

UNIVERSIDADE DE MOGI DAS CRUZES

CLAUDIO FERRAZA DE SOUZA

ELIANE CLORINDA DE CASTRO

JOSÉ LUÍS PINHEIRO SANTOS

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

PLANO DE NEGÓCIO - JCE CAPAS E BOLSAS LTDA

São Paulo, SP

2007

UNIVERSIDADE DE MOGI DAS CRUZES

CLAUDIO FERRAZA DE SOUZA

ELIANE CLORINDA DE CASTRO

JOSÉ LUÍS PINHEIRO SANTOS

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

PLANO DE NEGÓCIO - JCE CAPAS E BOLSAS LTDA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial da Universidade Mogi das Cruzes – Campus Villa Lobos como parte dos requisitos para graduação do curso.

Professor avaliador: Paulo Roberto S. Santos

São Paulo, SP

2007

**CLAUDIO FERRAZA DE SOUZA
ELIANE CLORINDA DE CASTRO
JOSÉ LUÍS PINHEIRO SANTOS**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
PLANO DE NEGÓCIO - JCE CAPAS E BOLSAS LTDA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial da Universidade Mogi das Cruzes – Campus Villa Lobos como parte dos requisitos para graduação do curso.

Aprovado em _____

Avaliador

Prof^o. Paulo Roberto S. Santos
Universidade de Mogi das Cruzes – Campus Villa Lobos

AGRADECIMENTOS

Ao Prof^o. Paulo Roberto S. Santos pelo tempo e atenção dedicados durante os quatro semestres de nossa graduação.

Aos nossos parentes que nos apoiaram em muitos momentos de ausência e dedicaram seu tempo e esforços sempre que necessário.

A todos os nossos amigos que contribuíram conosco ao compartilhar seus conhecimentos e experiências de vida.

EPÍGRAFE

*Se você tem uma laranja e troca com
outra pessoa que também tem uma
laranja, cada um fica com uma laranja.
Mas se você tem uma idéia e troca com
outra pessoa que também tem uma idéia,
cada um fica com duas.*

(Confúcio)

RESUMO

Este Plano de Negócios tem como objetivo a aplicação dos conhecimentos de gestão empresarial adquiridos no decorrer de nosso curso, ou seja, a elaboração de uma análise completa dos procedimentos necessários para abertura de uma empresa desde a sua concepção, até a pesquisa e desenvolvimento de estratégias de marketing e produção, encerrando com a análise financeira dos resultados da empresa, cuja avaliação demonstra a viabilidade de sua abertura.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Comparação com a Concorrência.....	23
Tabela 2 - Projeção de Vendas.....	27
Tabela 3 - Matriz de Cargos e Salários.....	39
Tabela 4 - Matriz de Benefícios.....	39
Tabela 5 - Cronograma de Implementação.....	45
Tabela 6 - Investimento Inicial.....	59
Tabela 7 - Capacidade Produtiva.....	59
Tabela 8 - Ativo Fixo e Depreciação.....	60
Tabela 9 - Demonstrativo de Folha de Pagamento.....	61
Tabela 10 - Demonstrativo de Custos e Despesas Fixos.....	62
Tabela 11 - Demonstrativo de Custos e Despesas Variáveis.....	63
Tabela 12 - Demonstrativo de Formação do Preço de Venda.....	64
Tabela 13 - Demonstrativo de Balanço Patrimonial.....	65
Tabela 14 - Demonstrativo de Resultados do Exercício.....	66
Tabela 15 - Demonstrativo de Fluxo de Caixa.....	67
Tabela 16 - Cronograma de Empréstimos.....	68
Tabela 17 - Demonstrativo de Fluxo de Caixa Descontado.....	69
Tabela 18 - Análise de Índices Financeiros.....	70
Tabela 19 - Análise de Alavancagem Operacional.....	71

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Ilustração 1 - Análise de Demanda	25
Ilustração 2 - Logomarca.....	29
Ilustração 3 - Fluxograma do Processo de Produção.....	32
Ilustração 4 - Fluxograma dos Processos de Compra.....	33
Ilustração 5 - Fluxograma dos Processos de Venda e Entrega	34
Ilustração 6 - Organograma.....	44
Ilustração 7 - Mapa de Localização.....	55
Ilustração 8 - Foto do Imóvel.....	56
Ilustração 9 - Layout.....	57

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	RESUMO EXECUTIVO	12
2.1	O PROJETO	12
2.2	EMPREENDEDORES	12
2.3	PRODUTO, SERVIÇO E TECNOLOGIA	12
2.4	MERCADO POTENCIAL	13
2.5	DIFERENCIAÇÃO	13
2.6	PROJEÇÃO DE VENDAS	13
2.7	RENTABILIDADE E PROJEÇÕES FINANCEIRAS	14
2.8	NECESSIDADE DE FINANCIAMENTO	14
3	A EMPRESA	15
3.1	VISÃO	15
3.2	MISSÃO	15
3.3	RESPONSABILIDADE SOCIAL E MEIO AMBIENTE	15
3.4	ANÁLISE S.W.O.T.	16
3.4.1	<i>Pontos Fortes</i>	16
3.4.2	<i>Pontos Fracos</i>	16
3.4.3	<i>Oportunidades</i>	16
3.4.4	<i>Ameaças</i>	17
3.5	FOCO	17
3.6	OBJETIVOS	17
3.7	DESAFIOS	17
3.8	CONTRATO SOCIAL	18
3.9	EXPERIÊNCIA E QUALIFICAÇÃO DOS SÓCIOS	18
4	PLANO DE MARKETING	20
4.1	ANÁLISE SETORIAL	20
4.2	ANÁLISE DE MERCADO	20
4.2.1	<i>O Mercado</i>	20
4.2.2	<i>As Intenções de Compra</i>	21
4.3	ESTRATÉGIA DE COMERCIALIZAÇÃO	21
4.4	DESCRIÇÃO DO PRODUTO	22
4.5	COMPARAÇÃO COM A CONCORRÊNCIA	23
4.6	LOCALIZAÇÃO E FOTO	23
4.7	PRINCIPAIS CLIENTES	24
4.8	DEMANDA TOTAL	25
4.9	PARTICIPAÇÃO NO MERCADO	26
4.10	PROJEÇÃO DE VENDAS	26
4.11	PROMOÇÃO	27
4.11.1	<i>Endomarketing</i>	27
4.11.2	<i>Relações Públicas</i>	28
4.11.3	<i>Publicidade</i>	28
4.11.4	<i>Embalagem</i>	28
4.11.5	<i>Campanha de incentivo ao Ponto de Venda</i>	29
4.12	ORÇAMENTO DE MARKETING	29
4.13	LOGOMARCA	29
4.14	CONSULTA DE MARCAS E PATENTES	29

5	PLANO DE PRODUÇÃO E CUSTOS.....	30
5.1	ATIVO FIXO	30
5.2	CAPACIDADE PLANEJADA.....	30
5.3	VOLUME DE PRODUÇÃO ANUAL.....	30
5.4	LAYOUT DA EMPRESA	31
5.5	PROCESSO PRODUTIVO	31
5.6	FORNECEDORES	35
5.7	CARGOS E QUALIFICAÇÕES	36
5.8	SALÁRIOS E BENEFÍCIOS.....	38
5.8.1	<i>Salários</i>	39
5.8.2	<i>Benefícios</i>	39
5.9	RECRUTAMENTO.....	40
5.10	CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS.....	40
5.11	FORMAÇÃO DE PREÇO	41
5.12	MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO.....	42
5.13	PONTO DE EQUILÍBRIO.....	42
6	PLANO DE ORGANIZAÇÃO E GERENCIAL	43
6.1	TIPO DE EMPRESA E ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.....	43
6.2	PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO E CRONOGRAMA.....	45
7	PLANO FINANCEIRO	46
7.1	CAPITAL NECESSÁRIO	46
7.2	NECESSIDADE DE EMPRÉSTIMO	46
7.3	GARANTIA DE EMPRÉSTIMO	46
7.4	DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO.....	47
7.5	BALANÇO PATRIMONIAL	47
7.6	DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA	48
7.7	DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA DESCONTADO	48
7.8	CRONOGRAMA DE EMPRÉSTIMOS	49
7.9	PAYBACK.....	49
7.10	VPL.....	49
7.11	TIR.....	49
7.12	ANÁLISE FINANCEIRA.....	50
7.13	ALAVANCAGEM.....	50
8	CONCLUSÃO	51
9	BIBLIOGRAFIA	53
	APÊNDICE A	54
	LOCALIZAÇÃO, FOTO DO IMÓVEL E LAYOUT	54
	APÊNDICE B	58
	AVALIAÇÃO ECONÔMICA E FINANCEIRA.....	58
	APÊNDICE C	72
	CONTRATO SOCIAL	72
	APÊNDICE D	76
	DEPOIMENTO SOBRE A FEIRA DE NEGÓCIOS.....	76

1 INTRODUÇÃO

O plano de negócios é ferramenta essencial aos empreendedores que desejam iniciar, redirecionar e avaliar a operação de suas empresas.

Através deste plano de negócios tivemos a oportunidade de avaliar todos os detalhes pertinentes ao desenvolvimento de um projeto de negócio, planejamento e sua avaliação de viabilidade no que concerne à viabilidade de uma empresa, colocando em prática os conhecimentos adquiridos durante a graduação com gestores empresarias.

A experiência teve seu efeito amplificado pelo fato da empresa ser fruto não de uma idéia aleatória, mas da observação de uma necessidade de mercado por parte dos sócios, o que fez do trabalho um instrumento de tomada de decisão sobre investir ou não neste empreendimento.

2 RESUMO EXECUTIVO

2.1 O Projeto

A JCE Capas e Bolsas Ltda surgiu da necessidade de um dos sócios para obter um acessório para a proteção de seu notebook (capa, bolsa ou luva).

A partir desse ponto começamos a observar que a disponibilidade deste tipo de produto no mercado é baixa, o nos levou a iniciar a elaboração deste plano de negócios de forma a avaliar a viabilidade ou não deste projeto.

2.2 Empreendedores

Os empreendedores, três amigos de faculdade, iniciam a empresa com uma diversificada gama de conhecimentos técnicos e vivência de mercado por atuarem em áreas distintas: comercial, suporte a clientes e consultoria em avaliação de empresas.

Esse *mix* de conhecimentos é elemento importante para o sucesso da empresa, pois o compartilhamento destes conhecimentos nos permite extrair o melhor desempenho em áreas vitais para a empresa, a saber: comercial, administrativa e operacional.

2.3 Produto, Serviço e Tecnologia

O produto da JCE Capas e Bolsas Ltda é oferecer proteção física para equipamentos eletroeletrônicos portáteis.

Inicialmente produziremos capas para notebooks por ser um mercado em franca expansão e futuramente ampliaremos nosso portfólio para atender toda a gama de produtos eletroeletrônicos portáteis (palms, iPods, calculadoras, etc.).

No que concerne à tecnologia de produção, estamos atuando em uma área de pouco inovação tecnológica - a de confecção – deve-se atentar, todavia, para a

evolução de nossa matéria prima, o neoprene, que é um tecido composto que pode regularmente ter melhorias e/ou substitutos no futuro.

2.4 Mercado Potencial

O mercado no qual o produto será inserido é o de informática que apresenta grandes taxas de crescimento devido à combinação dos incentivos fiscais que o governo está oferecendo para a produção e comercialização de computadores de até R\$ 3000,00, e da grande procura, por todas as camadas sociais, pela inclusão digital.

Estima-se que 1,5 milhões de notebooks serão vendidos no mercado brasileiro em 2008 que é o mercado a ser explorado pela JCE Capas e Bolsas Ltda e seus concorrentes.

2.5 Diferenciação

O JCE Capas e Bolsa terá, como diferencial e alicerce para a geração de negócios, dois fatores:

- A qualidade e o material do produto – este será confeccionado em neoprene, que combina a durabilidade ao grande índice de proteção e
- A personalização – buscando atender os mercados de brindes a empresa oferecerá um produto personalizado e diferenciado.

2.6 Projeção de Vendas

A combinação do volume de mercado disponível com a capacidade de investimento dos sócios permitirá iniciar as atividades fornecendo, anualmente, 21000 capas para notebooks, o que representa 3% do mercado total de capas para proteção de notebooks.

2.7 Rentabilidade e Projeções Financeiras

De acordo com as análises do conjunto de dados econômicos e financeiros, a empresa terá uma lucratividade líquida na casa de 18% e um payback de 13 meses, além dos outros itens de avaliação econômico financeira.

Esta projeção mostra uma empresa de acordo com as expectativas de investimento e retorno dos sócios.

2.8 Necessidade de Financiamento

A empresa captará recursos no mercado financeiro para financiar sua abertura e atividades.

Esse capital permitirá o investimento em áreas de financiamento de clientes, por se tratar de um mercado que tipicamente compra a prazo, bem como patrocinar as campanhas de marketing que introduzirão o produto no mercado.

3 A EMPRESA

3.1 Visão

Ser a primeira marca que vem à mente dos clientes quando pensam em produtos para proteção física de equipamentos eletroeletrônicos portáteis.

3.2 Missão

Fornecer soluções de proteção física para seu equipamento eletroeletrônico portátil.

3.3 Responsabilidade Social e Meio Ambiente

A JCE Capas e Bolsas Ltda entende que deve atuar no mercado de forma a promover o desenvolvimento sustentável, sendo assim adotará as seguintes práticas:

- Relações com a sociedade
 - Contratar funcionários, participar e patrocinar atividades de integração da sociedade e melhorias da região onde atua;
 - Incentivar a contratação de portadores de necessidades especiais sempre que os mesmos atendam aos pré-requisitos mínimos para a vaga e
 - Atuar em acordo com a legislação civil, trabalhista e fiscal vigente em nosso país.

- Responsabilidade com o meio-ambiente
 - Por trabalhar com matéria prima derivada de petróleo a empresa buscará melhoria contínua de processos de produção, reduzindo

as perdas produtivas e, por conseqüência minimizando o impacto de suas atividades ao meio ambiente e

- A empresa atuará de forma a promover a coleta seletiva de materiais e resíduos.

3.4 *Análise S.W.O.T.*

3.4.1 Pontos Fortes

- Localização – Fácil acesso.
- Espaço físico para expansão do negócio.
- Experiência diversificada dos sócios.
- Abertura para personalização do produto.
- Novas linhas de produto.

3.4.2 Pontos Fracos

- Pouca experiência dos sócios nesse ramo de atividade.
- Prédio não é próprio.
- Equipe nova que precisa de sinergia.

3.4.3 Oportunidades

- Mercado de equipamentos eletroeletrônicos em crescimento.
- Mercado de soluções de proteção física pouco explorado.
- Parcerias com fabricantes e grandes revendedores.
- Poucos concorrentes.

3.4.4 Ameaças

- Dependência de recursos de terceiros.
- Necessidade de investimento em promoção.
- Produto que pode ser facilmente copiado por outras empresas.

3.5 Foco

A empresa JCE Capas e Bolsas Ltda atuará no mercado de acessórios de informática fabricando e comercializando produtos para a proteção física de equipamentos eletroeletrônicos portáteis.

Inicialmente a empresa focará na fabricação de capas para transporte de notebooks e expandirá suas atividades produzindo soluções de proteção para os demais eletroeletrônicos portáteis como: i-Pods, câmeras digitais e outros.

3.6 Objetivos

O objetivo da JCE Capas e Bolsas Ltda é que seu produto seja comprado por 3% dos usuários que irão adquirir novos notebooks no mercado nacional. Com isso a empresa atingirá um faturamento anual de aproximadamente R\$ 565.000,00 com uma lucratividade esperada entre 10 e 15%, alcançando, também, uma posição de mercado que impulse o lançamento de novas linhas de produtos.

3.7 Desafios

Para alcançar nossos objetivos, precisamos despertar no consumidor o desejo por adquirir um produto que, até o momento, é pouco comercializado e conhecido no mercado.

Outro fato determinante de nosso sucesso é desenvolver parcerias com os fabricantes e revendedores de equipamentos eletro-eletrônicos portáteis para que nossos produtos sejam distribuídos por eles, no momento da venda, como forma de

brinde aos clientes, agregando valor ao produto dos nossos clientes e impulsionando as vendas da nossa empresa.

Para o futuro, o desafio da empresa é ampliar o portfólio de produtos de forma a atender toda a gama de capas e bolsas para equipamentos eletroeletrônicos portáteis, equipamentos estes que são cada vez mais utilizados por adultos e por jovens.

3.8 Contrato Social

No contrato social da empresa Cláudio Ferraza de Souza, Eliane Clorinda de Castro e José Luís Pinheiro Santos, são qualificados como sócios com igual número de cotas, vinte mil para cada sócio, totalizando sessenta mil cotas, e um capital integralizado de R\$ 60.000,00.

A administração da empresa fica a cargo de José Luis Pinheiro Santos, conforme estabelecido no contrato social.

O contrato ainda estabelece que 50% (cinquenta por cento) dos lucros contabilizados após o pagamento do imposto de renda serão distribuídos aos sócios ao final de cada exercício social

A redação integral do contrato social da empresa encontra-se no Apêndice C – Contrato Social.

3.9 Experiência e Qualificação dos Sócios

Claudio Ferraza de Souza, Paulistano, 37 anos, iniciou sua carreira profissional em 1991 como estagiário em mecânica pela CINPAL – Companhia Industrial de Peças para Automóveis SA. , deixando a empresa em 1993 para atuar na Metalúrgica Stracke S.A. como programador de CNC pelos quatro anos seguintes. Em 1998, é contratado pela Sabesp atuando como técnico em mecânica com a função de inspecionar e liberar o fornecimento de equipamentos eletromecânicos e acompanhamento de obras. Em 2000 retorna à Metalúrgica Stracke S.A. com a função de coordenador geral de produção. A partir de 2004, entra para a Organização Levin do Brasil, multinacional do setor de avaliações e administração de ativo fixo, atuando como consultor em administração. Formado em técnico em mecânica pelo SENAI “Roberto Simonsen”, eletrotécnica pela ETE “Basilides de

Godoi”, agora conclui sua formação superior em Tecnologia em Gestão Empresarial pela Universidade de Mogi das Cruzes

Eliane Clorinda Castro, 37 anos, iniciou a sua carreira como Secretária Júnior na empresa Rooftec Engenharia onde adquiriu experiência para a execução dos principais processos administrativos de uma empresa. Deixando a empresa ingressou na Lesson Equipamentos de Áudio onde atuou como assistente de recursos humanos. Seus desafios, a partir deste período, foram agora relacionados à área comercial, compras e vendas, exercendo funções que vão de representante de vendas à gerência de equipes de venda no âmbito nacional. Nesse período, tem atuado principalmente em empresas do ramo de informática, papeis e celulose, com SPP Agaprint, Clone Acessórios de Informática, Portela Papéis e Alagoas Informática. Nos períodos de transição entre estes grupos também tornou-se revendedora independente. Atualmente é gestora da divisão de distribuição do grupo SPP Agaprint.

José Luís Pinheiro Santos, paulistano, 29 anos, iniciou sua carreira profissional, em 1994, como estagiário em eletrônica pela HP Brasil S.A. deixando a empresa em 1995 para atuar na Varig S.A. como técnico de manutenção de sistemas de aeronaves pelos dois anos seguintes. Em 1997 retorna à HP Brasil S.A. para atuar como Especialista em Suporte Técnico, função em que não somente executa atividades de suporte a equipamentos, mas também às atividades de coordenação de equipe. A partir de 1999, a sua divisão de trabalho no grupo HP, tornou-se uma empresa independente que atua como líder mundial do setor de equipamentos de teste e medições elétricas. Formado em eletrônica pelo Liceu de Artes e Ofícios de São Paulo, agora conclui sua formação superior em Tecnologia em Gestão Empresarial pela Universidade de Mogi das Cruzes. E paralelo com a essas atividades, lecionou língua inglesa na Wizard Idiomas por um período de dois anos ente 2001 e 2003.

4 PLANO DE MARKETING

O plano de marketing inclui a análise do mercado no qual a empresa estará atuando e fatores determinantes para a definição das características dos produtos de nossa empresa.

4.1 *Análise Setorial*

A JCE Capas e Bolsas Ltda fabrica e comercializa acessórios de proteção para produtos do setor eletroeletrônico que é o alvo de nossas análises.

De acordo com os dados da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica - Abinee, o macro setor da indústria de equipamentos eletroeletrônicos apresentou um ritmo médio de crescimento de 14% nos últimos anos e tem uma perspectiva de crescimento de 15% para o ano de 2007.

O setor de informática, para o qual se direcionam nossos principais produtos, tem apresentado uma média de crescimento de 22% nos últimos anos e projeta um crescimento de 23% para 2007, que pode ser superado devido aos incentivos fiscais concedidos pelo governo às indústrias de informática no final do ano de 2006.

4.2 *Análise de Mercado*

A JCE Capas e Bolsas Ltda tem como objetivo atingir, inicialmente, o mercado de usuários de notebooks, e, com base nesse fato, foram elaboradas duas análises, uma referente ao mercado de comercialização de notebooks, e outra referente às intenções de compra de nosso produto.

4.2.1 O Mercado

Devido a incentivos fiscais concedidos pelo governo aos produtos de informática, aliados à crescente necessidade de mobilidade dos usuários de computadores, o mercado de notebooks no Brasil vive um ótimo momento.

O índice de crescimento no volume de vendas de notebooks foi de 114% em 2006, com relação a 2005, e para 2007 é projetado um crescimento de 100% nas vendas.

Em números absolutos isso significa um volume de vendas de 680 mil unidades em 2006 e uma previsão de vendas de 1 milhão e 360 mil de unidades no ano de 2007.

Olhando mais à frente, estima-se que em 2010 a venda de notebooks chegue a 2 milhões de unidades, o que representará uma taxa de crescimento média de mercado de 30 %.

4.2.2 As Intenções de Compra

Durante a segunda quinzena do mês de março e a primeira quinzena do mês de abril de 2007, efetuamos uma pesquisa de mercado junto a usuários de notebook buscando conhecer melhor as expectativas dos mesmos com relação ao nosso produto.

Foram levantados dados como intenção de compra, preço demandado e tipo de material, além de outros, importantes para a definição das estratégias de produção e comercialização.

Com relação às intenções de compra, apuramos que uma parcela de 93% dos entrevistados tem interesse em comprar nosso produto, o que significa que a JCE Capas e Bolsas Ltda atuará em um mercado com mais de 1 milhão e 200 mil clientes em potencial.

4.3 Estratégia de Comercialização

Os produtos da JCE Capas e Bolsas Ltda serão comercializados com uma política competitiva de preços que acompanha o preço médio de mercado, o que permite que a empresa seja competitiva ao mesmo tempo em que mantém uma boa saúde financeira e econômica.

A compensação de possíveis reduções nas margens da empresa, causadas pela busca de preços mais competitivos, será dada através de preços diferenciados

para os produtos personalizados, que compõem um produto com maior valor agregado.

Nossos principais clientes, por atuarem em âmbito nacional, irão promover e divulgar nosso produto nos principais mercados consumidores dos produtos de informática no país, possibilitando aos clientes finais acessar nosso produto com facilidade e rapidez.

A equipe responsável pela comercialização dos nossos produtos será formada por representantes comerciais autônomos, que já interagem com esses clientes, facilitando o processo de introdução e consolidação da marca JCE Capas e Bolsas Ltda.

Nossos clientes terão a garantia assegurada por um período de seis meses, quando da aquisição do produto com cobertura para todos os tipos de defeitos de fabricação e problemas com a matéria-prima.

O atendimento aos clientes durante o período de garantia será efetuado pela própria empresa que arcará com os custos de retirada e re-envio do produto ao cliente.

A política adotada pela empresa para este serviço será a de troca completa do produto e não somente o reparo, para que desta forma possamos atender melhor ao cliente e ter material para a análise de problemas de qualidade do produto.

4.4 Descrição do Produto

A JCE Capas e Bolsas Ltda comercializa capas de material emborrachado para proteção de equipamento eletroeletrônicos portáteis.

As capas são confeccionadas em Neoprene, um composto de borracha vulcanizada recoberto com poliéster que alia a proteção da borracha à diversidade de cores.

O produto é confeccionado com um acabamento lateral em poliéster que garante um adicional ao design e protege as extremidades. Para o fechamento da capa é utilizado velcro que alia a qualidade do fechamento com a praticidade.

As linhas de produto futuras manterão o uso do Neoprene como material base somente adaptando os projetos para cada tipo de equipamento eletroeletrônico (iPods, calculadoras, etc).

Ainda contaremos com um serviço especial de personalização do produto, que busca atender principalmente ao mercado de brindes em que os cliente investirão para a divulgação de seu negócio através de nosso produto.

4.5 Comparação com a Concorrência

O produto da JCE Capas e Bolsas Ltda concorrerá no mercado com o produto de mais quatro empresas Body Glove, Sumdex, Yes, Geektool. Abaixo temos um quadro comparativo entre as empresas.

Empresa	Material	Preço para Varejista (R\$)	Preço ao Consumidor Final (R\$)	Distribuição
JCE Capas e Bolsas	Neoprene	27,00	40,00	Grandes Magazines - Internet - Fabricante de Computadores
Sumdex	Nylon	26,50	40,00	Internet
Yes	Tecido revestido	29,00	45,00	Grandes Magazines – Internet
Body Glove	Neoprene	28,50	45,00	Internet
Geektool	Nylon	30,00	45,00	Internet

Tabela 1 - Comparação com a Concorrência

Com base nessas informações concluímos que o maior desafio da empresa com relação aos concorrentes é a entrada no mercado e a consolidação da marca, já que os produtos apresentam qualidade e preços médios similares.

4.6 Localização e Foto

A empresa será instalada em um salão comercial localizado à Rua Brasília Marcondes Buarque, nº 173, bairro Jaguaré, cidade de São Paulo.

Este local foi escolhido, pois o imóvel está em uma área de fácil acesso, a cinco minutos das Marginais Pinheiros e Tietê, assim como das rodovias Castelo Branco e Raposo Tavares.

Além da localização, o fator estacionamento contou na escolha do lugar, pois o imóvel conta com uma garagem frontal que pode ser utilizada para carga e descarga de matérias primas e produtos.

A esses dois fatores também se agrega o custo do aluguel do local que permite à empresa ter uma estrutura de custos mais competitiva.

A foto e mapas do local de instalação da empresa encontram-se no Apêndice A – Localização, Foto do Imóvel e Layout.

4.7 Principais Clientes

O principais clientes da JCE Capas e Bolsas Ltda estão concentrados nas operações de hipermercados, grandes varejistas de equipamentos eletroeletrônicos, empresas de comércio eletrônico e fabricantes de microcomputadores.

Abaixo temos a lista dos principais clientes por ramo de atividade:

- Hipermercados:
 - Extra Hipermercado
 - Macro
- Grandes Varejistas de Eletroeletrônicos:
 - Fast Shop
 - Ponto Frio
 - FNAC
 - Kalunga
- Empresas de Comércio Eletrônico:
 - Submarino
 - Gimba
 - Americanas
 - e- Bolsas
- Fabricante de Microcomputadores;
 - Amazon PC
 - Positivo

Esses clientes foram selecionados principalmente por possuírem maior penetração de mercado no ramo de comercialização de equipamentos de informática, além da solidez financeira o que é uma garantia de segurança na área

de crédito para uma empresa que inicia suas operações, como ocorre com nosso grupo.

Existem ainda alguns clientes, fabricantes de micro computadores, que fazem parte da carteira de clientes a desenvolver futuramente por se tratarem de grupos internacionais os quais requerem um trabalho de vendas mais específico.

4.8 Demanda Total

A pesquisa de mercado, efetuada no período de março/abril de 2007, também levantou junto aos entrevistados a faixa de valores em Reais que os mesmos estariam interessados em pagar pelo nosso produto, e, com esses dados, que estão compilados no gráfico abaixo, definimos a demanda total do produto.

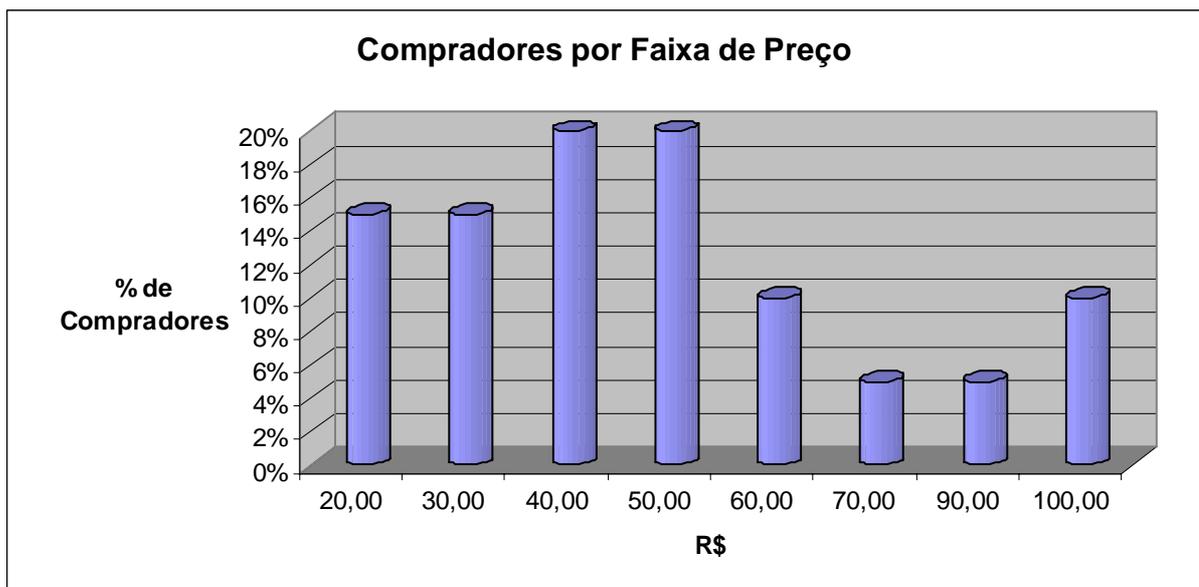


Ilustração 1 - Análise de Demanda

Uma análise do produto concorrente mostrou que o mesmo é vendido pelo comércio varejista com preços que variam entre R\$ 60,00 e R\$ 150,00.

Para ter um produto com preço competitivo, uma das ferramentas para atrair clientes no momento de entrada no mercado, a JCE Capas e Bolsas Ltda decidiu que vai trabalhar para que seu preço de venda permita que os varejistas pratiquem preços de mercado por volta de R\$ 40,00.

Com base no preço estimado de venda no varejo e nos dados sobre o preço que os clientes pretendem pagar pelo nosso produto, temos uma demanda na casa de 70% de todo o mercado em potencial, o que significa um número absoluto de aproximadamente 885 mil usuários de notebooks que têm desejo e capacidade financeira para comprar nosso artigo.

4.9 Participação no Mercado

A JCE Capas e Bolsa Ltda buscará uma participação de mercado de 3 % do mercado para nossa linha de capas para notebooks, o que em números absolutos significa a venda de aproximadamente 21000 unidades/ ano.

Um dos fatores importantes na decisão da participação de mercado foi a concorrência. Apesar de atualmente pequena, essa concorrência pode aumentar devido ao grande crescimento do mercado que impulsiona as vendas de nosso produto, o de vendas de notebooks, o que irá atrair a atenção de outros empreendedores para oportunidades iguais e/ou similares às que visualizamos.

Outro ponto, a salientar-se é o fato do produto ser novo e o mercado pouco explorado. Dessa forma precisamos criar no consumidor uma necessidade maior pelo acessório, o que num primeiro momento pode ser um limitador às vendas dos mesmos.

Cabe ainda ressaltar que a empresa pretende ter custos de produção que nos permitam praticar preços competitivos, e a estrutura necessária para suportar uma parcela de mercado maior comprometeria a estrutura de custos.

4.10 Projeção de Vendas

A JCE Capas e Bolsa projeta para suas vendas no primeiro ano de operação um alcance de 70% da parcela de mercado a qual ela deseja ter; no seu segundo ano as vendas alcançarão 90 % do mercado e, a partir do terceiro ano, ela terá suas vendas crescendo à mesma razão do mercado.

Para elaborar estes dados levamos em consideração uma taxa de crescimento de mercado anual de 20 %, que são as estimativas de crescimento para o mercado de informática.

A decisão de utilizar a taxa de crescimento do mercado de informática geral, para direcionar a projeção de vendas, deve-se ao fato de que os dados atuais de crescimento do mercado de notebooks não refletem a tendência futura neste mercado, já que com a redução dos preços desses produtos houve uma explosão de vendas que tende a se acomodar nos próximos anos.

Com esses dados têm-se a seguinte projeção:

Ano	Vendas x Participação de Mercado Projetada	Crescimento do Mercado de Informática	Total de Vendas (Unidades)
2008	70%	20%	21000
2009	90%	20%	25000
2010	100%	20%	30000
2011	100%	20%	36000
2012	100%	20%	44000

Tabela 2 - Projeção de Vendas

4.11 Promoção

4.11.1 Endomarketing

A empresa precisa comunicar-se de forma uniforme com os mercados consumidores e fornecedores, para isso serão implantadas as seguintes políticas de *endomarketing*:

- Os funcionários precisam conhecer os produtos no que diz respeito a quem o produto se destina, quais as necessidades do consumidor, a política de garantia do produto aplicada pela empresa, o processo produtivo e as expectativas de vendas do produto;
- Os funcionários serão treinados pelos sócios no tocante à forma de comunicação com o cliente, para que esta seja o mais uniforme de modo a pelo menos entender as necessidades dele quando este se comunica com a empresa.

4.11.2Relações Públicas

A empresa contratará serviços de um profissional de comunicação, *freelancer*, que será responsável por escrever *releases* que serão distribuídos aos editoriais dos principais jornais e revistas especializadas no setor de informática, junto com uma amostra do produto, para que através dessas editorias ele seja divulgado e, também, os novos lançamentos.

Outra atividade de relações públicas é a distribuição de amostras do produto aos responsáveis pelos departamentos de compras dos nossos principais compradores e seus revendedores, como forma também de promover e divulga-lo com um custo mais baixo.

4.11.3Publicidade

A empresa investirá em publicidade e apoio nos pontos de venda com os seguintes materiais:

- Flyers ;
- Displays no caso dos produto pequenos (lançamentos futuros);
- Banners.

Inicialmente não serão investidos recursos para publicidade em grandes meios de comunicação, estes serão alcançados através do serviço de relações públicas.

4.11.4Embalagem

Os produtos serão distribuídos em embalagens plásticas fechadas com um dispositivo que conterà a logomarca e as informações principais da empresa.

4.11.5 Campanha de incentivo ao Ponto de Venda

O objetivo desta campanha é aumentar o volume de negócios gerados pelos vendedores nos pontos de venda ao consumidor.

Junto com o produto será enviado um formulário e selos de vendas os quais os vendedores utilizarão para marcar o volume de unidades vendidas.

Quando for alcançado um volume pré-determinado de vendas, os vendedores serão bonificados com uma participação financeira um percentual sobre o total vendido.

4.12 Orçamento de Marketing

A JCE Capas e Bolsa tem uma previsão de investimento de marketing de 3,5% do seu faturamento anual, o que corresponde a R\$ 18.000,00 que serão investidos de forma flexível para promover as ações promocionais descritas anteriormente.

Outro ponto no qual este orçamento será investido é na elaboração de materiais para pesquisar e medir o índice de satisfação do cliente com o produto.

4.13 Logomarca



Ilustração 2 – Logomarca

4.14 Consulta de Marcas e Patentes

Os sócios consultaram o Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI, no dia 21 de maio de 2007, e verificaram a inexistência de marcas e patentes com o nome JCE e JCE Capas e Bolsas Ltda em nosso ramo de atividade.

5 PLANO DE PRODUÇÃO E CUSTOS

5.1 Ativo Fixo

O ativo fixo da JCE Capas e Bolsas Ltda é composto pelos equipamentos da área fabril (máquinas de costura, mesas, etc.) e equipamentos de escritório (mesas, cadeiras, computadores, etc.), conforme tabela constante do Apêndice B – Avaliação Financeira.

O investimento total em ativos é de aproximadamente R\$ 9250,00.

5.2 Capacidade Planejada

A JCE Capas e Bolsas Ltda iniciará suas atividades com uma capacidade de produção planejada de 30240 unidades anuais, para que a empresa opere em suas atividades por um período de três anos, sem a necessidade de novos investimentos e contratações, caso o crescimento de vendas fique limitado aos valores exatos das nossas projeções.

5.3 Volume de Produção Anual

As operações de produção da JCE Capas e Bolsas Ltda iniciarão com um volume de produção de 21000 unidades/ano e acompanhará o crescimento médio do mercado de informática alcançando a casa das 30000 unidades/ano no terceiro ano de operação, ou seja, sua capacidade produtiva máxima.

Neste momento, serão feitos novos investimento visando à compra de ativos e a contratação de novos funcionários, resultando em um crescimento de 50% na capacidade produtiva da empresa que pretende fabricar e comercializar 44000 unidades/ano durante seu quinto ano de existência.

5.4 *Layout da Empresa*

O layout da empresa foi desenvolvido de forma a acomodar, em uma área de 100 m² dois vestiários para os funcionários, uma área de produção para acomodar duas máquinas de costura e uma mesa de corte, considerando também espaço suficiente para mais uma máquina de costura prevista na expansão das operações, além do estoque de materiais, sala de reuniões e sala da assistente administrativa.

Os detalhes sobre o layout da empresa podem ser verificados no Apêndice A – Localização, Foto do Imóvel e Layout

5.5 *Processo Produtivo*

A operação da JCE Capa e Bolsa está fundamentada em três processos principais que englobam as principais atividades fundamentais necessárias para manter a produção e a comercialização do produto.

O tamanho da empresa, que tem uma estrutura bem enxuta, também colabora para a redução do nível de processos, que futuramente podem ser aumentados para atender ao crescimento do volume de vendas e expansão de linhas de produto.

A seguir temos o fluxograma dos três processos fundamentais da empresa.

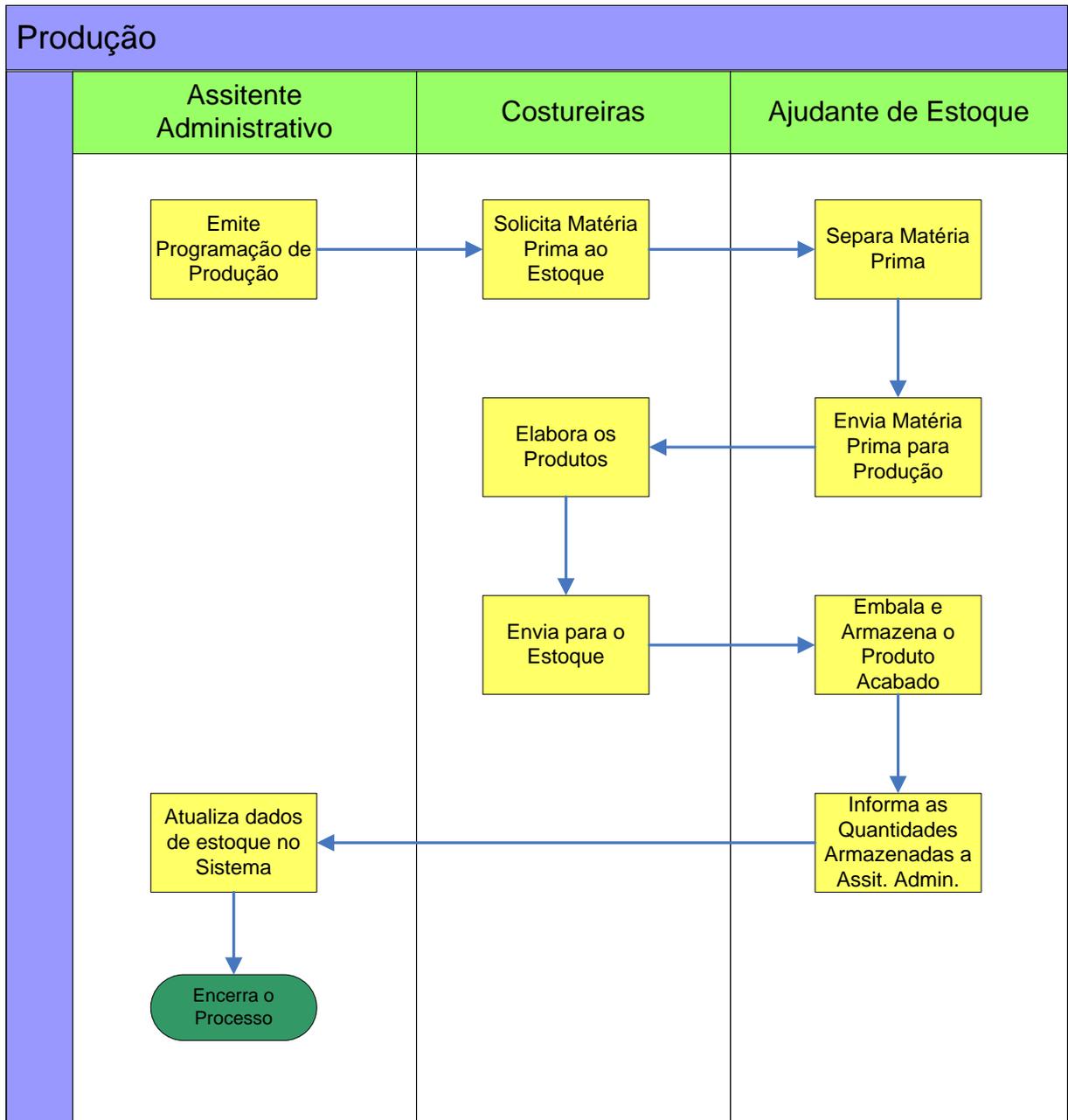


Ilustração 3 - Fluxograma do Processo de Produção

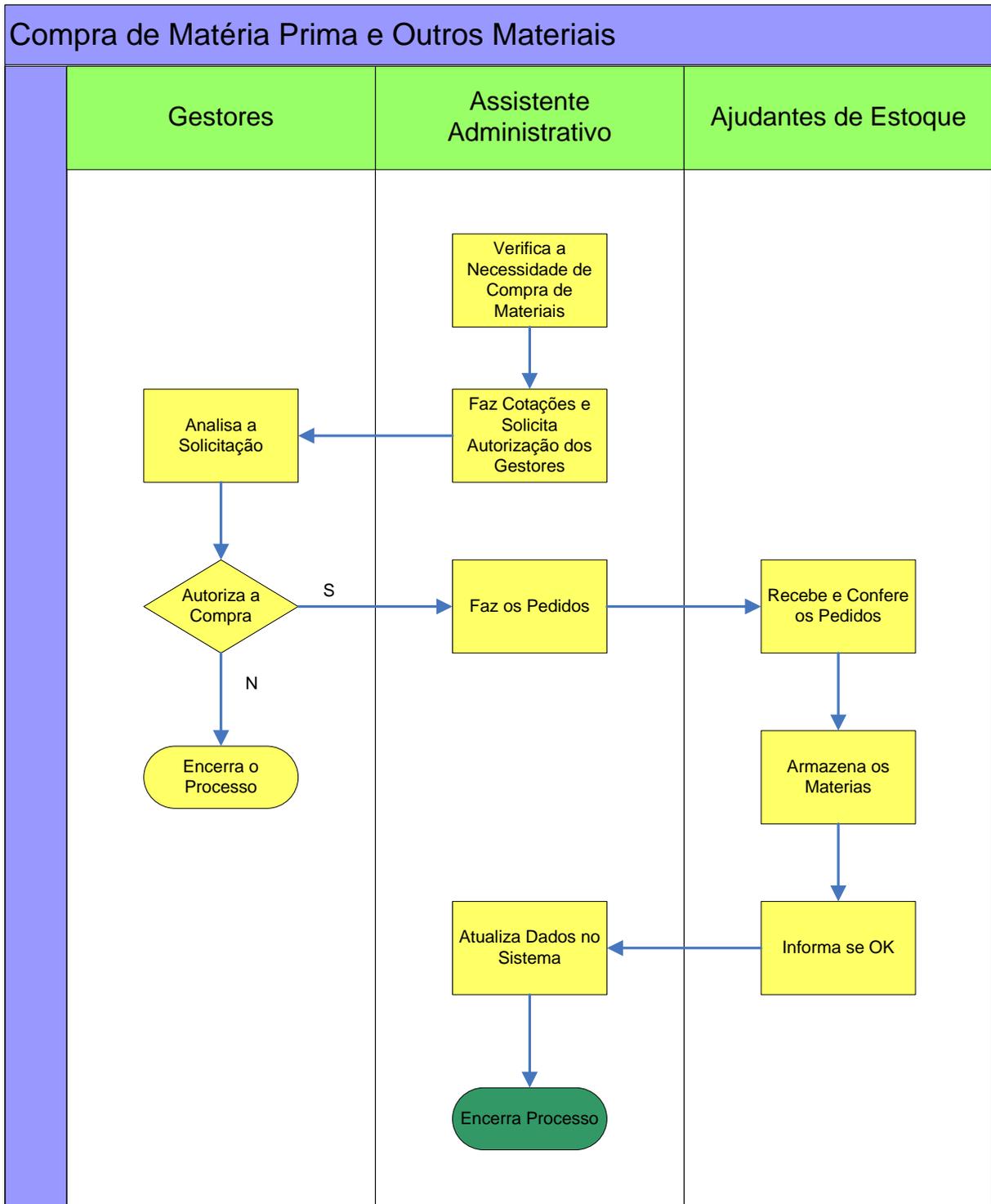


Ilustração 4 - Fluxograma dos Processos de Compra

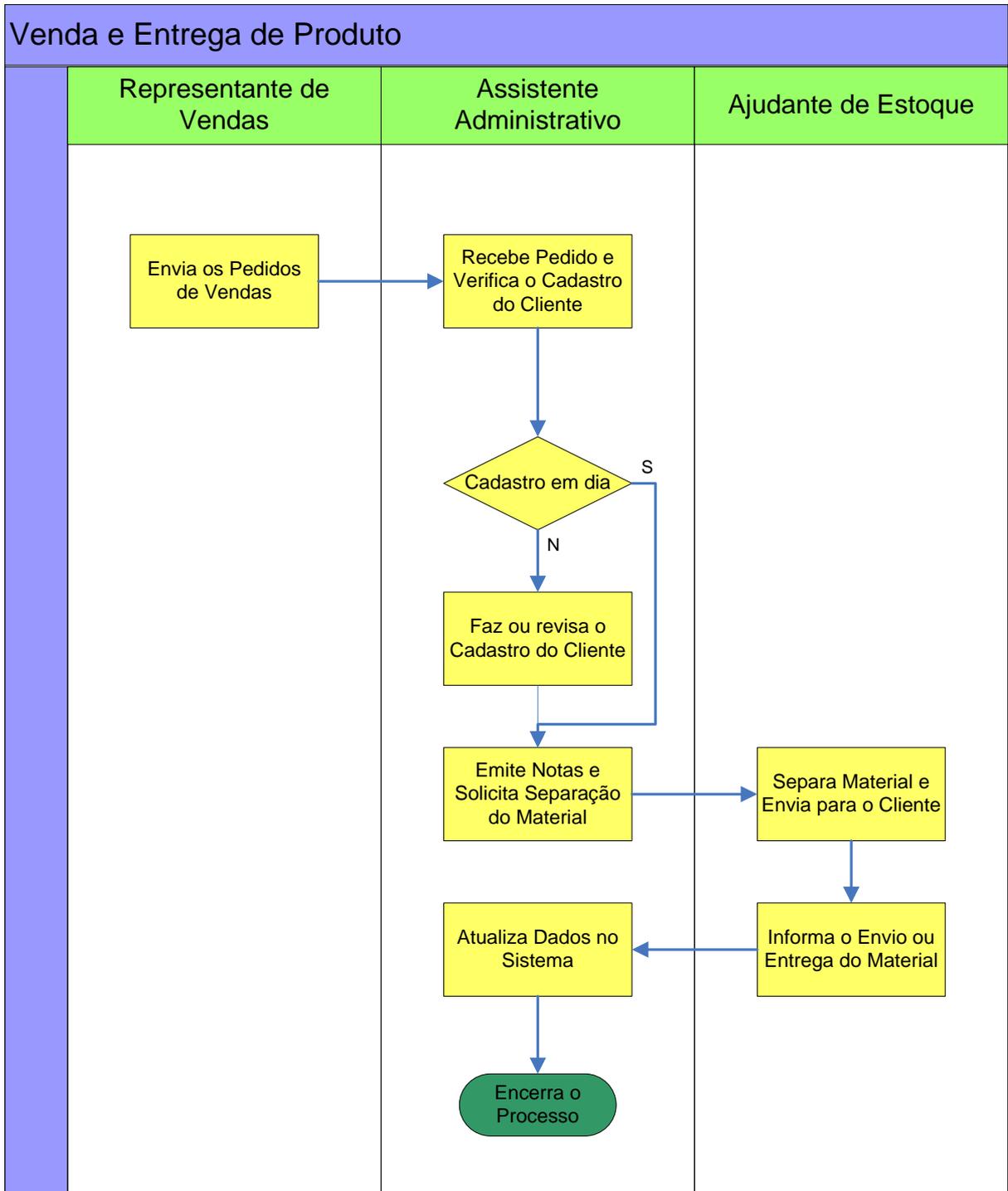


Ilustração 5 - Fluxograma dos Processos de Venda e Entrega

5.6 Fornecedores

A seleção dos fornecedores da JCE Capas e Bolsas Ltda foi feita com base em dois critérios:

- Tempo de entrega e
- Preço

Os fornecedores selecionados pela empresa são:

- Produto – Neoprene:
 - Neoprene Brasil – Fabricante nacional de neoprene, localizado na região sul, Santa Catarina, que possui um preço mais baixo que a média de mercado e prazo de entrega médio de 15 dias e
 - Plásticos NN – Fabricante nacional de plástico e espumas, incluindo neoprene, que tem bons prazos de entrega mas o preço superior ao do mercado.
- Linhas e aviamento:
 - A empresa optou por comprar linhas e aviamentos no mercado varejista da região do Brás e Rua 25 de Março, em São Paulo, devido ao baixo custo agregado do produto e ao grande número de fornecedores.
- Máquinas de costura, acessórios e peças de reposição:
 - MCA Máquinas de Costura Industrial – a empresa oferece maior pacote de soluções, fornecendo todas as peças de reposição e acessórios para máquinas de costura dos mais variados fabricantes, além do bom prazo de entrega.
- Embalagens:
 - Newpack Embalagem – empresa situada em São Paulo com prazo de entrega e preços atendendo às necessidades da empresa.

5.7 Cargos e Qualificações

A JCE Capas e Bolsas Ltda contará inicialmente com um quadro de quatro funcionários que estarão distribuídos da seguinte forma: dois costureiros, um ajudante de almoxarifado e um assistente administrativo.

A seguir verificamos uma descrição das funções de cada cargo e os pré-requisitos que o profissional precisa atender para fazer parte de nosso quadro de colaboradores.

- Cargo – Costureiro(a)

Experiência requerida: 02 anos.

Descrição do cargo:

- Cortar moldes de peças em tecido emborrachado de acordo com padrão especificado em documento técnico.
- De acordo com o tipo de operação previamente elaborada e previstas no documento técnico, fazer pequenos ajustes na máquina, preparando-a para seus trabalhos e
- Costurar o produto em tecido/malha seguindo padrões técnicos de qualidade, visando atingir resultados pré-estabelecidos, observando eventuais irregularidades, providenciando os reparos necessários em casos de não conformidades apontadas pela revisão ou inspeção de qualidade.

Aptidões:

- Intelectuais: Ensino fundamental completo e curso profissionalizante na área de costura,
- Físicas – Necessária força física para manusear bobina de tecido emborrachado para o corte.

- Cargo – Ajudante de Expedição

Experiência requerida: 02 anos.

Descrição do cargo:

- Executar serviços rotineiros, normalmente braçais, pertinentes à armazenagem de produtos em locais pré-determinados e sua expedição;
- Executar atividades sob orientação do superior imediato, separando pedidos a serem atendidos e preparando as cargas para despachos e/ou para entrega aos clientes;
- Atender a transportadoras e motoristas na retirada das mercadorias;
- Embalar e encaixotar produto fabricado para envio ao cliente;
- Executar outras tarefas pertinentes ao cargo,
- Auxiliar no controle físico do material de estoque.

Aptidões:

- Intelectuais: Ensino fundamental completo e conhecimento em microinformática.
 - Físicas – Força física para movimentação de bobinas de tecido e produto finalizado, para carga e descarga em veículos de cliente e fornecedores.
- Cargo: Assistente Administrativo
Experiência requerida: 02 anos.
Descrição do cargo:
 - Prestar assistência em rotinas administrativas básicas, tais como envio de fax, organização de arquivos, controle e tramitação de documentos;
 - Organizar e controlar a rotina de trabalho dos demais funcionários e efetuar seus apontamentos;
 - Controlar o fluxo de material em estoque e efetuar os pedidos de matéria-prima quando os volumes de estoque alcançarem seu nível mínimo;
 - Receber, processar e enviar para a produção os pedidos de clientes;

- Emitir notas fiscais e acompanhar a liberação de produtos aos clientes,
- Controlar as datas de pagamentos e recebimentos da empresa, e executá-los.

Aptidões:

- Intelectuais: Cursando ensino superior em administração, contabilidade ou curso de tecnologia em áreas afins. Conhecimento em microinformática. Curso técnico em área contábil ou fiscal é diferencial.
- Físicas: Capacidade de execução de atividades rotineiras da função.

Para todos os cargos descritos acima a empresa deseja que os funcionários tenham o perfil para trabalhar auto-motivados e dispensando, sem possível, uma constante supervisão.

5.8 Salários e Benefícios

A JCE Capas e Bolsas Ltda entende que seu colaboradores fazem parte de seu sucesso por isso busca desenvolver uma política de salários e benefícios que propicie que os mesmos tenham a mesma visão que ela.

Isso nos leva a desenvolver uma política salarial de forma a elaborar um pacote de salários e benefícios que permita ao nosso colaborador:

- Ter condições de vida que o tranquilizem para exercer suas funções
- Trabalhar em um clima de desafios à busca e superação de objetivos saudáveis para o seu crescimento profissional.

Se esses pontos forem alcançados conseguiremos nosso maior objetivo que é o de contratar e reter bons profissionais.

5.8.1 Salários

A empresa praticará uma política de salário composta na qual os funcionários terão uma remuneração fixa cujo valor estará na média dos valores praticados pelo mercado, e uma bonificação de 10% sobre o valor fixo a ser paga para os funcionários que alcançarem metas predeterminadas para suas funções.

Com isso nosso quadro salarial terá a composição abaixo:

Cargo	Salário Fixo (R\$)	Bonificação (R\$)	Total (R\$)
Costureiro (a)	650,00	65,00	715,00
Ajudante de Expedição	500,00	50,00	550,00
Assistente Administrativo	1200,00	120,00	1320,00

Tabela 3 - Matriz de Cargos e Salários

5.8.2 Benefícios

No pacote de benefícios a empresa procura ser parceira dos colaboradores na cobertura das necessidades básicas de transporte, alimentação e saúde.

Para isso, oferece um pacote que inclui vale-transporte, vale-refeição e plano de saúde, com custeio, por parte da empresa e colaboradores, conforme descrito na tabela abaixo.

Benefício	Valor (R\$)	Participação da Empresa (R\$)	Participação do Colaborador (R\$)
Vale Transporte	110,00 / mês	103,40 / mês	6,60 / mês
Vale Refeição	5,00 / dia	5,00 / dia	Isento
Plano de Saúde	41,00 / mês	30,75 / mês	9,25 / mês

Tabela 4 - Matriz de Benefícios

5.9 Recrutamento

O processo de recrutamento da empresa será efetuado pelos próprios sócios que utilizarão de portais de RH na internet, testes e entrevistas para conduzir o processo por completo.

As fases do processo serão:

- Anúncio de vagas nos portais vagas.com e curriculum.com;
- Anúncio de vagas em jornais caso o número de candidatos trazidos pelos anúncios nos portais seja inferior a cinco;
- Entrevista com os sócios;
- Teste de proficiência nas atividades principais da função;
- Exame admissional,
- Formalização da contratação.

5.10 Custos Fixos e Variáveis

As projeções de custo da empresa foram baseadas em uma produção anual de 21000 capas para o primeiro ano e um crescimento de vendas de aproximadamente 20% ao ano.

O crescimento projetado dos custos foi de 4,2% aa., índice que acompanha as projeções de inflação.

A parti destes dados temos:

- Custos e despesas fixas totais:
 - Ano 1 - R\$ 172.427,70
 - Ano 2 - R\$ 178.653,97
 - Ano 3 - R\$ 185.074,50
 - Ano 4 - R\$ 211.485,55
 - Ano 5 - R\$ 219.117,98

- Custos variáveis unitários:
 - Ano 1 - R\$ 4,77
 - Ano 2 - R\$ 4,97
 - Ano 3 - R\$ 5,17
 - Ano 4 - R\$ 5,39
 - Ano 5 - R\$ 5,62

Os dados detalhados sobre os custos fixos e variáveis podem ser consultados no demonstrativo integrante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira

5.11 Formação de Preço

A estrutura de formação de preços leva em consideração os custos fixo, variáveis, uma margem de lucro desejada de 15%, e o regime tributário de lucro real, além do IPI para indústrias de confecção.

Com isso temos um preço de venda conforme demonstrado abaixo:

- Preços de Vendas Unitários:
 - Ano 1 - R\$ 27,06
 - Ano 2 - R\$ 25,26
 - Ano 3 - R\$ 23,65
 - Ano 4 - R\$ 23,49
 - Ano 5 - R\$ 22,10

Como a formação de preços foi feita com base no nos custos podemos verificar uma redução do preço de venda que é resultado da redução dos custos fixos alocados por unidade.

Os dados detalhados sobre a formação de preços podem ser consultados no demonstrativo de formação de preços integrante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira

5.12 Margem de Contribuição

Com base nas previsões de vendas, custos variáveis e impostos sobre a receita temos os seguintes valores de margem de contribuição unitária:

- Margens de Contribuição:
 - Ano 1 - R\$ 11,90
 - Ano 2 - R\$ 10,59
 - Ano 3 - R\$ 9,39
 - Ano 4 - R\$ 9,08
 - Ano 5 - R\$ 7,99

Os dados detalhados sobre a margem de contribuição podem ser consultados no demonstrativo de formação de preços integrante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira

5.13 Ponto de Equilíbrio

Com base nas margens de contribuição unitárias descritas acima temos os seguintes pontos de equilíbrio de vendas em unidades por ano.

- Pontos de Equilíbrio:
 - Ano 1 - 14.489 un/ano
 - Ano 2 - 16.870 un/ano
 - Ano 3 - 19.700 un/ano
 - Ano 4 - 23.296 un/ano
 - Ano 5 - 27.412 un/ano

Os dados detalhados sobre o ponto de equilíbrio da empresas podem ser consultados no demonstrativo de formação de preços integrante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira

6 PLANO DE ORGANIZAÇÃO E GERENCIAL

6.1 Tipo de empresa e Estrutura Organizacional

A JCE Capas e Bolsas Ltda será estabelecida como uma sociedade limitada, com três sócios, tendo seu patrimônio dividido em um total de 60000 cotas de R\$ 1,00 cada, sendo que cada sócio terá um total de 20000 cotas.

A empresa optará pelo regime de tributação de lucro real para poder aproveitar os créditos de IPI e ICMS que estão inclusos nos preços das matérias primas.

Ao final de cada exercício, 50% dos lucros da empresa serão distribuídos aos sócios, proporcionalmente ao número de cotas que cada um possui.

Organizacionalmente, a JCE Capas e Bolsas Ltda será estruturada em dois níveis conforme descritos abaixo.

O grupo de gestão, formado pelos sócios e que possui a responsabilidade de definir as estratégias financeiras, comerciais e operacionais da empresa.

O grupo de produção que é formado pelos costureiros e ajudantes responsáveis pela operacionalização das atividades produtivas.

A interligação destes dois grupos será feita por um assistente administrativo que terá a função de cooperar como facilitador das atividades entre os grupos, além de acompanhar as operações da empresa.

A estrutura organizacional acima descrita obedece ao organograma abaixo:

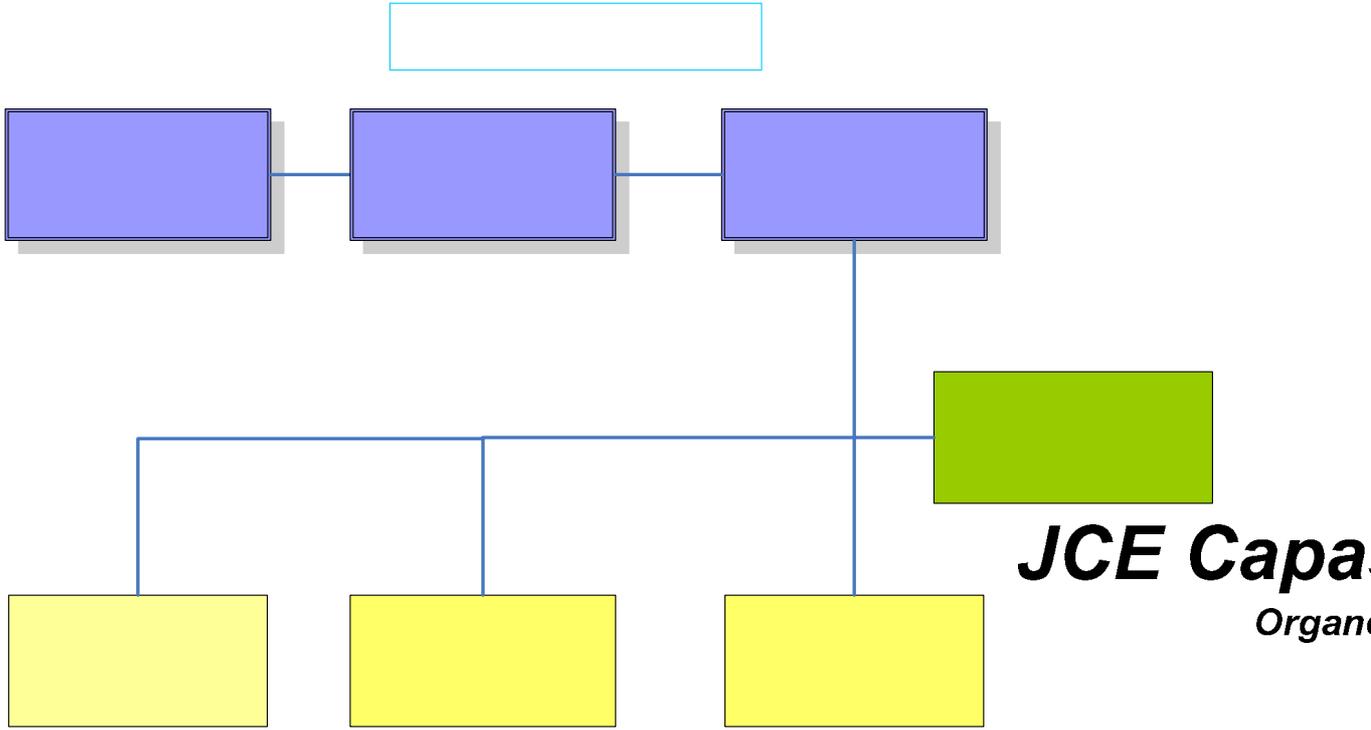


Ilustração 6 - Organograma
José Luis Pinheiro
Administrador e Gestor
Financeiro

Eliane Clorinda
Gestora Comercial

6.2 Plano de Implementação e Cronograma

Os processos de definição do produto, planejamento e abertura da empresa obedecem ao cronograma abaixo:

Atividades	2007					2008			
	Mai	Jun	Out	Nov	Dez	Jan	Fev	Mar	Abr
Definição do Produto	X								
Pesquisa de Mercado	X								
Análise Economico Financeira	X								
Elaboração do Plano de Negócios	X	X							
Documentação e Abertura da Empresa			X	X					
Contratação e Locação				X					
Parcerias e Fornecedores				X					
Definição do Layout				X					
Reformas do Prédio				X					
Contratação de Funcionários.					X				
Compras e Recebimento de Matéria Prima					X				
Inauguração						X			
Análise de Resultados									X
Reformulação de Estratégias									X
Implementação de Novas Estratégias									X

Tabela 5 - Cronograma de Implementação

7 PLANO FINANCEIRO

7.1 Capital Necessário

Os sócios farão um aporte de R\$ 60.000,00 reais de capital próprio para o início das atividades da empresa, capital este que corresponde a 60% do valor do investimento inicial de R\$ 100.000,00, conforme verificado no demonstrativo “Investimento Inicial” constante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira.

7.2 Necessidade de Empréstimo

A empresa tomará um empréstimo de R\$ 40.000,00 do Banco do Brasil S.A. que fará parte da complementação do capital inicial da empresa.

Este empréstimo apresentará uma composição de juros e correção monetária de 12,77% ao ano e um período de amortização de 60 meses.

O objetivo deste empréstimo é criar uma reserva de caixa para que a empresa opere, nos primeiros meses após o início das atividades, sem restrições de caixa, o que possibilita que ela reaja rápido a mudanças de mercado positivas que não puderam ser avaliadas neste plano mas que podem vir a acontecer devido ao volume dos incentivos fiscais ao mercado de informática, e também, ao crescimento deste mercado.

7.3 Garantia de Empréstimo

Como garantias de empréstimo a empresa se utilizará de uma garantia de empréstimo contratada, o FAMPE, no valor de R\$1.200,00 que cobre metade do valor do empréstimo tomado, além dos seus ativos operacionais.

A garantia do FAMPE tem seus custos calculados em 0,1% do valor total do empréstimo, multiplicado pelo número de parcelas no qual o empréstimo será amortizado.

7.4 Demonstrativo de Resultado do Exercício

O demonstrativo de resultados mostra um crescimento médio do lucro líquido em torno de 15% aa., conforme os resultados abaixo:

- Lucro Líquido (Lucro antes da distribuição):
 - Ano 1 - R\$ 66.576,56
 - Ano 2 - R\$ 75.838,25
 - Ano 3 - R\$ 85.117,06
 - Ano 4 - R\$ 101.420,08
 - Ano 5 - R\$ 116.361,73

Os dados detalhados sobre lucro bruto, lucro real, LAIR, lucro líquido, lucro distribuído e lucro retido pela empresa podem ser consultados no demonstrativo integrante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira

7.5 Balanço Patrimonial

No balanço patrimonial podemos verificar um crescimento constante do ativo impulsionado pelo aumento do lucro acumulado, e a redução da dependência dos capitais de terceiros ao longo os cinco próximos anos.

Abaixo temos os dados consolidados sobre os valores do ativo da empresa;

- Ativo Total:
 - Ano 1 - R\$ 171.414,39
 - Ano 2 - R\$ 207.174,85
 - Ano 3 - R\$ 248.063,81
 - Ano 4 - R\$ 300.596,92
 - Ano 5 - R\$ 358.767,94

Os dados detalhados sobre as contas do balanço patrimonial podem ser consultados no demonstrativo integrante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira

7.6 Demonstrativo de Fluxo de Caixa

No demonstrativo de fluxo de caixa verificamos um crescimento médio de 25% aa. no valor do caixa da empresa dados abaixo:

- Resultado Final do Caixa:
 - Ano 1 - R\$ 104.767,22
 - Ano 2 - R\$ 135.080,63
 - Ano 3 - R\$ 168.976,76
 - Ano 4 - R\$ 208.466,36
 - Ano 5 - R\$ 254.792,54

Os dados detalhados sobre a movimentação de caixa da empresa podem ser consultados no demonstrativo integrante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira

7.7 Demonstrativo de Fluxo de Caixa Descontado

A elaboração dos cálculos de Payback, TIR e VPL tiveram como base um demonstrativo de fluxo de caixa descontado que foi elaborado com base na taxa de juros básica – Selic de 12,5% aa. Dessa forma temos os seguintes valores para o fluxo de caixa descontado:

- Fluxo de Caixa Descontado:
 - Ano 1 - R\$ 59.907,56
 - Ano 2 - R\$ 61.755,96
 - Ano 3 - R\$ 61.532,22
 - Ano 4 - R\$ 65.348,34
 - Ano 5 - R\$ 66.662,13

Os dados detalhados sobre a elaboração do fluxo de caixa descontados podem ser consultados no demonstrativo integrante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira

7.8 Cronograma de Empréstimos

A empresa tomará um empréstimo de R\$ 40.000,00 a ser pago em 60 parcelas mensais de R\$ 891,36.

Os dados detalhados sobre o cronograma de pagamento de empréstimo podem ser consultados no demonstrativo integrante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira

7.9 Payback

Com base no demonstrativo do fluxo de caixa descontado foi calculado um Payback de 1 ano e 1 mês para o investimento.

7.10 VPL

Com base em uma Taxa Mínima de Atratividade de 18% aa. temos um Valor Presente Líquido de R\$135.416,27.

Observação: Cálculo desenvolvido com auxílio da HP-12C conforme descrito a seguir: $60000 - CHS - g - Cf0 - 59907.56 - g - Cfj - 61755.96 - g - Cfj - 61532.22 - g - Cfj - 65348.34 - g - Cfj - 66662.13 - g - Cfj - 18 - i - f NPV$

7.11 TIR

A taxa interna de retorno calculada com base no fluxo de caixa descontado é de 98,66 % aa. para este investimento.

Observação: Cálculo desenvolvido com auxílio da HP-12C conforme descrito a seguir: $60000 - CHS - g - Cf0 - 59907.56 - g - Cfj - 61755.96 - g - Cfj - 61532.22 - g - Cfj - 65348.34 - g - Cfj - 66662.13 - g - Cfj - f - IRR$

7.12 Análise Financeira

A análise dos índices financeiros da empresa, conforme demonstração constante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira, mostra que nos próximos cinco exercícios a empresa terá uma redução da sua dependência de capitais de terceiros ocasionados pelo pagamento dos empréstimos a longo prazo.

Ainda podemos observar que a empresa tem índices de liquidez crescentes que são impulsionados pelo aumento do lucro acumulados, e que os índices de lucratividade da empresa se mantêm constantes durante o período e com valores próximos aos esperados pelos sócios.

7.13 Alavancagem

A JCE Capas e Bolsas Ltda tem um grau de alavancagem de 3,49 conforme podemos verificar na análise constante do Apêndice B – Avaliação Econômica e Financeira – isto significa que para cada aumento de 1% na receita de vendas da empresa haverá um aumento de 3,49 % no seu lucro operacional, desde que não variem seus custos fixo.

Outro fato importante a ressaltar é que este índice demonstra que a empresa tem seu custo fixo equilibrado em relação a seu faturamento, fator que a deixa menos suscetível às variações no seu volume de vendas.

8 CONCLUSÃO

O desenvolvimento deste plano de negócio nos permitiu vivenciar o processo de concepção de uma empresa. Com base nisso pudemos observar três fatores importantes em todo o processo de concepção e gestão empresarial.

O primeiro fator observado é a necessidade de elaborar um planejamento da atividade que se pretende empreender.

Esse planejamento é fundamental, pois faz a avaliação de fatores críticos para sucesso do empreendimento, como por exemplo: mercados, planejamento de produção e finanças, dentre outros.

Os micro e pequenos empresários devem sempre procurar elaborar esse planejamento de forma a proteger seu capital, seu empreendimento e ter um guia de referência para avaliar a empresa e tomar ações corretivas.

O segundo ponto observado diz respeito à multidisciplinaridade de conhecimentos necessários para elaborar um plano de negócios e para gerir um novo empreendimento.

Grande parte dos empreendedores passa por problemas na gestão dos seus empreendimentos, que em alguns casos podem resultar no encerramento das atividades, por considerarem que somente a habilidade comercial ou o conhecimento técnico da atividade produtiva são os fatores chave de sucesso.

Através da elaboração deste plano de negócios, pudemos observar a necessidade de conhecimento multidisciplinar, pois através dele o empreendedor adquire uma completa visão da gestão do negócio podendo diagnosticar situações e alinhar a empresa com o desejo que foi concebido em sua mente quando do momento em que decidiu empreender.

O grau de conhecimento multidisciplinar necessário para a criação e gestão de uma empresa dependerá diretamente da complexidade da atividade na qual se pretende empreender, requerendo inclusive a intervenção de especialistas das diversas áreas da gestão empresarial.

O terceiro e último ponto a observar é a segurança que a elaboração de um plano de negócios traz para os sócios, investidores e fornecedores.

Nas várias situações onde se faz necessária a avaliação de um empreendimento, a saber, em uma captação de investimento ou reavaliação de

estratégia, dentre muitas outras, o plano de negócio é um elemento importante, pois agrega um diferencial de segurança tanto para os investidores e fornecedores, que saberão como seus recursos serão aplicados e principalmente para os gestores que terão um mapa que os auxilie na tomada de decisões da empresa.

Portanto podemos concluir que a elaboração de um plano de negócios é um fator estratégico para o sucesso de um empreendimento, e observar a necessidade de disseminação desta prática no mercado, contribuindo assim para que empresas, principalmente as micro e pequenas, tenham sucesso em suas atividades e também para que novas empresas dêem seus primeiros passos com mais segurança em relação ao que enfrentarão ao entrarem no mercado.

9 BIBLIOGRAFIA

ABINEE. **Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica**. Disponível em: < <http://www.abinee.org.br/> >. Acesso em: abril. 2006.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de Formação de Preços**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa**. 35. ed. São Paulo: Cultura, 2006

IUDÍCIBUS, Sergio de; MARION, José Carlos. **Curso de Contabilidade para Não Contadores**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Básica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

POSITIVO. **Grupo Positivo**. Disponível em: < <http://www.positivo.com.br/portugues/index.asp> > Acesso em: Abril, 2007.

SALIM, César Simões; HOCHMAN, Nelson; RAMAL, Andréa Cecília; RAMAL, Silvína Ana. **Construindo Planos de Negócios**. 7. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

Apêndice A

Localização, Foto do Imóvel e Layout

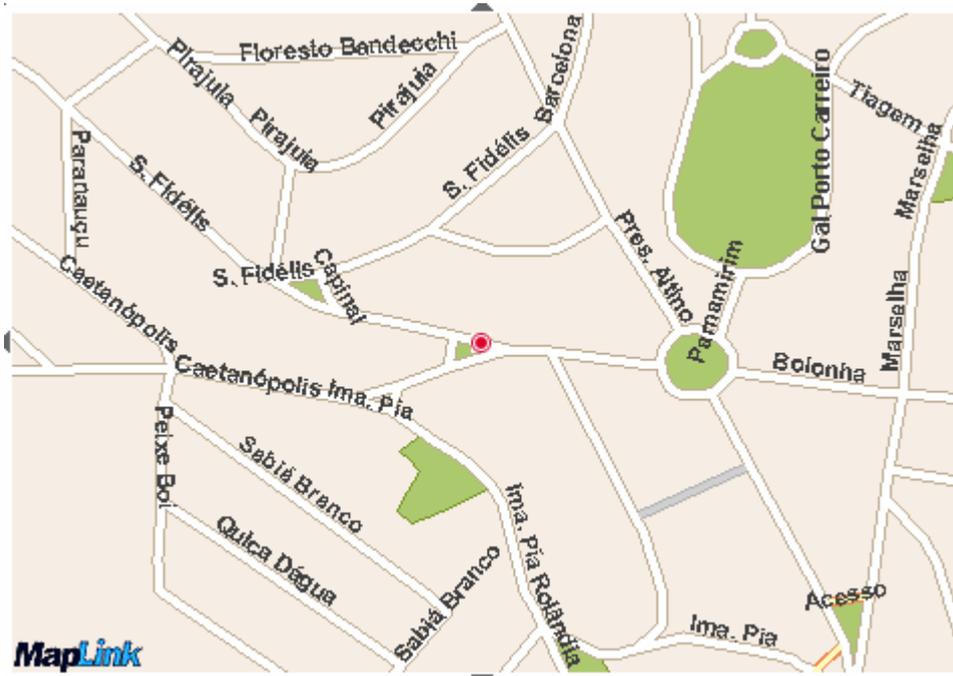


Ilustração 7 - Mapa de Localização



Ilustração 8 - Foto do Imóvel

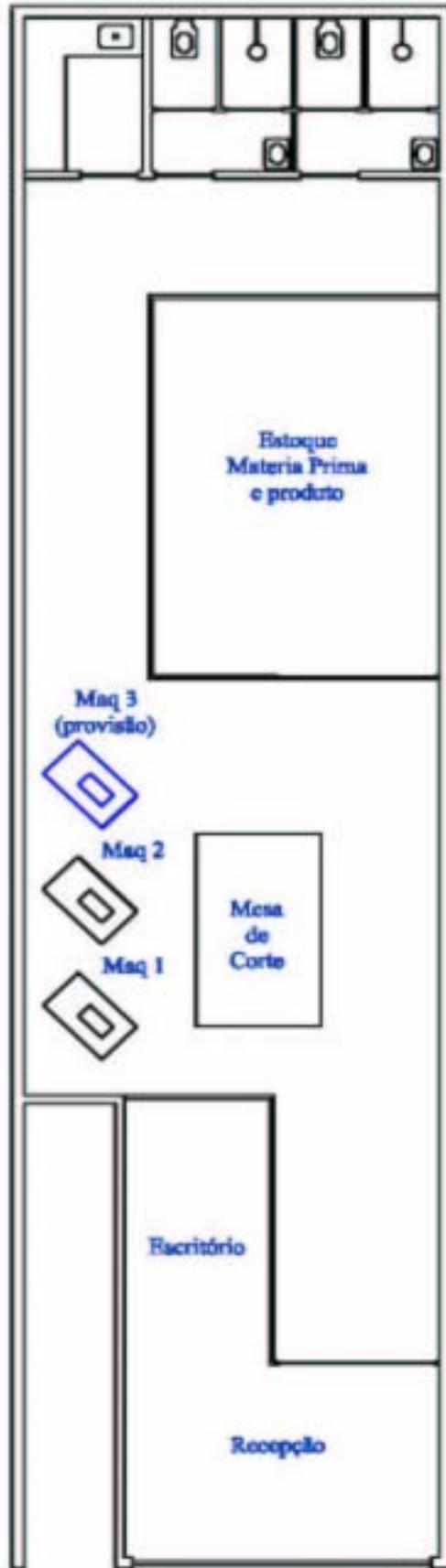


Ilustração 9 - Layout

Apêndice B

Avaliação Econômica e Financeira

Investimento Inicial - JCE Capas e Bolsas (R\$)	
Ativo Fixo	9.244,00
Despesas Pré-Operacionais	
Reforma	1.000,00
Instalações	3.000,00
Aluguel (Fiança)	1.300,00
Abertura de Empresa	1.000,00
Pesquisa de Mercado	200,00
Contratação de Pessoal	200,00
Total Pré-Operacional	6.700,00
Capital de Giro	84.056,00
Total	100.000,00

Tabela 6 - Investimento Inicial

Capacidade Produtiva - JCE Capas e Bolsas	
Dias Trabalhados (por funcionário)	210
Horas Trabalhadas (por funcionário)	1680
Produção Horária (Um/hora/costureira)	12
Número de Funcionários da Produção	2
Capacidade Anual (unidades)	30240

Tabela 7 - Capacidade Produtiva

Relatório de Ativo Fixo e Depreciações - JCE Capas e Bolsas (R\$)						
Exercício		2008	2009	2010	2011	2012
Ativos						
Quantidade (Un)	Descrição	Valor Unitário (R\$)	Valor Total	Valor Total	Valor Total	Valor Total
Fabril						
2	Máquina de Costura Retá Industrial	1.000,00	2.000,00	2.000,00	3.000,00	3.000,00
1	Máquina de Corte de Tecido	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00
1	Mesa de Corte de Tecido	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
3	Estante Metálica	90,00	270,00	270,00	270,00	270,00
3	Cadeiras	65,00	195,00	195,00	195,00	195,00
1	Ferramental	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
1	Outros	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Total Fabril			5.565,00	5.565,00	6.565,00	6.565,00
Escritório						
1	Kit de Escritório (mesa + armários + cadeira)	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
2	Cadeiras	65,00	130,00	130,00	130,00	130,00
1	Computador	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
1	Multifuncional (Impressora + Fax + Scanner)	599,00	599,00	599,00	599,00	599,00
1	Bebedouro	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
1	Outros	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Total Escritório			3.679,00	3.679,00	3.679,00	3.679,00
Total Geral Ativos			9.244,00	9.244,00	10.244,00	10.244,00
Depreciações de Ativos						
Depreciação Fabril						
Annual			556,50	556,50	656,50	656,50
Depreciação Escritório						
Annual			262,95	262,95	262,95	262,95
Depreciação Total			819,45	819,45	919,45	919,45

Tabela 8 - Ativo Fixo e Depreciação

Demonstrativo de Folha de Pagamento - JCE Capas e Bolsa (R\$)																
Funcionários																
Salários	nº	Função	Fixo (R\$)	Variável (R\$)	Encargos	Total (R\$)	nº	2008	nº	2009	nº	2010	nº	2011	nº	2012
	1	Assistente Administrativo	1.200,00	120,00	907,76	2.227,76	1	26.733,17	1	27.855,96	1	29.025,91	1	30.245,00	1	31.515,29
	1	Ajudante de Expedição	500,00	50,00	378,24	928,24	1	11.138,82	1	11.606,65	1	12.094,13	1	12.602,08	1	13.131,37
	2	Costureiros	650,00	65,00	491,71	1.206,71	2	28.960,93	2	30.177,29	2	31.444,74	3	49.148,12	3	51.212,35
Total Anual								66.832,92		69.639,90		72.564,78		91.995,21		95.859,01
Benefícios	nº	Descrição	Valor Unit. (R\$)	% Empresa		Total (R\$)	nº	2008	nº	2009	nº	2010	nº	2011	nº	2012
Vale Transporte	4	1 Ida + 1 Volta	110,00	94%		103,40	4	4.963,20	4	5.171,65	4	5.388,86	5	7.019,00	5	7.313,79
Vale Refeição	4	Refeição diária	110,00	100%		110,00	4	5.280,00	4	5.501,76	4	5.732,83	5	7.467,02	5	7.780,63
Plano de Saúde	4	Funcionário	41,00	75%		30,75	4	1.476,00	4	1.537,99	4	1.602,59	5	2.087,37	5	2.175,04
Total Anual								11.719,20		12.211,41		12.724,29		16.573,38		17.269,46
Sócios																
Pro Labore																
Total Anual	nº	Função	Fixo (R\$)	Variável (R\$)	Encargos (R\$)	Total (R\$)	nº	2008	nº	2009	nº	2010	nº	2011	nº	2012
	3	Sócios	1.000,00		280,00	1.280,00	3	46.080,00	3	48.015,36	3	50.032,01	3	52.133,35	3	54.322,95
Total Geral Anual								124.632,12		129.866,67		135.321,07		160.701,94		167.451,42

Tabela 9 – Demonstrativo de Folha de Pagamento

Demonstrativo de Custos e Despesa Fixas - JCE Capas e Bolsas (R\$)						
Exercício	2008	2009	2010	2011	2012	
Custos Fixos						
Estrutura						
Aluguel e Taxas	12,000.00	12,504.00	13,029.17	13,576.39	14,146.60	
Água	360.00	375.12	390.88	407.29	424.40	
Luz	1,440.00	1,500.48	1,563.50	1,629.17	1,697.59	
Telefone	3,600.00	3,751.20	3,908.75	4,072.92	4,243.98	
Contador	4,080.00	4,251.36	4,429.92	4,615.97	4,809.84	
Depreciação Fabril	556.50	556.50	556.50	656.50	656.50	
Seguros	-	-	-	-	-	
Manutenção	960.00	1,000.32	1,042.33	1,086.11	1,131.73	
Total	22,996.50	23,938.98	24,921.04	26,044.36	27,110.64	
Pessoal						
Salários	40,099.75	41,783.94	43,538.87	61,750.21	64,343.72	
Vale Transporte	4,963.20	5,171.65	5,388.86	7,019.00	7,313.79	
Alimentação	5,280.00	5,501.76	5,732.83	7,467.02	7,780.63	
Plano de Saúde	1,476.00	1,537.99	1,602.59	2,087.37	2,175.04	
Total	51,818.95	53,995.35	56,263.15	78,323.59	81,613.18	
Custo Fixo Total	74,815.45	77,934.33	81,184.20	104,367.94	108,723.83	
Despesas Fixas						
Pró Labore	46,080.00	48,015.36	50,032.01	52,133.35	54,322.95	
Salário	26,733.17	27,855.96	29,025.91	30,245.00	31,515.29	
Publicidade	18,000.00	18,756.00	19,543.75	20,364.59	21,219.90	
Material de Escritório	1,200.00	1,250.40	1,302.92	1,357.64	1,414.66	
Outros	840.00	875.28	912.04	950.35	990.26	
Depreciação Escritório	262.95	262.95	262.95	262.95	262.95	
Financeiras	4,495.53	3,703.69	2,810.72	1,803.73	668.14	
Total	97,611.65	100,719.64	103,890.30	107,117.60	110,394.15	
Custos + Despesa Fixas Totais	172,427.10	178,653.97	185,074.50	211,485.55	219,117.98	

Tabela 10 - Demonstrativo de Custos e Despesas Fixas

Demonstrativo de Custos e Despesa Variáveis - JCE Capas e Bolsas (R\$)											
Custo Variável (Unitário)											
Exercício						2008	2009	2010	2011	2012	
Produto											
Quantidade	Unidade de Medida	Descrição	Preço por Unid. De Medida	IPi (%)	Preço Unitário						
0,30	m2	Tecido Neoplex	16,28	5%	5,13	5,34	5,57	5,80	5,80	6,05	
2,70	m	Acabamento	0,14	5%	0,40	0,41	0,43	0,45	0,45	0,47	
0,20	m	Velcro	0,56	5%	0,12	0,12	0,13	0,13	0,13	0,14	
-	-	Linha	0,5% do Total		0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	
		Crédito IPI	5%		(0,27)	(0,28)	(0,29)	(0,31)	(0,31)	(0,32)	
		Crédito ICMS	18%		(0,71)	(0,74)	(0,77)	(0,81)	(0,81)	(0,84)	
Total					4,69	4,88	5,09	5,30	5,30	5,52	
Embalagens											
Quantidade	Unidade de Medida	Descrição	Preço por Unid. De Medida	IPi (%)	Preço Unitário						
1,00	unid	Saco Plástico	0,05	15%	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	
0,02	unid	Caixa 50 Unid	2,20	15%	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	
		Crédito IPI	15%		(0,01)	(0,01)	(0,02)	(0,02)	(0,02)	(0,02)	
		Crédito ICMS	18%		(0,01)	(0,02)	(0,02)	(0,02)	(0,02)	(0,02)	
Total					0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	0,09	
Custo Variável Total											
					4,77	4,97	5,17	5,39	5,39	5,62	
Despesas Variáveis											
Descrição	Montante (%)										
Comissões de Vendas	5,00%										
Impostos											
PIS	1,65%										
COFINS	7,60%										
IPI	10,00%										
ICMS	18,00%										

Tabela 11 - Demonstrativo de Custos e Despesas Variáveis

Formação de Preço de Venda - JCE capas e Bolsas (R\$)					
Exercício	Anual 2008	Anual 2009	Anual 2010	Anual 2011	Anual 2012
Volume de Produção (un)	21000	25000	30000	36000	44000
Custos					
Custo Fixo Unitário (R\$)	3.56	3.12	2.71	2.90	2.47
Custo Variável Unitário (R\$)	4.77	4.97	5.17	5.39	5.62
CPV	8.33	8.08	7.88	8.29	8.09
Despesas					
Despesa Fixa Unitária (R\$)	4.65	4.03	3.46	2.98	2.51
Despesas Variáveis					
Impostos					
	PIS	1.65%	1.65%	1.65%	1.65%
	COFINS	7.60%	7.60%	7.60%	7.60%
	ICMS	18.00%	18.00%	18.00%	18.00%
Comissões s/ Vendas	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
Despesa Variável Total	32.25%	32.25%	32.25%	32.25%	32.25%
Margem de Lucro Desejada	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
Preço Antes IPI	24.60	22.96	21.50	21.36	20.09
IPI	10%	10%	10%	10%	10%
Preço de Venda C/ IPI (à vista)	27.06	25.26	23.65	23.49	22.10
Preço de Venda C/ IPI (à prazo)	28.48	26.59	24.90	24.73	23.26
Margem de Contribuição (R\$)	11.90	10.59	9.39	9.08	7.99
Ponto de Equilíbrio (Un)	14489	16870	19700	23296	27412

Tabela 12 - Demonstrativo de Formação do Preço de Venda

Balanco Patrimonial - JCE Capas e Bolsas (R\$)						
Exercício	2008	2009	2010	2011	2012	
Ativo						
Circulante						
Disponíveis	104,767.22	135,080.63	168,976.76	208,466.36	254,792.24	
Estoques	4,169.52	5,172.19	6,467.31	8,086.72	10,298.89	
Duplicatas a Receber	47,353.10	52,616.93	59,134.09	70,477.64	81,030.07	
Total	156,289.84	192,869.75	234,578.16	287,030.72	346,121.19	
Realizável a Longo Prazo						
Títulos a Receber	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Total	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Permanente						
Investimento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Imobilizado	9,244.00	9,244.00	9,244.00	10,244.00	10,244.00	
Depreciação Acumulada	(819.45)	(1,638.90)	(2,458.35)	(3,377.80)	(4,297.25)	
Diferido	6,700.00	6,700.00	6,700.00	6,700.00	6,700.00	
Total	15,124.55	14,305.10	13,485.65	13,566.20	12,646.75	
Total de Ativos	171,414.39	207,174.85	248,063.81	300,596.92	358,767.94	
Passivo						
Circulante						
Fornecedores	16,591.12	18,662.60	21,621.11	26,895.10	31,811.17	
Salários - Comissões	8,220.18	8,714.29	9,276.07	10,068.39	10,836.37	
Impostos à pagar	18,969.97	21,168.70	23,785.89	28,346.68	32,581.08	
Empréstimos	6,922.99	7,807.06	8,804.02	9,928.29	882.48	
Total	50,704.26	56,352.65	63,487.10	75,238.46	76,111.10	
Exigível a Longo Prazo						
Empréstimos	27,421.85	19,614.79	10,810.77	882.48	0.00	
Total	27,421.85	19,614.79	10,810.77	882.48	0.00	
Patrimônio Líquido						
Capital Próprio	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	
Lucro Acumulado	33,288.28	71,207.41	113,765.94	164,475.98	222,656.84	
Total	93,288.28	131,207.41	173,765.94	224,475.98	282,656.84	
Total do Passivo	171,414.39	207,174.85	248,063.81	300,596.92	358,767.94	

Tabela 13 - Demonstrativo de Balanco Patrimonial

Demonstrativo de Resultados do Exercício - JCE Capas e Bolsa (R\$)						
Exercício	2008	2009	2010	2011	2012	
Receita Vendas	568,237.18	631,403.13	709,609.10	845,731.69	972,360.84	
Deduções s/ Receita						
Impostos						
IPI	(51,657.93)	(57,400.28)	(64,509.92)	(76,884.70)	(88,396.44)	
ICMS-PIS-COFINS	(140,767.85)	(156,415.78)	(175,789.53)	(209,510.80)	(240,880.30)	
Devoluções/Abatimentos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Receita Líquida	375,811.41	417,587.07	469,309.66	559,336.19	643,084.10	
Custo do Produto Vendido	(179,053.43)	(203,069.53)	(237,694.64)	(300,068.60)	(358,109.23)	
Lucro Bruto	196,757.98	214,517.54	231,615.02	259,267.59	284,974.86	
Despesas Operacionais						
Pró Labore	(46,080.00)	(48,015.36)	(50,032.01)	(52,133.35)	(54,322.95)	
Salários	(26,733.17)	(27,855.96)	(29,025.91)	(30,245.00)	(31,515.29)	
Publicidade	(18,000.00)	(18,756.00)	(19,543.75)	(20,364.59)	(21,219.90)	
Material de Escritório	(1,200.00)	(1,250.40)	(1,302.92)	(1,357.64)	(1,414.66)	
Outros	(840.00)	(875.28)	(912.04)	(950.35)	(990.26)	
Depreciação Escritório	(262.95)	(262.95)	(262.95)	(262.95)	(262.95)	
Comissões	(25,828.96)	(28,700.14)	(32,254.96)	(38,442.35)	(44,198.22)	
Lucro Operacional	77,812.90	88,801.44	98,280.48	115,511.36	131,050.63	
Receitas Financeiras	29,907.22	33,231.74	37,347.85	44,512.19	51,176.89	
Despesas Financeiras	(4,149.84)	(3,773.37)	(2,889.30)	(1,892.34)	(768.07)	
Perdas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
LAIR	103,570.28	118,259.82	132,739.03	158,131.21	181,459.45	
IR/CSSL	(35,213.90)	(40,208.34)	(45,131.27)	(53,764.61)	(61,696.21)	
CPMF s/ Saídas	(1,779.83)	(2,213.23)	(2,490.70)	(2,946.52)	(3,401.51)	
Lucro Antes da Distribuição	66,576.56	75,838.25	85,117.06	101,420.08	116,361.73	
Lucro Distribuído	(33,288.28)	(37,919.13)	(42,558.53)	(50,710.04)	(58,180.86)	
Lucro Retido na Empresa	33,288.28	37,919.13	42,558.53	50,710.04	58,180.86	

Tabela 14 - Demonstrativo de Resultados do Exercício

Demonstrativo de Fluxo de Caixa - JCE caps e Bolsas (R\$)						
Exercício	2008	2009	2010	2011	2012	
Entradas						
Saldo Anterior	0.00	104,767.22	135,080.63	168,976.76	208,466.36	
Receita de Vendas	520,884.08	626,139.30	703,091.94	834,388.14	961,808.41	
Receitas Financeiras	29,907.22	33,231.74	37,347.85	44,512.19	51,176.89	
Capital Inicial	60,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Empréstimos	40,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Total de Entradas	650,791.30	764,138.27	875,520.42	1,047,877.09	1,221,451.65	
Saídas						
Custo do Produto Vendido	(168,301.83)	(202,070.86)	(236,104.33)	(296,490.18)	(355,484.68)	
Impostos s/ Receita	(176,390.29)	(212,033.54)	(238,092.50)	(282,554.17)	(325,703.30)	
Impostos s/ Lucro	(32,279.40)	(39,792.13)	(44,721.03)	(53,045.17)	(61,035.25)	
Despesas Operacionais						
Comissões de Vendas	(23,676.55)	(28,460.88)	(31,958.72)	(37,926.73)	(43,718.56)	
Pró Labore	(42,240.00)	(47,854.08)	(49,863.95)	(51,958.24)	(54,140.48)	
Salário	(24,505.40)	(27,762.39)	(28,928.42)	(30,143.41)	(31,409.43)	
Publicidade	(16,500.00)	(18,693.00)	(19,478.11)	(20,296.19)	(21,148.63)	
Material de Escritório	(1,100.00)	(1,246.20)	(1,298.54)	(1,353.08)	(1,409.91)	
Outros	(770.00)	(872.34)	(908.98)	(947.16)	(986.94)	
Depreciação não-desembolsável *	556.50	556.50	556.50	656.50	656.50	
Amortizações	(5,655.16)	(6,922.99)	(7,807.06)	(8,804.02)	(9,928.29)	
Despesas Financeiras	(4,149.84)	(3,773.37)	(2,889.30)	(1,892.34)	(768.07)	
Compra de Imobilizado	(9,244.00)	0.00	0.00	(1,000.00)	0.00	
Despesas Pré-Operacionais	(6,700.00)	0.00	0.00	0.00	0.00	
Total de Saídas	(510,955.97)	(588,925.29)	(661,494.43)	(785,754.18)	(905,077.04)	
CPMF s/ Saídas	(1,779.83)	(2,213.23)	(2,490.70)	(2,946.52)	(3,401.51)	
Lucro Distribuído	(33,288.28)	(37,919.13)	(42,558.53)	(50,710.04)	(58,180.86)	
Resultado do Caixa	104,767.22	135,080.63	168,976.76	208,466.36	254,792.24	

Tabela 15 - Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Cronograma de Empréstimos - JCE Capas e Bolsas (R\$)					
		Fornecedor	BB - Proger		
		Valor	40.000,00		
		Nº Parcelas	60		
		Juros	6,27%		
		Correção Monetária	6,50%		
		Total Anual	12,77%		
		Total Mensal	1,0065%		
		Garantia	Fampe		
		Custo	1.200,00		
Período	Saldo Devedor	Amortização	Juros	Parcela	
jan-08	0	40.000,00	0,00	0,00	0,00
fev-08	1	39.511,25	488,75	402,61	891,36
mar-08	2	39.017,58	493,67	397,69	891,36
abr-08	3	38.518,94	498,64	392,72	891,36
mai-08	4	38.015,28	503,66	387,71	891,36
jun-08	5	37.506,56	508,73	382,64	891,36
jul-08	6	36.992,71	513,85	377,52	891,36
ago-08	7	36.473,69	519,02	372,34	891,36
set-08	8	35.949,45	524,24	367,12	891,36
out-08	9	35.419,93	529,52	361,84	891,36
nov-08	10	34.885,08	534,85	356,51	891,36
dez-08	11	34.344,84	540,23	351,13	891,36
jan-09	12	33.799,17	545,67	345,69	891,36
fev-09	13	33.248,01	551,16	340,20	891,36
mar-09	14	32.691,30	556,71	334,65	891,36
abr-09	15	32.128,98	562,31	329,05	891,36
mai-09	16	31.561,01	567,97	323,39	891,36
jun-09	17	30.987,32	573,69	317,67	891,36
jul-09	18	30.407,85	579,47	311,90	891,36
ago-09	19	29.822,55	585,30	306,07	891,36
set-09	20	29.231,36	591,19	300,17	891,36
out-09	21	28.634,22	597,14	294,22	891,36
nov-09	22	28.031,07	603,15	288,21	891,36
dez-09	23	27.421,85	609,22	282,14	891,36
jan-10	24	26.806,50	615,35	276,01	891,36
fev-10	25	26.184,95	621,55	269,82	891,36
mar-10	26	25.557,15	627,80	263,56	891,36
abr-10	27	24.923,02	634,12	257,24	891,36
mai-10	28	24.282,52	640,50	250,86	891,36
jun-10	29	23.635,57	646,95	244,41	891,36
jul-10	30	22.982,10	653,46	237,90	891,36
ago-10	31	22.322,06	660,04	231,32	891,36
set-10	32	21.655,38	666,68	224,68	891,36
out-10	33	20.981,98	673,39	217,97	891,36
nov-10	34	20.301,81	680,17	211,19	891,36
dez-10	35	19.614,79	687,02	204,34	891,36
jan-11	36	18.920,86	693,93	197,43	891,36
fev-11	37	18.219,94	700,92	190,44	891,36
mar-11	38	17.511,97	707,97	183,39	891,36
abr-11	39	16.796,87	715,10	176,26	891,36
mai-11	40	16.074,57	722,30	169,07	891,36
jun-11	41	15.345,00	729,57	161,80	891,36
jul-11	42	14.608,09	736,91	154,45	891,36
ago-11	43	13.863,76	744,33	147,04	891,36
set-11	44	13.111,94	751,82	139,54	891,36
out-11	45	12.352,56	759,39	131,98	891,36
nov-11	46	11.585,52	767,03	124,33	891,36
dez-11	47	10.810,77	774,75	116,61	891,36
jan-12	48	10.028,22	782,55	108,81	891,36
fev-12	49	9.237,80	790,43	100,94	891,36
mar-12	50	8.439,42	798,38	92,98	891,36
abr-12	51	7.633,00	806,42	84,95	891,36
mai-12	52	6.818,46	814,53	76,83	891,36
jun-12	53	5.995,73	822,73	68,63	891,36
jul-12	54	5.164,72	831,01	60,35	891,36
ago-12	55	4.325,34	839,38	51,98	891,36
set-12	56	3.477,51	847,83	43,54	891,36
out-12	57	2.621,15	856,36	35,00	891,36
nov-12	58	1.756,17	864,98	26,38	891,36
dez-12	59	882,48	873,69	17,68	891,36
jan-13	60	(0,00)	882,48	8,88	891,36
Totais			40.000,00	13.481,80	53.481,80

Tabela 16 - Cronograma de Empréstimos

Análise do Fluxo de Caixa Descontado JCE Capas e Bolsas					
Exercício	2008	2009	2010	2011	2012
Lucro Antes da Distribuição	66,576.56	75,838.25	85,117.06	101,420.08	116,361.73
(+) Depreciações	819.45	819.45	819.45	919.45	919.45
(+/-) Provisão para Contingências	-	-	-	-	-
(+/-) Variação da Necessidade de Capitais de Giro	-	1,502.18	1,674.79	2,335.87	2,846.14
Fluxo de Caixa para Empresa	67,396.01	78,159.88	87,611.30	104,675.41	120,127.32
Fluxo de Caixa Descontado *	59,907.56	61,755.96	61,532.22	65,348.34	66,662.13

* Taxa de juros básica - Selic - 12,5 % a.a.

Tabela 17 - Demonstrativo de Fluxo de Caixa Descontado

Análise Financeira - JCE Capas e Bolsas						
Exercício	2008	2009	2010	2011	2012	
Liquidez						
Liquidez Imediata	2.07	2.40	2.66	2.77	3.35	
Liquidez Corrente	3.08	3.42	3.69	3.81	4.55	
Liquidez Seca	3.00	3.33	3.59	3.71	4.41	
Liquidez Geral	2.00	2.54	3.16	3.77	4.55	
Estrutura de Capitais						
Participação de Terceiros	45.58%	36.67%	29.95%	25.32%	21.21%	
Participação de Curto Prazo no Exigível Total	64.90%	74.18%	85.45%	98.84%	100.00%	
Rentabilidade						
Giro de Ativo	6.63	3.34	3.12	3.08	2.95	
Lucratividade						
Margem Bruta	52.36%	51.37%	49.35%	46.35%	44.31%	
Margem Operacional	20.71%	21.27%	20.94%	20.65%	20.38%	
Margem Líquida	17.72%	18.16%	18.14%	18.13%	18.09%	
Retorno sobre o Investimento*	77.68%	40.06%	37.39%	36.97%	35.30%	
Retorno sobre o Patrimônio Líquido*	142.73%	67.56%	55.82%	50.93%	45.89%	

* Os altos índices de retorno contabilizados no exercício de 2008 devem se ao fato da empresa possuir um baixo ativo médio já que seus operações serão iniciadas no exercício de 2008.

Tabela 18 - Análise de Índices Financeiros

Análise de Alavancagem Operacional - JCE Capas e Bolsas	
Exercício	2008
Receita Vendas	568.237,18
Deduções s/ Receita	
Impostos	
IPÍ	(51.657,93)
ICMS-PIS-COFINS	(140.767,85)
Devoluções/Abatimentos	0,00
Receita Líquida	375.811,41
Custo Variável	(104.237,97)
Margem de Contribuição	271.573,43
Custo Fixo	(74.815,45)
Lucro Bruto	196.757,98
Despesas Operacionais	
Pró Labore	(46.080,00)
Salários	(26.733,17)
Publicidade	(18.000,00)
Material de Escritório	(1.200,00)
Outros	(840,00)
Depreciação Escritório	(262,95)
Comissões	(25.828,96)
Lucro Operacional	77.812,90
Grau de Alavancagem Operacional	3,49

Tabela 19 - Análise de Alavancagem Operacional

Apêndice C
Contrato Social

Contrato de Constituição de Sociedade Limitada

1. **Claudio Ferraza de Souza**, brasileiro, casado, em regime de separação de bens, nascido em São Paulo 16 de outubro de 1970, auditor de empresas, portador do CPF nº 123.654.789-55, RG nº 56.985.154-3, emitida pela SSP-SP, domiciliado e residente à Rua Joseph Blatter, 351, Jd. Das Americas, São Paulo, São Paulo, CEP 36489-999 e

2. **Eliane Clorinda de Castro**, brasileira, solteira, nascido em 26 de janeiro de 1970, comerciária, portadora do CPF nº 669.827.364-11, RG nº 33.425.968-7, emitida pela SSP-SP, domiciliado e residente à Rua Via Láctea, 2587, Vila das Rosas, Cotia, São Paulo, CEP 49867-631 e

3. **José Luís Pinheiro Santos**, brasileiro, solteiro, nascido em 10 de agosto de 1977, técnico eletrônico, portador do CPF nº 359.968.742.15, RG nº 21.968.157.9, emitida pela SSP-SP, domiciliado e residente à Rua Presidente Rubens Barrichelo, 156, Jd. Monza, São Paulo, São Paulo, CEP 35569-012, constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial JCE Capas e Bolsas LTDA e terá sede e domicílio na Rua Brasília Marcondes Buarque, 173, Bairro Jaguará, São Paulo, SP, CEP 05335-000.

2ª O Capital Social da empresa é de R\$ 60.000,00 (cem mil reais), divididos em 100.000 (cem mil) quotas, no valor nominal de R\$ 1,00 (um real) cada uma, integralizadas, neste ato em moeda corrente do País e distribuídas entre os sócios da seguinte forma:

- O sócio **Claudio Ferraza de Souza** subscreve e integraliza neste ato, em dinheiro, moeda corrente do país, 20.000 (quarenta mil) quotas no valor nominal de R\$ 1,00 (um real) cada uma, totalizando o valor de R\$ 20.000,00 (quarenta mil reais);
- A sócia **Eliane Clorinda de Castro** subscreve e integraliza neste ato, em dinheiro, moeda corrente do país, 20.000 (trinta mil) quotas no valor nominal de R\$ 1,00 (um real) cada uma, totalizando o valor de R\$ 20.000,00 (trinta mil reais);
- O sócio **José Luís Pinheiro Santos**, subscreve e integraliza neste ato, em dinheiro, moeda corrente do país, 20.000 (trinta mil) quotas no valor nominal de R\$ 1,00 (um real) cada uma, totalizando o valor de R\$ 20.000,00 (trinta mil reais);

3ª A Sociedade tem por objeto social a **Fabricação e comercialização de capas, bolsas e acessórios em geral.**

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 01 de janeiro de 2008 e seu prazo de duração é indeterminado.

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

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

7ª A **administração da sociedade** caberá a **José Luís Pinheiro Santos** com os poderes e atribuições de Administrador, assinarão todos os atos da Sociedade de “per si”, autorizado usar o nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio

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

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

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

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

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

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

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

13ª Após a apuração dos resultados da empresa a cada final de exercício social, 50% (cinquenta por cento) dos lucros auferidos serão distribuídos aos sócios, proporcionalmente à participação de cada um no número de cotas distribuídas.

14^a Os casos omissos neste instrumento serão regulados de acordo com a legislação vigente, ficando eleito o Foro da Comarca de São Paulo – Estado de São Paulo, para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato, preterindo-se qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em 03 (três) vias.

São Paulo, 01 de Outubro 2007

aa) _____

Claudio Ferraza de Souza

aa) _____

Eliane Clorinda de Castro

aa) _____

José Luís Pinheiro Santos

Visto: _____ (OAB/MG 0987)

Marcelo Augusto 36.252

Testemunhas:

Paulo Roberto Silva, RG 36.658.974.1, SSP - SP

José Pereira Castro, RG 25.987.654.9, SSP - SP

Apêndice D

Depoimento Sobre a Feira de Negócios

Este plano de negócios foi apresentado durante a 1ª Feira de Negócios da Universidade de Mogi das Cruzes – Campus Villa Lobos.

A feira, que aconteceu nos dias 04, 05 e 06 de junho de 2007, apresentou aos seus visitantes nove oportunidades de negócios que foram detectadas pelos alunos formandos do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial, sendo dois projetos do setor de moda, um de segurança, um de entretenimento, um de serviços para animais de estimação, um de cestas de café da manhã, um de paisagismo, um de serviços de limpeza automotiva e nosso projeto de acessórios de proteção para equipamentos eletroeletrônicos.

Com relação à feira vivenciamos um despertar do empreendedorismo em todos os participantes que não se deixando tomar pelas dificuldades impostas pelo tempo reduzido para conciliar suas tarefas profissionais, pessoais e acadêmicas, se dedicaram à atividade e prepararam uma feira de negócios com grande profissionalismo e qualidade.

Pessoalmente a feira foi uma oportunidade muito rica para compartilhar conhecimentos e experiências pessoais com professores, que são profissionais experimentados pelo mercado e muito contribuem para nosso crescimento; com empreendedores nascidos entre nós em turmas anteriores do mesmo curso e que se dedicaram a expor sua experiência profissional e o como a experiência acadêmica contribuiu para o sucesso de seu empreendimento.

A feira também veio a confirmar a oportunidade de mercado levantada pelo grupo neste plano de negócios. Profissionais do mercado varejista de microinformática compartilharam conosco a dados sobre a procura de nosso produto por parte dos usuários de notebooks, uma profissional da área de marketing de uma empresa multinacional do segmento farmacêutico avaliou como positiva nossa expectativa em atuar com o mercado de brindes – “...é muito difícil encontrar brindes diferenciados e com a qualidade de seus produtos ... – foi o depoimento desta profissional.

Recebemos ainda feedbacks de professores e profissionais de outras áreas distintas não somente incentivando a implantação da empresa, mas também reconhecendo a visão empreendedora do grupo e a habilidade de identificar oportunidades de mercado.