FACULDADES SÃO JOSÉ
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ANDERSON OLIVEIRA PEREIRA DA SILVA

Confecção de Roupas

Rio de Janeiro
2017

ANDERSON OLIVEIRA PEREIRA DA SILVA

Confecção de Roupas

Projeto de pesquisa apresentado para a Disciplina de TCC II, Plano de Negócio sob a orientação do prof. Enilton Pereira de Menezes.

Rio de Janeiro

2017

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO **5**
1 OBJETIVO **6**
1.1 Objetivo Geral **6**
1.2 Objetivo Específico **6**

2. SUMÁRIO EXECUTIVO **7**
2.1 Definição do negócio ou resumo dos principais pontos do plano de negócio **7**
2.2Logomarca **8**
2.3 Dados dos empreendedores **8**
2.4 Dados do empreendimento **8**
2.5 Missão, visão e valores da empresa **8**
2.6 Setor de atividade **9**
2.7Forma jurídica **9**
2.8 EnquadramentoTributário **9**
2.9 Capital social **9**
2.10 Fonte de recursos **10**
2.11 Exigências legais **10**

3.ANÁLISE DE MERCADO **13**
3.1 Estudo dos clientes, área demográfica e renda per capita..... **13**
3.1.1 Comportamento do cliente **14**
3.1.2 Área Demográfica **14**
3.2 Estudo dos concorrentes **14**
3.3 Estudo dos fornecedores **16**

4.PLANO DE MARKETING 17
4.1 Descrição dos produtos e serviços **17**
4.1.1 Produtos **17**
4.1.2 Serviços **17**
4.2 Preço **17**
4.3 Estratégias promocionais **18**
4.4 Estrutura de comercialização **19**
4.5 Localização do negócio **19**

5.PLANO OPERACIONAL 19
5.1 layout ou arranjo físico **19**
5.2 Capacidade produtiva **20**
5.3 Processos operacionais **20**
5.4 Necessidade de pessoal **21**
5.4.1 Setor de Produção **21**
5.4.2 Setor Administrativo **21**
5.4.3 Setor de Compras **21**
5.4.4 Setor de Vendas **21**

6- PLANO FINANCEIRO 22
6.1- Estimativa dos investimentos fixos **22**
6.2- Capital de giro **22**
6.3- Investimentos pré-operacional **22**
6.4- Investimento total **23**
6.5- Estimativa do faturamento mensal da empresa **23**
6.6- Estimativa do custo Unitários Variável **23**
6.7- Estimativa dos custos e Despesas fixas **24**
6.7.1-Custo fixo **24**
6.7.2-Despesa fixa **24**
6.8- Projeção de Fluxo de Caixa **25**
6.8.1- Ponto de Equilíbrio **26**
6.9- Estimativa dos custos com mão de obra. **27**
6.9.1- Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) **28**

7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA 28
7.1 Análise da matriz F.O.F.A ou Análise SWOT..... **28**
7.1.1 Forças **29**
7.1.2 Fraquezas **29**
7.1.3 Oportunidades **29**
7.1.4 Ameaças **29**

8. CONSIDERAÇÕES PARCIAIS 30

9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 31

INTRODUÇÃO

O seguinte trabalho apresenta a elaboração de um projeto para abertura de uma confecção de roupas para o vestuário masculino e feminino voltado para classe B.

Após a mudança ocorrida na política econômica na década de 1990, muitas famílias tiveram suas realidades financeira e cultural alteradas completamente, essas famílias que antes tinham muitas limitações econômicas, começaram a ter acesso a bens de consumo, cultural e informações que antes eram privilégios exclusivos da classe mais abastada. Essa nova realidade deu origem ao que os economistas chamam de Nova Classe Média, a classe B.

Para os indivíduos integrantes da classe B, o consumo tem papel central na família e na sociedade, pois ele que vai garantir conforto e status social, algo que a Nova Classe Média, busca constantemente. Devido a facilidade de acesso a bens e serviços esta classe no decorrer dos anos teve seus gostos e padrões modificados, eles buscam sempre serviços e produtos de qualidades, beleza, modernidade e com preços que sejam compatíveis com sua classe social.

No que se refere a moda, o comportamento desta classe social consequentemente acompanhou as mudanças econômicas, seus gostos e padrões se modificaram consideravelmente, começaram a priorizar produtos de maior qualidade, com diferencial, com durabilidade e excelentes preços.

O projeto da empresa Epifania vem trazer a ideia de união entre o referencial de moda das lojas de fast fashion com a qualidade da alta costura. Neste projeto cada modelo será confeccionado em pouca quantidade, levando ao público alvo, uma nova oportunidade onde eles terão acesso a peças limitadas com excelente qualidade, preço accessível e com referencial de moda atual.

OBJETIVOS

1.1 OBJETIVO GERAL

O objetivo geral deste trabalho é demonstrar como a confecção utiliza o planejamento para atender exigências do mercado de vestuário e obter junto ao mercado liderança, competitividade, clientes e rentabilidade.

1.2 OBJETIVO ESPECIFICOS

- Estabelecer missão e visão do negocio
- Utilizar a analise swot para analise do ambiente.
- Definir o conjunto de produtos a serem oferecidos
- Identificar pontos fortes e fracos do mercado de vestuário para classe B.
- Planejamento para 4 anos

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

Devido a mudança cultural e econômica da nova classe média, a empresa Epifania Confecção de Moda Feminina e Masculina surge com a ideia de levar uma moda antenada, moderna, limitada e com preços acessíveis para a classe B e seus lojistas.

A empresa vai comercializar seu produto diretamente na fabrica para pessoas jurídicas e físicas que queiram comprar em atacado ou revender; e contará também com uma equipe de vendedores altamente qualificados e atualizados com as tendências da moda, para assim poder alcançar o máximo de distribuidores de vestuário, e oferecerá também a entrega das seus produtos com frete totalmente grátis para os lojistas e estes contaram também com o acesso ao uma área restrita no site da marca, para poderem realizar suas compras por atacado online.

A Empresa Epifania vai disponibilizar também um site, onde os consumidores poderão comprar os produtos no varejo e atingir o consumidor final diretamente, nesta site haverá o benefício da primeira troca gratuita. As projeções estimam que este empreendimento tenha um retorno de todo investimento após 4 anos de mercado.

2.1 Definição do negócio ou resumo dos principais pontos do plano de negócio

Uma confecção de roupas masculina e feminina voltada para a classe B, que planeja se estabelecer no mercado com a visão de trazer para seus clientes a modernidade, a inovação, as tendências e tecnologia do mundo da moda com o preço acessível.

A atividade principal será a comercialização de roupas em atacado para grandes lojas e no varejo onde a compra poderá ser feita através do site da marca.

2.2 Logomarca

2.3 Dados dos empreendedores

Sendo Anderson oliveira Pereira da Silva, brasileiro, solteiro, residente e domiciliado na Rua Euclides 70, Vila Militar, Rio de Janeiro – RJ, contador e administrador formado, com atribuições de gerência da área comercial, têm experiência na área administrativa e gestão de tesouraria, representando-o ativo e passivamente na tomada de decisões em todas as áreas pertinentes a empresa. Onde corresponde como sócio majoritário.

2.4 Dados do empreendimento

Nome da Empresa :**Epifania**
CNPJ/CPF 113.796.017-54

2.5 Missão, visão e valores da empresa

Missão

Oferecer uma moda atual onde o cliente encontrará produtos que combinam a excelente qualidade e acabamento da alta costura com o preço acessível das grandes lojas de fast fashion, proporcionando assim aos nossos clientes a oportunidade de acompanharem as tendências da moda e se vestirem de forma elegante, sofisticada e moderna.

Visão

Ser uma empresa inovadora, levar ao consumidor material de qualidade, estilo e beleza, ser reconhecida pela exclusividade das peças, fazer uma excelente reputação no mercado da moda e a médio prazo estar entre os maiores lideres do mercado de vestuário país.

Valores

- Geração de empregos e capacitação técnica
- Parceria de respeito com nossos clientes
- Competitividade ética
- Compromisso com a prática Sustentável para o bem da sociedade.
- Compromisso na qualidade dos produtos

2.6 Setor de atividade

Indústria .

Confecção de roupas para moda feminina e masculina onde nosso publico alvo é a classe B.

2.7 Forma jurídica

Empresa individual de responsabilidade limitada-EIRELI

2.8 Enquadramento tributário

Simples Nacional

2.9 Capital social

O sócio Anderson oliveira Pereira da Silva terá 100% da participação do capital social no valor de R$ 100.000,00 (cem mil Reais).

2.10 Fonte de recursos

40.000,00- Recurso Próprio

Aquisição de imóveis e moveis para instalação da confecção.

60.000,00-Recurso de investidores.
Aquisição de equipamentos e matéria prima para confecção de roupas.

2.11 Exigências Legais

- Registro na Junta Comercial – o nascimento;
- Registro na Receita Federal do Brasil – CNPJ;
- Registro na Prefeitura – alvará de funcionamento e ISSQN;
- Registro na Secretaria Estadual da Fazenda – Inscrição Estadual.

- O Contrato Social – Analogamente Equivalente a Certidão de Nascimento
- Deve ser elaborado com cuidado, pois é ele que determina o que a empresa familiar ou não faz, em qual setor atua, (comércio, indústria ou serviços) e em que classificação fiscal incidirá, refletindo nos impostos a pagar. Elabore um contrato social bem objetivo, contendo: ramo de atuação, aspectos societários e formação do capital social. O contrato social equivale à certidão de nascimento da empresa.

Leve o contrato social e documentos pessoais na junta comercial ou ao cartório de registros de pessoas jurídicas. Na junta comercial é necessário verificar se há outra empresa com o mesmo nome pretendido, normalmente deixa se 3 opções de nomes para pesquisa. Em alguns estados é possível fazer esta busca pela internet.
Caso esteja tudo certo é preciso fazer o arquivamento do ato constitutivo da empresa, que equivale a oficialização da mesma.

Documentos Necessários:

- Contrato social ou requerimento de empresário individual ou estatuto em 3 vias
- Copia autenticada de RG e CPF do titular ou dos sócios.
- Requerimento padrão (capa da junta comercial), em uma via
- FCN (Ficha de Cadastro Nacional) modelo 1 e 2, em uma via.
- Pagamento de taxas através de DARF

Logo depois de registrada a empresa, será entregue ao proprietário um número de identificação do registro da sua empresa chamado NIRE (é um número em uma etiqueta ou carimbo da junta comercial ou cartório).

Com a obtenção do NIRE é hora de registrar a empresa como contribuinte, ou seja, obter o CNPJ, ou seja, entre no site da Secretaria da Receita Federal para fazer o registro através do DBE (documento básico de entrada no CNPJ).

Com o CNPJ cadastrado é preciso ir à prefeitura ou administração regional para obter o alvará de localização e funcionamento, o alvará é uma licença que permite o estabelecimento e funcionamento de instituições comerciais. Este procedimento é feito na prefeitura, na administração regional ou na secretaria municipal da fazenda de cada município.

Geralmente São Necessários os Seguintes Documentos:

- Formulário próprio da prefeitura,
- Consulta prévia de endereço aprovada
- Cópia do CNPJ
- Cópia do contrato social
- Laudos dos órgãos de vistoria, quando necessária.

Agora chegou a hora de obter a obter a inscrição estadual na secretaria estadual da fazenda. Em alguns estados este pedido pode ser feito pela internet. Atualmente muitos estados possuem convenio com a receita federal, fazendo com que seja possível obter a inscrição estadual e CNPJ com um único cadastro.

A inscrição estadual é necessária para registrar-se no ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) e em geral a documentação pedida para o cadastro é:

- DUC (Documento único de Cadastro em três vias);
- DCC (documento complementar de cadastro em 1 via);
- Comprovante de endereços dos sócios (copia autenticada ou original);
- Copia autenticada do documento que prove o direito de uso do imóvel, como o contrato de locação do imóvel ou escritura pública do imóvel;
- Numero do cadastro fiscal do contador;
- Comprovante de contribuinte do ISS para as prestadoras de serviços;
- Certidão simplificada da junta comercial, para empresas constituídas há mais de 3 meses;
- Copia do ato constitutivo;
- Copia do CNPJ;
- Copia do alvará de funcionamento;
- RG e CPF dos sócios;

Agora é preciso solicitar autorização para emitir notas fiscais na prefeitura (serviços) e na secretaria estadual de fazenda (indústria ou comercio).

3 ANÁLISE DE MERCADO

3.1 Estudo dos clientes, área demográfica e renda per capita

Os principais clientes da empresa são Lojas físicas ou virtuais e revendedores (onde será feita a venda no atacado) e os consumidores finais (onde será feita a venda no varejo, através do site da marca).

Segundo a pesquisa feita no site marketingfuturo Para 2017, os indícios são de uma retomada levemente superior da produção, da ordem de 2,5%, em volumes, enquanto que para o varejo, estima-se um crescimento de 2,7%, para o mesmo indicador. No ritmo previsto para a retomada, espera-se alcançar os níveis de produção e consumo de 2010, o maior já alcançado pelo setor no país.

Ainda segundo o site abit(Associação Brasileira da Indústria Têxtil e da Confecção). Após dois anos seguidos de recessão, a indústria têxtil e de confecção sinaliza o início da recuperação do setor em 2017. Dados da Abit, apresentados durante coletiva de imprensa no dia 26 de janeiro, mostram alta de 1% na produção de vestuário contra queda de 6,7% em 2016. A produção de têxteis também indica crescimento de 1% contra -5,3% no ano anterior. A perspectiva é de que o faturamento do setor têxtil e de confecção brasileiro seja de R$ 135 bilhões (US$ 40,2 bilhões), o que significa um aumento de 4,6% em relação a 2016. O varejo de vestuário deverá crescer 2%.

Para 2017, a perspectiva é de que o déficit da balança comercial seja de US$ 3,7 bilhões, com aumento de 10% nas importações (1,21 milhão de toneladas) e de 5% nas exportações do setor (209 mil toneladas).

Após anos de intensa recessão, a perspectiva do setor têxtil e de confecção para 2017 é a geração de 10 mil postos de trabalho, ante a perda de 125 mil empregos nos anos de 2016 e 2015, sendo 25 mil e 100 mil, respectivamente.

Dentre os principais fatores para essa perspectiva estão a estimativa de que a economia brasileira voltará a crescer, mesmo que muito modestamente, a continuidade na redução das taxas de juros, alguma melhoria do mercado de crédito, inflação em patamar mais próximo do centro da meta e um aumento da confiança das empresas e do consumidor.

3.1.1 Comportamento do cliente

As lojas de vestuários buscam fornecedores que possuam geralmente baixos preços, que tenham uma entrega eficaz e uma forma de pagamento flexível.

3.1.2 Área Demografica

Segundo dados do Censo Demográfico de 2010, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, a região da zona oeste representa 41,36% (2.614.728 habitantes) do total do município do Rio de Janeiro (6.320.446 habitantes). Possui uma área de 36,14 Km², com uma densidade demográfica de 8.591 habitantes por km², distribuída em suas seis Unidades de Planejamento (UP'S): Cabana, Jardim América, Barroca, Betânia, Estoril/Buritis e Morro das Pedras. As Unidades de Planejamento (UPs), que são divisões espaciais localizadas dentro da mesma cidade foram criadas pela PBH para ajudar no planejamento urbano e na criação e execução de políticas públicas. Próximo a principais vias de ligação como avenida brasil e transolimpica e meios de transportes acessível como trem e brt.

3.2 – Estudos dos concorrentes

- **Ponto fortes do negocio em relação a concorrência**

- Exclusividade dos modelos
-A empresa tem peças de ótima qualidade, e designer inovador com preços razoável pela qualidade apresentada.
-A empresa tem flexibilidade para a entrega.
-A empresa tem condições de pagamento flexíveis.
-Ótima localização da confecção próximo aos principais pontos de vias de acesso como transolimpica e avenida brasil.
-Área segura de acesso para empresas interessadas em retirar a mercadoria.

O concorrente

- **Lucidez confecções**
  - possui peças de qualidade.
  -Desconto nos pagamentos a vista.

- **Inove Comércio e Confecção de Roupas Ltda**
  - Ótimo atendimento ao cliente
  -preços baratos das peças de roupas

- **Ponto fracos do negocio em relação a concorrência**
  -Equipe pequena de funcionários, comprometendo o atendimento ao cliente.
  -Preço acima da concorrência.
  -Pouca experiência do mercado de moda

O concorrente

- **Lucidez confecções**
  -Difícil localização
  -área onde empresa esta localizada grande índice de assaltos.
  -atendimento precário.

- **Inove Comércio e Confecção de Roupas Ltda**

  - localização de difícil acesso
  -Peças com material de baixa qualidade
  -Área perigosa com grande índice de assalto.
  - não tem facilidade nas formas de pagamentos.

As empresas irão comprar, pois possuímos um produto de qualidade com durabilidade acima do mercado e com designer diferentes e inovadores. O mercado possui clientes para diversos tipos de preços e qualidades.

3.3 – Estudos dos Fornecedores

Ordem	Descrição dos Itens a Serem Adquiridos	Nome do Fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização
1	Tecido	Caçula	R$ 15,00	A vista ou parcelado	2 Dias	Rio de janeiro
2	Tecido	Rei dos aviamentos	R$ 14,00	A vista ou parcelado	Retirando	Rio de janeiro
3	Gola de renda Ref:01	Caçula	R$ 4,80	A vista ou parcelado	2 Dias	Rio de janeiro
4	Gola de renda ref:01	Rei dos aviamentos	R$ 3,20	A vista ou parcelado	Retirando	Rio de janeiro
5	regulador	Caçula	R$ 8,06	A vista ou parcelado	2 Dias	Rio de janeiro
6	regulador	Rei dos aviamentos	R$ 9,00	A vista ou parcelado	Retirando	Rio de janeiro
7	linha normal	Caçula	R$ 12,00	A vista ou parcelado	2 Dias	Rio de janeiro
8	linha normal	Rei dos aviamentos	R$ 12,80	A vista ou parcelado	Retirando	Rio de janeiro
9	Fio de Overlock	Caçula	R$ 13,00	A vista ou parcelado	2 Dias	Rio de janeiro
10	Fio de Overlock	Rei dos aviamentos	R$ 12,00	A vista ou parcelado	Retirando	Rio de janeiro
11	Fita renda	Caçula	R$ 12,80	A vista ou parcelado	2 Dias	Rio de janeiro
12	Fita renda	Rei dos aviamentos	R$ 10,50	A vista ou parcelado	Retirando	Rio de janeiro
13	Sacos para embalagens	Atacadão dos descartáveis	R$ 18,90	A vista	Retirando	Rio de janeiro
14	Sacos para embalagens	Palácio dos descartáveis	R$ 24,00	A vista	Retirando	Rio de janeiro
15	Lástex	Caçula	R$ 14,00	A vista ou parcelado	2 Dias	Rio de janeiro
16	Lástex	Rei dos aviamentos	R$ 13,20	A vista ou parcelado	Retirando	Rio de janeiro
17	etiquetas	Caçula	R$ 5,06	A vista ou parcelado	2 Dias	Rio de janeiro
18	etiquetas	Rei dos aviamentos	R$ 7,50	A vista ou parcelado	Retirando	Rio de janeiro
total			R$ 209,82			

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Descrição dos produtos e serviços

`4.1.1 Produtos

A confecção Epifania ira fabricar peças de roupas para vestuário feminino e masculino. Dentre o vestuário feminino serão produzidas: Regatas com detalhes em renda, regata de seda, Camisas social feminina, Vestidos, Shorts, Calças, e Saias. Já no vestuário masculino serão produzidas: Regata, Camisa de manga e Bermuda e Calças, todas as peças terão o tamanho p, m e g e serão confeccionadas trazendo tendências de moda atual e inovadora.

4.1.2 Serviços

A confecção contara com uma equipe de vendas especializada em moda , para atender o cliente da melhor maneira .

A empresa contará com variados tipos de mídas social e haverá uma equipe atualizando o site, o facebook e o whatsapp com novos produtos, informações e tendências de moda.

4.2 Preço

Formação do preço feita de acordo com produtos similares disponível no mercado da moda exclusiva.

Roupas femininas	**Preço varejo**	**Preço atacado**
Regatas com Renda	R$ 90,00	R$ 55,90
Regatas de seda	R$ 110,00	R$ 80,00
Camisas Social Fem.	R$ 140,00	R$ 105,00
Vestidos	R$ 240,00	R$ 200,00
Shorts	R$ 80,00	R$ 45,00
Calças	R$ 170,00	R$ 130,00
Saias	R$ 155,90	R$ 115,00
Roupas masculinas	**Preço varejo**	**Preço atacado**
Regata	R$ 90,00	R$ 55,00
Camisa de manga	R$ 120,00	R$ 90,00
Bermuda	R$ 120,00	R$ 89,90
Calças	R$ 150,00	R$ 119,90

4.3 Estratégias promocionais

A divulgação dos produtos será feita por meio de internet e vias digitais como facebook, whatsapp e através de catálogos com fotos, descrição dos produtos,

marca e endereço para serem encaminhados via e-mail para lojas e clientes em potencial, na compra de certa quantidade de produto os consumidores iram ganhar descontos.

4.4 Estrutura de comercialização

Os produtos poderão ser adquiridos indo diretamente a confecção, pela internet ou por telefone. Contaremos também com uma equipe de consultores de venda externa e uma equipe de atendimento ao cliente interna. Dependendo do meio que for adquirido o produto será entregue ao cliente pela empresa com taxa de frete grátis.

4.5 Localização do negócio

A empresa ficara localizada próximo a transolimpica ,situada na rua Euclides 160 - Vila Militar/RJ

5 PLANO OPERACIONAL

5.1 LAYOUT OU ARRANJO FISICO

5.2 CAPACIDADE PRODUTIVA/COMERCIAL

A confecção ira produzir roupas femininas e masculinas durante o ano, divididas em quatro estações: outono, inverno, primavera e verão em cada dessas estações contara com o volume de produção de 2660 peças onde terão modelos exclusivos. E a fabrica terá capacidade máxima de produção de ate 3500 peças.

5.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Na parte de confecções das roupas ira seguir o seguinte processo :
Compra de matéria prima com fornecedores cadastrados comprado por faturamento para pagar em 45 dias, após a compra e a chegada da matéria prima o setor de produção seguira o seguinte processo.
Molde: E a primeira etapa da produção de uma confecção, e produzido por um modelista. As primeiras peças modeladas são chamadas de peça piloto.

Mesa de corte: este processo será feito por uma máquina de corte automática, operada por um profissional especializado, onde aumentara a agilidade da produção e contribuir para um mínimo de desperdício dos tecidos.

Costura: onde terá profissionais qualificados com treinamento técnico para desempenhar essa função, está etapa contará com equipamentos modernos para uma produção ágil e eficaz.

Acabamento: O acabamento consiste em overlocar e arrematar as peças, o processo de acabamento contará com profissionais atentos os detalhes das roupas produzidas.

Embalagem: A embalagem será customizada com o logo da empresa.

Expedição: Nesse momento será feita a entrega dos produtos para os clientes, onde terá um sistema que ira monitorar toda a rotina de entrega.

5.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

A empresa ira contar com um efetivo de um total de 26 funcionários onde serão divididos da seguinte forma;

5.4.1 SETOR DE PRODUÇÃO

Será dividido da seguinte forma: 1 supervisor geral de produção, molde contará com 1 profissionais especializados, a parte de corte das roupas será feita por 2 profissionais qualificados para operar as máquinas de corte automática, na costura irá contar com 2 profissionais, acabamento este setor contará com 4 profissionais e será dividido da seguinte forma:2 funcionários na overlock, 1 funcionários setor de qualidade e 1 funcionário na maquina de passar roupa,A embalagem contará com 2 funcionários , expedição ira contar com 1 funcionários e um 1 estoquista. Todos os profissionais terão treinamentos periódicos de atualização em sua funções.

5.4.2 SETOR ADMINISTRATIVO

A parte administrativa ira contar com o total de 3 profissionais de contabilidade onde terão 1 na função fiscal , 1 na contabilidade e 1 supervisor do setor especializado na área tributária,1 funcionário para Recepção.

5.4.3 SETOR DE COMPRAS

A empresa ira contar com 1 funcionários para fazer as compras, buscando o menor preço, qualidade e prazo que atenda as necessidades da fábrica.

5.4.4 SETOR DE VENDAS

A empresa ira contar com 7 funcionários para o setor de vendas sendo dividido em 4 funcionários como representante de vendas externo ,2 profissionais para atendimento ao cliente e 1 supervisor geral de vendas.

Todos s funcionários estarão devidamente registrado seguindo a lei e as respectivas normas sindicais da categoria.

6- PLANO FINANCEIRO

6.1- Estimativa dos investimentos fixos

Descrição	Unidade	R$	Total
Computadores	10	R$ 1.525,30	R$ 15.253,00
Impressora Multifuncional	2	R$ 1.255,20	R$ 2.510,40
Central de ar	2	R$ 5.446,20	R$ 10.892,40
Bebedouro	2	R$ 773,10	R$ 1.546,20
Sófa Para Espera	1	R$ 793,30	R$ 793,30
Cadeiras Para Escritório	11	R$ 190,00	R$ 2.090,00
Mesas Para Escritório	10	R$ 216,00	R$ 2.160,00
Balcão	1	R$ 860,00	R$ 860,00
Manequins	10	R$ 158,00	R$ 1.580,00
Cadeiras	15	R$ 120,00	R$ 1.800,00
Cabides	500	R$ 3,00	R$ 1.500,00
Arara	25	R$ 55,00	R$ 1.375,00
Máquinas Industriais Retas	2	R$ 1.500,00	R$ 3.000,00
Máquinas Overlocks	2	R$ 1.200,00	R$ 2.400,00
Máquinas Galoneiras Industrial	2	R$ 3.000,00	R$ 6.000,00
Máquinas de Corte Automática	2	R$ 1.600,00	R$ 3.200,00
Máquinas de Passar Roupas	1	R$ 1.750,00	R$ 1.750,00
Mesas de Modelagem	1	R$ 900,00	R$ 900,00
Total			R$ 59.610,30

6.2- Capital de giro

. O capital de giro é um montante que a empresa precisa para manter o negócio funcionando, O capital de giro e necessário para pagamento de fornecedores, compra de matérias primas e despesas operacionais enquanto aguarda o pagamento de clientes que fizeram compras a prazo. A empresa epifania terá um capital de giro no valor de R$ 35.000,00.

6.3- Investimentos pré-operacional

Investimentos pré-operacionais	
Despesas de legalização	R$ 1.200,00
Reforma de Galpão	R$ 11.000,00
Divulgação	R$ 2.000,00
Cursos e treinamentos	R$ 2.000,00
Outras despesas	R$ 1.100,00
Total	R$ 17.300,00

6.4- Investimento total

A confecção terá um investimento de 100.000,00 onde 60% desse valor será de recursos de terceiros e 40% próprios.

6.5- Estimativa do faturamento mensal da empresa

Roupas femininas	Preço varejo	Qtd varejo	Preço atacado	Qtd atacado	Estimativa de faturamento Varejo + Atacado
Regatas com Renda	R$ 90,00	80	R$ 55,90	230	R$ 20.057,00
Regatas de seda	R$ 110,00	65	R$ 80,00	237	R$ 26.110,00
Camisas Social Fem.	R$ 140,00	40	R$ 105,00	153	R$ 21.665,00
Vestidos	R$ 240,00	40	R$ 200,00	220	R$ 53.600,00
Shorts	R$ 80,00	50	R$ 45,00	170	R$ 11.650,00
Calças	R$ 170,00	30	R$ 130,00	175	R$ 27.850,00
Saias	R$ 155,90	75	R$ 115,00	165	R$ 30.667,50
total					
Roupas masculinas	**Preço varejo**		**Preço atacado**		
Regata	R$ 90,00	65	R$ 55,00	186	R$ 16.080,00
Camisa de manga	R$ 120,00	54	R$ 90,00	234	R$ 27.540,00
Bermuda	R$ 120,00	76	R$ 89,90	145	R$ 22.155,50
Calças	R$ 150,00	40	R$ 119,90	130	R$ 21.587,00
total					
Total de Estimativa Mensal		**615**		**2045**	**R$ 278.962,00**

Valores de estimativa baseado em media de produtos atacado e varejo em cima de 100% da produção vendida.

6.6- Estimativa do custo unitário variável.

Classificamos como custos variáveis aqueles que variam proporcionalmente de acordo com o nível de produção ou atividades. Seus valores dependem diretamente do volume produzido ou volume de vendas efetivado num determinado período.
Foi considerado como custo variável as embalagens e fretes, pois esses estão ligados diretamente ao produto.

CUV=Custo unitário de venda

	Quant.(varejo + Atacado)	CUV	Total
Custo variável			
Roupas femininas			
Regatas com Renda	310	35,00	R$ 10.850,00
Regatas de seda	302	38,00	R$ 11.476,00
Camisas Social Fem.	193	48,00	R$ 9.264,00
Vestidos	260	65,00	R$ 16.900,00
Shorts	220	25,00	R$ 5.500,00
Calças	205	49,00	R$ 10.045,00
Saias	240	42,00	R$ 10.080,00
Roupas masculinas			R$ 0,00
Regata	251	16,00	R$ 4.016,00
Camisa de manga	288	24,00	R$ 6.912,00
Bermuda	221	39,00	R$ 8.619,00
Calças	170	50,00	R$ 8.500,00
Frete	1	260,00	R$ 260,00
Embalagem	2660	0,18	R$ 478,80
Total	**2660**		**R$ 102.900,80**

6.7- Custos e Despesas fixas

6.7.1- Custos fixos

Despesas ou Custos fixos são aqueles que não sofrem alteração de valor em caso de aumento ou diminuição da produção. Independem portanto, do nível de atividade, conhecidos também como custo de estrutura. Quanto maior o volume de faturamento/vendas, menor proporcionalmente serão esses custos.

Custos Fixos			
Aluguel do Galpão			R$ 8.000,00
Energia			R$ 1.800,00
Telefone			R$ 1.000,00
Agua			R$ 800,00
Segurança			R$ 8.500,00
Total			**R$ 20.100,00**

6.7.2- Despesas fixas

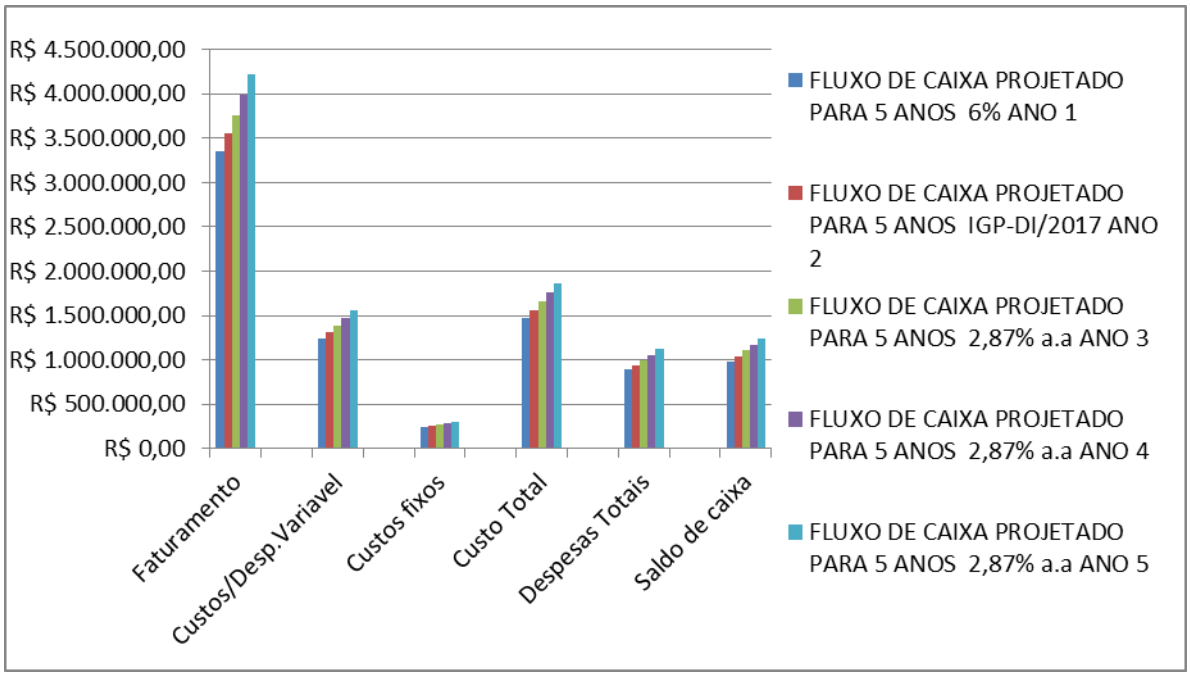
Despesas Fixas			
Material de Expediente			
Papel A4	12	R$ 20,00	R$ 240,00
Caneta	20	R$ 1,20	R$ 24,00
Fita Adesiva	15	R$ 2,20	R$ 33,00
Tonner	3	R$ 41,50	R$ 124,50
Copos Descartáveis	100	R$ 0,13	R$ 12,50
Outros			R$ 0,00
Comissões	3%	R$ 223.169,60	R$ 6.695,09
Publicidade			R$ 800,00
Retirada do Pró--Labore	1	R$ 1.500,00	R$ 1.500,00
Encargos Sociais			R$ 135,00
Total			R$ 9.564,09

6.8 Projeção de Fluxo de caixa

É uma demonstração que visa relatar o fluxo de entrada de caixa que corresponde a encaixes de dinheiro e de saídas que são os desembolsos de recursos financeiros de um negócio em um determinado período de tempo. Tem como objetivo chegar ao saldo liquido de caixa. Esta ferramenta pode ser utilizada por pessoas num modelo mais simples, por apresentar um número menor de itens a controlar e por empresas que a utiliza de maneira mais complexo devido seu número maior de itens.

No primeiro ano de atividade da empresa Epifania, considerou-se a projeção de caixa um acréscimo de 10% ao ano no volume de vendas e também um IGPDI--Índice geral de preço acumulado em 2,87% no primeiro
ano de operação da empresa, para corrigir os custos e despesas variáveis da prestação do serviço a cada ano.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 ANOS					
Crescimento 6% ao ano	6%	IGP-DI/2017	2,87% a.a		
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Faturamento	R$ 3.347.544,00	R$ 3.548.396,64	R$ 3.761.300,44	R$ 3.986.978,46	R$ 4.226.197,17
Custos/Desp.Variavel	R$ 1.234.809,60	R$ 1.308.898,18	R$ 1.387.432,07	R$ 1.470.677,99	R$ 1.558.918,67
Custos fixos	R$ 241.200,00	R$ 255.672,00	R$ 271.012,32	R$ 287.273,06	R$ 304.509,44
Custo Total	R$ 1.476.009,60	R$ 1.564.570,18	R$ 1.658.444,39	R$ 1.757.951,05	R$ 1.863.428,11
Despesas Totais	R$ 887.147,64	R$ 940.376,50	R$ 996.799,09	R$ 1.056.607,03	R$ 1.120.003,46
Saldo de caixa	R$ 984.386,76	R$ 1.043.449,97	R$ 1.106.056,96	R$ 1.172.420,38	R$ 1.242.765,60



6.8.1- Ponto de Equilibrio

O ponto de equilíbrio é um indicador de segurança do negócio, pois mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos. Ele indica em que momento, a partir das projeções de vendas do empreendedor, a empresa estará igualando suas receitas e seus custos. Com isso, é eliminada a possibilidade de prejuízo em sua operação. A forma do ponto de equilíbrio é:**Ponto de Equilíbrio =**

(Custo Fixo / (Receita – Custo Variável)) x 100,com isso o ponto de equilíbrio da confecção é:

Ponto de equilíbrio=(20100/(223169,6-102900,8))*100=16,71%,Pego o faturamento projetado que é 223.169,60 e multiplico pelo percentual de 16,71 é igual 37.291,34. Ou seja, R$ 37.291,34 seria o valor mínimo que a empresa teria que vender no ano para não ter lucro e nem prejuízo.

6.9- Estimativa dos custos com mão de obra.

Quadro para os 12 primeiros meses

Especialização	Função	sálario
funcionario 1	Supervisor de produção	R$ 4.500,00
funcionario 2	Supervisor contabil	R$ 3.700,00
funcionario 3	Supervisor de vendas	R$ 3.400,00
funcionario 4	Modelista	R$ 2.000,00
funcionario 5	Corte	R$ 1.000,00
funcionario 6	Corte	R$ 1.000,00
funcionario 7	Costura	R$ 1.200,00
funcionario 8	Costura	R$ 1.200,00
funcionario 9	Costura	R$ 1.200,00
funcionario 10	Costura	R$ 1.200,00
funcionario 11	Qualidade	R$ 1.700,00
funcionario 12	Passadeira	R$ 1.100,00
funcionario 13	Embalagem	R$ 1.500,00
funcionario 14	Embalagem	R$ 1.500,00
funcionario 15	Expedição	R$ 1.800,00
funcionario 16	Estoquista	R$ 2.100,00
funcionario 17	Fiscal	R$ 2.150,00
funcionario 18	Contábil	R$ 2.300,00
funcionario 19	Recepção	R$ 1.100,00
funcionario 21	Compras	R$ 2.000,00
funcionario 22	Vendedor externo	R$ 1.169,00
funcionario 23	Vendedor externo	R$ 1.169,00
funcionario 24	Vendedor externo	R$ 1.169,00
funcionario 25	Vendedor externo	R$ 1.169,00
funcionario 26	Atendimento ao cliente	R$ 1.050,00
funcionario 27	Atendimento ao cliente	R$ 1.050,00
Total		R$ 44.426,00
Encargos 33,77% sobre a folha de pagamento		R$ 15.002,66
Total de salários + encargos		**R$ 59.428,66**
13° salário		R$ 44.426,00
1/3 Férias		R$ 14.808,67
Total Anual		R$ 59.234,67
Proporcional/Mês		**R$ 4.936,22**
Total de Despesas por Mês		**R$ 64.364,88**

6.9.1 Demonstração do resultado do exercício(DRE):

Demontração do resultado do exercicio(D.R.E)		
Item	**Descriminação**	**Valores em R$**
1	Receita bruta de vendas	R$ 278.962,00
2	Impostos sobre vendas(12,01%)	R$ 33.503,34
3	Receita liquida de vendas	R$ 245.458,66
4	Custo das Mercadorias vendidas	R$ 102.900,80
5	Lucro Bruto	R$ 142.557,86
6	Despesas operacionais	
6.1	administrativa	R$ 2.869,00
6.2	vendas	R$ 6.695,09
6.3	Pessoal	R$ 64.364,88
7	**Lucro Operacional (Lucro liquido)**	**R$ 68.628,89**

7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A ou Análise SWOT

É uma análise do ambiente interno e externo da empresa, sendo a base da gestão e do planejamento estratégico numa empresa ou instituição, a fim de verificar o que está a favor e o que está contra o sucesso do empreendimento, buscando acentuar os pontos fortes e aproveitar as oportunidades existentes, como também amenizar os pontos fracos e encontrar a melhor maneira de lidar com as ameaças.

Segundo Chiavenato e Sapiro (2003), sua função é cruzar as oportunidades e as ameaças externas à organização com seus pontos fortes e fracos. Para a análise SWOT Cruzada é preciso primeiro fazer uma análise clara do ambiente, ou seja, pesquisar profundamente as forças e fraquezas e saber identificar as oportunidades e ameaças. Para cada cruzamento é importante saber criar objetivos/estratégias.

Kotler (2000), cada negócio precisa avaliar periodicamente suas forças e fraquezas internas. Analisam-se as competências de marketing, financeiras, de fabricação e organizacionais e classifica cada fator como uma grande força, uma força, uma característica neutra, uma fraqueza ou uma grande fraqueza.

7.1.1 FORÇAS

Vantagens internas da empresa em relação às concorrentes.

7.1.2 FRAQUEZAS

Desvantagens internas da empresa em relação às concorrentes.

7.1.3 OPORTUNIDADES

PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
- Exclusividade dos modelos -A empresa tem peças de ótima qualidade, e designer inovador com preços razoável pela qualidade apresentada. -A empresa tem flexibilidade para a entrega. -A empresa tem condições de pagamento flexíveis. -Ótima localização da confecção próximo aos principais pontos de vias de acesso como transolimpica e avenida brasil. -Área segura de acesso para empresas interessadas em retirar a mercadoria.	-Equipe pequena de funcionários, comprometendo o atendimento ao cliente; -Preço acima da concorrência; -Pouca experiência do mercado de moda.
AMEAÇAS	**OPORTUNIDADES**
- Dificuldade de negociação com os distribuidores e revendedores; - Concorrentes ; - Diminuição do poder de compra da classe B.	- Boa localização; - Condições de segurança; - Fluxo garantido de público; - Moda atual e diferenciada.

São situações, tendências ou fenômenos externos, atuais ou potenciais, que podem contribuir para a vantagem competitiva da empresa.

7.1.4 AMEAÇAS

Aspectos externos negativos que podem por em risco a vantagem competitiva da empresa

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No mundo da moda o mercado é muito competitivo, a busca pela diferenciação é continua e em se tratando de moda exclusiva onde se tem poucas peças disponíveis com tecidos, Padronagens e modelagens diferenciadas e onde há requintes de qualidade e elegância, a busca é ainda maior e para quem as possui é sinônimo de conquista, status e reconhecimento.

Os consumidores de moda exclusiva buscam produtos diferenciados. Eles são os principais divulgadores da marca. Estes produtos precisam estar em constante sintonia com a moda atual e com diferenciais exclusivos assim atingindo o público-alvo.

A proposta de valor da Epifania baseia-se no fornecimento de produtos com esta qualidade e elegância das peças, com a finalidade de proporcionar a Nova Classe Média todo o privilégio e exclusividade que antes era destinados somente para as classes mais abastadas. O objetivo é atender as exigências e ser um diferencial no mercado da moda, captar cada vez mais clientes, aumentando a credibilidade e confiança.

9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Hashimoto, Marcos. Espírito empreendedor nas organizações. 2-São Paulo: Saraiva, 2010.

Dornelas, José Carlos Assis, Empreendedorismo. 3-Rio de Janeiro: Elsevier,2008.

- **Textos completos de pesquisas eletrônicas:**

Pimentel ,Abit, mercado de confecção 2017. 2017. Disponível em: http://www.abit.org.br/noticias/setor-textil-e-de-confeccao-aponta-sinais-positivos-para-2017

marketing futuro, Crescimento indústria de confecção 2017,2016, Disponível em : http://marketingfuturo.com/analise-do-setor-textil-vestuario-moda-e-confeccao

Institório, área demográfica zona oeste Rj, 2017, Disponível em: http://www.institutorio.org.br/sobre_a_zona_oeste/

IBGE, Densidade demográfica zona oeste rj,2010, Disponível em: http://www.brasil.gov.br/governo/2013/10/ibge-lanca-mapa-de-densidade-demografica-de-2010

Exame, Preços de roupas e consumo classe B,2016,Disponível em: http://exame.abril.com.br/marketing/as-lojas-preferidas-de-cada-classe-social-em-8-categorias/

Novo negocio, passo a passo para abrir uma empresa,2017, Disponível em: http://www.novonegocio.com.br/abrir-empresa/passo-a-passo-para-abrir-uma-empresa/

Administradores, analise swot,2016, Disponível em: http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/importancia-do-planejamento-estrategico-dentro-das-organizacoes/95392/

Custos variáveis, Disponível em: http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/custo-fixo-variavel.htm

Sebrae, Ponto de Equilíbrio, Disponível em:
https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/ponto-de-equilibrio,67ca5415e6433410VgnVCM1000003b74010aRCRD