



Faculdade Pedro II

PLANO DE NEGÓCIOS

Nome do Negócio: Canetas Escrita
Certa

Tipo de Negócio: Venda de Canetas

Preparado por:

Camila Karoline de Paula Rodrigues
Fabiana Nascimento Rodrigues
Isabella Andrade Ribeiro Arcebispo
Josiane Linch de Faria
Kael Nunes Viau
Luciana Rocha de Mello

Data: 30/06/2016

CURSO: Administração

Belo Horizonte

ANO: 2016



SUMÁRIO

1- Sumário Executivo	4
2- Aspectos Técnicos	6
2.1- Apresentação do Empreendimento	6
2.1.1- Oportunidade de Negócio	6
2.1.2- Negócio	6
2.1.3- Estrutura Funcional e Qualificação dos Sócios	7
2.1.4- Missão	8
2.1.5- Visão	8
2.1.6- Valores	8
2.1.7- Objetivo	9
2.2- Descrição Detalhada dos Produtos e/ou Serviços.....	9
2.3- Análise de Mercado	11
2.3.1- Efeitos Relevantes das Forças Econômicas, Políticas, Sociais, Culturais e Tecnológicas	11
2.3.2- Efeitos Relevantes dos Consumidores, Fornecedores, Novos Entrantes, Produtos Substitutos e pelos Concorrentes	11
2.3.3- Comparação com Produtos e/ou Serviços Concorrentes	15
2.4- Descrição do Processo Produtivo	16
2.4.1- Detalhando do Processo de Produção	16
2.4.2- Capacitação Técnica da Equipe	17
3- Aspectos Econômicos	20
3.1- Mercado Consumidor	20
3.2- Mercado Fornecedor	21
3.3- Mercado Concorrente	22
3.4- Análise do SWOT : Oportunidades e Ameaças, Pontos Fortes e Pontos Fracos	23
3.5- Fatores Críticos de Sucesso	24
3.6- Análise de Viabilidade Técnica	25
3.7- Métodos de Marketing	27



4- Aspectos Financeiros	31
4.1- Projeção de Custos.....	31
4.1.1- Investimento Inicial Estimado (Investimento Fixo + Capital de Giro)	31
4.1.2- Explicações Sobre as Contas	36
4.2- Determinação de Preços	38
4.2.1- Recursos Humanos	38
4.2.2- Custos Fixos.....	38
4.2.3- Custos Variáveis (Custos de Produção).....	40
4.2.4- Custos Variáveis (Custos de Venda)	41
4.2.5- Custos Variáveis por Unidade	42
4.2.6- Preço de Venda	43
4.3- Projeção de Vendas	43
4.4- Projeções Financeira.....	46
4.4.1- DRE: Demonstração de Resultado do Exercício	46
4.4.2- Fluxo de Caixa	50
4.4.3- Análise de Sensibilidade do Empreendimento	54
5- Aspectos Institucionais.....	55
5.1- Apoio	55
5.1.1- Identificação de Necessidades	55
5.1.2- Metas para os Próximos 3 anos.....	56
6- Conclusão.....	57
7 – Anexos.....	58
7.1- Logomarca	58
7.2- Pesquisa de Mercado	59
7.2.1- Questionário da Pesquisa de Mercado	59
7.3- Análise do SWOT do Concorrente	137
7.4- Lay Out.....	139
8- Assinaturas	141



1- Sumário Executivo

Este plano de negócio tem como objetivo fazer uma análise de viabilidade mercadológica e financeira para abertura de uma empresa sediada em Belo Horizonte com atuação no mercado varejista de canetas no âmbito nacional e também angariar investidores para possibilitar a realização do negócio.

A Canetas Escrita Certa será uma empresa que atuará no mercado varejista nacional, utilizando uma estrutura virtual para funcionamento. Esta estrutura estará baseada em transações on-line, através de compras, vendas e atendimentos pela internet conseguindo assim manter um baixo custo operacional além de um estoque reduzido.

Para a gestão da empresa participarão do quadro de gerentes Luciana Rocha de Mello, Graduada em Administração de Empresas com MBA em Gestão de Pessoas responsável pela gerencia administrativa da empresa; Josiane Linch de Faria graduada em Ciências Contábeis com pós-graduação em gestão financeira responsável pela gerencia financeira; Fabiana Nascimento Rodrigues graduada em Recursos Humanos sendo responsável pela Gerência de RH; Kael Nunes Viau graduado em Relações Públicas, pós-graduado em Gestão de Marcas e Design responsável pela publicidade; Camila Karolina P. Rodrigues graduada em Comércio Exterior responsável pelo setor de aquisição e Isabela Andrade R. Arcebispo graduada em Gestão Comercial responsável pelo gerencia de vendas.

Os produtos oferecidos pela empresa serão canetas esferográficas com design e funcionalidades diferenciadas do que existe no mercado nacional. Com esta diferenciação a empresa não será concorrente de outras grandes fabricantes que já atuam no mercado como BIC, Faber Castel, Etc.. Os produtos serão em sua grande maioria importados e adquiridos em pequenos lotes para aumentar mais ainda a sua diferenciação.

A Canetas Escrita Certa irá atuar em todo território nacional com foco nos clientes interessados em um produto diferenciado e normalmente não encontrados no mercado. O mercado que a empresa irá atuar é muito amplo devido a grande utilização do produto e baixa dependência dos clientes por um fornecedor específico, facilitando assim a sua entrada no mercado. Com esta diferenciação do produto e baixa fidelidade do cliente com determinado



fornecedor, a Canetas Escrita Certa espera absorver boa parte do mercado, mesmo levando em consideração a estagnação da economia.

Uma das principais vantagens da empresa, que lhe permitira absorver muitos clientes no mercado é o seu modelo de negócios diferenciado, contando com transações on-line, que tornam as operações ágeis, além de reduzir os custos operacionais. Com isto a empresa conseguirá, além de apresentar um produto diferenciado, fornecer este produto a um preço diferenciado.

Conforme pesquisa de mercado e projeções de vendas apresentadas no decorrer deste documento, a empresa espera obter um faturamento de aproximadamente R\$ 900.000,00 no primeiro ano, R\$ 1.130.000,00 no segundo ano e R\$ 1.500.000,00 no terceiro ano. A partir do quarto ano a empresa avalia um crescimento de aproximadamente 15% ao ano até o décimo ano, quando será feita uma nova pesquisa e projeção de mercado.

Para iniciar as atividades da empresa será necessário um capital de R\$ 90.000,00 conforme cronograma financeiro apresentado no decorrer do documento. Os sócios disponibilizarão R\$ 60.000,00 com recursos próprios e os R\$ 30.000,00 restantes serão obtidos no mercado através de outros investidores interessados, ou, através de financiamento do BNDES ou outros bancos interessados.

Através da análise de viabilidade no decorrer deste documento, com os métodos utilizados a seguir podemos afirmar que este projeto foi considerável viável, o cálculo do Payback resultou em um prazo de 3,64 anos, sendo que o prazo desejado para recuperação do investimento era de 05 anos, o resultado do VLP (Valor Presente Líquido) foi de 2.699,04 estando dentro do desejável e a TIR (Taxa Interna de Retorno) também foi positiva, pois o resultado de 11,33%, foi considerado maior que a taxa de remuneração de mercado.



2- Aspectos Técnicos

2.1- Apresentação do Empreendimento

2.1.1- Oportunidade de Negócio

A empresa Canetas Escrita Certa surgiu após uma conversa realizada entre amigos, onde foi analisado o mercado e enxergaram uma oportunidade de mostrar um diferencial no negócio de canetas em busca de uma oferta virtual com designer inovador em canetas, e com o objetivo de ter um ampla cartela de cliente atendendo o mercado nacional.

2.1.2- Negócio

O objetivo da Canetas Escrita Certa será viabilizar de forma fácil e ágil a demanda de consumidor e aumentar de forma segura e rentável o faturamento da Empresa. A viabilidade do negócio ocorrerá através do fácil acesso de divulgação, comercialização e forma de adquirir o produto através da loja virtual, canais de comunicação e de seus vendedores.

Visando um atendimento amplo em todo território nacional, a empresa terá como foco inicial atendimento a Belo Horizonte e a Grande BH e gradativamente será estendido para outros municípios do Estado e posteriormente para todo o país.

Com um mercado cada vez mais competitivo, a Canetas Escrita Certa mostra interesse e muito empenho no sentido de promover produtos e serviços de qualidade como forma de obter preferência dos consumidores.

Trabalharemos com produtos diferenciados para atender todas as classes, com produtos inovadores no mercado, satisfazendo a expectativa do cliente com a qualidade, inovação, oportunidade e comprometimento no serviço e produtos.

As informações do negócio são:

- Nome do Negócio: Canetas Escritas Certa
- Tipo de Organização do Negócio: Sociedade Limitada
- Nome dos Sócios:
 - Camila Karoline de Paula Rodrigues



2.1.3.2- Qualificação dos Sócios

Para que os sócios possam desempenhar suas funções será necessário ter a seguintes qualificações:

- Gerente RH:
 - Formação: Graduação em Administração de Empresas e Gestão de Recursos Humanos.
 - Qualificação: em Desenvolvimento de Pessoal
- Gerente Financeiro:
 - Formação: Graduação em Administração
 - Qualificação: Pós-graduação em Gestão Financeira e Gestão Empresarial.
- Gestor Administrativo:
 - Formação: Graduação em Administração de Empresas
 - Qualificação: especialização em comercio exterior ou logística.

Os demais cargos gerenciais serão contratados.

2.1.4- Missão

A missão da Empresa Canetas Escrita Certa será: "revolucionar a importância da personalidade de um produto de uso diário e baixo custo de aquisição, oferecendo ao consumidor variedade e características únicas de produto com alta qualidade de serviços."

2.1.5- Visão

A visão da Empresa Escrita Certa será: "fazer com que um produto essencial para o cotidiano, tenha transparência em sua personalidade, cresça e valores, tornando-se algo com maior valor agregado. Tendo como objetivo, atingir suas metas no prazo de 1 ano."

2.1.6- Valores

Os valores da Empresa Canetas Escrita Certa, são elementos que fazem parte do nosso jeito de ser, que são reflexo da nossa maneira de pensar e orientam a nossa forma de agir, em função disto nossos valores serão:



- Inovação
- Criatividade
- Paixão
- Exemplar
- Negócio
- Idoneidade

2.1.7- Objetivo

Os objetivos da empresa Canetas Escrita Certa serão:

- Manter uma constante coerência com suas missões, visões e valores.
- Estabelecer um relacionamento com á longo prazo com seu público de interesse.
- Construir uma marca reconhecida pela qualidade de seus serviços e produtos.
- Buscar sempre a inovação e criatividade em seus produtos, satisfazendo assim as necessidades de seus clientes.
- Manter um bom relacionamento com seus fornecedores que compartilham dos mesmos valores da empresa.
- Multiplicar em quatro vezes o capital social da empresa no primeiro trimestre.
- Buscar e criar uma nova carteira de clientes de um novo seguimento: Pessoa Jurídica.

2.2- Descrição Detalhada dos Produtos e/ou Serviços

A tabela 1 mostra os produtos ou serviços da Empresa Canetas Escrita Certa.

Produtos/Serviços	Aplicações no Mercado
Caneta Gel Colorido com Pingente	Destinado ao público infantil e adolescente.
Caneta Lanterna	Pessoas que gostam de estar sempre prevenidas, são de grande utilidade para iluminar pequenos momentos no escuro.
Caneta Comum Azul	Ótimo para pessoas que gostam de objetos básicos para utilizar no dia a dia.
Caneta Lazer e Lanterna	Ideal para profissionais da educação e palestrantes que desejam unir o útil a sofisticação.
Caneta Grama	Perfeito para pessoas que adoram jardinagem e pequenas plantas. Traz à sua



	mesa um toque de natureza.
Caneta Bambu	Ideal para pessoas que gostam de estar em contato com a natureza. Traz vida a sua mesa com seus quatro tons de verde.
Caneta Tronco	Estudantes do curso de geografia e cursos afins que gostam de estar em contato com a natureza irão se encantar, devido a seu design ser idêntico a um tronco de árvore.
Caneta Pulseira	Ideal para o público infantil e jovem que gostam de acompanhar as novas tendências, tendo sempre em mãos uma caneta de maneira prática e divertida.
Caneta Gel Colorido com Cheiro	Feita para meninas de todos os estilos, suas cores e seu cheirinho irão encantá-las.
Caneta Gel com Aroma de Frutas	Feita para meninas de todos os estilos, suas cores e seu cheirinho irão encantá-las.
Caneta Osso	Ideal para profissionais da área da saúde e para quem gosta de sofisticação.
Caneta Arco e Flecha	Destinado ao público jovem que gosta de diversão.
Caneta Minions	As pessoas que já são fãs dos Minions irão adorar a novidade e as que ainda não são também se encantarão com seu design divertido e alegre.
Caneta Bala Multifuncional	Ideal para pessoas que gostam de praticidade e inovação.
Caneta Gel Diamante	Indicado para desenhistas, garante traços perfeitos com cores variadas.
Caneta Artesanal	Destinada ao público em geral, ideal para presentear e utilizar como decoração sobre a mesa, além de sua utilidade funcional.

Tabela 1: Produtos ou Serviços da Empresa Canetas Escrita Certa



2.3- Análise de Mercado

2.3.1- Efeitos Relevantes das Forças Econômicas, Políticas, Sociais, Culturais e Tecnológicas

Após analisarmos o mercado identificamos os seguintes efeitos que podem impactar nosso negócio:

- Efeitos Econômicos: afetam o poder de compra dos consumidores, também afetando os hábitos de gasto.
- Efeitos Políticos: são constituídos de leis, agências governamentais e grupos de pressão que influenciam e limitam várias organizações e indivíduos em uma dada sociedade.
- Fator Social: empresa escolhe um público alvo. O público é qualquer grupo que tenha interesse real ou potencial ou que cause impacto na capacidade da empresa de atingir seu objetivo, e de extrema importância analisar a seus valores culturais para não criar produtos que possam constranger o cliente alvo.
- Efeitos Culturais: afetam os valores básicos, as percepções, as preferências e os comportamentos da sociedade.
- Efeitos Tecnológicos: é a mais significativa que atualmente molda nosso destino. A pesquisa e o desenvolvimento são necessários em uma empresa.

2.3.2- Efeitos Relevantes dos Consumidores, Fornecedores, Novos Entrantes, Produtos Substitutos e pelos Concorrentes

A Canetas Escrita Certa irá atuar em um mercado competitivo e será afetada por diversos fatores externos e internos. Para isso os sócios fundadores da Canetas Escrita Certa fizeram um estudo do ambiente externo e interno baseado no modelo das Cinco Forças de Porter, que pode ser compreendido como uma ferramenta que auxilia no plano estratégico da empresa levando em consideração o ambiente externo e também o interno.



Para isso foi feita a análise destas cinco forças:

- as ameaças de novos entrantes;
- o poder de negociação dos fornecedores;
- o poder de negociação dos compradores;
- as ameaças de produtos substitutos;
- a rivalidade entre as empresas existentes.

Com a análise destas forças é possível compreender a complexidade dos fatores que ameaçam o desempenho do negócio e planejar estratégias para contornar estas ameaças.

Após analisarmos o mercado identificamos os seguintes efeitos que podem impactar nosso negócio:

- Ameaça de novos entrantes.

Para entrada da Escrita Certa no mercado de venda de canetas e similares foi feita uma análise da possibilidade da entrada de outras empresas no mesmo mercado, afetando assim os negócios da Escrita Certa.

Os sócios da Escrita Certa concluíram que existe uma grande facilidade de entrar no mercado de venda de Canetas e similares, assim como foi com a própria empresa. Essa entrada de concorrentes no mercado é facilitada devido ao baixo capital de investimento necessário, facilidade nos canais de divulgação e distribuição do produto além da não existência de barreiras governamentais.

A entrada de novos concorrentes não é considerado pelos sócios um risco muito alto para os negócios da empresa, visto que o mercado para este produto é bem amplo, podendo comportar diversas empresas. Essa amplitude do mercado pode ser explicada devido as características do próprio produto, por ser de grande utilização para qualquer pessoa ou empresa.

- Poder de Negociação dos Fornecedores

Os fornecedores podem ameaçar o desempenho de uma empresa através da elevação de preços ou da redução da qualidade dos produtos.



Grandes fornecedores que dominam o mercado, tem um produto diferenciado ou que não possuem substitutos são grandes ameaças ao desempenho das empresas. Segundo Porter (1999), um grupo de fornecedores é poderoso quando:

- O mercado for dominado por poucas empresas e se for mais concentrado do que o setor comprador;
- O seu produto for diferenciado ou se ele desenvolveu custo de mudança;
- Esses produtos não serão obrigados a competir com outros produtos nas vendas ao setor de varejo;
- Esses fatores representam uma ameaça concreta de integração para frente.

Para os sócios da Empresa Escrita Certa os fornecedores não apresentam grande ameaça aos negócios da empresa.

Para os produtos da empresa existe uma grande quantidade de fornecedores e existem também muita facilidade para troca de fornecedor. Assim, caso um ou mais fornecedores mudem as regras do seu negócio de forma a prejudicar a Canetas Escrita Certa eles podem facilmente ser substituídos sem causar grandes problemas.

– Poder de Negociação dos Consumidores

Assim como os fornecedores, é possível que os consumidores tenham a capacidade de forçar baixa de preços, exigir maior qualidade, exigir prazos de pagamento diferenciados fazendo uma espécie de leilão entre os fornecedores. Desta forma, quanto maior o poder de negociação dos consumidores, menor será a atratividade do setor.

Segundo Porter (1999) isso ocorre se:

- os compradores forem mais concentrados ou comprem em grandes volumes;
- os produtos adquiridos no setor forem padronizados ou não diferenciados;
- a certeza de que sempre disporão de fornecedores alternativos, os compradores jogam um fornecedor contra o outro;



- os produtos adquiridos no setor forem componentes dos produtos dos compradores e representarem parcelas significativas de seus custos;
- seus lucros forem baixos, criando um forte incentivo para a redução dos custos de suas compras;
- os produtos do setor não forem importantes para a qualidade dos produtos ou serviços dos compradores;
- o produto do setor não economiza o dinheiro do comprador; e,
- os compradores representarem uma ameaça concreta de integração para trás, incorporando o produto do setor.

Inicialmente os sócios da empresa Escrita Certam consideram baixo o impacto do poder de negociações dos consumidores nos negócios da empresa. Este baixo impacto é justificado pelo fato de existir uma grande quantidade de consumidores para os seus produtos, que podem ser substituído sem afetar a empresa. Mas este risco deve ser reavaliado caso a empresa pretenda fazer vendas no atacado para grandes consumidores.

– Ameaça de Produtos Substitutos

Porter (1999) afirma que os produtos substitutos impõem um teto aos preços, desta forma limitando o potencial de um setor. Essa limitação pode ser contornada caso se consiga melhorar a qualidade do produto e estabelecer uma diferenciação. Desta forma os produtos substitutos podem afetar diretamente os lucros e o crescimento do negócio.

Para Barney (1997) os produtos substitutos oferecidos por outras empresas são uma ameaça quando aproximam-se das mesmas necessidades dos clientes da organização, mas de forma diferente. Sendo assim, a atratividade de um setor é inversamente proporcional a disponibilidade de produtos substitutos.



Para os sócios da empresa Escrita Certa os produtos substitutos existentes no mercado não são fator de preocupação para o negócio, visto que este é um produto de grande necessidade para o consumidor e com poucos produtos substitutos.

– Rivalidade entre as Empresas Existentes

As ações de determinada empresa dentro do mercado podem causar reações diretas nas empresas concorrentes. Estas reações podem ser esforços para conter as ações da empresa ou até mesmo retaliações. Isso é mais evidente quando um setor é reduzido e dominado por um pequeno grupo de empresas.

Os custos de uma empresa podem ser aumentados devido a rivalidade com as concorrentes, isso por causa das reações tomadas que podem ser redução de preços, maior investimento em publicidade, diferenciação ou aumento de qualidade dos produtos.

Analisando os concorrentes da empresa Escrita Certa os sócios entenderam que as ações tomadas por eles não gera um grande impacto nos negócios devido a amplitude do mercado, grande quantidade de participantes e consumidores.

2.3.3- Comparação com Produtos e/ou Serviços Concorrentes

A Leitura oferece uma enorme variedade de produtos, chegando a 100 mil itens entre livros, revistas, filmes, música, games, informática, papelaria, jogos e presentes. Conta com espaços de entretenimento como cafés, ambientes para leitura, sessões de autógrafos e eventos culturais, se tornando ponto de encontro para um público altamente qualificado.

A Casa das Canetas é uma loja de presentes especializada em instrumentos de escrita, cargas, tintas, refil, grafites e recargas. Possui oficina especializada em reparo, restauração e consertos de canetas.



A tabela 2 mostra a Comparação de Produtos e/ou Serviços dos Concorrentes.

Empresa: Leitura	
Vantagem: Variedade de produtos Várias lojas por todo Brasil	Desvantagem: Não possui loja virtual
Conclusão: A vantagem que a empresa Escrita Certa possui além de vendedores físicos é a loja virtual.	
Empresa: Casa das Canetas	
Vantagem: Variedade de produtos e concerto de canetas.	Desvantagem: Prazo de entrega maior
Conclusão: A empresa Escrita Certa entrega com prazo menor que o concorrente.	

Tabela 2: Comparação de Produtos e/ou Serviços dos Concorrentes

2.4- Descrição do Processo Produtivo

2.4.1- Detalhando do Processo de Produção

A figura 2 representa a fluxo da produção da Canetas Escrita Certa.

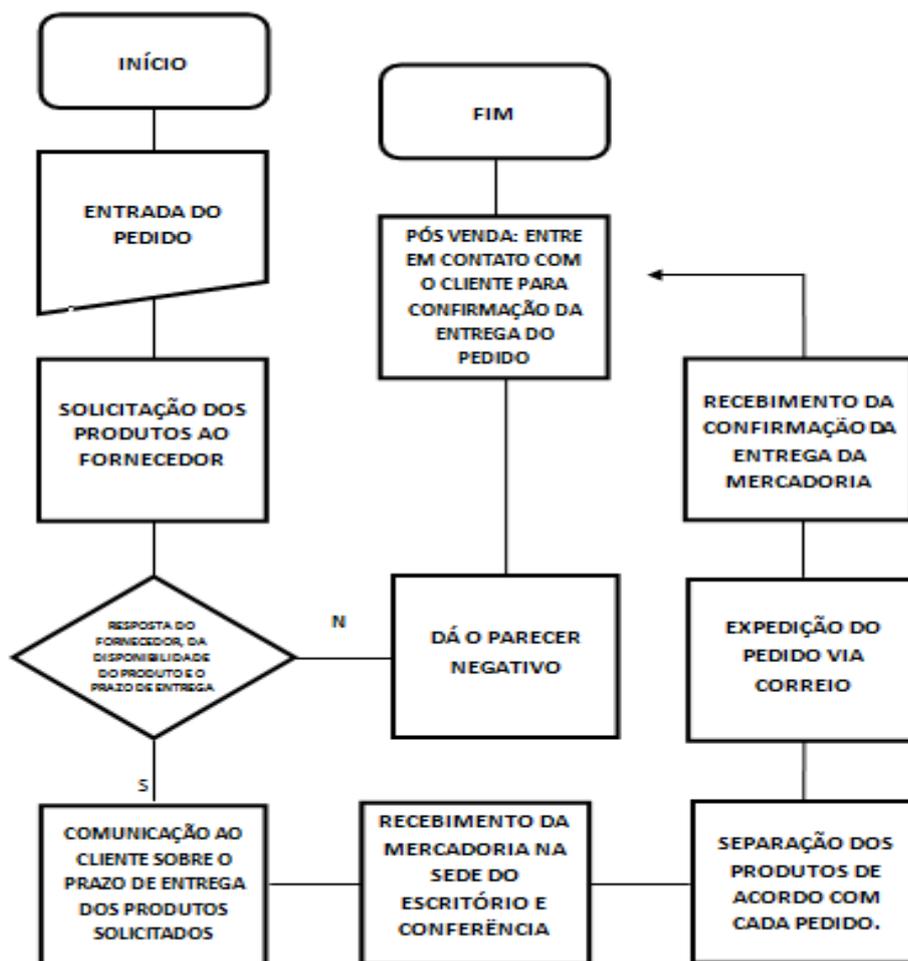


Figura 2: Fluxograma Produtivo

2.4.2- Capacitação Técnica da Equipe

A capacitação técnica, auxilia a Canetas Escrita Certa para que seus colaboradores tenham conhecimento necessário para o desenvolvimento do projeto na organização, realizando a integração e utilização do produtos Caneta Escrita Certa. Com uma equipe capacitada, desenvolve-se conhecimento necessário de forma correta, onde todos podem e sabem executar suas atividades com confiança e habilidade.

As tabelas 3 e 4 mostram a capacitação das gerência e responsabilidade por elas a serem administradas. Adotadas por cada profissional sua qualificação e descrição do trabalho, essenciais para o desenvolvimento na Canetas Escrita Certa.



Gerência	Responsabilidade
Gerente de RH	Realiza recrutamento, seleção, contratação e capacitação de pessoal, provendo uma integração entre todos os departamentos. Encarregado de gerenciar planos de carreira; determinar a política salarial, remunerações, incentivos e benefícios; avaliar a necessidade de contratação de novos colaboradores; elaborar estratégias e planos operacionais para recrutamento e proporcionar a integração de novos funcionários dentro da organização.
Gerente Financeiro	Administrar o dinheiro das canetas escrita certa, desempenhando o planejamento financeiro com a elaboração do fluxo de caixa, busca de alternativas de investimento e realização de análise de toda a estrutura de capital da empresa. Controla todas as receitas geradas, os pagamentos realizados todo o dinheiro gerado, os gastos e as notas de gastos que entram e saem da empresa. Realiza a gestão de investimentos, gestão do risco financeiro e as relações com os investidores. Tem o controle bancário, controlando todas as movimentações da empresa, extrato, pagamento, emissão de cheques, tarifas cobradas, investimentos, empréstimos. Realiza o planejamento financeiro com elaboração fluxo de caixa, apresentar alternativas de investimentos e financiamentos, analisar toda a estrutura de capital da empresa.
Gestor Administrador	Planejamento e definição de objetivos, diretrizes, planos, determinação de métodos e processos de trabalho, programação de tarefas. Antecipar os resultados a serem alcançados e os meios pelos quais a empresa poderá alcançá-los. Definir os procedimentos, rotinas e métodos.
Gerente Marketing	Solicita estudos de mídia; solicita estudos de características de produto; sugere táticas de venda; sugere novos produtos; defini política de preços; quantifica objetivos comerciais (por quantidade, participação de mercado e



	lucratividade); sugere planos de propaganda e usos da mídia; elabora o orçamento mercadológico do produto ou mercado; define com o gerente de produção e de vendas os objetivos de vendas e escalas de produção; examina os custos do planejamento mercadológico com relação a: estoque, embalagem, propaganda, relações públicas, promoção e distribuição; controla o tráfego de operações com os departamentos que influem nos resultados; manter-se informado das dificuldades encontradas; analisa os resultados de propaganda e campanha de promoção de vendas; propõe modificações técnicas para o aumento de vendas.
Gerente Comercial	Motiva, treina e gerencia a equipe de vendas, desenvolve novos negócios, gere o pós-venda e acompanha relatórios, avalia resultados e propõe soluções, mapeia oportunidades de expansão de mercado, elabora relatórios de acompanhamento de venda, desenvolve e estreita relacionamento com clientes, elabora propostas comerciais e contratos, gerencia relacionamento com clientes.

Tabela 3: Gerência e Responsabilidade da Empresa Canetas Escrita Certa

Profissional	Qualificação	Descrição do Trabalho
Comprador	Formado em Comércio de Exterior e conhecimentos técnicos e operacionais	Tem a responsabilidade de comprar produtos, suprimentos e equipamentos, mantendo uma gestão consciente do estoque. São responsáveis por conquistar bons acordos e contratos e criar estratégias de suprimento.
Auxiliar Financeiro	Graduação em Administração ou Contábeis ou Economia. Com Pós-graduação em Gestão Financeira, Controladoria ou Gestão	Orientação para resultado, COM Foco no resultado do Cliente. Direcionamento estratégico. Visão sistêmica e analítica. Liderança E Planejamento. Capacidade de



	Empresarial.	gerenciar pessoas (planejar, selecionar, acompanhar, desenvolver, comunicar, Valorizar sua equipe). Capacidade de gerenciar os processos de sua área de atuação.
Vendedor	Curso de Marketing, Relações Públicas e Publicidade	responsável pelas vendas, pela negociação do preço do produto ou serviço vendido, negociação do prazo, das condições de pagamento e dos descontos da venda. Demonstrar os produtos, avaliar o perfil dos clientes e fechar contratos de vendas, orientar, informar, entender o produto ou serviço, analisar os dados do público-alvo, para elaborar assim uma estratégia de venda, organizar uma agenda de principais clientes, organizar pedidos negociar prazos e condições de pagamentos, além de possíveis descontos ou pacotes promocionais que podem ser oferecidos.

Tabela 4: Profissional x Qualificação x Descrição do Trabalho da Empresa Canetas Escrita Certa

3- Aspectos Econômicos

3.1- Mercado Consumidor

A Canetas Escrita Certa pesquisou no mercado quem seria seu público consumidor, analisando os princípios, visão, missão, valores, objetivo, proposta de negócio e produto a ser comercializando dentro da organização. Pensando nesse conjunto a Canetas Escrita Certa desenvolveu de forma estratégica a comercialização de produtos que atendessem grupos variados de acordo com sua necessidade, desde a classe estudantil ou profissional.

Hoje no mercado global a competição está cada dia mais acirrada, com clientes muito mais exigentes e um público cada vez mais segmentado. Os serviços mudam constantemente e



aceleradamente, afinal os relacionamentos são baseados em confiança. A Escrita Certa terá uma vasta carteira de clientes diversificados, estudantes, escritórios, amigos e etc.

Baseado nos conceitos teóricos de qualidade, marketing, fidelização, segmentação, posicionamento do mercado, com produtos inovadores e com um serviço totalmente diferenciado de atendimento aos clientes, a Escrita Certa desde de sua abertura recebem somente elogios e nós colaboradores dedicamos a fidelidade com nossos cliente e fornecedores.

A empresa Escrita Certa terá como objetivo atentar para o processo de exigência e evolutivo do seu público e acompanhar sua evolução, porque uma das grandes ameaças para seu negócio é não fazer esse acompanhamento e perder a sua competitividade de mercado para a concorrência que, com certeza, já está de "olho" e desenvolvendo suas estratégias.

Pensando na melhor forma de ganhar o mercado a Canetas Escrita Certa disponibiliza produtos e serviços cada vez mais personalizados, inovadores e exclusivos, visando sempre a satisfação do cliente, com autenticidade que transmita os valores que defende. Conquistar e manter os consumidores torna-se um grande desafio diário, por isso a Canetas Escrita Certa sempre busca se adaptar ao novo perfil do consumidor e ganhar participação de mercado com baixo custo, qualidade e sempre buscando melhorar cada dia mais.

3.2- Mercado Fornecedor

A tabela 5 mostra os principais produtos comercializados pela empresa Escrita Certa, assim como a quantidade e os principais fornecedores estão listados abaixo:

Materiais	Fornecedores	Principal Fornecedor
Caneta Gel com Pingente	3	Comercial Pratti
Caneta Comum cor Azul	5	K E D Comercial Atacado
Caneta Comum cor Preta	5	K E D Comercial Atacado
Caneta Comum cor Vermelha	5	K E D Comercial Atacado
Caneta Lazer e Lanterna	2	MSE Comercio de Utilidades



Caneta Gel Aroma de Frutas	2	MSE Comercio de Utilidades
Caneta Artesanal / Boneca	1	Fernanda (Autônoma)
Caneta Pulseira	3	Fashion Mix Accessories Com. Ltd.
Caneta Gel Colorida	2	Office & School Supliances Com.,Ltd.
Caneta Bala (Multifuncional)	3	Shenzhen Besure Technology Co., Ltd.
Caneta Grama	5	La Vie Com., Ltd.
Caneta Bambu	3	Gins Story
Caneta Tronco	3	Shanghai Jing Lu Trade Com., Ltd.
Caneta Arco Flecha	4	Nice Stationery
Caneta Diamante	4	General Merchandise

Tabela 5: Principais Produtos Comercializados pela Empresa Escrita Certa, assim como a Quantidade e os Principais Fornecedores

3.3- Mercado Concorrente

Os concorrentes da Canetas Escrita Certa são muitos, abaixo está relacionado dois grandes fornecedores concorrentes:

- Casa das Canetas: é a mais antiga loja especializada de canetas do Brasil, atuando a 67 anos no mercado.
É uma loja de presentes especializada em instrumentos de escrita com diversos modelos de canetas, cargas, tintas, refil, grafites e recargas. Possui oficina especializada em reparo, restauração e consertos de canetas. Atualmente opera com quatro lojas, sendo três lojas físicas situada na rua XV de novembro no shopping Crystal Plaza – Curitiba/Paraná e uma loja virtual.
- Leitura: atua no mercado desde 1967, possui atualmente 62 lojas distribuídas em 19 unidades da federação, sendo 12 lojas situadas em Belo Horizonte.



Sua especialização é a venda de livros, mas oferece também uma grande variedade de produtos, chegando a 100 mil itens. É uma empresa que está bem colocada no mercado e procura sempre investir no marketing como forma de crescimento.

As empresas citadas acima são sólidas no mercado, cada uma com sua especialização. A empresa Canetas Escrita Certa pretende se destacar no mercado por sua especialização ser a inovação em canetas, trazendo produtos diferenciados com preços acessíveis, procurando sempre atender os diversos tipos de público.

3.4- Análise do SWOT : Oportunidades e Ameaças, Pontos Fortes e Pontos Fracos

A finalidade do SWOT é avaliar os ambientes externos e internos da organização, sendo que no ambiente interno são avaliados os pontos fortes e fracos e o ambiente externo avaliam as oportunidades e ameaças.

Após analisarmos o ambiente identificamos os seguintes fatores que podem impactar nosso negócio:

- Oportunidades:
 - Saída do mercado de um concorrente
 - Lançamento de um produto diferenciado
 - Aumento da renda da população
 - Queda do Dólar, favorecendo a importação de produtos
 - Despreparo da concorrência
 - Abrangência do mercado para demais Estados
 - Nova modalidade de trabalho
 - Mercado em desenvolvimento na internet

- Ameaças:
 - Entrada de um novo concorrente
 - Guerra de preços com o concorrente
 - Um dos concorrentes criar um novo produto inovador



- Concorrente possuir canais de publicidade mais estratégicos
- Aumento das taxas introduzidas no produto
- Pontos Fortes:
 - Conhecimento e investimento em marketing
 - Localização da empresa
 - Qualidade dos processos e procedimentos
 - Presteza no atendimento a reclamações
- Pontos Fracos:
 - Baixa qualidade de seus produtos ou serviços
 - Falta de capacitação da mão de obra
 - Ausência de recursos para pagamento dos produtos
 - Sistema de TI ineficiente

3.5- Fatores Críticos de Sucesso

Os Fatores Críticos de Sucesso podem ser considerados como um diferencial tanto na definição das estratégias que serão adotadas pela empresa, quanto pela necessidade que estas têm de satisfazer o cliente através da identificação desses fatores.

A empresa Caneta Escrita Certa fez a análise dos seguintes fatores críticos:

- Diferenciação do Produto: a empresa visa obter um diferencial no mercado com produtos inovadores e criativos com baixo custo. Uma das dificuldades analisadas é a baixa oferta de produtos adequados ao negócio da Escrita Certa através de fornecedores locais.
- Logística de Distribuição: os custos de investimento e manutenção de um serviço de distribuição podem ser de grande impacto para a viabilidade do negócio, levando em consideração que a logística é um dos pontos chaves definidos para o sucesso do negócio.
- Tecnologia de Produção: o fator crítico observado pelos sócios da Escrita Certa quanto a produção, que no caso da empresa é a compra dos produtos junto aos fornecedores e



venda dos mesmos produtos para consumidores finais, são possíveis falhas de comunicação em ambos os processos, podendo com isso causar a entrega de produtos errados ou em quantidade diferente das adquiridas pela empresa, além da entrega de produtos em quantidade e especificação diferente para o consumidor final.

- Capital para Investimento: a Escrita certa define este como um dos fatores mais relevantes para início e manutenção das suas atividades, visto que a disponibilidade de capital apurada não é alta, principalmente pela atual situação econômica que aumenta as dificuldades para aquisição de crédito.
- Suprimento de Matéria Prima: outro fator de grande importância para o sucesso do negócio. A empresa sairá na frente dos concorrentes se conseguir atender as necessidades dos clientes com qualidade e em tempo hábil.
- Mão de Obra Qualificada: a princípio a Escrita Certa utilizará como mão de obra os próprios sócios, cada um atuando em sua área de conhecimento, reduzindo assim os custos iniciais com treinamentos.
Serão necessários também alguns colaboradores em cargos operacionais que receberão treinamentos e serão avaliados periodicamente.
- Rede de Relacionamentos: é importante para qualquer empresa que busque sucesso no mercado manter uma rede de relacionamento, principalmente com outras empresas e grandes clientes, o que além de conseguir angariar novos negócios ajuda na fixação da marca.

3.6- Análise de Viabilidade Técnica

Diante da análise dos fatores críticos para sucesso da Empresa Escrita Certa os sócios fizeram uma análise de viabilidade técnica com intuito de minimizar os pontos negativos e maximizar os pontos fortes da empresa, nesta análise foi percebido que:

- Diferenciação do Produto: para suprir a dificuldade de encontrar grandes fornecedores locais de produtos a empresa escrita certa pretende buscar fornecedores em outros mercados através de compras pela internet.



A empresa também pretende buscar pequenos fornecedores locais para compras de canetas artesanais.

- Logística de Distribuição: para suprir as dificuldades e altos custos com a entrega dos produtos e compras de mercadorias a Canetas Escrita Certa utilizará para este fim os serviços dos Correios.

A empresa não pretende utilizar os serviços de outras transportadoras devido aos altos custos envolvidos.

Um fator crítico ao utilizar serviços de terceiros para a entrega dos produtos é a falta de controle da empresa com relação a prazos e avarias dos produtos. Para resolver esta questão a Escrita Certa terá um setor específico para acompanhamento das entregas dos produtos, utilizando inclusive o serviço de rastreamento dos Correios.

Para sanar os problemas referentes a possíveis avarias dos produtos no transporte a empresa pretende ter um cuidado especial na embalagem dos produtos, utilizando para isso embalagens próprias em detrimento das embalagens oferecidas pelos correios.

Uma pequena parte da entrega dos produtos será feita pelos próprios representantes da empresa, no estilo "pronta entrega".

- Tecnologia de Produção: para evitar problemas na aquisição e vendas dos produtos devido as possíveis e prováveis falhas de comunicação a Canetas Escrita Certa irá utilizar ferramentas tecnológicas que garante total controle dos processos, além da formalização e registro de todas as atividades de compra e venda.
- Capital para Investimento: a empresa utiliza uma estrutura virtual, com ponta de vendas on-line e operações virtuais. Neste sentido o custo para o início das suas operações, conforme organograma financeiro descrito neste documento, será baixo, sendo fornecido pelos sócios, sem necessidade de financiamento de bancos.
- Suprimento de Matéria Prima: a Escrita Certa pretende manter um estoque mínimo de matéria prima para poder manter o capital de giro mais baixo, além de permitir o uso de um estoque menor e mais fácil de gerenciar.



A empresa irá utilizar ferramentas de BI para avaliar as necessidades dos clientes, além do histórico de vendas da empresa, podendo com isso manter em estoque apenas os produtos com maior giro.

Os produtos de menor giro serão vendidos sob encomenda, desta forma o maior volume de vendas da empresa poderá ser atendido de forma rápida, sem necessidade de grande estoques de matéria prima.

- Mão de obra Qualificada: para que a mão de obra possa realizar as atividades com qualidade, conseguindo assim satisfazer o cliente, a Canetas Escrita certa pretende manter sempre treinamentos com toda a equipe, elevando assim a qualificação dos colaboradores.
- Rede de Relacionamentos: para conseguir obter novas oportunidades de negócios a empresa irá ampliar sua rede de relacionamentos promovendo eventos relacionados ao seu público alvo específico, além da participação de feiras e eventos relacionados aos seus negócios. Para isso uma ferramenta muito importante que será utilizada, principalmente pelo seu baixo custo e grande abrangência são as redes sociais.

3.7- Métodos de Marketing

No Marketing temos um conjunto de variáveis controláveis que influenciam a forma como os consumidores respondem ao mercado e consiste naquilo que a empresa pode fazer no sentido de influenciar a procura pelo seu produto, visando alcançar o nível desejado de vendas junto do seu mercado-alvo:

- Na nossa empresa Escrita Certa identificamos o tipo de comportamento dos nossos clientes, através suas atitudes, características, estilo de vida e a própria personalidade do consumidor. A renda, por exemplo, pode afetar na compra de novo automóvel.

As características do consumidor pode ser um componente importante na estratégia de Marketing, através de uma boa conversa o vendedor vai analisando o perfil do comprador.

- Estabelecimento das características físicas do produto e/ou da operação do serviço.



- Nome do produto: Canetas podendo ser Esferográficas com ponta macia a base de cargas de tinta.
- Material: PVC e ABS.
- Peso: Cerca de 10 gramas.
- Comprimento: Cerca de 20 cm.
- Cor: Varia de acordo com o modelo do produto.
- Características do Produto: escrita macia, confortável para segurar uma caneta, forma pequena, podendo ser personalizadas, modelos de acordo com temas diferenciados.
- Informações Adicionais: Canetas personalizadas com designer diferenciado.

A Empresa Canetas Escrita Certa utilizará o mercado Virtual para a divulgação, comercialização de seus produtos. Atualmente, conta com 1 escritório, representantes e vendedores em Belo Horizonte/MG.

- O empreendimento será uma loja virtual e com vendedores externos que também dão suporte as vendas da empresa em seu meio físico, o mercado vem crescendo por vários motivos um deles foi na nova classe 'C' Foram 30 milhões novos consumidores no mercado e isso tem influência direta em todos os segmentos em que estamos presentes.
- As estratégias da empresa e inovar no mercado de canetas trazendo logística rápida e eficaz na entrega de seu produto, a estratégia e ter cliente seguros em obter um produto novo e ter confiança nele, a empresa acredita nas oportunidades deste mercado e esta sempre descobrindo tendências.
- O uso dos diferentes meios de comunicação proporciona uma experiência muito mais ampla, estendendo seus métodos de contato e de busca de clientes para muito mais longe do que apenas uma loja aberta em uma rua de um bairro, tornando-se possível



fazer com que seu trabalho seja reconhecido, adquirido e/ou notado nacionalmente ou globalmente.

O uso das diversas formas de comunicação pode melhorar significativamente sua maneira de trabalhar e adquirir novos clientes no dia-a-dia, para isso deve-se compreender as várias e diferentes formas de se comunicar, buscando maximizar e direcionar essa "energia" para o caminho correto, atingindo seu objetivo geral e específico.

- Hoje em dia é sim possível criar uma marca ou empresa com um baixo custo de investimento e com rápido retorno financeiro, mas com muito trabalho e o principal, conhecimento.

Utilizando apenas os meios de comunicação corretos, explorando o melhor que cada ferramenta disponibiliza, pode proporcionar visibilidade, definição de marca ou produto, captação de novos clientes, estender sua carteira de contatos/clientes no meio de mercado de atuação e inúmeros meios de atendimento e conversão desses novos clientes.

Informações sobre os métodos e ferramentas utilizadas como meios de comunicação e despesas associadas:

- Internet: Plano de banda larga mensal de 15 MEGA no valor de R\$ 79,00 incluindo, instalação e configuração do Modem, técnico no local em até 4 horas, modem Wi-Fi.
- E-mail Profissional: Valor mensal de US\$ 5,00 incluindo endereços de e-mail empresariais, Disparo de E-mail Marketing, chamadas de voz e vídeo, suporte por telefone e e-mail 24 horas por dia, sete dias por semana, 30 GB de armazenamento on-line para a sincronização e o compartilhamento de arquivos.
- Site para divulgação e comercialização: O site criado utilizando uma plataforma de criação e divulgação grátis durante o período de 12 meses, após este período será cobrada um valor mensal de R\$ 37,18 incluindo, domínio e hospedagem do site.



- Redes Sociais: Redes sociais criadas e publicadas através de plataformas grátis, não acarretando nenhum custo direto ou indireto.
- Chat de Atendimento Online: O chat de atendimento online criado e tem sua manutenção efetuada através de uma plataforma grátis, podendo ter a quantidades de usuários necessários sem acarretar nenhum custo direto ou indireto.
- Celulares para envio de torpedos e telemarketing: Cada consultor/vendedor possui um plano mensal no valor de R\$ 50,00 incluindo, 500 minutos de ligação para qualquer operadora local e DDD, uso do WhatsApp sem descontar do pacote de internet, Roaming Nacional das chamadas recebidas em viagem não serão cobradas, 1GB de internet, Torpedos ilimitados para qualquer operadora do Brasil, R\$ 5,00 em crédito para uso livre.
- Atendimento por WhatsApp: O atendimento por WhatsApp tem custos vinculados ao plano de celular.
- Disparo de E-mail Marketing: O disparo de e-mails Marketing te custos vinculados ao plano para e-mail profissional.

A tabela 6 mostra os métodos de marketing da Canetas Escrita Certa.

Propaganda e Promoções			
Descrição	Qte.	Custo Unit. (R\$)	Custo Total (R\$)
Domínio	1	79,00	79,00
Construção de Site	1	500,00	500,00
E-mail Profissional	2	9,00	18,00
Celulares p/ envio de torpedos e telemarketing	6	50,00	300,00
Total			897,00

Tabela 6: Métodos de Marketing da Canetas Escrita Certa



4- Aspectos Financeiros

4.1- Projeção de Custos

4.1.1- Investimento Inicial Estimado (Investimento Fixo + Capital de Giro)

A tabela 7 mostra quais são as despesas de investimento inicial necessárias para montar o negócio da Canetas Escrita Certa.

Despesas	Valor (R\$)
Móveis, Equipamentos e Informática (Ver tabela 8)	16.284,90
Estoque para 30 Dias (Ver tabela 9)	11.850,50
Utensílios (Ver tabela 10)	2.651,00
Internet – provedor	79,00
Despesas Diversas (Água)	60,00
Despesas Diversas (Luz)	80,00
Despesas Diversas (Telefone)	379,00
Aluguel	900,00
Propaganda / Promoção (Ver tabela 11)	897,00
Materiais de Escritório (Ver tabela 12)	606,00
Materiais de Limpeza (Ver tabela 13)	332,30
Exames Admissionais	165,00
Despesas Relativas ao Terreno e ao Prédio (Ver tabela 14)	2.700,00
Apólice de Seguro	104,17
Taxas Legais e Profissionais / Despesas com registro (Ver tabela 15)	920,00
Despesa Pessoal (Ver tabela 18)	42.215,40
Despesas Contábeis / Legais	440,00
Sub - Total	80.664,27
Capital de Giro (10%)	6.437,94
Total Estimado de Investimento Inicial	87.102,20

Tabela 7: Despesas de Investimento Inicial



A tabela 8 mostra quais os móveis, equipamentos e despesas de informática que serão utilizados no escritório da Canetas Escrita Certa.

Móveis, Equipamentos e Informática			
Descrição	Qte.	Custo Unit. (R\$)	Custo Total (R\$)
Móveis			
Mesa de escritório redonda	1	1.320,00	1.320,00
Cadeira fixa para escritório	6	100,00	600,00
Armário para documentos	1	415,00	415,00
Armário para peças	2	610,00	1.220,00
Sub - Total			3.555,00
Equipamentos			
Ar condicionado	1	1.900,00	1.900,00
Microondas	1	340,00	340,00
Frigobar	1	400,00	400,00
Sub - Total			2.640,00
Informática			
Notebook HP	6	1.389,00	8.334,00
HD externo	1	590,00	590,00
Impressora	1	1.165,90	1.165,90
Sub - Total			10.089,90
Total			16.284,90

Tabela 8: Móveis, Equipamentos e Informática



A tabela 9 mostra a previsão de estoque para 30 dias que será necessário para iniciar o negócio da Canetas Escrita Certa.

ESTOQUE PARA 30 DIAS				
Descrição	Qte.	Custo Unit. (R\$)		Custo Total (R\$)
Caneta Gel Colorida c/ pingente	400	R\$	0,40	R\$ 160,00
Caneta Lanterna	200	R\$	1,15	R\$ 230,00
Caneta Comum Azul	250	R\$	0,86	R\$ 215,00
Caneta Lazer e Lanterna	150	R\$	3,50	R\$ 525,00
Caneta Grama	350	R\$	2,37	R\$ 829,50
Caneta Bambu	500	R\$	1,86	R\$ 930,00
Caneta Tronco	300	R\$	2,37	R\$ 711,00
Caneta Pulseira	250	R\$	1,94	R\$ 485,00
Caneta Gel Colorido com Cheiro	300	R\$	2,17	R\$ 651,00
Caneta Gel com Aroma de Frutas	200	R\$	0,66	R\$ 132,00
Caneta Osso	450	R\$	2,73	R\$ 1.228,50
Caneta Arco e Flecha	200	R\$	3,01	R\$ 602,00
Caneta Minions	500	R\$	2,65	R\$ 1.325,00
Caneta Bala Multifuncional	400	R\$	5,07	R\$ 2.028,00
Caneta Gel Diamante	350	R\$	1,71	R\$ 598,50
Caneta Artesanal	300	R\$	4,00	R\$ 1.200,00
				R\$ 11.850,50

Tabela 9: Estoque para 30 dias

A tabela 10 mostra os utensílios que serão utilizados no escritório da Canetas Escrita Certa.

Utensílios				
Descrição	Qte.	Custo Unit. (R\$)		Custo Total (R\$)
Base de filtro/galão de água	1	R\$	30,00	R\$ 30,00
Cafeteira	1	R\$	95,00	R\$ 95,00
Garrafas de café	1	R\$	30,00	R\$ 30,00
Galão água (20 L)	1	R\$	25,00	R\$ 25,00
Celulares - Moto X3 X2 G2 Wifi 3g	6	R\$	380,00	R\$ 2.280,00
Filtro de linha	3	R\$	27,00	R\$ 81,00
Kit de Ferramentas (completo)	1	R\$	110,00	R\$ 110,00
Total				R\$ 2.651,00

Tabela 10: Utensílios



A tabela 11 mostra as despesas com propagandas e promoções da Empresa Canetas Escrita Certa.

Propaganda e Promoções			
Descrição	Qte.	Custo Unit. (R\$)	Custo Total (R\$)
Domínio	1	R\$ 79,00	R\$ 79,00
Construção de Site	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
E-mail Profissional	2	R\$ 9,00	R\$ 18,00
Celulares p/ envio de torpedos e telemarketing	6	R\$ 50,00	R\$ 300,00
Total			R\$ 897,00

Tabela 11: Propagandas e Promoções

A tabela 12 mostra os materiais de escritório que serão necessários para iniciar o negócio da Canetas Escrita Certa.

Materiais de Escritório			
Descrição	Qte.	Custo Unit. (R\$)	Custo Total (R\$)
Caixa Borracha	30	R\$ 0,30	R\$ 9,00
Caixa Caneta	50	R\$ 0,63	R\$ 31,50
Caixa Lapis	20	R\$ 0,50	R\$ 10,00
Caixa de clips	3	R\$ 12,90	R\$ 38,70
Carimbo	4	R\$ 20,00	R\$ 80,00
Cola bastão	5	R\$ 2,70	R\$ 13,50
Corretivo	6	R\$ 3,00	R\$ 18,00
02 Pacotes Envelope A4 c 10 unidades	2	R\$ 3,70	R\$ 7,40
Caixa Pasta de arquivos	2	R\$ 22,90	R\$ 45,80
Pasta com divisórias	1	R\$ 14,00	R\$ 14,00
Caixa 10 Pacote de folha A4 500 Folhas	10	R\$ 16,00	R\$ 160,00
Grampeador	2	R\$ 14,90	R\$ 29,80
Pacote Plasticos 30 unidades	30	R\$ 4,50	R\$ 135,00
Caixa de grampos 500grs	1	R\$ 13,30	R\$ 13,30
Total			R\$ 606,00

Tabela 12: Materiais de Escritório



A tabela 13 mostra os materiais de limpeza necessários para iniciar o negócio da Canetas Escrita Certa.

Material de Limpeza				
Descrição	Qte.	Custo Unit. (R\$)		Custo Total (R\$)
Água Sanitária 5L	1	R\$	15,50	R\$ 15,50
Balde	2	R\$	17,00	R\$ 34,00
Desinfetante 5L	1	R\$	25,00	R\$ 25,00
Pacote Esponja 03 unidades	1	R\$	6,20	R\$ 6,20
Flanela Pacote 3 unidades	3	R\$	15,00	R\$ 45,00
Mult Uso	2	R\$	3,85	R\$ 7,70
Pano de chão	6	R\$	3,50	R\$ 21,00
Detergente 5L	1	R\$	6,90	R\$ 6,90
Pacote Saco de lixo 30 unidades	2	R\$	6,85	R\$ 13,70
Vassoura	2	R\$	13,95	R\$ 27,90
Pacote Papel Higiênico 20 unidades	2	R\$	21,00	R\$ 42,00
Rodo	2	R\$	12,00	R\$ 24,00
Sabonete liquido	4	R\$	7,80	R\$ 31,20
Álcool Gel	2	R\$	9,80	R\$ 19,60
Pazinha	2	R\$	6,30	R\$ 12,60
Total				R\$ 332,30

Tabela 13: Materiais de Limpeza

A tabela 14 mostra as despesas relativas ao terreno e ao prédio que serão necessários para iniciar o negócio da Canetas Escrita Certa.

Despesas Relativas ao Terreno e ao Prédio				
Descrição	Qte.	Custo Unit. (R\$)		Custo Total (R\$)
Pintura	1	R\$	900,00	R\$ 900,00
Troca do piso	1	R\$	1.500,00	R\$ 1.500,00
Placa	1	R\$	300,00	R\$ 300,00
Total				R\$ 2.700,00

Tabela 14: Despesas Relativas ao Terreno e ao Prédio



A tabela 15 mostra as taxas legais e profissionais que serão necessários para iniciar o negócio da Canetas Escrita Certa.

Taxas Legais e Profissionais			
Descrição	Qte.	Valor Unit. (R\$)	Valor Total (R\$)
Alvará de funcionamento e Localização e Inscrição Municipal	1	235,00	235,00
Junta Comercial de Minas Gerais e Inscrição no CNPJ	1	245,00	245,00
Honorários Contábeis para Abertura do Negócio	1	440,00	440,00
Total			920,00

Tabela 15: Taxas Legais e Profissionais

4.1.2- Explicações Sobre as Contas

A tabela 16 mostra as explicações sobre as contas necessárias para iniciar o negócio da Canetas Escrita Certa.

Despesas	Descrição
Móveis, Equipamentos e Informática	Moveis e materiais que serão utilizados para a montagem do escritório físico.
Utensílios	Serão utilizados pelos colaboradores no dia a dia de trabalho, para suprir necessidades pessoais e pequenas manutenções do escritório.
Internet – provedor	Será utilizado para as vendas das canetas, propagandas e atendimentos on line.
Despesas Diversas (Água)	Necessário para o funcionamento do escritório e bem-estar dos colaboradores
Despesas Diversas (Luz)	Necessário para o funcionamento do escritório e bem-estar dos colaboradores
Despesas Diversas (Telefone)	Será utilizado por todos os colaboradores, para venda, propaganda e atendimentos ao cliente
Aluguel	Aluguel do espaço que utilizaremos para abrir o escritório.
Propaganda / Promoção	Será utilizado para fazer a divulgação das canetas
Materiais de Escritório	Materiais utilizados pelos colaboradores nas rotinas do dia a dia
Materiais de Limpeza	Será utilizado para a limpeza do escritório
Exames Admissionais	Exames de rotina para admissão dos colaboradores
Despesas Relativas ao Terreno e ao Prédio	Despesas com manutenções e acabamentos para a abertura do escritório
Apólice de Seguro	Necessário para a segurança do escritório em caso de acidentes
Taxas Legais e Profissionais (Despesas com registro)	Despesas legais para a abertura da empresa
Despesa Pessoal	Despesas com salários dos colaboradores
Despesas Contábeis / Legais	Despesas legais para a abertura e manutenção da empresa
Capital de Giro (10%)	Refere-se a reserva de capital p/ movimentar a empresa

Tabela 16: Explicações sobre as Contas



4.1.3- Depreciação de Móveis e Equipamentos

A tabela 17 mostra os cálculos do valor de depreciação dos móveis, equipamentos e informática do negócio da Canetas Escrita Certa.

Itens	Qte	Valor Unitário R\$	Total (R\$)	Taxa de Depreciação	Anual (R\$)	Mensal (R\$)
Móveis						
Mesa de escritório redonda	1	1.320,00	1.320,00	10%	R\$ 132,00	R\$ 11,00
Cadeira fixa para escritório	6	100,00	600,00	10%	R\$ 60,00	R\$ 5,00
Armário para documentos	1	415,00	415,00	10%	R\$ 41,50	R\$ 3,46
Armário para peças	2	610,00	1.220,00	10%	R\$ 122,00	R\$ 10,17
Subtotal			R\$ 3.555,00	10%	R\$ 355,50	R\$ 29,63
Equipamentos						
Ar condicionado	1	1.900,00	1.900,00	10%	R\$ 190,00	R\$ 15,83
Micro-ondas	1	340,00	340,00	10%	R\$ 34,00	R\$ 2,83
Frigobar	1	400,00	400,00	10%	R\$ 40,00	R\$ 3,33
Subtotal			R\$ 2.640,00	50%	R\$ 1.320,00	R\$ 110,00
Informática						
Notebook HP	6	1.389,00	8.334,00	50%	R\$ 4.167,00	R\$ 347,25
HD externo	1	590,00	590,00			
Impressora	1	1.165,90	1.165,90	50%	R\$ 582,95	R\$ 48,58
Subtotal			R\$ 10.089,90	50%	R\$ 5.044,95	R\$ 420,41
Total			R\$ 16.284,90	50%	R\$ 5.400,45	R\$ 450,04

Tabela 17: Cálculo do Valor de Depreciação



4.2- Determinação de Preços

4.2.1- Recursos Humanos

A tabela 18 mostra os cálculos do valor das despesas com o pessoal do negócio da Canetas Escrita Certa.

Área / Função	Quantidade	Salario Unit. (R\$) ao mês	Total (R\$) Mês
Administração			
Vendedor	6	R\$ 880,00	5.280,00
Gestor de Recursos Humanos	1	R\$ 2.543,00	2.543,00
Gestor Financeiro	1	R\$ 4.601,00	4.601,00
Analista de Marketing	1	R\$ 2.170,00	2.170,00
Administrador	1	R\$ 5.737,00	5.737,00
Comprador	1	R\$ 3.122,00	3.122,00
Sub – Total			23.453,00
Encargos Sociais (80%)			18.762,40
Total			42.215,40

Tabela 18: Despesas com o Pessoal

4.2.2- Custos Fixos

A tabela 19 os custos fixos do negócio da Canetas Escrita Certa.

Despesas	Valor Mensal (R\$)
Salários + Encargos Sociais	42.215,40
Honorário do contador	440,00
Água	60,00
Luz	80,00
Telefone	379,00
Aluguel	900,00
Internet	79,00
Propaganda / Promoção (Ver tabela 20)	150,00
Materiais de Escritório (Ver tabela 21)	115,48
Materiais de Limpeza (Ver tabela 22)	150,85
Apólice de Seguro	104,17
Depreciação de Moveis e Informática	450,04
Sub - Total	45.123,93
Outros (3% sobre a soma)	1.353,72
Total	46.477,65

Tabela 19: Custos Fixos



A tabela 20 mostra os custos fixos de propaganda / promoção.

Propaganda e Promoções			
Descrição	Qte.	Custo Unit. (R\$)	Custo Total (R\$)
Manutenção do Site	1	150,00	150,00
Total			150,00

Tabela 20: Propaganda / Promoção

A tabela 21 mostra os custos fixos de materiais de escritório.

Materiais de Escritório			
Descrição	Qte.	Custo Unit. (R\$)	Custo Total (R\$)
Caneta	6	0,63	3,78
Lapis	6	0,50	3,00
Borracha	6	0,30	1,80
Caixa de cliques	1	12,90	12,90
1 pac.Envelope A4 c/10	1	3,70	3,70
Caixa de grampos 500grs	1	13,30	13,30
Pacote Plasticos 30 unidades	10	4,50	45,00
Pacote de folha A4	2	16,00	32,00
Total			115,48

Tabela 21: Materiais de Escritório

A tabela 22 mostra os custos fixos de materiais de limpeza.

Materiais de Limpeza			
Descrição	Qte.	Custo Unit. (R\$)	Custo Total (R\$)
Água Sanitária 5L	1	15,50	15,50
Desinfetante 5L	1	25,00	25,00
Mult Uso	1	3,85	3,85
Alcool Gel	1	9,80	9,80
Detergente 1L	2	2,10	4,20
Flanela Pacote 3 unidades	1	15,00	15,00
Pacote Saco de lixo 30 unidades	2	6,85	13,70
Pacote Esponja 03 unidades	1	6,20	6,20
Pacote Papel Higiênico 20 unidades	2	21,00	42,00
Sabonete liquido	2	7,80	15,60
Total			150,85

Tabela 22: Materiais de Limpeza



4.2.3- Custos Variáveis (Custos de Produção)

A tabela 23 mostra os custos variáveis (custo de produção) do negócio da Canetas Escrita Certa.

Descrição	Qte.	Custo Variável Produção Unit. (R\$)	Custo Variável Produção Total (R\$)
Caneta Gel Colorida c/ pingente	400	R\$ 0,40	160,00
Caneta Lanterna	200	R\$ 1,15	230,00
Caneta Comum Azul	250	R\$ 0,86	215,00
Caneta Lazer e Lanterna	150	R\$ 3,50	525,00
Caneta Grama	350	R\$ 2,37	829,50
Caneta Bambu	500	R\$ 1,86	930,00
Caneta Tronco	300	R\$ 2,37	711,00
Caneta Pulseira	250	R\$ 1,94	485,00
Caneta Gel Colorido com Cheiro	300	R\$ 2,17	651,00
Caneta Gel com Aroma de Frutas	200	R\$ 0,66	132,00
Caneta Osso	450	R\$ 2,73	1.228,50
Caneta Arco e Flecha	200	R\$ 3,01	602,00
Caneta Minions	500	R\$ 2,65	1.325,00
Caneta Bala Multifuncional	400	R\$ 5,07	2.028,00
Caneta Gel Diamante	350	R\$ 1,71	598,50
Caneta Artesanal	300	R\$ 4,00	1.200,00
			11.850,50

Tabela 23: Custo Variável (Custo de Produção)



4.2.4- Custos Variáveis (Custos de Venda)

A tabela 24 os custos variáveis (custo de venda) necessário para o negócio da Canetas Escrita Certa.

Descrição	Qte.	Custo Variável Produção Total (R\$)	ICMS (18 %)	Cofins (7,6 %)	PIS (1,65 %)	Custo Variável Comercialização Total (R\$)	Custo Variável Unit. (R\$)
Caneta Gel Colorida c/ pingente	400	160,00	28,80	12,16	2,64	43,60	0,11
Caneta Lanterna	200	230,00	41,40	17,48	3,80	62,68	0,31
Caneta Comum Azul	250	215,00	38,70	16,34	3,55	58,59	0,23
Caneta Lazer e Lanterna	150	525,00	94,50	39,90	8,66	143,06	0,95
Caneta Grama	350	829,50	149,31	63,04	13,69	226,04	0,65
Caneta Bambu	500	930,00	167,40	70,68	15,35	253,43	0,51
Caneta Tronco	300	711,00	127,98	54,04	11,73	193,75	0,65
Caneta Pulseira	250	485,00	87,30	36,86	8,00	132,16	0,53
Caneta Gel Colorido com Cheiro	300	651,00	117,18	49,48	10,74	177,40	0,59
Caneta Gel com Aroma de Frutas	200	132,00	23,76	10,03	2,18	35,97	0,18
Caneta Osso	450	1.228,50	221,13	93,37	20,27	334,77	0,74
Caneta Arco e Flecha	200	602,00	108,36	45,75	9,93	164,05	0,82
Caneta Minions	500	1.325,00	238,50	100,70	21,86	361,06	0,72
Caneta Bala Multifuncional	400	2.028,00	365,04	154,13	33,46	552,63	1,38
Caneta Gel Diamante	350	598,50	107,73	45,49	9,88	163,09	0,47
Caneta Artesanal	300	1.200,00	216,00	91,20	19,80	327,00	1,09
		11.850,50	2.133,09	900,64	195,53	3.229,26	

Tabela 24: Custos Variáveis (Custo de Venda)



4.2.5- Custos Variáveis por Unidade

A tabela 25 mostra os custos variáveis por unidade do negócio da Canetas Escrita Certa.

Descrição	Qte.	Custo Variável Produção Total (R\$)	Custo Variável Comercialização Total (R\$)	Custo Variável Total (R\$)	Custo Variável Unit. (R\$)
Caneta Gel Colorida c/ pingente	400	160,00	43,60	203,60	0,51
Caneta Lanterna	200	230,00	62,68	292,68	1,46
Caneta Comum Azul	250	215,00	58,59	273,59	1,09
Caneta Lazer e Lanterna	150	525,00	143,06	668,06	4,45
Caneta Grama	350	829,50	226,04	1.055,54	3,02
Caneta Bambu	500	930,00	253,43	1.183,43	2,37
Caneta Tronco	300	711,00	193,75	904,75	3,02
Caneta Pulseira	250	485,00	132,16	617,16	2,47
Caneta Gel Colorido com Cheiro	300	651,00	177,40	828,40	2,76
Caneta Gel com Aroma de Frutas	200	132,00	35,97	167,97	0,84
Caneta Osso	450	1.228,50	334,77	1.563,27	3,47
Caneta Arco e Flecha	200	602,00	164,05	766,05	3,83
Caneta Minions	500	1.325,00	361,06	1.686,06	3,37
Caneta Bala Multifuncional	400	2.028,00	552,63	2.580,63	6,45
Caneta Gel Diamante	350	598,50	163,09	761,59	2,18
Caneta Artesanal	300	1.200,00	327,00	1.527,00	5,09
		11.850,50	3.229,26	15.079,76	

Tabela 25: Custo por Unidade



4.2.6- Preço de Venda

A tabela 26 mostra o preço de venda por produto da Canetas Escrita Certa.

Descrição	Qte.	%	Custo Fixo Total (R\$)	Custo Fixo Total Unitário (R\$)	Custo Variável Unit. (R\$)	Custo Total Unitário (R\$)	Margem de Lucro (%)	Preço de Venda (R\$)
Caneta Gel Colorida c/ pingente	400	7,8	3.645,31	9,11	0,51	9,62	10,00	10,58
Caneta Lanterna	200	3,9	1.822,65	9,11	1,46	10,58	10,00	11,63
Caneta Comum Azul	250	4,9	2.278,32	9,11	1,09	10,21	10,00	11,23
Caneta Lazer e Lanterna	150	2,9	1.366,99	9,11	4,45	13,57	10,00	14,92
Caneta Grama	350	6,9	3.189,64	9,11	3,02	12,13	10,00	13,34
Caneta Bambu	500	9,8	4.556,63	9,11	2,37	11,48	10,00	12,63
Caneta Tronco	300	5,9	2.733,98	9,11	3,02	12,13	10,00	13,34
Caneta Pulseira	250	4,9	2.278,32	9,11	2,47	11,58	10,00	12,74
Caneta Gel Colorido com Cheiro	300	5,9	2.733,98	9,11	2,76	11,87	10,00	13,06
Caneta Gel com Aroma de Frutas	200	3,9	1.822,65	9,11	0,84	9,95	10,00	10,95
Caneta Osso	450	8,8	4.100,97	9,11	3,47	12,59	10,00	13,85
Caneta Arco e Flecha	200	3,9	1.822,65	9,11	3,83	12,94	10,00	14,24
Caneta Minions	500	9,8	4.556,63	9,11	3,37	12,49	10,00	13,73
Caneta Bala Multifuncional	400	7,8	3.645,31	9,11	6,45	15,56	10,00	17,12
Caneta Gel Diamante	350	6,9	3.189,64	9,11	2,18	11,29	10,00	12,42
Caneta Artesanal	300	5,9	2.733,98	9,11	5,09	14,20	10,00	15,62
		100,00	46.477,65					

Tabela 26: Custo de Venda por Produto

4.3- Projeção de Vendas

A tabela 27 mostra o 1º ano de projeção de vendas da empresa Canetas Escrita Certa.

Descrição	1º ANO							
	1º Trimestre		2º Trimestre		3º Trimestre		4º Trimestre	
	Quant.	R\$	Quant.	R\$	Quant.	R\$	Quant.	R\$
Caneta Gel Colorida c/ pingente	1.200	R\$ 12.701,39	1.260	R\$ 13.736,55	1.323	R\$ 14.423,38	1.389	R\$ 15.438,62
Caneta Lanterna	600	R\$ 6.980,58	630	R\$ 7.549,50	662	R\$ 7.926,97	695	R\$ 8.484,94
Caneta Comum Azul	750	R\$ 8.421,28	788	R\$ 9.107,62	827	R\$ 9.563,00	868	R\$ 10.236,12
Caneta Lazer e Lanterna	450	R\$ 6.715,67	473	R\$ 7.263,00	496	R\$ 7.626,15	521	R\$ 8.162,94
Caneta Grama	1.050	R\$ 14.009,10	1.103	R\$ 15.150,84	1.158	R\$ 15.908,38	1.216	R\$ 17.028,15
Caneta Bambu	1.500	R\$ 18.942,19	1.575	R\$ 20.485,98	1.654	R\$ 21.510,28	1.736	R\$ 23.024,35
Caneta Tronco	900	R\$ 12.007,80	945	R\$ 12.986,43	992	R\$ 13.635,76	1.042	R\$ 14.595,56
Caneta Pulseira	750	R\$ 9.555,08	788	R\$ 10.333,82	827	R\$ 10.850,51	868	R\$ 11.614,26
Caneta Gel Colorido com Cheiro	900	R\$ 11.755,84	945	R\$ 12.713,95	992	R\$ 13.349,64	1.042	R\$ 14.289,30
Caneta Gel com Aroma de Frutas	600	R\$ 6.569,06	630	R\$ 7.104,43	662	R\$ 7.459,66	695	R\$ 7.984,73
Caneta Osso	1.350	R\$ 18.691,98	1.418	R\$ 20.215,37	1.488	R\$ 21.226,14	1.563	R\$ 22.720,22
Caneta Arco e Flecha	600	R\$ 8.542,70	630	R\$ 9.238,93	662	R\$ 9.700,88	695	R\$ 10.383,71
Caneta Minions	1.500	R\$ 20.600,89	1.575	R\$ 22.279,87	1.654	R\$ 23.393,86	1.736	R\$ 25.040,52
Caneta Bala Multifuncional	1.200	R\$ 20.545,59	1.260	R\$ 22.220,05	1.323	R\$ 23.331,06	1.389	R\$ 24.973,29
Caneta Gel Diamante	1.050	R\$ 13.039,07	1.103	R\$ 14.101,76	1.158	R\$ 14.806,84	1.216	R\$ 15.849,07
Caneta Artesanal	900	R\$ 14.061,23	945	R\$ 15.207,22	992	R\$ 15.967,58	1.042	R\$ 17.091,52
Total		R\$ 203.139,46		R\$ 219.695,33		R\$ 230.680,10		R\$ 246.917,29

Tabela 27: Projeção de Vendas 1º Ano



A tabela 28 mostra o 2º ano de projeção de vendas da Canetas Escrita Certa.

2º ANO								
Descrição	1º Trimestre		2º Trimestre		3º Trimestre		4º Trimestre	
	Quant.	R\$	Quant.	R\$	Quant.	R\$	Quant.	R\$
Caneta Gel Colorida c/ pingente	1.459	R\$ 16.210,55	1.532	R\$ 17.021,08	1.639	R\$ 18.212,55	1.753	R\$ 19.487,43
Caneta Lanterna	729	R\$ 8.909,19	766	R\$ 9.354,65	819	R\$ 10.009,47	877	R\$ 10.710,14
Caneta Comum Azul	912	R\$ 10.747,93	957	R\$ 11.285,32	1.024	R\$ 12.075,30	1.096	R\$ 12.920,57
Caneta Lazer e Lanterna	547	R\$ 8.571,09	574	R\$ 8.999,64	615	R\$ 9.629,62	658	R\$ 10.303,69
Caneta Grama	1.276	R\$ 17.879,55	1.340	R\$ 18.773,53	1.434	R\$ 20.087,68	1.534	R\$ 21.493,82
Caneta Bambu	1.823	R\$ 24.175,57	1.914	R\$ 25.384,35	2.048	R\$ 27.161,25	2.192	R\$ 29.062,54
Caneta Tronco	1.094	R\$ 15.325,33	1.149	R\$ 16.091,60	1.229	R\$ 17.218,01	1.315	R\$ 18.423,27
Caneta Pulseira	912	R\$ 12.194,97	957	R\$ 12.804,72	1.024	R\$ 13.701,05	1.096	R\$ 14.660,13
Caneta Gel Colorido com Cheiro	1.094	R\$ 15.003,77	1.149	R\$ 15.753,96	1.229	R\$ 16.856,73	1.315	R\$ 18.036,70
Caneta Gel com Aroma de Frutas	729	R\$ 8.383,97	766	R\$ 8.803,16	819	R\$ 9.419,38	877	R\$ 10.078,74
Caneta Osso	1.641	R\$ 23.856,23	1.723	R\$ 25.049,04	1.844	R\$ 26.802,47	1.973	R\$ 28.678,64
Caneta Arco e Flecha	729	R\$ 10.902,89	766	R\$ 11.448,04	819	R\$ 12.249,40	877	R\$ 13.106,86
Caneta Minions	1.823	R\$ 26.292,54	1.914	R\$ 27.607,17	2.048	R\$ 29.539,67	2.192	R\$ 31.607,45
Caneta Bala Multifuncional	1.459	R\$ 26.221,96	1.532	R\$ 27.533,05	1.639	R\$ 29.460,37	1.753	R\$ 31.522,59
Caneta Gel Diamante	1.276	R\$ 16.641,53	1.340	R\$ 17.473,60	1.434	R\$ 18.696,76	1.534	R\$ 20.005,53
Caneta Artesanal	1.094	R\$ 17.946,09	1.149	R\$ 18.843,40	1.229	R\$ 20.162,43	1.315	R\$ 21.573,80
Total		R\$ 259.263,15		R\$ 272.226,31		R\$ 291.282,15		R\$ 311.671,90

Tabela 28: Projeção de Vendas 2º Ano

A tabela 29 mostra o 3º ano de projeção de vendas da empresa Canetas Escrita Certa.

3º ANO								
Descrição	1º Trimestre		2º Trimestre		3º Trimestre		4º Trimestre	
	Quant.	R\$	Quant.	R\$	Quant.	R\$	Quant.	R\$
Caneta Gel Colorida c/ pingente	1.876	R\$ 21.248,72	2.008	R\$ 22.736,13	2.148	R\$ 25.009,75	2.298	R\$ 26.760,43
Caneta Lanterna	938	R\$ 11.678,13	1.004	R\$ 12.495,60	1.074	R\$ 13.745,16	1.149	R\$ 14.707,32
Caneta Comum Azul	1.173	R\$ 14.088,34	1.255	R\$ 15.074,52	1.343	R\$ 16.581,98	1.437	R\$ 17.742,72
Caneta Lazer e Lanterna	704	R\$ 11.234,95	753	R\$ 12.021,40	806	R\$ 13.223,54	862	R\$ 14.149,18
Caneta Grama	1.642	R\$ 23.436,45	1.757	R\$ 25.077,00	1.880	R\$ 27.584,70	2.011	R\$ 29.515,63
Caneta Bambu	2.345	R\$ 31.689,24	2.509	R\$ 33.907,48	2.685	R\$ 37.298,23	2.873	R\$ 39.909,11
Caneta Tronco	1.407	R\$ 20.088,39	1.506	R\$ 21.494,57	1.611	R\$ 23.644,03	1.724	R\$ 25.299,11
Caneta Pulseira	1.173	R\$ 15.985,12	1.255	R\$ 17.104,08	1.343	R\$ 18.814,49	1.437	R\$ 20.131,50
Caneta Gel Colorido com Cheiro	1.407	R\$ 19.666,88	1.506	R\$ 21.043,56	1.611	R\$ 23.147,92	1.724	R\$ 24.768,27
Caneta Gel com Aroma de Frutas	938	R\$ 10.989,67	1.004	R\$ 11.758,94	1.074	R\$ 12.934,84	1.149	R\$ 13.840,28
Caneta Osso	2.111	R\$ 31.270,65	2.258	R\$ 33.459,59	2.417	R\$ 36.805,55	2.586	R\$ 39.381,94
Caneta Arco e Flecha	938	R\$ 14.291,47	1.004	R\$ 15.291,87	1.074	R\$ 16.821,06	1.149	R\$ 17.998,54
Caneta Minions	2.345	R\$ 34.464,16	2.509	R\$ 36.876,65	2.685	R\$ 40.564,31	2.873	R\$ 43.403,82
Caneta Bala Multifuncional	1.876	R\$ 34.371,64	2.008	R\$ 36.777,65	2.148	R\$ 40.455,42	2.298	R\$ 43.287,29
Caneta Gel Diamante	1.642	R\$ 21.813,65	1.757	R\$ 23.340,60	1.880	R\$ 25.674,66	2.011	R\$ 27.471,89
Caneta Artesanal	1.407	R\$ 23.523,67	1.506	R\$ 25.170,32	1.611	R\$ 27.687,35	1.724	R\$ 29.625,47
Total		R\$ 339.841,11		R\$ 363.629,98		R\$ 399.992,98		R\$ 427.992,49

Tabela 29: Projeção de Vendas 3º Ano



A tabela 30 mostra a projeção de vendas da Canetas Escrita Certa por trimestre.

Período	1º Ano	2º Ano	3º Ano
	R\$	R\$	R\$
1º Trimestre	203.139,46	259.263,15	339.841,11
2º Trimestre	219.695,33	272.226,31	363.629,98
3º Trimestre	230.680,10	291.282,15	399.992,98
4º Trimestre	246.917,29	311.671,90	427.992,49
Total	900.432,18	1.134.443,52	1.531.456,56

Tabela 30: Projeção de Vendas por Trimestre

Conforme pesquisa de mercado e projeções de vendas apresentada na planilha acima a empresa espera obter um faturamento de R\$ 900.432,18 no primeiro ano com um crescimento de 12,6% no segundo ano obtendo um faturamento ao fim deste período de R\$ 1.134.443,52.

Para o terceiro ano a empresa espera obter um faturamento de R\$ 1.531.456,56, o que significa um crescimento de 35% ao fim do período.

O crescimento total ao final de 03 anos será de aproximadamente 70% o que representa um aumento no faturamento de R\$ 631.024,38 ao final do período analisado.

Observa-se também que existirá um crescimento constante em todos os períodos do ano, podemos afirmar que o crescimento de faturamento será gradual e não sofrerá grandes alterações causadas por efeitos sazonais. Esse crescimento constante favorecerá o controle financeiro garantindo uma maior previsibilidade ao negócio, principalmente no que tange a entrada de recursos.



4.4- Projeções Financeira

4.4.1- DRE: Demonstração de Resultado do Exercício

Com base nos resultados obtidos, segue a DRE - Demonstração de Resultado do Exercício da Canetas Escrita Certa para 3 anos.

A tabela 31 a DRE resumida dos 3 anos da Canetas Escrita Certa.

Rubrica/Mês	Ano 1	Ano 2	Ano 3
(+) Receita Operacional Bruta	R\$ 82.305,76	R\$ 103.890,63	R\$ 142.664,16
(-) Devoluções, Abatimentos e Tributos	R\$ 20.880,69	R\$ 25.637,01	R\$ 34.054,40
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 78.915,04	R\$ 100.330,37	R\$ 138.925,89
(-) Custos de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$ 12.443,03	R\$ 13.065,18	R\$ 13.718,44
(=) Lucro Bruto	R\$ 66.472,01	R\$ 87.265,20	R\$ 125.207,46
(-) Despesas Comerciais	R\$ 157,50	R\$ 165,38	R\$ 173,64
(-) Despesas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Despesas Administrativas	R\$ 48.171,50	R\$ 50.580,07	R\$ 48.171,50
(=) EBTIDA (Geração Operacional de Caixa)	R\$ 18.143,02	R\$ 36.519,75	R\$ 56.862,32
(-) Depreciação e Amortização	R\$ 450,04	R\$ 450,04	R\$ 450,04
(=) EBIT- Lucro Operacional-LAIR	R\$ 17.692,98	R\$ 36.069,71	R\$ 56.412,32
(-/+ Despesas ou Receitas não Operacionais)	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-/+ Despesas ou Receitas Financeiras)	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Lucro antes do Imposto de Renda-LAIR	R\$ 17.692,98	R\$ 36.069,71	R\$ 56.412,32
(-) Provisão para Imposto de Renda e Contribuição Social	R\$ 6.015,61	R\$ 12.263,70	R\$ 25.980,17
(-) Participações e Contribuições	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Lucro Líquido	R\$ 11.677,37	R\$ 23.806,01	R\$ 30.432,15

Tabela 31: DRE Resumo 3 Anos



A tabela 32 apresenta a DRE do primeiro ano da empresa Canetas Escrita Certa.

RUBRICA/MÊS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
(+) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	67.713,15	67.713,15	67.713,15	73.231,78	73.231,78	73.231,78	76.893,37	76.893,37	76.893,37	82.305,76	82.305,76	82.305,76
(-) DEVOLOÇÕES, ABATIMENTOS E IMPOSTOS	3.229,26	3.229,26	3.229,26	3.229,26	3.229,26	3.229,26	3.229,26	3.229,26	3.229,26	3.229,26	3.390,72	3.390,72
(=) RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	64.483,89	64.483,89	64.483,89	70.002,52	70.002,52	70.002,52	73.664,10	73.664,10	73.664,10	79.076,50	78.915,04	78.915,04
(-) CUSTO DE PRODUÇÃO E DE SERVIÇOS PRESTADOS (CPV OU CSP)	11.850,50	11.850,50	11.850,50	11.850,50	11.850,50	11.850,50	11.850,50	11.850,50	11.850,50	11.850,50	12.443,03	12.443,03
(=) LUCRO BRUTO	52.633,39	52.633,39	52.633,39	58.152,02	58.152,02	58.152,02	61.813,60	61.813,60	61.813,60	67.226,00	66.472,01	66.472,01
(-) DESPESAS COMERCIAIS	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	157,50	157,50
(-) DESPESAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) DESPESAS ADMINISTRATIVAS	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	48.171,50	48.171,50
(=) EBTIDA (GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA)	6.605,78	6.605,78	6.605,78	12.124,40	12.124,40	12.124,40	15.785,99	15.785,99	15.785,99	21.198,39	18.143,02	18.143,02
(-) DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04
(=) EBIT- LUCRO OPERACIONAL-LAIR	6.155,74	6.155,74	6.155,74	11.674,36	11.674,36	11.674,36	15.335,95	15.335,95	15.335,95	20.748,35	17.692,98	17.692,98
(-/+) DESPESAS OU RECEITAS NÃO OPERACIONAIS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-/+) DESPESAS OU RECEITAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA-LAIR	6.155,74	6.155,74	6.155,74	11.674,36	11.674,36	11.674,36	15.335,95	15.335,95	15.335,95	20.748,35	17.692,98	17.692,98
(-) PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (34%)	2.092,95	2.092,95	2.092,95	3.969,28	3.969,28	3.969,28	5.214,22	5.214,22	5.214,22	7.054,44	6.015,61	6.015,61
(-) PARTICIPAÇÕES E CONTRIBUIÇÕES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) LUCRO LÍQUIDO	4.062,79	4.062,79	4.062,79	7.705,08	7.705,08	7.705,08	10.121,73	10.121,73	10.121,73	13.693,91	11.677,37	11.677,37

Tabela 32: DRE do Primeiro Ano



A tabela 33 apresenta a DRE do segundo ano da empresa Canetas Escrita Certa.

RUBRICA/MÊS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
(+) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	86.421,05	86.421,05	86.421,05	90.742,10	90.742,10	90.742,10	97.094,05	97.094,05	97.094,05	103.890,63	103.890,63	103.890,63
(-) DEVOLOÇÕES, ABATIMENTOS E IMPOSTOS	3.390,72	3.390,72	3.390,72	3.390,72	3.390,72	3.390,72	3.390,72	3.390,72	3.390,72	3.390,72	3.560,26	3.560,26
(=) RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	83.030,33	83.030,33	83.030,33	87.351,38	87.351,38	87.351,38	93.703,33	93.703,33	93.703,33	100.499,91	100.330,37	100.330,37
(-) CUSTO DE PRODUÇÃO E DE SERVIÇOS PRESTADOS (CPV OU CSP)	12.443,03	12.443,03	12.443,03	12.443,03	12.443,03	12.443,03	12.443,03	12.443,03	12.443,03	12.443,03	13.065,18	13.065,18
(=) LUCRO BRUTO	70.587,30	70.587,30	70.587,30	74.908,35	74.908,35	74.908,35	81.260,30	81.260,30	81.260,30	88.056,89	87.265,20	87.265,20
(-) DESPESAS COMERCIAIS	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	157,50	165,38	165,38
(-) DESPESAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) DESPESAS ADMINISTRATIVAS	48.171,50	48.171,50	48.171,50	48.171,50	48.171,50	48.171,50	48.171,50	48.171,50	48.171,50	48.171,50	50.580,07	50.580,07
(=) EBITDA (GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA)	22.258,31	22.258,31	22.258,31	26.579,36	26.579,36	26.579,36	32.931,31	32.931,31	32.931,31	39.727,89	36.519,75	36.519,75
(-) DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04
(=) EBIT - LUCRO OPERACIONAL-LAIR	21.808,27	21.808,27	21.808,27	26.129,32	26.129,32	26.129,32	32.481,27	32.481,27	32.481,27	39.277,85	36.069,71	36.069,71
(-/+) DESPESAS OU RECEITAS NÃO OPERACIONAIS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-/+) DESPESAS OU RECEITAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA-LAIR	21.808,27	21.808,27	21.808,27	26.129,32	26.129,32	26.129,32	32.481,27	32.481,27	32.481,27	39.277,85	36.069,71	36.069,71
(-) PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (34%)	7.414,81	7.414,81	7.414,81	8.883,97	8.883,97	8.883,97	11.043,63	11.043,63	11.043,63	13.354,47	12.263,70	12.263,70
(-) PARTICIPAÇÕES E CONTRIBUIÇÕES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) LUCRO LÍQUIDO	14.393,46	14.393,46	14.393,46	17.245,35	17.245,35	17.245,35	21.437,64	21.437,64	21.437,64	25.923,38	23.806,01	23.806,01

Tabela 33: DRE do Segundo Ano



A tabela 34 apresenta a DRE do segundo ano da empresa Canetas Escrita Certa.

RUBRICA/MÊS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
(+) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	113.280,37	113.280,37	113.280,37	121.209,99	121.209,99	121.209,99	133.330,99	133.330,99	133.330,99	142.664,16	142.664,16	142.664,16
(-) DEVOLOÇÕES, ABATIMENTOS E IMPOSTOS	3.560,26	3.560,26	3.560,26	3.560,26	3.560,26	3.560,26	3.560,26	3.560,26	3.560,26	3.560,26	3.738,27	3.738,27
(=) RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	109.720,11	109.720,11	109.720,11	117.649,73	117.649,73	117.649,73	129.770,73	129.770,73	129.770,73	139.103,90	138.925,89	138.925,89
(-) CUSTO DE PRODUÇÃO E DE SERVIÇOS PRESTADOS (CPV OU CSP)	13.065,18	13.065,18	13.065,18	13.065,18	13.065,18	13.065,18	13.065,18	13.065,18	13.065,18	13.065,18	13.718,44	13.718,44
(=) LUCRO BRUTO	96.654,93	96.654,93	96.654,93	104.584,56	104.584,56	104.584,56	116.705,56	116.705,56	116.705,56	126.038,73	125.207,46	125.207,46
(-) DESPESAS COMERCIAIS	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	165,38	173,64	173,64
(-) DESPESAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) DESPESAS ADMINISTRATIVAS	50.580,07	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	45.877,61	48.171,50	48.171,50
(=) EBTIDA (GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA)	45.909,49	50.611,94	50.611,94	58.541,57	58.541,57	58.541,57	70.662,57	70.662,57	70.662,57	79.995,74	76.862,32	76.862,32
(-) DEPRECIACÃO E AMORTIZACÃO	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04	450,04
(=) EBIT- LUCRO OPERACIONAL-LAIR	45.459,45	50.161,90	50.161,90	58.091,53	58.091,53	58.091,53	70.212,53	70.212,53	70.212,53	79.545,70	76.412,28	76.412,28
(-/+) DESPESAS OU RECEITAS NÃO OPERACIONAIS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-/+) DESPESAS OU RECEITAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA-LAIR	45.459,45	50.161,90	50.161,90	58.091,53	58.091,53	58.091,53	70.212,53	70.212,53	70.212,53	79.545,70	76.412,28	76.412,28
(-) PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL (34%)	12.263,70	12.263,70	12.263,70	12.263,70	12.263,70	12.263,70	12.263,70	12.263,70	12.263,70	12.263,70	25.980,17	25.980,17
(-) PARTICIPAÇÕES E CONTRIBUIÇÕES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) LUCRO LÍQUIDO	33.195,75	37.898,20	37.898,20	45.827,83	45.827,83	45.827,83	57.948,83	57.948,83	57.948,83	67.282,00	50.432,10	50.432,10

Tabela 34: DRE do Terceiro Ano



4.4.2- Fluxo de Caixa

Com base nos resultados obtidos, segue calculo o Fluxo de Caixa do empreendimento para 3 anos.

A tabela 35 mostra o Fluxo de Caixa resumida dos 3 anos da Canetas Escrita Certa.

Contas/Mês		Ano 1	Ano 2	Ano 3
Fontes de Capitais				
(+)	Dinheiro Disponível	R\$ 100.940,90	R\$ 332.377,90	R\$ 857.761,35
(+)	Receita de Vendas	R\$ 82.305,76	R\$ 103.890,63	R\$ 142.664,16
(+)	Receita (Outras Fontes)	-	-	-
(=)	Total	R\$ 183.246,66	R\$ 436.268,53	R\$ 1.000.425,51
Desembolso de Dinheiro				
(+)	Salários	R\$ 24.625,65	R\$ 25.856,93	R\$ 27.149,78
(+)	Encargos Sociais	R\$ 19.700,52	R\$ 20.685,55	R\$ 21.719,82
(+)	Honorário do contador	R\$ 462,00	R\$ 485,10	R\$ 509,36
(+)	Água	R\$ 63,00	R\$ 66,15	R\$ 69,46
(+)	Luz	R\$ 84,00	R\$ 88,20	R\$ 92,61
(+)	Telefone	R\$ 397,95	R\$ 417,85	R\$ 438,74
(+)	Aluguel	R\$ 945,00	R\$ 992,25	R\$ 1.041,86
(+)	Internet	R\$ 82,95	R\$ 87,10	R\$ 91,45
(+)	Propaganda / Promoção	R\$ 157,50	R\$ 165,38	R\$ 173,64
(+)	Materiais de Escritório	R\$ 121,25	R\$ 127,32	R\$ 133,68
(+)	Materiais de Limpeza	R\$ 158,39	R\$ 166,31	R\$ 174,63
(+)	Apólice de Seguro	R\$ 109,38	R\$ 114,84	R\$ 120,59
(+)	Outros	R\$ 1.421,40	R\$ 1.492,47	R\$ 1.567,10
(+)	Devolções, Abatimentos e impostos	R\$ 3.390,72	R\$ 3.560,26	R\$ 3.738,27
(+)	Custo de Produção e de Serviços prestados (CPV ou CSP)	R\$ 12.443,03	R\$ 13.065,18	R\$ 13.718,44
(+)	IR/CSL	R\$ 6.015,61	R\$ 12.263,70	R\$ 25.980,17
(-)	Depreciação	R\$ 450,04	R\$ 450,04	R\$ 450,04
(=)	Total	R\$ 69.728,32	R\$ 79.184,55	R\$ 96.269,56
(=)	Fluxo Líquido de Caixa	R\$ 113.518,34	R\$ 357.083,98	R\$ 904.155,95

Tabela 35: Fluxo de Caixa Resumo 3 Anos



A tabela 36 mostra o fluxo de caixa do primeiro ano da empresa Canetas Escrita Certa.

Contas/Mês	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Fontes de Capitais												
(+) Dinheiro Disponível	R\$ -	R\$ 4.962,86	R\$ 9.925,73	R\$ 14.888,59	R\$ 23.493,75	R\$ 32.098,90	R\$ 40.704,06	R\$ 51.725,86	R\$ 62.747,66	R\$ 73.769,47	R\$ 88.363,45	R\$ 100.940,90
(+) Receita de Vendas	R\$ 67.713,15	R\$ 67.713,15	R\$ 67.713,15	R\$ 73.231,78	R\$ 73.231,78	R\$ 73.231,78	R\$ 76.893,37	R\$ 76.893,37	R\$ 76.893,37	R\$ 82.305,76	R\$ 82.305,76	R\$ 82.305,76
(+) Receita (Outras Fontes)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Total	R\$ 67.713,15	R\$ 72.676,02	R\$ 77.638,88	R\$ 88.120,37	R\$ 96.725,52	R\$ 105.330,68	R\$ 117.597,42	R\$ 128.619,23	R\$ 139.641,03	R\$ 156.075,23	R\$ 170.669,22	R\$ 183.246,66
Desembolso de Dinheiro												
(+) Salários	R\$ 23.453,00	R\$ 23.453,00	R\$ 23.453,00	R\$ 23.453,00	R\$ 23.453,00	R\$ 24.625,65	R\$ 24.625,65					
(+) Encargos Sociais	R\$ 18.762,40	R\$ 18.762,40	R\$ 18.762,40	R\$ 18.762,40	R\$ 18.762,40	R\$ 19.700,52	R\$ 19.700,52					
(+) Honorário do contador	R\$ 440,00	R\$ 440,00	R\$ 440,00	R\$ 440,00	R\$ 440,00	R\$ 462,00	R\$ 462,00					
(+) Água	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 63,00	R\$ 63,00					
(+) Luz	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 84,00	R\$ 84,00					
(+) Telefone	R\$ 379,00	R\$ 379,00	R\$ 379,00	R\$ 379,00	R\$ 379,00	R\$ 397,95	R\$ 397,95					
(+) Aluguel	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 945,00	R\$ 945,00					
(+) Internet	R\$ 79,00	R\$ 79,00	R\$ 79,00	R\$ 79,00	R\$ 79,00	R\$ 82,95	R\$ 82,95					
(+) Propaganda / Promoção	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 157,50	R\$ 157,50					
(+) Materiais de Escritório	R\$ 115,48	R\$ 115,48	R\$ 115,48	R\$ 115,48	R\$ 115,48	R\$ 121,25	R\$ 121,25					
(+) Materiais de Limpeza	R\$ 150,85	R\$ 150,85	R\$ 150,85	R\$ 150,85	R\$ 150,85	R\$ 158,39	R\$ 158,39					
(+) Apólice de Seguro	R\$ 104,17	R\$ 104,17	R\$ 104,17	R\$ 104,17	R\$ 104,17	R\$ 109,38	R\$ 109,38					
(+) Outros	R\$ 1.353,72	R\$ 1.353,72	R\$ 1.353,72	R\$ 1.353,72	R\$ 1.353,72	R\$ 1.421,40	R\$ 1.421,40					
(+) Devoluções, Abatimentos e impostos	R\$ 3.229,26	R\$ 3.229,26	R\$ 3.229,26	R\$ 3.229,26	R\$ 3.229,26	R\$ 3.390,72	R\$ 3.390,72					
(+) Custo de Produção e de Serviços prestados (CPV ou CSP)	R\$ 11.850,50	R\$ 11.850,50	R\$ 11.850,50	R\$ 11.850,50	R\$ 11.850,50	R\$ 12.443,03	R\$ 12.443,03					
(+) IR/CSL	R\$ 2.092,95	R\$ 2.092,95	R\$ 2.092,95	R\$ 3.969,28	R\$ 3.969,28	R\$ 3.969,28	R\$ 5.214,22	R\$ 5.214,22	R\$ 5.214,22	R\$ 7.054,44	R\$ 6.015,61	R\$ 6.015,61
(-) Depreciação	R\$ 450,04	R\$ 450,04	R\$ 450,04	R\$ 450,04	R\$ 450,04	R\$ 450,04	R\$ 450,04					
(=) Total	R\$ 62.750,29	R\$ 62.750,29	R\$ 62.750,29	R\$ 64.626,62	R\$ 64.626,62	R\$ 64.626,62	R\$ 65.871,56	R\$ 65.871,56	R\$ 65.871,56	R\$ 67.711,78	R\$ 69.728,32	R\$ 69.728,32
(=) Fluxo Líquido de Caixa	R\$ 4.962,86	R\$ 9.925,73	R\$ 14.888,59	R\$ 23.493,75	R\$ 32.098,90	R\$ 40.704,06	R\$ 51.725,86	R\$ 62.747,66	R\$ 73.769,47	R\$ 88.363,45	R\$ 100.940,90	R\$ 113.518,34

Tabela 36: Fluxo de Caixa do Primeiro Ano



A Tabela 37 mostra o fluxo de caixa do segundo ano da empresa Canetas Escrita Certa.

Contas/Mês	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Fontes de Capitais												
(+) Dinheiro Disponível	R\$ 113.518,34	R\$ 128.811,87	R\$ 144.105,40	R\$ 159.398,94	R\$ 177.544,36	R\$ 195.689,79	R\$ 213.835,22	R\$ 236.172,93	R\$ 258.510,64	R\$ 280.848,35	R\$ 307.671,81	R\$ 332.377,90
(+) Receita de Vendas	R\$ 86.421,05	R\$ 86.421,05	R\$ 86.421,05	R\$ 90.742,10	R\$ 90.742,10	R\$ 90.742,10	R\$ 97.094,05	R\$ 97.094,05	R\$ 97.094,05	R\$ 103.890,63	R\$ 103.890,63	R\$ 103.890,63
(+) Receita (Outras Fontes)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Total	R\$ 199.939,39	R\$ 215.232,92	R\$ 230.526,45	R\$ 250.141,04	R\$ 268.286,47	R\$ 286.431,89	R\$ 310.929,27	R\$ 333.266,98	R\$ 355.604,69	R\$ 384.738,99	R\$ 411.562,44	R\$ 436.268,53
Desembolso de Dinheiro												
(+) Salários	R\$ 24.625,65	R\$ 25.856,93										
(+) Encargos Sociais	R\$ 19.700,52	R\$ 20.685,55										
(+) Honorário do contador	R\$ 462,00	R\$ 485,10										
(+) Água	R\$ 63,00	R\$ 66,15										
(+) Luz	R\$ 84,00	R\$ 88,20										
(+) Telefone	R\$ 397,95	R\$ 417,85										
(+) Aluguel	R\$ 945,00	R\$ 992,25										
(+) Internet	R\$ 82,95	R\$ 87,10										
(+) Propaganda / Promoção	R\$ 157,50	R\$ 165,38										
(+) Materiais de Escritório	R\$ 121,25	R\$ 127,32										
(+) Materiais de Limpeza	R\$ 158,39	R\$ 166,31										
(+) Apólice de Seguro	R\$ 109,38	R\$ 114,84										
(+) Outros	R\$ 1.421,40	R\$ 1.492,47										
(+) Devoluções, Abatimentos e impostos	R\$ 3.390,72	R\$ 3.560,26										
(+) Custo de Produção e de Serviços prestados (CPV ou CSP)	R\$ 12.443,03	R\$ 13.065,18										
(+) IR/CSL	R\$ 7.414,81	R\$ 7.414,81	R\$ 7.414,81	R\$ 8.883,97	R\$ 8.883,97	R\$ 8.883,97	R\$ 11.043,63	R\$ 11.043,63	R\$ 11.043,63	R\$ 11.043,63	R\$ 13.354,47	R\$ 12.263,70
(-) Depreciação	R\$ 450,04											
(=) Total	R\$ 71.127,52	R\$ 71.127,52	R\$ 71.127,52	R\$ 72.596,68	R\$ 72.596,68	R\$ 72.596,68	R\$ 74.756,34	R\$ 74.756,34	R\$ 74.756,34	R\$ 77.067,18	R\$ 79.184,55	R\$ 79.184,55
(=) Fluxo Líquido de Caixa	R\$ 128.811,87	R\$ 144.105,40	R\$ 159.398,94	R\$ 177.544,36	R\$ 195.689,79	R\$ 213.835,22	R\$ 236.172,93	R\$ 258.510,64	R\$ 280.848,35	R\$ 307.671,81	R\$ 332.377,90	R\$ 357.083,98

Tabela 37: Fluxo de Caixa do Segundo Ano



A Tabela 38 mostra o fluxo de caixa do terceiro ano da empresa Canetas Escrita Certa.

Contas/Mês	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Fontes de Capitais												
(+) Dinheiro Disponível	R\$ 357.083,98	R\$ 391.179,81	R\$ 425.275,63	R\$ 459.371,45	R\$ 501.396,90	R\$ 543.422,34	R\$ 585.447,79	R\$ 639.594,24	R\$ 693.740,68	R\$ 747.887,13	R\$ 811.366,75	R\$ 857.761,35
(+) Receita de Vendas	R\$ 113.280,37	R\$ 113.280,37	R\$ 113.280,37	R\$ 121.209,99	R\$ 121.209,99	R\$ 121.209,99	R\$ 133.330,99	R\$ 133.330,99	R\$ 133.330,99	R\$ 142.664,16	R\$ 142.664,16	R\$ 142.664,16
(+) Receita (Outras Fontes)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Total	R\$ 470.364,35	R\$ 504.460,17	R\$ 538.556,00	R\$ 580.581,44	R\$ 622.606,89	R\$ 664.632,34	R\$ 718.778,78	R\$ 772.925,23	R\$ 827.071,68	R\$ 890.551,29	R\$ 954.030,91	R\$ 1.000.425,51
Desembolso de Dinheiro												
(+) Salários	R\$ 25.856,93	R\$ 27.149,78										
(+) Encargos Sociais	R\$ 20.685,55	R\$ 21.719,82										
(+) Honorário do contador	R\$ 485,10	R\$ 509,36										
(+) Água	R\$ 66,15	R\$ 69,46										
(+) Luz	R\$ 88,20	R\$ 92,61										
(+) Telefone	R\$ 417,85	R\$ 438,74										
(+) Aluguel	R\$ 992,25	R\$ 1.041,86										
(+) Internet	R\$ 87,10	R\$ 91,45										
(+) Propaganda / Promoção	R\$ 165,38	R\$ 173,64										
(+) Materiais de Escritório	R\$ 127,32	R\$ 133,68										
(+) Materiais de Limpeza	R\$ 166,31	R\$ 174,63										
(+) Apólice de Seguro	R\$ 114,84	R\$ 120,59										
(+) Outros	R\$ 1.492,47	R\$ 1.567,10										
(+) Devoluções, Abatimentos e impostos	R\$ 3.560,26	R\$ 3.738,27										
(+) Custo de Produção e de Serviços prestados (CPV ou CSP)	R\$ 13.065,18	R\$ 13.718,44										
(+) IR/CSL	R\$ 12.263,70	R\$ 25.980,17										
(-) Depreciação	R\$ 450,04											
(=) Total	R\$ 79.184,55	R\$ 96.269,56										
(=) Fluxo Líquido de Caixa	R\$ 391.179,81	R\$ 425.275,63	R\$ 459.371,45	R\$ 501.396,90	R\$ 543.422,34	R\$ 585.447,79	R\$ 639.594,24	R\$ 693.740,68	R\$ 747.887,13	R\$ 811.366,75	R\$ 857.761,35	R\$ 904.155,95

Tabela 38: Fluxo de Caixa do Terceiro Ano



4.4.3- Análise de Sensibilidade do Empreendimento

Apresentação detalhada dos cálculos da análise de viabilidade através do Método do Payback, VPL (Valor Presente Líquido) e TIR (Taxa Interna de Retorno) da Canetas Escrita Certa.

Ano	Fluxo de Caixa	Saldo de Projeto
0	-R\$ 87.102,20	-R\$ 87.102,20
1	R\$ 9.459,86	-R\$ 77.642,34
2	R\$ 29.757,00	-R\$ 47.885,34
3	R\$ 75.346,33	R\$ 27.460,99

$$\text{Payback} = (-46.272,57/76.959,10) * (-1) + 3$$

Payback = 3,64 anos ou 43,6 meses

$$\text{VPL (10\%)} = \text{FC}_0 + ((\text{FC}_1 / (1+i)) + ((\text{FC}_2 / ((1+i)^2)) + ((\text{FC}_3 / ((1+i)^3)))$$

$$\text{VPL (10\%)} = -87.102,20 + (9.459,86 / (1+0,1)) + (29.757,00 / (1+0,1)^2) + (75.346,33 / (1+0,1)^3)$$

VPL (10%) = R\$ 2.699,04

TIR = 11,33 %



5- Aspectos Institucionais

5.1- Apoio

5.1.1- Identificação de Necessidades

A tabela 39 mostra a identificação das necessidades da empresa Canetas Escrita Certa.

Apoio	Descrição
Instalações Físicas	Sala para reuniões e atendimentos aos fornecedores, espaço para atender os clientes se for necessário.
Utilidades	Equipamentos necessários para utilização dos colaboradores como: Notebook, telefones, equipamentos de escritórios, equipamentos de limpeza, etc.
Registro e Legislação da Empresa	Alvará de funcionamento e Localização e Inscrição Municipal, Junta Comercial de Minas Gerais e Inscrição no CNPJ, Honorários Contábeis para Abertura do Negócio.
Serviços de Apoio Administrativo	Uma empresa focada na legalização e organização de empresas de todos os ramos e portes. Por isso tem que ser bem planejada.

Tabela 39: Identificação das Necessidades



5.1.2- Metas para os Próximos 3 anos

A tabela 40 mostra as metas dos três primeiros anos da empresa Canetas Escrita Certa.

Metas	Descrição
1º Ano	
1º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 10%
2º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 20% e realizar treinamentos na área de venda semanalmente.
3º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 30% e manter a variação de preço de venda.
4º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 40% ,capitação de 15% de novos clientes , buscar novos fornecedores e novos produtos.
2º Ano	
1º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 45% e identificar 40% de erros e informar oportunidades de melhorias no processo interno.
2º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 50% e fidelizar 50% dos clientes.
3º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 55% e identificar alterações nos processos realizados, visando otimizar os pontos fortes e melhorias necessárias nos pontos fracos.
4º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 60% e implementação das melhorias observadas no processo.
3º Ano	
1º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 65% e contratação 02 funcionários especializados em vendas.
2º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 70% e contratação de 01 funcionário especializado em marketing digital.
3º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 80% e expandir para novas localidades.
4º Trimestre	A meta da Empresa Escrita Certa e aumentar as vendas em 100% e melhorias na estrutura física da empresa, adquirindo novos maquinários, imobilizados e aumento de 50% no estoque de produtos.

Tabela 40: Meta dos Três Primeiros Anos



6- Conclusão

Após realizar pesquisas, análises e estudos pode-se concluir a viabilidade da implantação da Empresa Canetas Escrita Certa, que será implantada na rua Três Pontas, 1885 - sala 1 – Carlos Prates, Belo Horizonte, Minas Gerais, CEP 30720-300. A viabilidade de abertura do negócio foi analisada através do Valor Presente Líquido (VPL), onde foi identificado que o fluxo de caixa será de R\$ 2.699,04 valor superior a projeção, juntamente com a Taxa Interna de Retorno (TIR), que apontou um percentual de 11,33% de taxa de retorno do investimento. o retorno de todo investimento na empresa foi analisado pelo método do payback, que será necessário 43,6 meses para se ter o dinheiro investido de volta.

O mercado de canetas brasileiro nos últimos anos está estagnando e as perspectivas futuras são de crescimento, impulsionado pelo crescimento de canetas com designs inovadores, criativos e diferenciados, tornando assim uma boa alternativa de negócio. Diante dessa oportunidade identificada foi desenvolvido este plano de negócio para testar a viabilidade técnica de abertura da Empresa Canetas Escrita Certa.

O plano de negócio não garante em si o sucesso do negócio, porém o seu planejamento tem como ponto principal minimizar os riscos e as incertezas, analisando as ameaças e oportunidades que podem ocorrer futuramente, sendo assim, uma ferramenta essencial para o empreendimento.

A análise de viabilidade de implantação de uma empresa de venda de canetas é o ponto crucial do Plano de Negócio, onde é realizada a análise financeira juntamente com a projeção das receitas e despesas da Empresa. As limitações encontradas ao desenvolver o trabalho é o fornecimento e prazo de entrega de alguns fornecedores, podendo atrasar a sua demora e prejudicando a logística de fornecimento dos produtos.

O plano de negócio é muito relevante, pois estabelece as diretrizes do negócio a ser desenvolvido e dá apoio ao negócio em sua criação e desenvolvimento. Com o plano de negócio tem-se uma visão mais ampla do mercado concorrente, bem como a dimensão, estrutura, porte e visão de toda a empresa e do empreendimento.

7 – Anexos

7.1- Logomarca

O logomarca da Canetas Escrita Certa, tem o ideal de transparecer o design diferenciado, inovador e de modernidade. Somos uma empresa ousada, moderna e diferenciada, por isso a utilização da letra cursiva, remetendo a estes três significados.

Essa junção é formada através da figura de caneta em forma de pena, caracterizando o pensamento, o poder a fantasia. As cores são diferentes, respeitando a diversidade entre a juventude e a variedade de seus produtos.

A ideia geral que da logomarca, é passa para quem vê a ideia de uma empresa inovadora, diferenciada e atual.

A figura 3 mostra a logomarca da Empresa Canetas Escrita Certa.



Figura 3: Desenho da Logomarca que identificará a Empresa Canetas Escrita Certa



7.2- Pesquisa de Mercado

7.2.1- Questionário da Pesquisa de Mercado

1. Quais os principais fatores que você considera ao comprar o produto? (pode marcar mais de um)

- Facilidade na aquisição do produto
- Preço
- Produto diferenciado e inovadores
- Promoções para compra de kits
- Qualidade do produto
- Outros

2. Qual o quais dos seguintes aspectos do produto o atraem?

- Simplicidade
- facilidade de uso
- Preço
- Design
- Atrativos
- Está na moda
- Nenhum dos anteriores
- Outros

3. Dentro das características apresentadas abaixo, avalie o grau de importância para que se adquira o produto.

	PÉSSIMO	RUIM	REGULAR	BOM	EXCELENTE
DIFERENCIAÇÃO	<input type="checkbox"/>				
DURABILIDADE	<input type="checkbox"/>				
ESTÉTICA	<input type="checkbox"/>				
FUNCIONALIDADE	<input type="checkbox"/>				
QUALIDADE	<input type="checkbox"/>				

4. Ao adquirir um produto novo, qual o meio que você utiliza para saber sobre a sua qualidade?

- Através de Indicação de amigo/conhecido.
- Em divulgação pela internet.
- Através de um representante da empresa, com demonstração do produto.
- Outros

5. Qual a melhor forma para se adquirir o produto no mercado?

- Através de representante.
- Através do site
- Loja especializada
- Grandes redes



6. Em relação ao prazo de entrega de uma mercadoria. Qual o prazo aceitável mais ideal?
- Entrega imediata
 - Entregada rápida, até 2(dois) dias após a compra
 - Entrega num prazo de 5(cinco) dias após a compra
 - Receber o produto fora do prazo combinado
 - Receber o produto até 10 dias após a compra
7. Ao receber um representante, para lhe oferecer e apresentar o produto, o que você espera do atendimento.
- Apresentação do produtos de forma clara e objetiva
 - Demonstração da funcionalidade do produto
 - Domínio do assunto a ser apresentado, esclarecendo possíveis dúvidas
 - Identificação da marca no produto apresentado
 - Representada devidamente identificado, por uniforme, crachá
8. Qual das características em ordem de relevância você busca em uma empresa para que você adquira um produto.
- Atendimento de vendas
 - Variedade de produtos
 - Preço dos produtos
 - Entrega/frete
 - Atendimento pós-venda
 - Acessibilidade ao produto
9. Através de que meio ou meios você gostaria de receber informação sobre o produto?
- Anúncios em jornais ou revistas
 - Correio comum
 - Televisão
 - Painéis publicitários
 - Folhetos
 - Rádio
 - Internet
 - Outros
10. Assinale qual ou quais são as razões por que o produto não o atrai para adquiri-lo?
- Por não precisar do produto
 - Sua utilização é complicada
 - É inútil suas funções
 - Preço excessivo
 - Forma de pagamento
 - Prazo de entrega



11. Você tem o costume de comprar produtos através da internet?
- () Não compro
 - () Raramente compro
 - () Compro com frequência
 - () Sempre compro pela internet
12. O que você avalia ao adquirir uma caneta?
- () Sua durabilidade.
 - () A ponta da caneta, a forma como ela escreve.
 - () O modelo, gosto de canetas diferentes.
 - () Avalio apenas a cor da caneta, de acordo com minha necessidade.
13. Escolha uma opção abaixo em relação a utilidade que tem para você, no lançamento de uma nova empresa que deseja vender canetas diferenciadas, com design inovadores:
- () Não é importante, pois não gosto de canetas.
 - () Irrelevante, compro apenas quando preciso.
 - () Relevante, é sempre bom ter produtos diferentes no mercado.
 - () Será muito útil, compro com frequência.

7.2.2- Resultado da Pesquisa de Mercado

1) Pergunta 1 - Quais os principais fatores que você considera ao comprar o produto? (pode marcar mais de um)

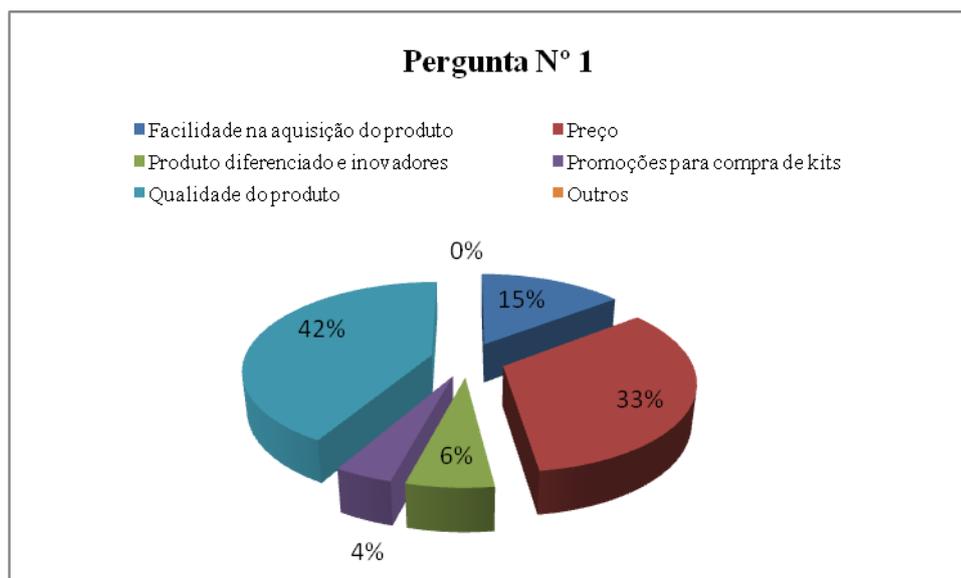


Gráfico 1: Resposta da Pergunta N° 1

De acordo com as trinta entrevistas aplicadas verifica-se que 42% dos entrevistados consideram como principal fator para comprar um produto a sua qualidade, sendo que 33% considera o preço, 15 % considera a facilidade na aquisição do produto, 6% considera o produto diferenciado e inovadores, 4% as promoções para compra de kits e outras informações foram consideradas como sendo irrelevantes.

2) Pergunta 2 - Qual o quais dos seguintes aspectos do produto o atraem?

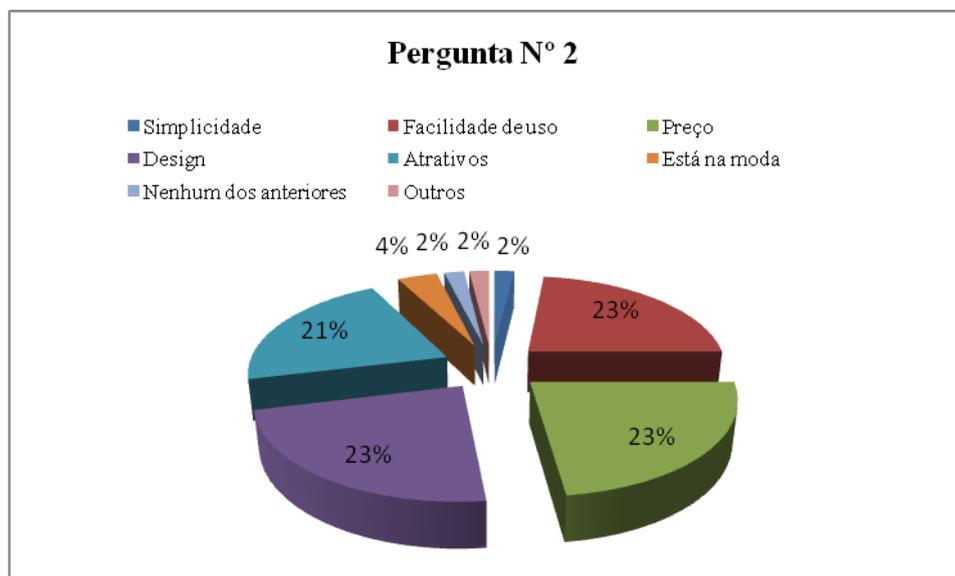


Gráfico 2: Resposta da Pergunta N° 2

De acordo com as trinta entrevistas aplicadas verifica-se que 23% dos entrevistados consideram como um aspecto atrativo no produto a sua facilidade de uso, o preço e o seu design, sendo que 21% consideram os atrativos do produto, 4% consideram aquele produto que está na moda e 2% consideram a simplicidade do produto, ou nenhuma dessas questões acima relacionadas e até mesmo outros aspectos.

3) Pergunta 3 - Dentro das características apresentadas abaixo, avalie o grau de importância para que se adquira o produto.

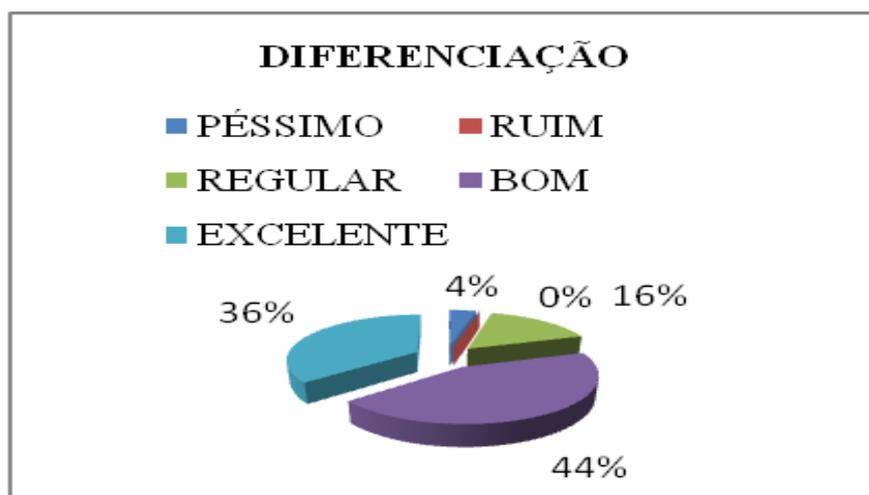


Gráfico 3: Resposta da Pergunta N° 3

De acordo com os questionários aplicados 44% dos entrevistados avaliaram o grau de importância na diferenciação do produto como bom, 36% excelente, 16% regular, 4% sendo péssimo e ninguém considerou ruim.

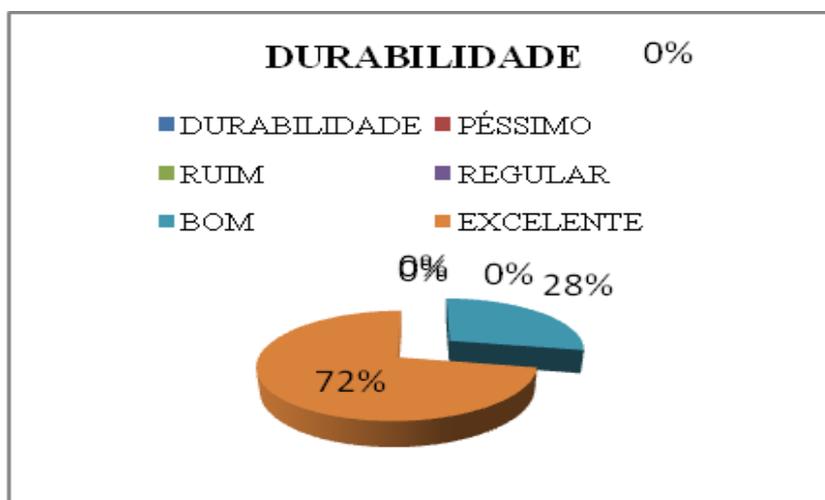


Gráfico 3: Resposta da Pergunta N°3

De acordo com os questionários aplicados 72% dos entrevistados avaliaram o grau de importância na durabilidade do produto como excelente, 28% como bom e as demais opções foram irrelevantes.



Gráfico 3: Resposta da Pergunta N° 3

De acordo com os questionários aplicados 80% dos entrevistados avaliaram o grau de importância na funcionalidade do produto como excelente, 20% como bom e as demais opções foram irrelevantes.

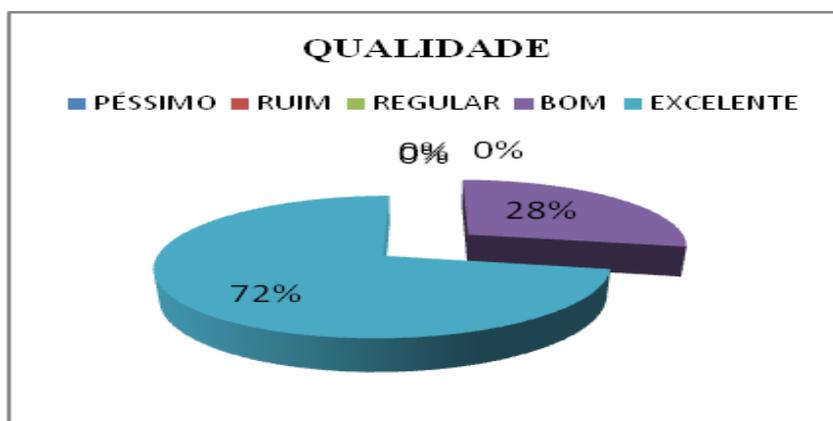


Gráfico 3: Resposta da Pergunta N° 3

De acordo com os questionários aplicados 72% dos entrevistados avaliaram o grau de importância na qualidade do produto como excelente, 28% bom e as demais opções foram irrelevantes.

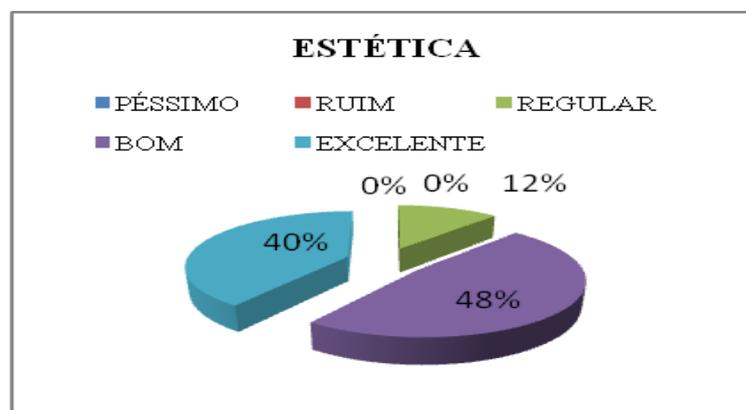


Gráfico 3: Resposta da Pergunta N° 3

De acordo com os questionários aplicados 48% dos entrevistados avaliaram o grau de importância na estética do produto como bom, 40% como excelente, 12% como regular e as demais opções foram irrelevantes.

4) Pergunta 4 - Ao adquirir um produto novo, qual o meio que você utiliza para saber sobre a sua qualidade?

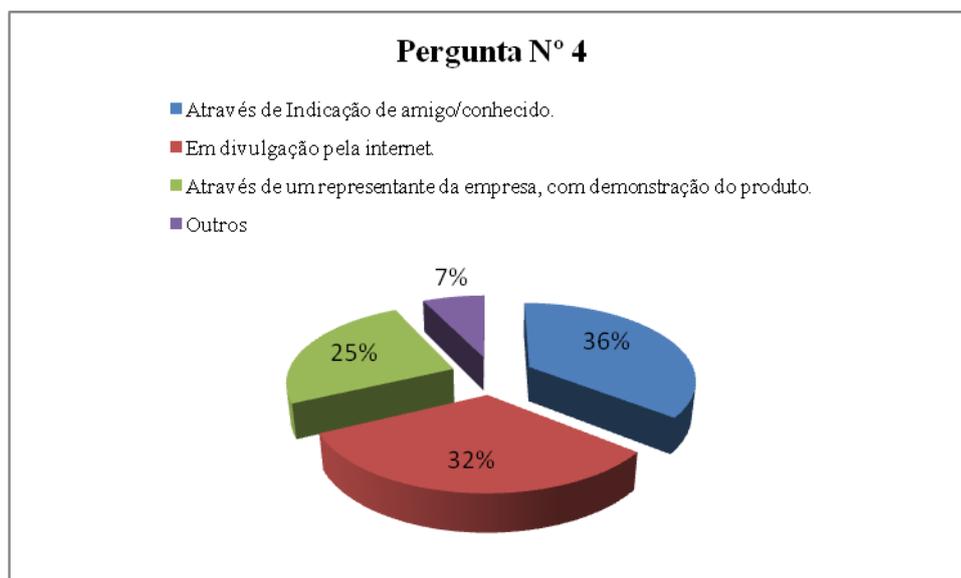


Gráfico 4: Resposta da Pergunta N° 4

De acordo com os trinta questionários aplicados verifica-se que 36% dos entrevistados ao adquirir um produto utilizam a indicação de amigo ou conhecido para saber sobre sua qualidade, sendo que 32% verificam através da internet, 25% através de um representante da empresa com demonstração do produto e 7% utilizam outros meios.

5) Pergunta 5 - Qual a melhor forma para se adquirir o produto no mercado?

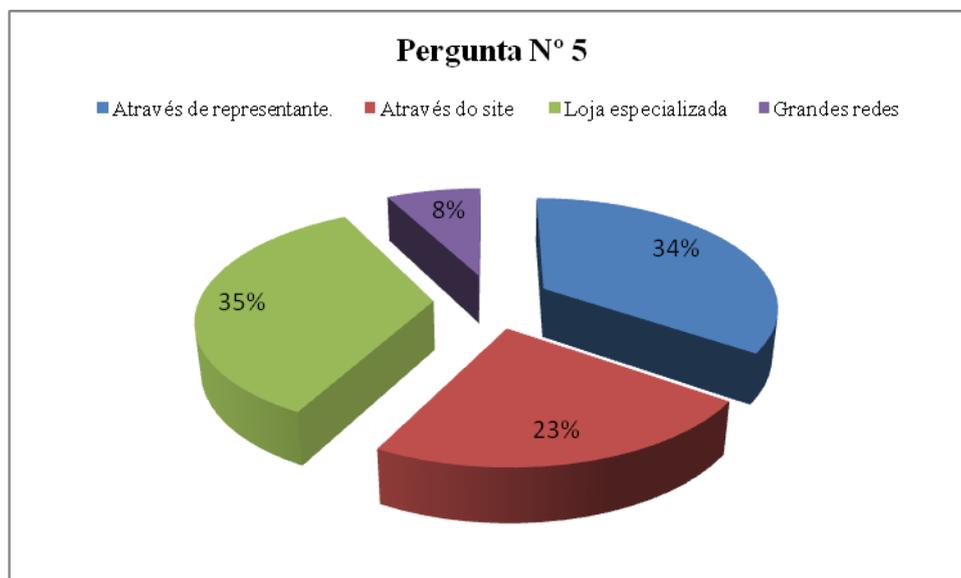


Gráfico 5: Resposta da Pergunta N° 5

De acordo com os trinta questionários aplicados verifica-se que 35% dos entrevistados acreditam que a melhor forma para se adquirir um produto no mercado é através de loja especializada, sendo que 34% preferem através de representante, 23% através do site e apenas 8% nas grandes redes.

6) Pergunta 6 - Em relação ao prazo de entrega de uma mercadoria, qual o prazo aceitável mais ideal?

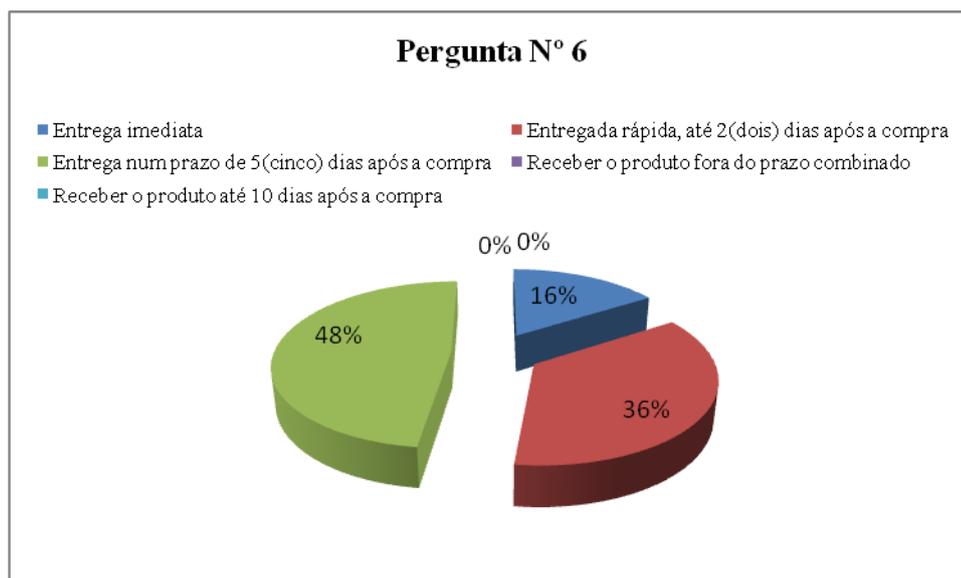


Gráfico 6: Resposta da Pergunta N° 6

De acordo com os trinta questionários aplicados, 48% dos entrevistados acreditam que o prazo aceitável para a entrega de uma mercadoria é de no prazo cinco dias após a compra do produto, sendo que 36% preferem a entrega rápida até dois após a compra, 16% consideram a entrega imediata e os outros itens foram considerados irrelevantes.

7) Pergunta 7 - Ao receber um representante, para lhe oferecer e apresentar o produto, o que você espera do atendimento.

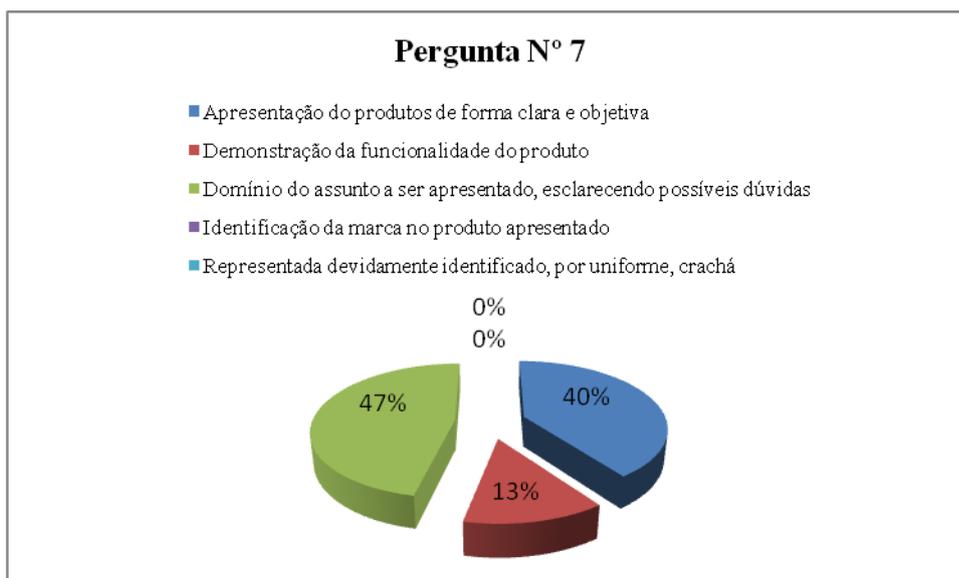


Gráfico 7: Resposta da Pergunta N° 7

De acordo com os trinta questionários aplicados, 47% dos entrevistados ao receber um representante para lhe demonstrar um produto esperam que eles tenham domínio do assunto esclarecendo possíveis dúvidas, sendo que 40% esperam que o representante faça a apresentação dos produtos de forma clara e objetiva, 13% preferem a demonstração da funcionalidade do produto e os outros itens foram considerados irrelevantes.

8) Pergunta 8 - Qual das características em ordem de relevância você busca em uma empresa para que você adquira um produto.

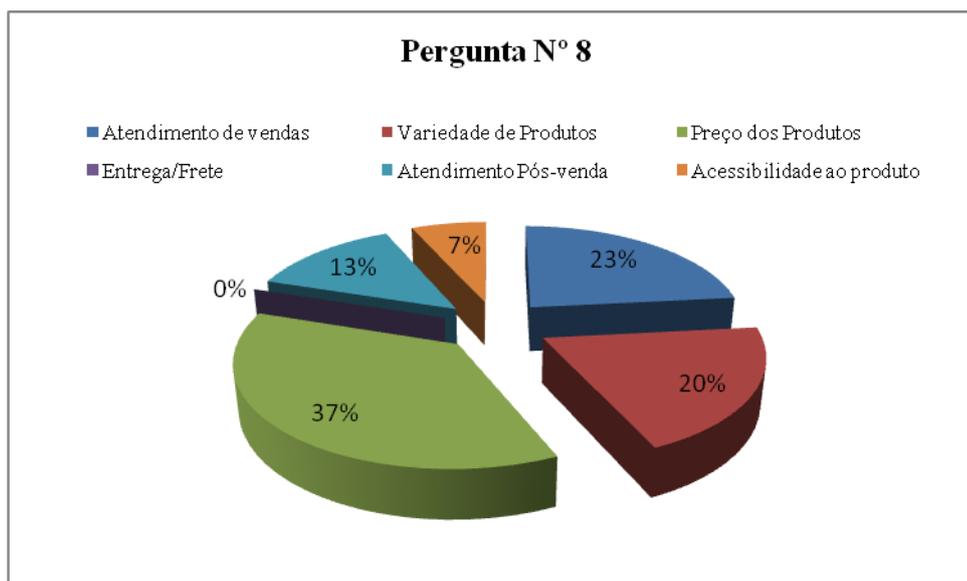


Gráfico 8: Resposta da Pergunta N° 8

De acordo com os trinta questionários aplicados, 37% dos entrevistados ao adquirir um produto buscam o melhor preço dos produtos, sendo que 23% avaliam o atendimento de venda, 20% observam a variedade dos produtos, 13% avaliam o pós-venda da empresa, 7% preferem a acessibilidade ao produto e a entrega e o frete foram considerados irrelevantes.

9) Pergunta 9 - Através de que meio ou meios você gostaria de receber informação sobre o produto?

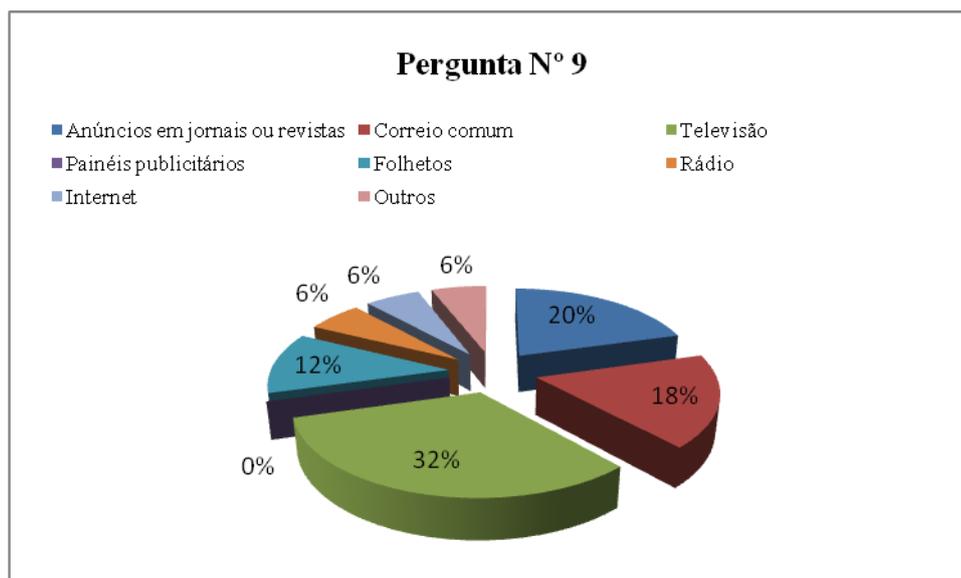


Gráfico 9: Resposta da Pergunta N° 9

De acordo com os trinta questionários aplicados, 32% dos entrevistados gostariam de receber informações sobre produtos através da televisão, sendo que 20% preferem anúncios de jornais ou revistas, 18% preferem o recebimento através dos correios, 12% gostariam de receber folhetos, 6% preferem através do rádio, internet e outros meios.

10) Pergunta 10 - Assinale qual ou quais são as razões por que o produto não o atrai para adquiri-lo?

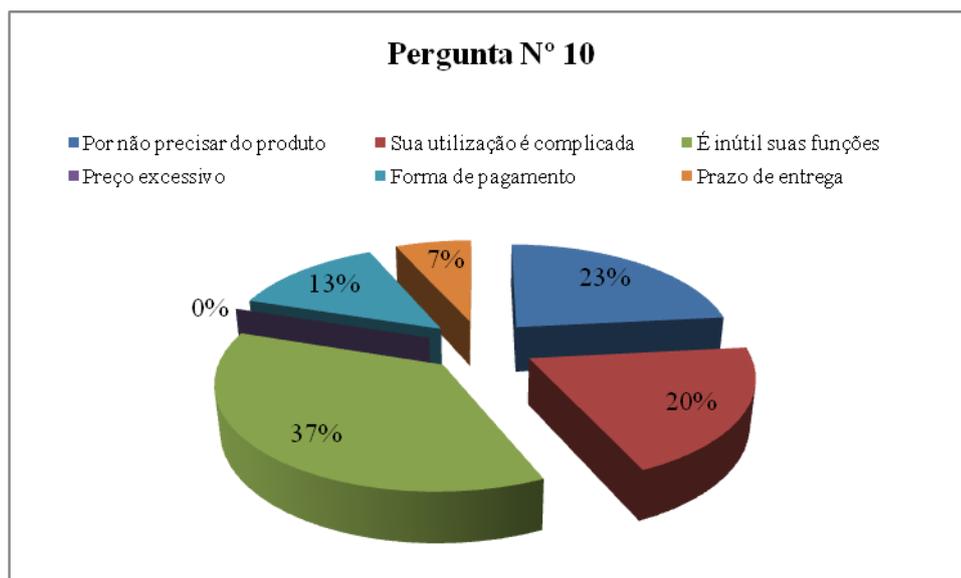


Gráfico 10: Resposta da Pergunta N° 10

De acordo com os trinta questionários aplicados, 37% dos entrevistados disseram que as razões que não levam a adquirir o produto é a inutilidade das funções, sendo que 23% por não precisar do produto, 20% por sua utilização ser complicada, 13% consideram a forma de pagamento, 7% observam o prazo de entrega e o preço excessivo foi considerado irrelevante.

11) Pergunta 11 - Você tem o costume de comprar produtos através da internet?

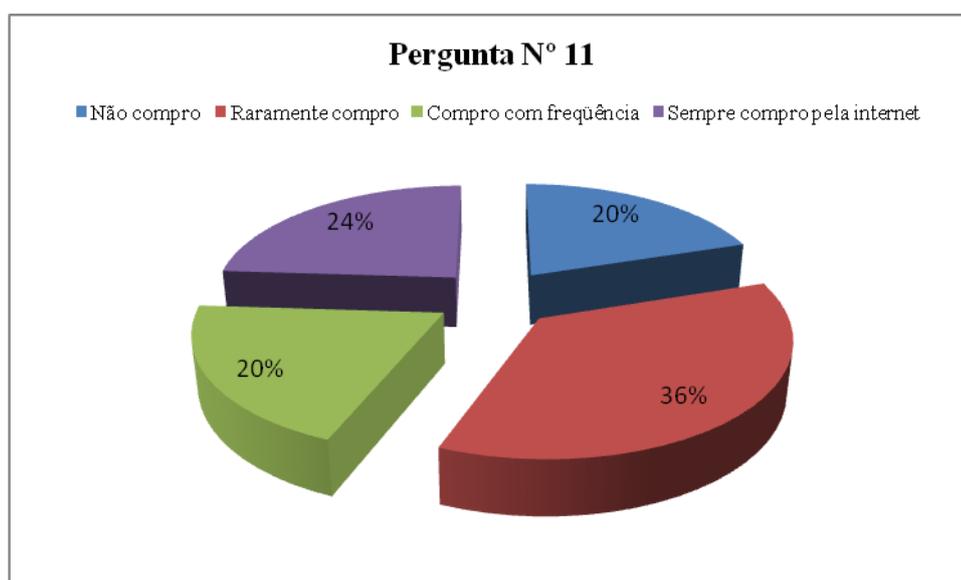


Gráfico 11: Resposta da Pergunta N° 11

De acordo com os trinta questionários aplicados, 36% dos entrevistados disseram que raramente compra através da internet, sendo que 24% sempre compram pela internet, 20% responderam que não compram e outros 20% compram com frequência.

12) Pergunta 12 - O que você avalia ao adquirir uma caneta?

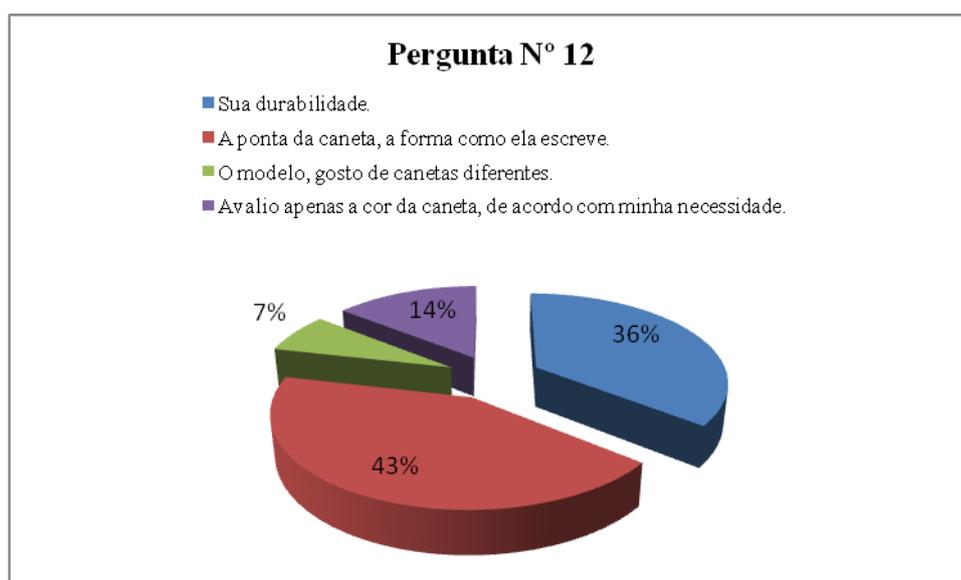


Gráfico 12: Resposta da Pergunta N° 12

De acordo com os trinta questionários aplicados, 43% dos entrevistados disseram que ao adquirir uma caneta avaliam a ponta da caneta e a forma como ela escreve, sendo que 36% avaliam a sua durabilidade, 14% avaliam apenas a cor da caneta, de acordo com a sua necessidade e 7% avaliam o modelo por gostarem de canetas diferenciadas.

13) Pergunta 13 - Escolha uma opção abaixo em relação a utilidade que tem para você, no lançamento de uma nova empresa que deseja vender canetas diferenciadas, com design inovadores:

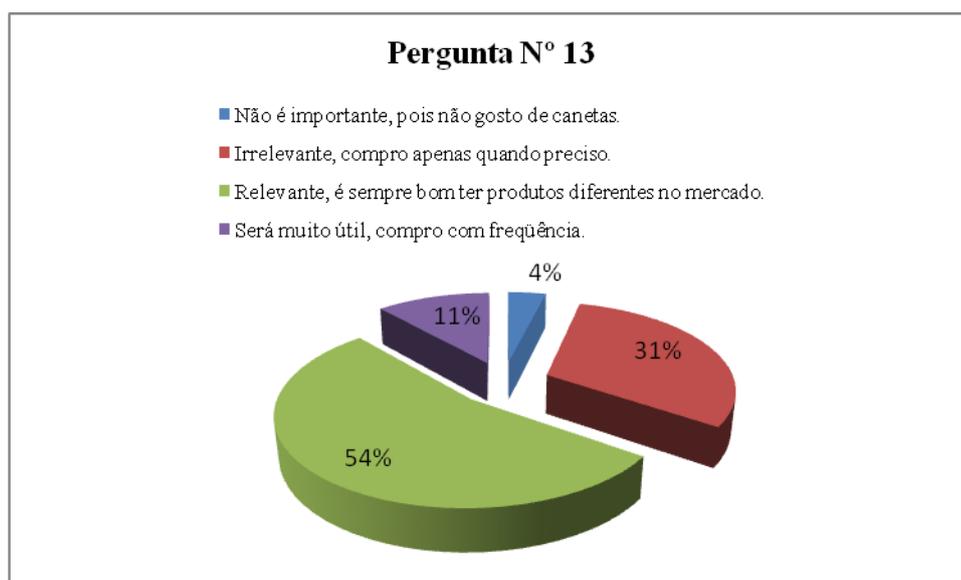


Gráfico 13: Resposta da Pergunta N° 13

De acordo com os trinta questionários aplicados, 54% dos entrevistados disseram que em relação ao lançamento de uma nova empresa que deseja vender canetas diferenciadas é relevante pois, é sempre bom ter produtos diferenciados no mercado, sendo que 31% disseram ser irrelevante, comprando apenas quando precisam, 11% responderam que será muito útil pois compram com frequência e apenas 4% disseram não ser importantes por não gostarem de canetas.



7.3- Análise do SWOT do Concorrente

A finalidade do SWOT é avaliar os ambientes externos e internos dos concorrentes, sendo que no ambiente interno são avaliados os pontos fortes e fracos e o ambiente externo avaliam as oportunidades e ameaças.

Após analisarmos nossos concorrentes identificamos os seguintes fatores:

- Oportunidades
 - Formação de novas parcerias
 - Absorção de novas tecnologias
 - Captação de novos cliente
 - Expansão geográfica
- Ameaça
 - Crise econômica;
 - Perda de vendas para produtos substitutos;
 - Queda de crescimento no mercado;
 - Mudanças na taxa de câmbio ou política de comércio;
 - Redução de demanda do mercado
- Ponto Forte
 - Produtos de qualidade;
 - Tecnologia própria;
 - Equipe de profissionais qualificados e treinados;
 - Localização estratégica do seus diversos pontos de venda;
 - Forte condição financeira;
 - Marca, imagem ou reputação forte;
 - Propagandas;
 - variedade de produtos



- Ponto Fracos
 - Lucro reduzido
 - Preço superiores aos dos concorrentes
 - Não especialização do serviço prestado
 - Demora no prazo de entrega, nas vendas online

7.4- Lay Out

O projeto do layout viabiliza a implementação de novos conceitos de gestão comercial, permite que as atividades logísticas sejam eficientes e possibilita a eliminação contínua das perdas, redução de custos, diminuição do lead time (levar tempo) e aumento da qualidade. Assim a Canetas Escrita Certa desenvolveu de forma simples e prática o layout de seu escritório.

A figura 4, 5 e 6 mostra o layout da instalação da Canetas Escrita Certa.



Figura 4: Vista da Parte Interna do Escritório

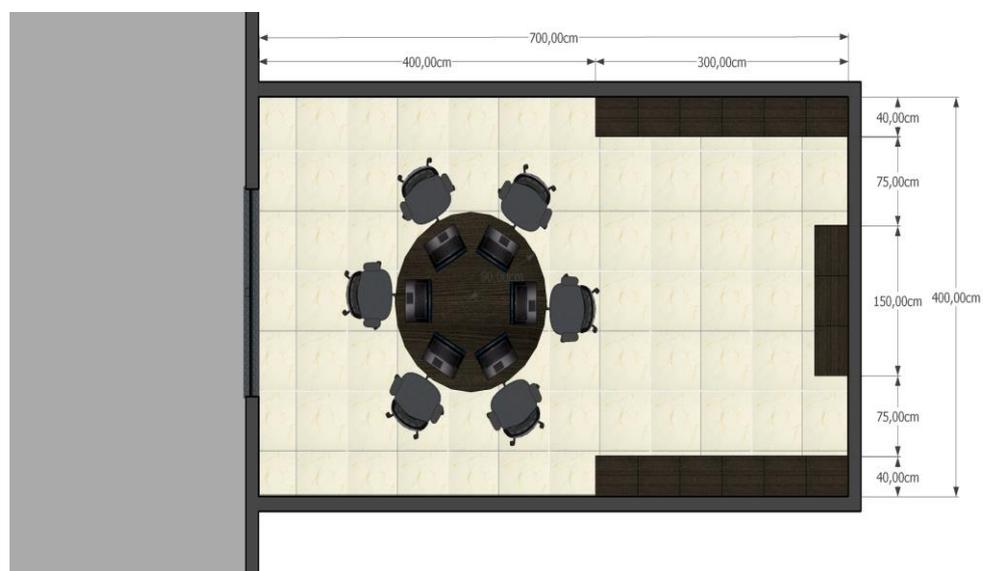


Figura 5: Planta do Escritório, com suas Instalações



Figura 6: Fachada do Escritório



8- Assinaturas

Camila Karoline P. Rodrigues

Fabiana Nascimento Rodrigues

Isabella Andrade R. Arcebispo

Josiane Linch de Faria

Kael Nunes Viau

Luciana Rocha de Mello

Prof^o Rogério Wilson Cardoso, MSc. – Fape2