a maior taxa de casamento formal. Os casamentos civil e religioso chegam a 70% no Sudeste e a união consensual a 30%. Já no Sul, 66% e 34%, respectivamente. No Nordeste 58% (casamentos civil ou religioso) e 42% (união consensual).

"O mercado de eventos sociais no Brasil é altamente maduro e registra uma demanda crescente em todas as regiões do país. As empresas prestadoras de serviços estão cada vez mais atentas as necessidades do mercado e em busca de novas tendências e produtos diferenciados", diz Ricardo Dias, presidente da ABRAFESTA.

Figura 1 – Pesquisa sobre potencial de casamentos no Brasil



Fonte: Data Popular a partir da PNAD-IBGE 2013 e Registro Civil 2013.

## Debutantes

As festas de 15 anos são comuns entre as meninas. É um mercado com potencial de dois milhões de pessoas ao ano. No Brasil cerca de 1,8 milhão de meninas farão 15 anos em 2015. E a massa de renda das famílias com meninas nesta idade chega a R\$ 4,3 bilhões no país. A maior parte das meninas de 15 anos pertencem a classe C (com 894.639), 50% do total. Classes D/E (com 606.938) e 34% do total. E, por último as classes A/B (com 282.519) com 16% do total.

Figura 2 – Pesquisa potencial de festas de 15 anos no Brasil.



Fonte: Data Popular a partir da PNAD-IBGE 2013 e Registro Civil 2013.

## Universitários

O número de universitários cresceu fortemente, ampliando a demanda por festas de formatura: são quase 7 milhões no Brasil. Cerca de 6,8 milhões estão atualmente cursando algum curso de graduação no país. Outros 785 mil na Região Metropolitana de São Paulo. A massa de renda das famílias com jovens na graduação chega a R\$ 30 bilhões. Sendo que só na Região Metropolitana de São Paulo este montante pode chegar a R\$ 4,4 bilhões. Os jovens cursando a universidade em sua maioria são das classes A e B (47%), seguido da Classe C (46%), D/E (7%).

Figura 3 – Pesquisa potencial de formaturas no Brasil.



Fonte: Data Popular a partir da PNAD-IBGE 2013 e Registro Civil 2013.

#### 2.4 Capital social, forma jurídica e enquadramento tributário.

Capital social inicial de R\$ 100.000,00, investidos pelo sócio Caique Reis Simas na totalidade, originados de atividade como empregado de empresa privada, recursos atualmente alocados em aplicações financeiras pessoais do sócio. Pessoa jurídica de sociedade limitada, capital 100% nacional e fechado, contendo dois sócios, um deles com 99% e outro com 1%. Empresa optante pelo simples nacional e enquadrada na lei de microempresa no ano de 2015 e 2016, faturamento entre R\$ 60mil a R\$ 360mil anual.

### 3 ANÁLISE DE MERCADO.

#### 3.1 Estudo de Clientes.

Pessoas físicas de faixa etária de 12 a 70 anos, na maioria mulheres mas também homens, atuantes em todas as áreas profissionais, com renda mensal familiar de R\$ 2.000,00 a R\$ 100.000,00, escolaridade de ensino médio a mestrado

e moradores principalmente de Passa Quatro-MG e região entorno. Pessoas jurídicas instaladas na região, principalmente rede hoteleira da região, empresas com número de 20 há 300 funcionários, no mercado há pelo menos 10 anos, com filiais no estado de São Paulo e Rio de Janeiro, com capacidade de pagamento, empresas capitalizadas e de excelente imagem no mercado pelos produtos e serviços que oferecem.

Pessoas físicas com tendências de compra dos produtos oferecidos em no mínimo 3 eventos anuais, que podem ser casamento, formatura, carnaval, festa de 15 anos, aniversários de idade e casamento e natal porém ainda em outras datas como páscoa, dia das mães, dia das bruxas, dia das crianças e eventos/festas fora desses conceitos. Costumam comprar esses produtos e serviços em outras cidades ou diretamente com cerimonialistas e por sua vez adquirem fora da cidade. Pessoas jurídicas adquirem esses produtos e serviços normalmente no fim de ano para decoração dos ambientes de trabalho bem como para realização de festas do fim de ano e ainda algumas festas de funcionários. Empresas de comércio há maior demanda em datas festivas para enfeites de lojas com intuito de chamar atenção dos consumidores.

### 3.2 Estudo dos concorrentes.

Na cidade de Passa Quatro-MG não há concorrentes diretos nesse segmento. Na região, assim como na cidade onde se localiza o empreendimento, existem concorrentes indiretos, lojas e de artigos em geral que propõem somente 10% dos produtos os oferecidos por esse empreendimento e sem qualquer serviço agregado, ou seja, lojas com pouca variedade de produtos e sem prestação serviços de consultoria, como desenhos projetados em software para visualização do ambiente final da festa por parte do cliente, por exemplo.

### 3.3 Estudo dos fornecedores.

Principal fornecedor de produtos para decoração é empresa BIG Festas localizado na cidade de Curitiba-PR, fundada em 1996, possui faturamento anual de R\$ 39 milhões, com duas lojas para fornecimentos no comércio varejista e um centro de distribuição para atacadistas. Detém capacidade de fornecimento ideal para

inícios das atividades da CAJO Festas, bem como preço e formato de pagamento. Já na parte de serviços de Buffet e bebida, temos diversos fornecedores para cotação determinada para cada tipo de evento.

#### 4 PLANO DE MARKETING.

Divulgação do empreendimento será através do coquetel de inauguração que serão convidados pessoas de influência na cidade e região, como prefeito e secretários, empresários industriais e comerciantes da cidade, demais amigos e potenciais clientes. Após inauguração, faremos distribuição de folders nas ruas, nas empresas, escolas e no comércio, possuímos também site na web e divulgação em eventos públicos e corporativos.

##### 4.1 Descrição dos principais produtos e serviços.

Artigos para festas em geral durante todo ano, como pratos, garfos, colheres, facas e copos, três tipos de tamanhos chamamos de P, M e G, descartáveis de qualidade média e alta, guardanapos simples e personalizados, bexigas simples e personalizados de diversas cores e tamanhos, velas simples e personalizadas, papéis de embrulho para presentes, toalhas decorativas de mesas, forminhas de doces diversas cores e tamanhos, chapéus, mascaras, confetes entre outros produtos para festas. Nas épocas festivas como, Natal, virada de ano, carnaval, páscoa, dia das mães, pais e crianças, halloween entre outras datas, há produtos específicos e personalizados para esses datas. Para festas de aniversário, casamentos, formaturas, festas corporativas, de 15 anos entre outras, faremos personalização conforme solicitado pelo cliente, qualquer tema, cor ou festividade. Serviços de Buffet, som e luzes serão terceirizados inicialmente.

##### 4.2 Preços de venda dos produtos.

Principais itens à disposição dos clientes em estoque.

Tabela 1 – Principais produtos comercializados.

	Descrição	Preço de venda
1	Pratinhos (P)	R\$ 0,36
2	Pratinhos (M)	R\$ 0,80



3	Pratinhos (G)	R\$ 1,61
4	Garfos (P)	R\$ 0,21
5	Garfos (G)	R\$ 0,45
6	Facas	R\$ 0,75
7	Colher (P)	R\$ 0,21
8	Colher (G)	R\$ 0,45
9	Copo liso (200ml)	R\$ 0,36
10	Copo estampado (200ml)	R\$ 1,20
11	Guardanapos (P - liso)	R\$ 0,06
12	Guardanapos (P - estampado)	R\$ 0,60
13	Bexigas (n.7 lisa)	R\$ 0,33
14	Bexigas (n.10 lisa)	R\$ 0,63
15	Velas (básico)	R\$ 5,25
16	Velas (futebol)	R\$ 35,70
17	Papel embrulho balas	R\$ 0,24
18	Sacola surpresa	R\$ 1,86
19	Toalha de mesa (TNT - lisa)	R\$ 6,00
20	Toalha de mesa (TNT - estampado)	R\$ 15,75
21	Toalha de mesa (TNT - temática)	R\$ 31,50
22	Forminha brigadeiro	R\$ 0,24
24	Forminha cup cake (G)	R\$ 0,63
25	Forminha doces finos	R\$ 1,23
26	Cachepot	R\$ 5,07
27	Chapel (liso)	R\$ 1,47
28	Chapel (estampado)	R\$ 4,77
29	Convite (liso)	R\$ 1,17
30	Convite (estampado)	R\$ 2,22
31	Faixa feliz aniversário	R\$ 30,60
32	Máscara	R\$ 2,22
33	Painel temático	R\$ 115,50
34	Canudo (simples)	R\$ 0,15
35	Canudo (dobravel)	R\$ 0,21

36	Canudo (papel)	R\$ 0,57
37	Serpentina	R\$ 26,85
38	Confetes	R\$ 14,85

Fonte: adaptado pelo autor deste trabalho com base em site: [www.bigfestas.com](http://www.bigfestas.com)

#### 4.3 Estratégias promocionais e estrutura de comercialização.

Promoções serão realizadas conforme época do ano, com produtos personalizados de acordo com o pacote fechado da festividade. Em loja física e também via site da própria empresa.

#### 4.4 Localização do negócio:

Passa Quatro/MG, cidade localizada no sul de do estado de Minas Gerais, a cerca de 240 km da cidade de São Paulo/SP e 260 km da cidade do Rio de Janeiro/RJ, está a apenas 12km da divida com estado de São Paulo. Conhecida por suas fontes de água mineral (Estância hidromineral) há fontes de água mineral (potável) e todas as partes da cidade. Segundo senso IBGE 2015 estima-se em 16.353 mil habitantes, tem com suas principais fontes de renda o turismo, industrias em torno, agricultura e avicultura, laticínios e comércio. Loja localizada no centro da cidade, na rua de maior ambiente de comercio da cidade, durante todo perímetro da quadra há comércios e nenhum deles no segmento de festas e decorações.

Figura 4 – Foto cidade de Passa Quatro-MG.

- Estação de trem, passeios turísticos pelas ferrovias.



Fonte: Wikipédia.com, out/2015.

Figura 5 – Fotos da cidade de Passa Quatro-MG.



Fonte: Wikipédia.com, out/2015.

## **5. PLANO OPERACIONAL.**

### **5.1 Arranjo físico e capacidade comercial.**

Loja localizada na cidade de Passa Quatro-MG, no centro da cidade, na rua de maior ambiente de comércio da cidade, durante todo perímetro da quadra há comércios e nenhum deles no segmento de festas e decorações. Estimamos atendimento médio de duas formas, a grosso modo separamos as vendas em duas formas, vendas rápidas que levem em média 2 minutos e vendas longas que duram em média 20 minutos, portanto nossa capacidade de atendimento está em 27 cliente de vendas longas e 270 clientes dia com vendas curtas, isso considerando movimento ideal de um cliente entrando após o outro, nunca juntos, para chegarmos em estimativa inicial.

### **5.2 Processos operacionais.**

Processos que serão desempenhados pela sócia Joana: recebimento da mercadoria, logística de estoque e vitrine, abertura da loja, controle de jornada e comportamento de funcionários, limpeza da loja, atendimento aos clientes, venda de produtos, recebimento no caixa, baixa do estoque, emissão NF, reposição dos produtos vendidos e fechamento da loja. Processos que serão desempenhados pelo sócio Caique: abertura do caixa, controle do estoque, novos pedidos/compras, controle financeiro – pagamento e recebimento, manutenção da loja, desenvolvimento de promoções, contato com fornecedores e fechamento do caixa.

### **5.3 Necessidade de pessoal:**

Inicialmente será necessário apenas um funcionário na área de vendas e atendimento aos clientes, que possua pequena experiência com vendas, seja comunicativa, responsável e confiável. Sócios Joana e Caique estarão desempenhando as funções acima citadas.

## **6 PLANO FINANCEIRO.**

### **6.1 Estimativa dos investimentos fixos:**

Tabela 2 – Investimentos (A, B, C).

## A - Máquinas e equipamentos.

	Descrição	Qtde	Valor unitário	Total
1	Computador caixa	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
2	Telefone fixo	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
3	Impressora	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
4	Maquina de cartão	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
5	Sistema de câmeras	4	R\$ 150,00	R\$ 600,00
6	Sistema de alarme	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
	Subtotal (a)			R\$ 3.100,00

## B - Móveis e Utensílios.

	Descrição	Qtde	Valor unitário	Total
1	Balcão caixa	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
2	Prateleiras de produtos	2	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
3	Cilindro Gás Hélio	1	R\$ 296,00	R\$ 296,00
	Subtotal (a)			R\$ 1.796,00

## C - Estimativa de estoque inicial.

	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Pratinhos (P)	500	R\$ 0,12	R\$ 60,00
2	Pratinhos (M)	500	R\$ 0,27	R\$ 132,50
3	Pratinhos (G)	500	R\$ 0,54	R\$ 267,50
4	Garfos (P)	500	R\$ 0,07	R\$ 35,00
5	Garfos (G)	500	R\$ 0,15	R\$ 75,00
6	Facas	500	R\$ 0,25	R\$ 125,00
7	Colher (P)	500	R\$ 0,07	R\$ 35,00
8	Colher (G)	500	R\$ 0,15	R\$ 75,00

9	Copo liso (200ml)	500	R\$ 0,12	R\$ 60,00
10	Copo estampado (200ml)	500	R\$ 0,40	R\$ 200,00
11	Guardanapos (P - liso)	500	R\$ 0,02	R\$ 10,00
12	Guardanapos (P - estampado)	500	R\$ 0,20	R\$ 100,00
13	Bexigas (n.7 lisa)	500	R\$ 0,11	R\$ 55,00
14	Bexigas (n.10 lisa)	500	R\$ 0,21	R\$ 105,00
15	Velas (básico)	200	R\$ 1,75	R\$ 350,00
16	Velas (futebol)	100	R\$ 11,90	R\$ 1.190,00
17	Papel embrulho balas	500	R\$ 0,08	R\$ 40,00
18	Sacola surpresa	500	R\$ 0,62	R\$ 310,00
19	Toalha de mesa (TNT - lisa)	100	R\$ 2,00	R\$ 200,00
20	Toalha de mesa (TNT - estampado)	100	R\$ 5,25	R\$ 525,00
21	Toalha de mesa (TNT - temática)	100	R\$ 10,50	R\$ 1.050,00
22	Forminha brigadeiro	500	R\$ 0,08	R\$ 40,00
24	Forminha cup cake (G)	500	R\$ 0,21	R\$ 105,00
25	Forminha doces finos	500	R\$ 0,41	R\$ 205,00
26	Cachepot	500	R\$ 1,69	R\$ 845,00
27	Chapéu (liso)	500	R\$ 0,49	R\$ 245,00
28	Chapéu (estampado)	500	R\$ 1,59	R\$ 795,00
29	Convite (liso)	500	R\$ 0,39	R\$ 195,00
30	Convite (estampado)	500	R\$ 0,74	R\$ 370,00
31	Faixa feliz aniversário	50	R\$ 10,20	R\$ 510,00
32	Máscara	500	R\$ 0,74	R\$ 370,00
33	Painel temático	50	R\$ 38,50	R\$ 1.925,00
34	Canudo (simples)	500	R\$ 0,05	R\$ 25,00
35	Canudo (dobrável)	500	R\$ 0,07	R\$ 35,00
36	Canudo (papel)	500	R\$ 0,19	R\$ 95,00
37	Serpentina	100	R\$ 8,95	R\$ 895,00
38	Confetes	100	R\$ 4,95	R\$ 495,00
	Subtotal (a)			R\$ 12.150,00

## 6.2 Capital de Giro:

Tabela 3 – Contas a receber.

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média ponderada em dias
a vista	50	0	0
a prazo (1)	40	30	12
a prazo (2)	5	45	2,25
a prazo (3)	5	60	3
a prazo (4)	0	0	0
Prazo médio total			17,25

Tabela 4 - Contas a pagar fornecedores.

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média ponderada em dias
a vista	50	0	0
a prazo (1)	50	30	15
a prazo (2)	0	0	0
a prazo (3)	0	0	0
a prazo (4)	0	0	0
Prazo médio total			15

Tabela 5 – Giro do estoque.

	Número de dias
Necessidade média dos estoques	25

Tabela 6 –Necessidade de capital de giro.

	Número de dias
Recursos da empresa fora do seu caixa	
1. Contas a Receber - prazo médio de vendas	17,25
2. Estoques - giro dos estoques	25

Subtotal 1 (item 1 + 2)	42,25
Recursos da empresa fora do seu caixa	
3. Fornecedores - prazo médio de compras	15
Subtotal 2	
Necessidade capital de giro em dias (subtotal 1 - 2)	27,25

### 6.3 Investimentos Pré-operacionais:

Tabela 7 - Investimentos Pré Operacionais.

Investimentos pré operacionais	R\$
Despesas de legalização	R\$ 1.500,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 5.000,00
Divulgação	R\$ 1.000,00
Cursos e treinamentos	R\$ 500,00
Outras despesas	R\$ 500,00
Total	R\$ 8.500,00

### 6.4 Investimento total:

Somatório dos quadros 5.1 + 5.2 + 5.3.

Tabela 8 - Investimento Total

	R\$
1 - Quadro 5.1 (total)	R\$ 17.046,00
A - Maquinas e Equipamentos	R\$ 3.100,00
B - Moveis e Utensilios	R\$ 1.796,00
C - Estimativa estoque inicial	R\$ 12.150,00
2 - Quadro 5.2 (total)	R\$ 10.000,00
E - Caixa mínimo	R\$ 10.000,00
3 - Quadro 5.3 (total)	R\$ 8.500,00
A - Investimentos Pré-operacionais	R\$ 8.500,00
Investimentos total (1+2+3)	R\$ 35.546,00



## 6.5 Estimativa de faturamento mensal da empresa:

Tabela 9 – Estimativa de faturamento.

Produto e Serviço	Quantidade	Preço de Venda Unitário	Faturamento Total (R\$)
1	400	R\$ 0,36	R\$ 144,00
2	400	R\$ 0,80	R\$ 318,00
3	400	R\$ 1,61	R\$ 642,00
4	400	R\$ 0,21	R\$ 84,00
5	400	R\$ 0,45	R\$ 180,00
6	400	R\$ 0,75	R\$ 300,00
7	400	R\$ 0,21	R\$ 84,00
8	400	R\$ 0,45	R\$ 180,00
9	400	R\$ 0,36	R\$ 144,00
10	400	R\$ 1,20	R\$ 480,00
11	400	R\$ 0,06	R\$ 24,00
12	400	R\$ 0,60	R\$ 240,00
13	400	R\$ 0,33	R\$ 132,00
14	400	R\$ 0,63	R\$ 252,00
15	180	R\$ 5,25	R\$ 945,00
16	80	R\$ 35,70	R\$ 2.856,00
17	400	R\$ 0,24	R\$ 96,00
18	400	R\$ 1,86	R\$ 744,00
19	80	R\$ 6,00	R\$ 480,00
20	80	R\$ 15,75	R\$ 1.260,00
21	80	R\$ 31,50	R\$ 2.520,00
22	400	R\$ 0,24	R\$ 96,00
23	400	R\$ 0,63	R\$ 252,00
24	400	R\$ 1,23	R\$ 492,00
25	400	R\$ 5,07	R\$ 2.028,00
26	400	R\$ 1,47	R\$ 588,00
27	400	R\$ 4,77	R\$ 1.908,00

28	400	R\$ 1,17	R\$ 468,00
29	400	R\$ 2,22	R\$ 888,00
30	40	R\$ 30,60	R\$ 1.224,00
31	400	R\$ 2,22	R\$ 888,00
32	40	R\$ 115,50	R\$ 4.620,00
33	400	R\$ 0,15	R\$ 60,00
34	400	R\$ 0,21	R\$ 84,00
35	400	R\$ 0,57	R\$ 228,00
36	80	R\$ 26,85	R\$ 2.148,00
37	80	R\$ 14,85	R\$ 1.188,00
38			R\$ 0,00
<b>Total</b>	<b>11940</b>	<b>312,06</b>	<b>R\$ 29.265,00</b>

#### 6.6 Estimativa de custo unitário dos produtos:

Tabela 10 – Custo Unitário.

	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Pratinhos (P)	500	R\$ 0,12	R\$ 60,00
2	Pratinhos (M)	500	R\$ 0,27	R\$ 132,50
3	Pratinhos (G)	500	R\$ 0,54	R\$ 267,50
4	Garfos (P)	500	R\$ 0,07	R\$ 35,00
5	Garfos (G)	500	R\$ 0,15	R\$ 75,00
6	Facas	500	R\$ 0,25	R\$ 125,00
7	Colher (P)	500	R\$ 0,07	R\$ 35,00
8	Colher (G)	500	R\$ 0,15	R\$ 75,00
9	Copo liso (200ml)	500	R\$ 0,12	R\$ 60,00
10	Copo estampado (200ml)	500	R\$ 0,40	R\$ 200,00
11	Guardanapos (P - liso)	500	R\$ 0,02	R\$ 10,00
12	Guardanapos (P - estampado)	500	R\$ 0,20	R\$ 100,00
13	Bexigas (n.7 lisa)	500	R\$ 0,11	R\$ 55,00
14	Bexigas (n.10 lisa)	500	R\$ 0,21	R\$ 105,00

15	Velas (básico)	200	R\$ 1,75	R\$ 350,00
16	Velas (futebol)	100	R\$ 11,90	R\$ 1.190,00
17	Papel embrulho balas	500	R\$ 0,08	R\$ 40,00
18	Sacola surpresa	500	R\$ 0,62	R\$ 310,00
19	Toalha de mesa (TNT - lisa)	100	R\$ 2,00	R\$ 200,00
20	Toalha de mesa (TNT - estampado)	100	R\$ 5,25	R\$ 525,00
21	Toalha de mesa (TNT - temática)	100	R\$ 10,50	R\$ 1.050,00
22	Forminha brigadeiro	500	R\$ 0,08	R\$ 40,00
24	Forminha cup cake (G)	500	R\$ 0,21	R\$ 105,00
25	Forminha doces finos	500	R\$ 0,41	R\$ 205,00
26	Cachepot	500	R\$ 1,69	R\$ 845,00
27	Chapéu (liso)	500	R\$ 0,49	R\$ 245,00
28	Chapéu (estampado)	500	R\$ 1,59	R\$ 795,00
29	Convite (liso)	500	R\$ 0,39	R\$ 195,00
30	Convite (estampado)	500	R\$ 0,74	R\$ 370,00
31	Faixa feliz aniversário	50	R\$ 10,20	R\$ 510,00
32	Máscara	500	R\$ 0,74	R\$ 370,00
33	Painel temático	50	R\$ 38,50	R\$ 1.925,00
34	Canudo (simples)	500	R\$ 0,05	R\$ 25,00
35	Canudo (dobrável)	500	R\$ 0,07	R\$ 35,00
36	Canudo (papel)	500	R\$ 0,19	R\$ 95,00
37	Serpentina	100	R\$ 8,95	R\$ 895,00
38	Confetes	100	R\$ 4,95	R\$ 495,00
	Subtotal (a)	14900		R\$ 12.150,00

## 6.7 Estimativa de custos de comercialização:

Tabela 11 – Custos de Comercialização.

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
<b>1. Impostos</b>			
Impostos Federais			
SIMPLES	2,75%	R\$ 29.265,00	R\$ 804,79
IRPJ	0	R\$ 29.265,00	R\$ 0,00
PIS	0	R\$ 29.265,00	R\$ 0,00
COFINS	0,85%	R\$ 29.265,00	R\$ 248,75
CSLL	0	R\$ 29.265,00	R\$ 0,00
Impostos Estaduais			
ICMS	1,84%	R\$ 29.265,00	R\$ 538,48
Impostos Municipais			
ISS	0	R\$ 29.265,00	R\$ 0,00
Subtotal 1			R\$ 1.592,02
<b>2. Gastos com vendas</b>			
Comissões	0	R\$ 29.265,00	R\$ 0,00
Propaganda	0	R\$ 29.265,00	R\$ 0,00
Taxa adm cartão de crédito	2%	R\$ 29.265,00	R\$ 585,30
Subtotal 2			R\$ 585,30
TOTAL (subtotal 1 + 2 )			R\$ 2.177,32

## 6.8 Apuração dos custos das mercadorias vendidas:

Tabela 12 – Apuração do CMV.

Produto/Serviço	Unidades	Custo Unitário Aquisição	CMV (R\$)
1	400	R\$ 0,12	R\$ 48,00
2	400	R\$ 0,27	R\$ 106,00
3	400	R\$ 0,54	R\$ 214,00

4	400	R\$ 0,07	R\$ 28,00
5	400	R\$ 0,15	R\$ 60,00
6	400	R\$ 0,25	R\$ 100,00
7	400	R\$ 0,07	R\$ 28,00
8	400	R\$ 0,15	R\$ 60,00
9	400	R\$ 0,12	R\$ 48,00
10	400	R\$ 0,40	R\$ 160,00
11	400	R\$ 0,02	R\$ 8,00
12	400	R\$ 0,20	R\$ 80,00
13	400	R\$ 0,11	R\$ 44,00
14	400	R\$ 0,21	R\$ 84,00
15	180	R\$ 1,75	R\$ 315,00
16	80	R\$ 11,90	R\$ 952,00
17	400	R\$ 0,08	R\$ 32,00
18	400	R\$ 0,62	R\$ 248,00
19	80	R\$ 2,00	R\$ 160,00
20	80	R\$ 5,25	R\$ 420,00
21	80	R\$ 10,50	R\$ 840,00
22	400	R\$ 0,08	R\$ 32,00
23	400	R\$ 0,21	R\$ 84,00
24	400	R\$ 0,41	R\$ 164,00
25	400	R\$ 1,69	R\$ 676,00
26	400	R\$ 0,49	R\$ 196,00
27	400	R\$ 1,59	R\$ 636,00
28	400	R\$ 0,39	R\$ 156,00
29	400	R\$ 0,74	R\$ 296,00
30	40	R\$ 10,20	R\$ 408,00
31	400	R\$ 0,74	R\$ 296,00
32	40	R\$ 38,50	R\$ 1.540,00
33	400	R\$ 0,05	R\$ 20,00
34	400	R\$ 0,07	R\$ 28,00
35	400	R\$ 0,19	R\$ 76,00

36	80	R\$ 8,95	R\$ 716,00
37	80	R\$ 4,95	R\$ 396,00
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 104,02</b>	<b>R\$ 9.755,00</b>

#### 6.9 Estimativa dos custos de mão de obra.

Tabela 13 – Custos de mão de obra.

N. Empregados	Salário Mensal (R\$)	(%) encargos sociais	Encargos sociais (R\$)	Total (R\$)
1	R\$ 1.000,00	28	R\$ 280,00	R\$ 1.280,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 1.280,00</b>

#### 6.10 – Estimativa de custo com depreciação:

Tabela 14 – Custos com depreciação.

Ativos Fixos	Valor do Bem (R\$)	Vida útil (anos)	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
5.2.1 - Obras civis/reformas	R\$ 5.000,00	25	R\$ 200,00	R\$ 16,67
5.2.2 - Máquinas e equipamentos	R\$ 3.900,00	5	R\$ 780,00	R\$ 65,00
5.2.3 - Móveis e máquinas	R\$ 1.796,00	10	R\$ 179,60	R\$ 14,97
5.2.4 - Veículos	R\$ 0,00	5	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.2.5 - Outros	R\$ 0,00	3	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 10.696,00</b>	<b>48</b>	<b>R\$ 1.159,60</b>	<b>R\$ 96,63</b>

## 6.11 – Estimativa de custos fixos:

Tabela 15 – Estimativa de custos fixos.

Descrição	Custo total mensal (R\$)
Aluguel	R\$ 1.000,00
Condominio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Água	R\$ 30,00
Energia Elétrica	R\$ 450,00
Telefone	R\$ 200,00
Honorários do contador	R\$ 500,00
Pró-labore	R\$ 2.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 500,00
Salários + encargos - quadro 5.9	R\$ 1.280,00
Material de limpeza	R\$ 500,00
Material de escritório	R\$ 500,00
Combustível	R\$ 0,00
Taxas diversas	R\$ 100,00
Serviços de terceiros	R\$ 100,00
Depreciação - quadro 5.10	R\$ 96,63
Outras Despesas	R\$ 0,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 7.256,63</b>

## 6.12 Demonstrativo de resultado:

Tabela 16 – DRE.

Quadro	Descrição	R\$	%
5.5	1. Receita total com vendas	R\$ 29.265,00	100
	2.Custos Variáveis Totais		
5.8	(-) CMV	R\$ 9.755,00	33
5.7	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.592,02	5
	(-) Gastos com vendas	R\$ 585,30	2

	Subtotal de 2	R\$ 11.932,32	41
	3. Margem de contribuição (1-2)	R\$ 17.332,68	59
5.11	4. (-) Custos fixos totais	R\$ 7.256,63	25
	5. Resultado Operacional (3-4)	R\$ 10.076,05	34

### 6.13 Indicadores de viabilidade:

#### 6.13.1 Ponto de equilíbrio:

PE = Custo Fixo Total / Índice da Margem de Contribuição\*

PE = R\$ 7.256,63 / 0,59

PE = R\$ 12.299,37

(\*) Observação:

Índice de margem de contribuição = Margem de Contribuição / Receita Total

Índice de margem de contribuição = R\$ 17.332,68 / R\$ 29.265,00

Índice de margem de contribuição = 0,59

#### 6.13.2 Lucratividade:

Lucratividade = Lucro Líquido / Receita Total X 100

Lucratividade = R\$ 10.076,02 / R\$ 29.265,00 X 100

Lucratividade = 34,43%

#### 6.13.3 Rentabilidade:

Rentabilidade = Lucro Líquido / Investimento Total X 100

Rentabilidade = R\$ 10.076,02 / R\$ 35.546,00

Rentabilidade = 28,35%

#### 6.13.4 Prazo de retorno do investimento:



Prazo de retorno do investimento = Investimento Total / Lucro Líquido

Prazo de retorno do investimento = R\$ 35.546,00 / R\$ 10.076,02

Prazo de retorno do investimento = 3,5 meses.

## 7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS.

Cenário provável: estima-se pelos estudos que será o número mais próximo da realidade dos fatos, levando em consideração possibilidades de mercado, clientes, fornecedores, preços, condições de pagamento e qualidade dos produtos, condições atuais de renda da região e pesquisas com dados de anos anteriores.

Cenário pessimista: estima-se pelos estudos levando em consideração cerca de 20% menor que o provável, isso pode ser causado pelo situação atual da economia do país, índice de emprego do local que pode baixar durante o período apurado, redução nos gastos com eventos corporativos devido queda de faturamento das empresas, problemas de fretes rodoviários como greves, aumento considerável no preço do combustível, aumento considerável nos preços do fornecedor.

Tabela 17 - Construção de cenários.

Descrição	Cenário Provável		Cenário Pessimista	
	Valor R\$	%	Valor R\$	%
1. Receita total de vendas	R\$ 29.265,00	100	R\$ 15.608,00	100
2. Custos variáveis totais	R\$ 11.932,32	41	R\$ 9.130,52	58
(-) CMV	R\$ 9.755,00	33	R\$ 7.804,00	50
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.592,02	5	R\$ 1.014,52	7
(-) Gastos com vendas	R\$ 585,30	2	R\$ 312,00	2
Subtotal 2	R\$ 11.932,32	41	R\$ 9.130,52	58
3. Margem de contribuição (1-2)	R\$ 17.332,68	59	R\$ 6.477,48	42
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 7.256,63	25	R\$ 7.256,63	46
5. Lucro / Prejuízo Op (3-4)	R\$ 10.076,05	34	-R\$ 779,15	-5

Cenário otimista: estima-se pelos estudos levando em consideração cerca de 20% maior que o provável, isso pode ser causado pela melhora da situação atual da economia do país, redução nos índices de inflação, aumento da quantidade de emprego do local ocorrido por nova indústria construída nas proximidades ocorrendo aumento da população local e aumento da renda local, com isso aumento nos gastos com eventos corporativos, grande aceitação dos produtos vendidos, fechamento de parcerias com terceiros do setor como casas de eventos para fornecimentos de artigos, podem ocasionar maior volume de vendas.

Descrição	Cenário Provável		Cenário Otimista	
	Valor R\$	%	Valor R\$	%
1. Receita total de vendas	R\$ 29.265,00	100	R\$ 36.581,25	100
2. Custos variáveis totais	R\$ 11.932,32	41	R\$ 14.915,40	41
(-) CMV	R\$ 9.755,00	33	R\$ 12.193,75	33
(-) Impostos sobre vendas	R\$ 1.592,02	5	R\$ 1.990,02	5
(-) Gastos com vendas	R\$ 585,30	2	R\$ 731,63	2
Subtotal 2	R\$ 11.932,32	41	R\$ 14.915,40	41
3. Margem de contribuição (1-2)	R\$ 17.332,68	59	R\$ 21.665,86	59
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 7.256,63	25	R\$ 7.256,63	20
5. Lucro / Prejuízo Op (3-4)	R\$ 10.076,05	34	R\$ 14.409,22	39

## 8. CONCLUSÃO.

Concluo com esse trabalho primeiramente as dificuldades existentes em nosso país para pequeno empreendedor tanto na área fiscal, quanto na área financeira econômica, devido ao grande volume financeiro e quantidade de impostos e contribuições mesmo para as pessoas jurídicas optantes pelo simples nacional e dificuldade de obtenção de crédito para micro empresas, não somente pelas instituições financeiras como observei em conversas com diversos pequenos empresários, mas principalmente junto aos fornecedores. Outro ponto de extrema dificuldade é mão de obra, pessoas inicialmente como vontade de trabalhar porém após 6 meses a 1 ano já desistem do trabalho impressionantemente para receber contribuição do governo (seguro desemprego). Vale a pena ressaltar dificuldade de entrada no mercado, diversos cliente preferem, em alguns momentos, pagar mais caro com grande redes do comprar do pequeno, muitas vezes por desconfiança na qualidade do produto e procedência, houve relatos de consumidores que se deslocavam mais de 40 km para comprar produtos com concorrentes maiores pagando mais caro, sem contar a despesa do deslocamento, pelos motivos citados e ainda, em alguns casos, pelo “bairrismo” de cidade pequena, famílias que possuem algum tipo de discordância de opinião, não adquirem produtos uns dos outros ou realizam negócios uns com outros.

Entretanto e por fim, em que pesem existam dificuldades, as motivações e pontos positivos se sobressaem, primeiramente no estudo verificamos a viabilidade do negócio pelos números apresentados, o segmento ou setor da atividade em grande crescimento em nosso país, principalmente na região onde encontra-se o empreendimento, a escolha da cidade e ponto comercial são fundamentais em qualquer atividade de comércio varejista. Outro ponto verificado, baixo volume financeiro de investimentos iniciais, já transformam sonho de empreendimento em negócio real, ao contrário de que muitos acreditam que somente com enormes quantias de recursos ou somente com grandes financiadores que projeto teórico sai do papel para realidade, enganam-se, aqui constam uma prova de um pequeno projeto, demandando pequeno investimento inicial para bons números de liquidez e retorno em curto prazo.

## **REFERÊNCIAS**

- ABEOC BRASIL, associação brasileira de empresas de eventos, consulta ao site da entidade, trechos inseridos sobre pesquisas do segmento de festas, coletas do site: <http://www.abeoc.org.br/2015/05/pesquisa-da-associacao-brasileira-de-eventos-sociais-abrafesta-mostra-que-o-mercado-de-festas-e-cerimonias-atingiu-r-168-bi-no-ano-passado/> - consulta realizada em 07/11 às 16:32h.
- BIG FESTAS CURITIBA, empresa localizada em Curitiba, de mesmo segmento do estudado nesse trabalho, consultas aos catálogos de produtos e preços através do site (<http://www.bigfestas.com/> - ultimo acesso em 02/11/2015 às 20:14h) e presencialmente no estabelecimento.
- IMOBILIÁRIA PASSA QUATRO, consultas aos corretores para atribuição ao preço dos alugueis na região.
- PREFEITURA DE PASSA QUATRO, consultas ao site (<http://www.passaquatro.mg.gov.br/sobre-passa-quatro-historia.php> - último acesso em 07/11/2015) e coleta de informações junto à secretária de turismo para informações habitacionais.
- RECEITA FEDERAL DO BRASIL, consultas ao site para verificação de inscrição do CNPJ, natureza jurídica e formatos de tributação, aceso pelo site: <http://idg.receita.fazenda.gov.br/> - último acesso em 12/10/2015.
- SEBRAE, manual “Como elaborar um plano de negócios”.
- WIKIPÉDIA, site de pesquisa, fotos da cidade de Passa Quatro/MG retiradas do site. [https://pt.wikipedia.org/wiki/Passa\\_Quatro](https://pt.wikipedia.org/wiki/Passa_Quatro) - último acesso em 08/11/2015.

## ANEXO A

## **História de Passa Quatro-MG.**

*Remonta ao tempo da bandeira de Fernão Dias Paes Leme em 1674 a origem dessa cidade encravada na Serra da Mantiqueira no sul do Estado de Minas Gerais. Situada logo após um marco geográfico bastante notável na Serra, a Garganta do Embaú, por onde passou a expedição liderada por aquele bandeirante, teve sua localização descrita em documentos que dão origem ao nome da cidade. Consta também expedições de Jacques Felix, fundador de Taubaté, e seu filho de mesmo nome, em expedições anteriores, datadas de 1646, pela região que podem ter dado origem ao povoamento mais antigo. Este caminho ficou conhecido, mais tarde, como Caminho Velho da Estrada Real. No caminho descrito por André João Antonil, consta o nome do Ribeirão do Passatrinta, logo após a descida da serra da Amantiqueira, mas segundo nota de André Mansuy Diniz Silva, o nome atual desse afluente do Rio Verde é Passaquatro, ou Passa Quatro.*

*A região começou a ser povoada mais ativamente na segunda metade do século XIX após ser elevado a Distrito em 1854, servindo de parada para quem atravessava a Mantiqueira e se dirigia à cidade de Pouso Alto pela Estrada Real (Caminho Velho). Em 1884, a antiga Estrada de Ferro Minas-Rio, construída pelos ingleses, contribuiu decisivamente para aumentar o povoamento e desenvolvimento da região, tendo tido em sua inauguração a presença do governante de então, o Imperador D. Pedro II. Em 1888 é separado de Pouso Alto e emancipado como município de Passa Quatro pela Lei 3.657 de 1º de setembro, passando esse dia a ser feriado municipal em comemoração do Dia da Cidade.*

*A cidade teve como autor de seu projeto inicial de saneamento e coleta pluvial o engenheiro sanitaria Paulo de Frontin, que hoje dá nome uma das praças da cidade, localizada no largo da estação ferroviária.*

*Em 1912 a cidade abrigou uma expedição científica internacional que veio estudar a ocorrência de um eclipse solar. Na ocasião, cientistas de diversos países, chefiados pelo astrônomo Henrique Morize, diretor do Observatório Nacional, compareceram junto com uma comitiva presidencial, onde estava o Marechal Hermes da Fonseca,*

*presidente da república. O fenômeno foi pouco observado devido às más condições atmosféricas naquele dia.*

*Foi palco de dois episódios militares do século XX, as revoluções de 1930 e 1932 (em tal Revolução, atuou como médico no hospital municipal o futuro presidente Juscelino Kubitschek. Em 1941 foi considerada Estância Hidromineral pelas propriedades medicinais de várias de suas fontes de águas oligo-minerais, radioativas na fonte, principalmente devido à grande concentração de radônio e torônio.*

### *Cronologia*

*A região de Passa Quatro em Minas Gerais possui mais de trezentos anos de história e cem anos como município. Abaixo pode ser visto os principais momentos dessa história.*

#### **Século XVII**

**22 de junho de 1674:** *Partida da bandeira de Fernão Dias Pais de São Paulo com destino aos “Sertões das Gerais”, entrando na região pela Garganta do Embaú. No brasão da cidade consta a data de 1673.*

#### **Século XVIII**

**1º de novembro de 1717:** *O Conde de Assumar passa pela região de Passa Quatro, durante sua viagem do Rio de Janeiro a Mariana, para assumir o cargo de primeiro governador da capitania de Minas Gerais.*

**1733:** *Pedido de Domingos Rodrigues Correia ao governador da Capitania das Minas a fim de obter uma sesmaria, alegando ter sido o primeiro povoador das terras ao sul onde vivia “com mulher e filhos e mais família”. Afirmava também, que tal sesmaria lhe havia sido concedida pelo Conde de Assumar, mas como não tinha provas disso refazia o pedido.*

**2 de outubro de 1733:** Concessão de Carta de Sesmaria, pela Coroa Portuguesa, a Domingos Rodrigues Correia, dando-lhe posse de “meia légua de terra” no sítio então já denominado Passa Quatro.

**1750:** Construção da primeira igreja no local.

### **Século XIX**

**2 de março de 1822:** Chegada à região da missão científica do naturalista Auguste de Saint-Hilaire.

**1850:** Fundação do arraial de Passa Quatro pelo casal José Ribeiro Pereira e Ana Mota Pais.

**11 de maio de 1853:** Instituição canônica da primeira capela.

**24 de maio de 1854:** Criação do distrito de Passa Quatro, pertencente ao município de Baependi e estabelecimento de suas divisas territoriais pela Lei Provincial n° 693, art. 2° e art. 5°.

**13 de julho de 1868:** Criada a paróquia de São Sebastião de Passa Quatro, pela Lei Ministerial n° 1.493, sendo designado seu primeiro vigário, o padre José Narciso da Silva Soares'.

**19 de dezembro de 1874:** A freguesia de Passa Quatro é incorporada ao município de Pouso Alto pela Lei Provincial n° 2.461

**3 de junho de 1876:** O Governo Imperial do Brasil aprova o projeto de construção de uma ferrovia no sul de Minas Gerais ligando a capital federal ao centro do estado.

**11 de junho de 1876:** Criação da primeira escola pública de instrução primária, aberta exclusivamente para o sexo masculino, pela Lei Provincial n° 2.301.

**21 de abril de 1881:** Início da construção da Estrada de Ferro Minas e Rio pela “The Minas and Rio Railway”, ligando Cruzeiro (São Paulo) a Três Corações do Rio Verde (Minas Gerais).

**5 de maio de 1883:** *Inauguração do túnel da Mantiqueira, ligando São Paulo a Minas Gerais, contando com a presença da comitiva imperial, que foi fotografada por Marc Ferrez.*

**14 de junho de 1884:** *Inauguração da Estrada de Ferro Minas e Rio pelo Imperador D. Pedro II*

**25 de junho de 1888:** *Envio de um abaixo-assinado pela população passaquatrense à Assembleia Legislativa da Província, solicitando a criação do município. Tal petição foi assinada por 134 cidadãos entre os quais se encontravam: Antônio Ribeiro Pereira, que era fazendeiro e juiz de Paz, Francisco Ribeiro da Mota, segundo juiz de Paz, Esmeraldo Francelino da Silva, professor público, Ângelo Rafael D'Alessandro, negociante, Bernardo da Silva Brito, diretor do Atheneu Passaquatrense, José Fernandes de Barros, padeiro, Joaquim José Diniz, açougueiro, Frederico Marques, Antonio Gianetti, artífice, Cirilo Guedes, caixeiro, Henrique Turner, artífice, Antônio Luz da Silva Pinto, negociante, Citti Natalli, negociante, G. Powell, inspetor da Empresa Minas and Rio Railway, Robert H. Powell, estudante, Cláudio Vieira da Mota, foguista, João Correia da Silva, lavrador, Joaquim Rodrigues Nogueira, maquinista, e Artur Tibúrcio Ribeiro, caixeiro.*

**7 de junho de 1888:** *Emissão de um ofício da câmara municipal de Pouso Alto à Assembleia Legislativa Provincial com moção de aprovação e apoio à pretensão do povo da cidade.*

**1º de setembro de 1888:** *Criação do município de Passa Quatro pela Lei Provincial nº 3.657, transcrita abaixo. Por este motivo a data é comemorada hoje como aniversário da cidade e também é feriado municipal:*

**Lei nº 3657 de 1º de setembro de 1888**  
*Eleva à categoria de Villa, sem foro, a freguezia de Passa Quatro. O Barão de Camargos, Vice-presidente da Província de Minas Geras: Faço saber a todos, os seus habitantes, que a Assembleia Legislativa Provincial decretou, e eu sanccionei a lei seguinte:*  
 Art. único. *Fica elevada à categoria de de villa, sem for, a freguezia de Passa*



Quatro; revogadas as disposições em contrário. Mando, portanto, a todas as autoridades a quem o conhecimento e execução da referida lei pertencer, que a cumpram e façam cumprir tão inteiramente como nella se contem. O secretário desta Província a faça imprimir, publicar e correr, dada no Palácio da Presidencia da Província de Minas Geraes, ao primeiro dia do mez de setembro do anno do nascimento de Nosso Senhor Jesus Christo de mil oitocentos e oitenta e oito, sexagésimo sétimo da Independência e do Império.

Barão de Camargos  
Sellada e publicada nesta Secretaria,  
aos 20 de outubro de 1888.  
Servindo de Secretário  
Pedro Queiroga Martins Pereira

**13 de dezembro de 1890:** Instalação da Câmara Municipal de Passa Quatro, posse dos primeiros vereadores e do Presidente Coronel Antônio Ribeiro Pereira.

**31 de janeiro de 1892:** Primeira eleição para a câmara municipal.

**19 de março de 1892:** Inauguração do cemitério municipal. Outras fontes apontam a data de 1 de janeiro de 1900.

## **Século XX**

**1907:** Inauguração do primeiro estabelecimento comercial destinado a ser um cinema.

**1908:** Instalação do Sistema de águas e esgotos da cidade com apoio técnico do Dr. Arlindo Gomes Ribeiro da Luz e do Dr. Paulo de Frontin.

**1911:** Inauguração do primeiro estabelecimento bancário.

**15 de novembro de 1911:** Inauguração da Usina Hidroelétrica da Gomeira que passou a fornecer energia elétrica à cidade.

**29 de junho 1912:** Inauguração do Posto Meteorológico, ainda em funcionamento, e que faz parte, atualmente, da Rede de monitoramento meteorológico do INMET.

**1912:** Passa Quatro recebe a presença de várias personalidades e uma missão científica composta por estudiosos brasileiros e estrangeiros para observação de um eclipse solar total. Naquela época a cidade foi considerada a melhor localização para a observação do fenômeno. Em Passa Quatro a maioria dos observadores ficaram hospedados no sítio do sobrado, do senhor Rodolpho Hess. Hoje o sítio ainda existe, mas a casa original foi demolida, e uma nova foi feita em 1916. Hoje em dia a casa é patrimônio histórico de Passa Quatro. Entre as autoridades presentes se encontravam: o presidente da República, marechal Hermes da Fonseca, o vice-presidente, Venceslau Brás e o diretor do Observatório Nacional, Prof. Henrique Charles Morize.

**1º de janeiro de 1913:** Inauguração do Orfanato Lar Santana.

**30 de setembro de 1921:** É realizado um contrato para instalação de uma rede telefônica entre a prefeitura e Ângelo Rafael D'Alessandro.

**1925:** Elevação da vila de Passa Quatro à categoria de cidade.

**14 de julho de 1932:** Tropas constitucionistas paulistas invadem a cidade e explodem a ponte ferroviária nas proximidades da rua Tenente Viotti

**29 de julho de 1935:** Criação da comarca de Passa Quatro, conforme o decreto Estadual nº 155. Foi instalada no ano seguinte.

**1943:** Fundação da primeira Assembleia de Deus no município.

**23 de novembro de 1954:** Inauguração da Rádio Clube de Passa Quatro, hoje Rádio Mineira do Sul.

**1968:** Pavimentação asfáltica da rodovia MG-158, ligando Passa Quatro a Itanhandu e o alto da Serra, onde passa a se denominar SP-52.

**23 de março de 1985:** Criação da Escola Estadual Nossa Senhora Aparecida, conforme do Decreto Estadual nº 24540.

**29 de dezembro de 1985:** Criação da Casa da Cultura de Passa Quatro.

**1º de de setembro de 1988:** *Centenário da criação do município com festejos e a adoção oficial da data comemorativa da criação.*

**2000:** *Estudo científico e construção de um Modelo Digital de Terreno (MDT) do Maciço Alcalino do Itatiaia e Passa Quatro, publicado pela UNESP.*

### **Século XXI**

**2008:** *Tombamento do Núcleo Histórico da cidade, de acordo com a Lei Municipal n. 1.766/07*

**2009:** *Início da Reforma Adminsitrativa no Município, uma mudança na forma de administrar atualizando e melhorando os serviços prestados ao cidadão.*