



**PLANO DE NEGÓCIO:
Pet Shop Malt Ltda.**

**BELO HORIZONTE
2018**

**LUANA ALVES SIQUEIRA DE PAIVA
MARCOS ANTÔNIO GONÇALVES TEIXEIRA
NAYARA DE ARAÚJO DOMINGOS**

**PLANO DE NEGÓCIO:
Pet Shop Malt Ltda.**

Trabalho apresentado à disciplina de Empreendedorismo e
Elaboração de Projetos do Curso de Administração da FAMIG
– Faculdade Minas Gerais como requisito parcial para
obtenção de nota e conclusão do curso de Administração.

Orientador (a): Maximiliano Francisco de Oliveira.

**BELO HORIZONTE
2018**

SUMÁRIO

1	SUMÁRIO EXECUTIVO.....	5
1.1	Principais pontos do negócio.....	5
1.2	Dados dos Empreendedores e Experiência profissional	6
1.3	Dados do Empreendimento	7
1.4	Missão	7
1.5	Visão.....	7
1.6	Forma Jurídica	7
1.7	Enquadramento Tributário	8
1.8	Capital Social	8
1.9	Fonte de Recursos	8
2	ANÁLISE DE MERCADO.....	9
2.1	Clientes	9
2.2	Concorrentes.....	9
2.3	Fornecedores	11
3	PLANO DE MARKETING.....	14
3.1	Produtos e Serviços	14
3.2	Preço	15
3.3	Divulgação e Promoção	17
3.4	Distribuição e Vendas	18
3.5	Localização.....	18
4	PLANO ESTRATÉGICO.....	20
4.1	Análise de Swot	20
4.2	BSC.....	21
5	PLANO OPERACIONAL	23
5.1	Layout.....	23
5.2	Capacidade Produtiva.....	24
5.3	Processos Operacionais.....	25
5.4	Plano de Pessoal.....	27
5.4.1	Atribuições dos Sócios	27
5.4.2	Pessoal.....	28
6	PLANO FINANCEIRO.....	29
6.1	Investimento Inicial.....	29

6.1.1	Investimentos fixos.....	29
6.1.2	Investimentos pré operacionais.....	29
6.1.3	Estoques iniciais.....	30
6.1.4	Investimento total e fontes de recursos.....	30
6.2	Gastos com Pessoal.....	30
6.3	Remuneração dos Sócios.....	31
6.4	Projeção de Despesas.....	31
6.5	Custos do Produto ou Serviço.....	32
6.6	Previsão de Vendas.....	32
6.7	Impostos sobre Faturamento.....	35
6.8	Projeções Financeiras.....	35
6.8.1	Fluxo de Caixa.....	35
6.8.2	– Projeção de resultados.....	36
6.8.2.1	Lucratividade.....	36
6.8.2.2	Rentabilidade.....	36
6.9	Análise de Investimento.....	37
6.9.1	– Valor Presente Líquido e <i>Payback</i>	37
6.9.2	Taxa Interna de Retorno.....	39
7	CONCLUSÃO.....	29
8	REFERÊNCIAS.....	41
9	APÊNDICE.....	42
9.1	Pesquisa de preço.....	42
9.2	Investimento Inicial.....	43
9.3	Maquinários.....	43
9.4	Equipamentos da Administração.....	43
9.5	Cálculo do Capital de giro.....	44
9.6	Impostos.....	46
9.7	Fluxo de Caixa.....	49

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 Principais pontos do negócio

Trata-se de um Pet Shop especializado em prestação de serviços com alto padrão de qualidade. Com o intuito de trazer praticidade e comodidade para as pessoas que possuem animais de estimação, mas que não tem muito tempo para cuidar dos mesmos.

A motivação para a escolha do negócio se teve por antigas integrantes do grupo, na época da definição do negócio uma trabalhava como representante de ração, tendo convívio constante em alguns Pets Shop, e a outra tinha em sua casa dois cães que eram considerados membros de sua família.

Os principais serviços oferecidos pelo Pet Shop Malt serão: banho, tosa e o atendimento veterinário. Os produtos, não menos importantes, serão: rações, roupas, coleiras, brinquedos, produtos de higiene, acessórios, medicamentos.

Além de ter loja física à empresa possui um automóvel particular de pronta entrega, o Pet Móvel, que auxilia na locomoção de seus serviços para o melhor desempenho empresarial. Além disso, o benefício do serviço é economizar o tempo do cliente e ajudar no conforto do animal. Muitos animais sofrem durante o traslado de sua casa até o pet shop. A preocupação principal é com o bem estar deles, principalmente daqueles que possuem dificuldade de locomoção. Também serão instaladas câmeras na loja e no Pet Móvel, onde os donos dos animais possam acompanhar em tempo real os serviços prestados, sendo estes grandes diferenciais do Pet Shop Malt neste ramo tão consolidado e competitivo.

Os produtos ofertados pelo Pet Shop Malt são de alto padrão de qualidade, proporcionando aos seus clientes a segurança de que seus animais de estimação estão tendo do bom e do melhor. Os banhos e tosas são feitos com produtos inovadores e de alta tecnologia que além de cuidar bem da saúde dos pets, ela também visa à responsabilidade com o meio ambiente.

Os principais clientes serão as pessoas físicas em geral, sem distinção de idade ou sexo, com remuneração superior a um salário mínimo e meio, sem escolaridade e profissão indicada, donos de animais de estimação (pássaros, cães, hamsters, peixes, gatos e etc.), que buscam diversificação nos produtos para os mesmos, e/ou a realização de um serviço prestado pela empresa.

Mesmo com o momento econômico que estamos passando, as empresas deste seguimento (Pet Shop), não sofre grande impacto, já que seus produtos e serviços são essenciais aos animais. Fazendo com que os clientes adquiram os produtos ou solicitem os serviços por serem necessários para uma boa saúde e bem estar do seu animal de estimação.

O investimento inicial para a abertura da empresa ficou em torno de R\$ 107.539,38. Nesse total foram incluídos todos os gastos que serão feitos com reforma do local físico, maquinários, veículo, equipamentos, capital de giro, despesas tributárias e demais gastos decorrentes.

O Pet Shop Malt estipulou que o lucro nos primeiros cinco anos de operação será em torno de R\$ 45.604,38 no primeiro ano, R\$ 62.668,76 no segundo, R\$ 79.840,79 no terceiro, no quarto R\$ 76.306,05 e no quinto ano será de R\$ 66.614,04. A lucratividade esperada analisada de 16,28% ao longo dos cinco anos é considerada um ótimo percentual para se tornar uma empresa rentável.

O prazo do retorno do investimento ou payback será aproximadamente 2 anos e 1 mês. Isso também quer dizer, que o tempo é bem curto considerando o tempo normal das empresas para dar esse retorno.

1.2 Dados dos Empreendedores e Experiência profissional

Luana Alves Siqueira de Paiva.

Graduando Administração de Empresas.

Tem experiência como Agente de Cobrança, Operadora de Telemarketing ativo/receptivo, Assistente Administrativo, Berçarista, Recreadora, Supervisora Administrativa.

Marcos Antônio Gonçalves Teixeira.

Graduando Administração de Empresas.

Tem experiência como auxiliar de produção e Estagiário em administração na Justiça de Federal de BH e Contagem.

Nayara de Araújo Domingos

Graduando Administração de Empresas.

Tem experiência como Assistente Administrativo e Técnico Social.

1.3 Dados do Empreendimento

Razão Social: Pet Shop Malt Ltda.

Nome Fantasia: Pet Shop Malt.

Setores de Atividade: Prestação de Serviços e Comércio.

Localização: Avenida João César de Oliveira, número 1286, bairro Eldorado - Contagem/MG.

1.4 Missão

Disponibilizar aos apaixonados por bichos uma completa linha de produtos e serviços de qualidade em um ambiente agradável com atendimento personalizado. Proporcionar conforto, carinho e qualidade de vida aos animais e bem estar ao seu proprietário e à sociedade, oferecendo serviços com qualidade, rapidez, bom atendimento, conforto e segurança.

1.5 Visão

Ser reconhecido no mercado em cuidados com os animais de estimação, como uma empresa completa que atende todas as necessidades dos bichos, com qualidade, eficiência e excelência na prestação de serviços.

1.6 Forma Jurídica

O Pet Shop Malt terá como forma Jurídica a Sociedade Limitada, sendo composta por três sócios.

1.7 Enquadramento Tributário

O Pet Shop Malt terá como regime de tributação o Simples Nacional, que é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicáveis às microempresas e empresas de pequeno porte. Esse regime traz duas grandes vantagens: as alíquotas tendem a ser menores e a administração da agenda tributaria é mais simples. A alíquota de imposto varia em função de segmento e o valor médio do recolhimento varia entre 4%, 17% e 42%. Além disso, o pagamento é único, englobando a maior parte dos impostos (IRPJ, CSLL, PIS/ PASEP, COFINS, IPI, ICMS, ISS e CONTRIBUIÇÃO PARA SEGURIDADE SOCIAL). E estará enquadrada no mercado como Empresa de Pequeno Porte (EPP).

1.8 Capital Social

O Capital Social do Pet Shop Malt será de R\$ 107.539,38 sendo esse valor obtido através da junção dos três sócios que farão a administração do negócio. Como citado no tópico 1.1 esse valor será utilizado para os gastos decorrentes da obtenção de maquinários, equipamentos e demais ferramentas.

1.9 Fonte de Recursos

Capital próprio dos sócios.

2 ANÁLISE DE MERCADO

2.1 Clientes

Os clientes serão pessoas físicas em geral, sem distinção de idade ou sexo e com remuneração superior a um salário mínimo e meio, sem escolaridade e profissão indicada, donos de animais de estimação (pássaros, cães, hamsters, peixes, gatos e etc.), que buscam diversificação nos produtos para os mesmos, e/ou a realização de um serviço prestado pela empresa. No local em que a empresa atuará, estão situadas famílias tradicionais, estruturadas, além de jovens casais.

A procura dos serviços de banho e tosa é mais recorrente nos finais de semana quando os clientes procuram estar com seus bichinhos de estimação limpos, podendo ocorrer uma vez por mês, de quinze em quinze dias ou uma vez por semana, depende da opção e/ou condição financeira de cada cliente. As vendas de rações e medicamentos acontecem durante todos os dias de funcionamento do Pet Shop com intervalo de tempo de compra entre trinta a quarenta e cinco dias. Já produtos considerados supérfluos como brinquedos, roupinhas e produtos de higiene são vendidos com menos frequência, entre um mês e meio a dois meses, sendo mais atrativos quando o cliente leva seu animal de estimação para uma consulta veterinária ou para o serviço de banho e tosa.

2.2 Concorrentes

Um fator muito importante na hora da abertura de um negócio é o conhecimento profundo da concorrência que a empresa vai enfrentar. Por essa razão é importante saber os fatores chaves do sucesso das empresas concorrentes, bem como os aspectos que as mesmas têm carência. Para ajudar a realizar esta comparação, Rosa (2007, p. 25) enfatiza adjetivos básicos para uma empresa: Qualidade dos materiais empregados (ex: cores, tamanhos, variedade, etc.); Preço cobrado; Localização; Condições de pagamento; Atendimento prestado; Serviços disponibilizados (horário de funcionamento, entrega em domicílio, tele atendimento, etc.); Garantias oferecidas.

O ponto forte dos concorrentes é o tempo de mercado que eles possuem. O Pet Shop Malt pretende entrar no mercado com o intuito de trazer mais agilidade na prestação de serviço, qualidade e produtos de primeira linha, dando ênfase ao bom atendimento ao cliente e liberdade para que eles possam estar cada vez mais confiantes ao pet shop, com esse intuito os clientes têm a comodidade de poder assistir o banho de seus animais ao vivo, pois serão disponibilizadas câmeras na sala de banho e tosa.

A empresa atuará na Avenida João César de Oliveira, número 1286 Bairro: Eldorado-Contagem tendo como concorrentes diretos o Pet Shop Lobo Guará que está localizado na Avenida João César de Oliveira, número 1046 Eldorado e está à aproximadamente 1,8Km de distância. Outro concorrente próximo a nossa loja é o Pet Shop Hobby na Avenida José Faria da Rocha número 5774 Eldorado que está à aproximadamente 2,7Km de distância. Esses concorrentes priorizam os serviços de banho e tosa assim o Pet Shop Malt conseguirá ter uma boa margem de lucro com a venda de produtos.

Já o serviço do Pet Móvel terá apenas concorrentes indiretos, sendo eles o Pet Móvel Beagá Banho e Tosa localizado na rua Calábria, Bandeirantes com atendimentos específicos na região da Pampulha. E o Pet Móvel BH, com atendimentos na região do Mangabeiras, sendo um fator positivo ao Pet Shop Malt por ser o único Pet Móvel em toda região de Contagem.

É bem provável que um pet shop físico perca vendas porque o cliente não está com tempo de ir até a loja e comprar o que o animal precisa. Ou até porque o cliente esqueceu-se de comprar a ração na data certa e, por conta disso, foi à outra loja, então além de termos a concorrência física, a concorrência do Pet Móvel, o Pet Shop Malt também terá a concorrência online, que é a expansão das vendas de produtos supérfluos para pets pelo e-commerce.

Cada vez mais, tem crescido no mercado online a venda de produtos para pets no e-commerce, entre os produtos mais procurados estão ração, roupas, coleiras, casinhas e brinquedos para gatos e cachorros.

Uma vez que, nas compras pela internet, os consumidores podem comparar os preços entre os pets shops com maior facilidade e usar os cupons de descontos oferecidos pelas lojas virtuais para conseguir um abatimento no valor do pedido. É um tipo de negócio que demorou mais para migrar para o meio virtual, já que é hábito do consumidor comprar esses produtos quando estiver na loja física. Mas os preços são mais vantajosos no comércio eletrônico e, por isso, a demanda por esse meio tem crescido cada vez mais.

Quadro 1 – Concorrentes Diretos

	Preço	Atendimento	Condições de pagamento	Localização	Garantias Oferecidas	Serviços aos Clientes
Pet Shop Malt	Oferece pacotes do serviço de banho e tosa e descontos para pagamentos à vista	De segunda a sábado, das 08h às 19h. Domingo e feriado das 09h às 12h	À vista - Financiamento próprio - Parcelado no cartão de crédito	Avenida João Cesar de Oliveira, número 1286 Eldorado	Devolução de Rações Super Premium - Visualização dos banhos e tosas.	Banho e tosa - Equipe treinada a orientar a melhor compra, Pet Móvel atendimento a domicílio.
Pet Shop Lobo Guará	Preço de Mercado	De segunda a sexta, das 09h às 18h. Sábado de 09h às 12h.	À vista - Parcelamento cartão de crédito	Avenida João Cesar de Oliveira número 1046 Eldorado	Devolução de Rações Super Premium	Banho e tosa - Carro leva e traz.
Pet Shop Hobby	Preço de Mercado	De segunda a sábado de 09h às 18h	À vista - Parcelamento cartão de Crédito.	Avenida José Faria da Rocha número 5. 774 Eldorado	Devolução de Rações Super Premium	Banho e tosa – Carro leva e traz.

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

2.3 Fornecedores

Qualquer empresa depende de seus fornecedores para poder realizar suas funções, e em um Pet Shop não é diferente. Cada um destes fornecedores trabalha de forma diferente quanto aos produtos oferecidos, à negociação, tipos de pagamento, ao prazo de entrega e à parceria.

Para a escolha dos produtos do Pet Shop Malt, serão feitos negócios com algumas empresas de grande nome no mercado. Os medicamentos para uso veterinário, alimentos para aves, roedores e peixes, móveis e utensílios e os acessórios para cães, gatos, aves e roedores serão distribuídos pela WS Pet Distribuidora, localizada na Avenida das Indústrias, 4.787, Vila Olga – Santa Luzia / MG.

Produtos como: shampoo, finalizadores, limpeza e hidratação, eliminador de odores, etc., serão distribuídos pela Green Pet Care Brasil que tem como grande diferencial de mercado o conceito de sustentabilidade. Preocupados com o meio ambiente, o futuro sustentável aos seres humanos e seus melhores amigos pet, os produtos biodegradáveis, elaborados com fórmulas exclusivas e inovadoras são distribuídos em embalagens recicláveis. Localizada em uma privilegiada área verde acolhedora da natureza, em Embu das Artes/ SP, a empresa conta vários distribuidores espalhados pelo país. O Pet Shop Malt irá adquirir os produtos na distribuidora de Contagem / MG, Tecidos e Armarinhos Miguel Bartolomeu (Tambasa) via Manoel Jacinto Coelho Junior, s/n°.

Os fornecedores escolhidos para a compra das rações serão a Guabi Natural, Royalcanin que fornecem rações Super Premium de grande qualidade e que prioriza o bem estar dos animais, a Guabi Natural também produz rações com conservantes naturais, sem corantes e sem transgênicos além de ter em sua composição glicosamina e condroitina que auxiliam as articulações e ajudam a reduzir os riscos de problemas nos joelhos, também será comercializado um tipo de ração mais popular que é a Pedigree. A compra das rações será com a representante GRALMINAS Distribuidora localizada na Rua José Maria de Lacerda, 1900 Galpão 1 - Armazém 2 Bairro Cidade Industrial Contagem - Minas Gerais.

Para definição dos possíveis fornecedores do Pet Shop Malt, foi levado em consideração pontos importante como, prazo de entrega, pontualidade na entrega, qualidade no atendimento, preços e até mesmo produtos diferenciados. Mas, havendo alterações nos critérios determinantes da escolha do fornecedor ou até mesmo falta de produtos a empresa poderá fazer novas cotações buscando sempre o fornecedor que melhor atender os pontos importantes para escolha.

A empresa irá buscar cada vez mais aumentar os seus prazos para efetuar seus pagamentos, tendo em vista que seus credores não lhe tirem benefícios que lhe foi dado com os prazos anteriores. Fazendo assim que a empresa tenha sempre um saldo de caixa maior, para ser usado de outras formas que tragam mais vantagens.

Estes fornecedores oferecem prazos de a partir de 30 dias úteis, quanto maior o valor da compra maior o prazo. O Pet Shop ao elaborar seu estudo de pagamentos estipulou seu prazo médio de pagamentos será de 1 mês e 7 dias para o pagamento de fornecedores, sempre tentando aumentar seus prazos para que o montante em caixa seja maior que suas obrigações financeiras.

As compras dos materiais do fornecedor WS Pet Distribuidora serão feitas *on-line*, no site da empresa. A forma de pagamento poderá ser realizada no cartão de crédito visa e Mastercard, com o prazo de entrega dos produtos no Pet Shop em média de 48 horas após recebimento do pedido.

Os produtos da Green Pet Care Brasil serão comprados diretamente na sua distribuidora em Contagem por um dos sócios, com a forma de pagamento no cartão de crédito visa e Mastercard.

Os pedidos das rações serão feitos por e-mail, com a forma de pagamento no cartão crédito visa e Mastercard ou por boleto bancário com prazo de pagamento de 30 dias, e entregue no Pet Shop por um representante da marca em média de 24 horas após recebimento do pedido.

3 PLANO DE MARKETING

3.1 Produtos e Serviços

Os principais serviços oferecidos pelo Pet Shop Malt serão, os produtos intangíveis: banho e tosa na loja e também no Pet Móvel monitorado por câmeras e o atendimento veterinário. Os serviços de banho e tosa e veterinário serão feitos por profissionais treinados e capacitados para fazer tal serviço, com produtos e equipamentos que facilitem o que a organização sabe fazer de melhor, que é prestar seus serviços com muita qualidade, rapidez e conforto.

Outros produtos, não menos importantes, são os produtos tangíveis: rações, roupas, coleiras, brinquedos, produtos de higiene, acessórios, medicamentos. No Quadro 2 segue relação dos produtos e serviços do Pet Shop Malt.

Os acessórios são objetos que não venham trazer nenhum risco aos animais, sem pontas, sem peças pequenas que os animais possam de alguma forma ingeri-las. As caixas de transportes serão de variados tamanhos, para o conforto dos animais para que não se sintam incomodados durante o seu transporte a outros lugares.

Quadro 2- Produtos e serviços do Pet Shop Malt

Coleiras Simples
Coleiras Antipulgas
Roupas para cães
Roupas para gatos
Remédios para pets
Anticoncepcionais para cães
Anticoncepcionais para gatos
Brinquedos de pelúcia
Eliminador de odores em pó
Removedor de manchas
Anti pulgas e carrapatos
Areia higiênica
Pente com Lâmina - Desemolador de pelos
Alicate de unha tradicional
Cata caca
Removedor de pelos
Coletor de Cocô

Lenços Umedecidos
Escova de dente para cães
Biscoitos para cães
Biscoitos para gatos
Rações para cães
Rações para gatos
Rações para roedores
Rações para peixes
Rações para pássaros
Brinquedos de plástico
Suplemento vitamínico pet em gotas
Fonte bebedouro
Caixa de transporte
Comedouro
Banho
Banho e Tosa
Banho em domicílio – Pet Móvel
Banho e Tosa em domicílio – Pet Móvel
Veterinário
Shampoo
Condicionador
Perfumes
Kit Adestração – Pode e não pode
Frontiline
Nexgard
Pedigree Natural Equilíbrio

Fonte: Próprios alunos (2018).

3.2 Preço

Os Preços dos produtos são geralmente formados pela soma de seus custos, despesas fixas, despesas variáveis e a margem de lucro desejada, ou seja, a partir desses dados o Pet Shop Malt conseguiu chegar a uma média de qual valor venderá cada produto ou serviço (custos como o piso para elaboração de preço, e o teto, que seriam o limite dos consumidores e o que a concorrência, direta e indireta, oferece). Mas também a outros fatores que interferem na forma de elaborar o preço dos mesmos, alguns deles são os concorrentes, novos produtos, novos hábitos dos consumidores, eventos especiais, sazonalidade entre outros.

Na elaboração do preço dos produtos e serviços do Pet Shop Malt, foi feita uma pesquisa de mercado conforme Apêndice 9.1, chegando ao ponto de equilíbrio de alguns serviços e produtos conforme as tabelas a seguir:

Tabela 1: Cálculo do Ponto de Equilíbrio do Produto Pet Frontline.

Preço	Oferta	Demanda
R\$ 57,80	40	20
R\$ 55,00	30	30
R\$ 50,00	20	40

⇒ Ponto de equilíbrio de preço e quantidade.

Fonte: Próprios Autores.

Tabela 2: Cálculo do Ponto de Equilíbrio Produto Pet Nexgard.

Preço	Oferta	Demanda
R\$ 198,90	40	20
R\$ 184,24	30	30
R\$ 172,90	20	40

⇒ Ponto de equilíbrio de preço e quantidade.

Fonte: Próprios Autores

Tabela 3: Cálculo do Ponto de Equilíbrio das Rações Pet.

Preço	Oferta	Demanda
R\$ 53,70	50	30
R\$ 50,10	40	40
R\$ 46,70	30	50

⇒ Ponto de equilíbrio de preço e quantidade.

Fonte: Próprios Autores.

Tabela 4: Cálculo do Ponto de Equilíbrio dos serviços de banho e tosa pet.

Preço	Oferta	Demanda
R\$ 48,00	40	20
R\$ 45,00	30	30
R\$ 42,00	20	40

⇒ Ponto de equilíbrio de preço e quantidade.

Fonte: Próprios Autores.

Tabela 5: Cálculo do Ponto de Equilíbrio do serviço de banho pet.

Preço	Oferta	Demanda
R\$ 26,00	50	30
R\$ 23,00	40	40
R\$ 20,00	30	50

⇒ Ponto de equilíbrio de preço e quantidade.

Fonte: Próprios Autores.

Foi identificado com a pesquisa, que o preço que os clientes estão dispostos a pagar, está dentro dos parâmetros esperados pela empresa. Conseqüentemente, a organização buscará obter na sua atividade em torno de 40% de margem de lucro,

para se tornar uma empresa bem rentável. Os preços estão especificados no quadro a seguir:

Quadro 3- Preço dos Principais Produtos e Serviços

Produtos	Preço
Frontiline	R\$ 55,00
Nexgard	R\$ 184,24
Pedigree Equilíbrio Natural	R\$ 50,10
Banho	R\$ 23,00
Banho em domicílio – Pet Móvel	R\$ 33,00
Tosa e Banho	R\$ 45,00
Tosa e Banho em domicílio – Pet Móvel	R\$ 55,00
Brinquedos de plástico	R\$ 15,00
Casa para cães	R\$ 95,00
Anti pulgas	R\$ 65,00
Biscoitos caninos	R\$ 16,00
Petiscos para gatos	R\$ 12,00
Rações para gatos	R\$ 45,00
Shampoo para gatos	R\$ 10,00
Shampoo para cães	R\$ 54,99
Kit Adestramento	R\$ 20,00

Fonte: Pesquisa realizada pelos próprios alunos como mostra em apêndice.

A empresa fornecerá aos clientes várias opções como forma de pagamento, sendo elas: dinheiro, cartão de débito, cartão de crédito, nas compras de valor acima de R\$ 200,00 ela poderá ser parcelada em até 3x, e também poderá ser utilizado o depósito em conta. Nas compras à vista acima de R\$100,00 o Pet Shop Malt fornecerá um desconto de até 5% do valor da compra.

3.3 Divulgação e Promoção

A divulgação da loja será feita anteriormente a sua abertura, sendo aproximadamente um mês antes, com panfletagens, carros de som, nas redes sociais e o mais importante e eficaz “Boca-a-Boca” (colocar estratégias que deverão gerar boca-a-boca, descontos por volume de serviço, como: acima de R\$ 100,00 gasto na loja ganhe 5% de desconto, cupons, estratégia de *marketing* de conteúdo, como sorteios de brindes, trabalho voluntário de resgate de cachorros abandonados e etc.), a ênfase da propaganda será o banho e tosa. A empresa trabalhará com

demonstradoras fornecendo amostras de rações e divulgando esses produtos, e promotores em parceria com os fornecedores para que a loja tenha um *merchandising* atrativo e chamativo.

A empresa espera que os custos com divulgação sejam os menores possíveis, e que o retorno seja lucrativo. O Pet Shop Malt desenvolve ações voltadas aos animais de rua, arrecadando doações para ONGs. Com a ajuda da comunidade o pet shop criará um importante grupo de proteção na união de forças a melhor forma para resolverem este problema que transcende a esfera ambiental e cada vez mais se torna um problema social: o abandono e os maus tratos aos animais. Trabalho voluntário de resgate de cachorros abandonados com o intuito de tratá-los e procurar uma família adotiva para eles. Esse trabalho voluntário gera um *marketing* de conteúdo relevante, que gera uma visão positiva da nossa empresa para o nosso público-alvo. Onde é necessário preparar textos, imagens, vídeos para que o conteúdo se torne conteúdo de *marketing* e gere o boca-a-boca.

3.4 Distribuição e Vendas

No que diz respeito à estratégia de distribuição, o modelo principal de atuação será através de uma loja física localizada na Avenida João César de Oliveira, número 1286 na Região de Eldorado em Contagem. Também serão utilizados canais de vendas através da internet, por meio de um aplicativo, além do telefone, permitindo o uso do nosso automóvel de pronta entrega para serviços em domicílio, utilizado para atender a toda cidade de Contagem, assim como a sua região metropolitana. Para clientes que preferem levar seus bichinhos até a loja, eles terão facilidade, pois o Pet Shop dispõe de um estacionamento de uso exclusivo da loja, tornando mais fácil e confortável sua visita à loja.

3.5 Localização

O Pet Shop Malt estará localizado na região de Contagem, na Avenida João César de Oliveira, número 1286, bairro Eldorado, Contagem/MG, tendo em vista que a região é de fácil acesso a centros comerciais (metrô, shoppings, feiras, lazer, variedades de linhas de ônibus).

A empresa terá também o automóvel particular de pronta entrega (Pet Móvel), que auxilia na locomoção dos serviços de banho e tosa para o melhor desempenho empresarial, dentro de um raio de até 20 km da empresa.

4 PLANO ESTRATÉGICO

4.1 Análise de Swot

O termo SWOT significa as iniciais das palavras *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities* e *Threats*, que traduzidas para o português temos as palavras: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Para KOTLER (2000) a análise SWOT é uma avaliação global das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças dentro da organização e é através dela que identificamos onde devem ser alteradas as estratégias para melhorar os processos ou manter caso esteja tendo um resultado positivo.

Esta ferramenta tem o objetivo de fazer dois tipos de análises, sendo elas: analisar o ambiente interno da organização que identifica os pontos fortes e fracos, e analisar o ambiente externo que identifica as oportunidades e ameaças.

Forças:

- Prestação de serviço diferenciado com o Pet Móvel e câmeras para que os donos dos animais possam ver em tempo real o serviço prestado aos seus animais.
- Qualidade dos produtos do Pet Shop, rações de qualidade Super Premium e todos os produtos da loja de melhor qualidade.
- Os funcionários do Pet Shop cuidam dos animais com carinho e dedicação para que seus donos fiquem satisfeitos com o serviço prestado.
- O Pet Shop sempre inova com linhas de produtos diferenciados e de excelente qualidade atendendo os desejos de cada cliente.
- O Pet Shop fará pacotes de banho e tosa para atrair clientes e ajudar os que estão passando por dificuldades com a crise econômica.

Oportunidades:

- Hoje o animal está sendo tratado como um membro da família.

- As pessoas não estão á procura só de ração para seus animais, mas sim de cuidados específicos, alimentos ideais e carinho ao seu animal.

Fraquezas:

- A administração da empresa pode estimar um valor abaixo do que é preciso para iniciar o negócio, podendo ter gastos maiores do que o previsto.
- Não somos conhecidos no mercado Pet Shop.

Ameaças:

- A concorrência já está estabelecida há mais tempo que o Pet Shop Malt na região, podendo ter dificuldades em atrair os clientes da concorrência.
- A crise econômica diminui a receita da empresa, os clientes tendem a comprar ração de menor custo e levar seus animais com menor frequência ao pet shop.

4.2 BSC

O BSC visa atender uma das grandes preocupações dos gestores em acompanhar e assegurar que os objetivos da estratégia da organização serão executados e alcançados (PRADO, 2000).

Para Kaplan e Norton (1992) o BSC é um conjunto de indicadores financeiros e não financeiros. O principal objetivo do Balanced Scorecard é alcançar o alinhamento entre o planejamento estratégico da empresa e as atividades operacionais que ela exerce.

Pode-se entender o Balanced Scorecard como uma ferramenta para controle de estratégia da organização por meio de um mapa alinhado aos seus objetivos e as medidas de desempenho que possui.

O quadro abaixo demonstra as estratégias por meio do BSC no Pet Shop Malt Ltda., sendo as seguintes; ampliar à prestação de serviço da empresa, atuando com serviços de qualidade e profissionais altamente qualificados com preços acessíveis.

Quadro 4 - Estratégias BSC

PERSPECTIVAS	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	INDICADORES	METAS
Financeiro	Aumento das vendas no próximo semestre.	Aumento das Receitas.	Aumento de 30% nas vendas do próximo semestre.
	Reduzir os custos dos insumos.	Reduzir as despesas.	Redução de 10% nos custos com insumos mensais.
Clientes	Melhorar o atendimento do serviço prestado para ter lealdade dos clientes.	Maximizar o grau de satisfação dos clientes	Aumento da carteira de clientes fiéis em 20%.
	Ter um bom posicionamento no mercado Pet.	Maximizar o posicionamento	Aumento de 10% até o fim do próximo semestre na participação de mercado.
Processos Internos	Mais eficiência no transporte dos animais.	Agregar Eficácia / Rapidez nos serviços	Aumento de 10% na agilidade dos transportes de animais (busca e entrega).
	Melhora na limpeza e higiene do local.	Organização / Qualidade de higienização diária.	Limpeza do ambiente 4 vezes ao dia.
Aprendizado e Crescimento	Treinamento dos funcionários.	Aumentar a qualificação do pessoal	Treinamento de funcionários uma vez por semestre.
	Oportunidades de crescimento profissional dentro do Pet Shop.	Oportunidade / Crescimento.	Processos internos anuais.

Fonte: Próprios alunos.

Com base na análise, as estratégias supracitadas são viáveis, sendo um bom começo para se destacar e conquistar clientes.

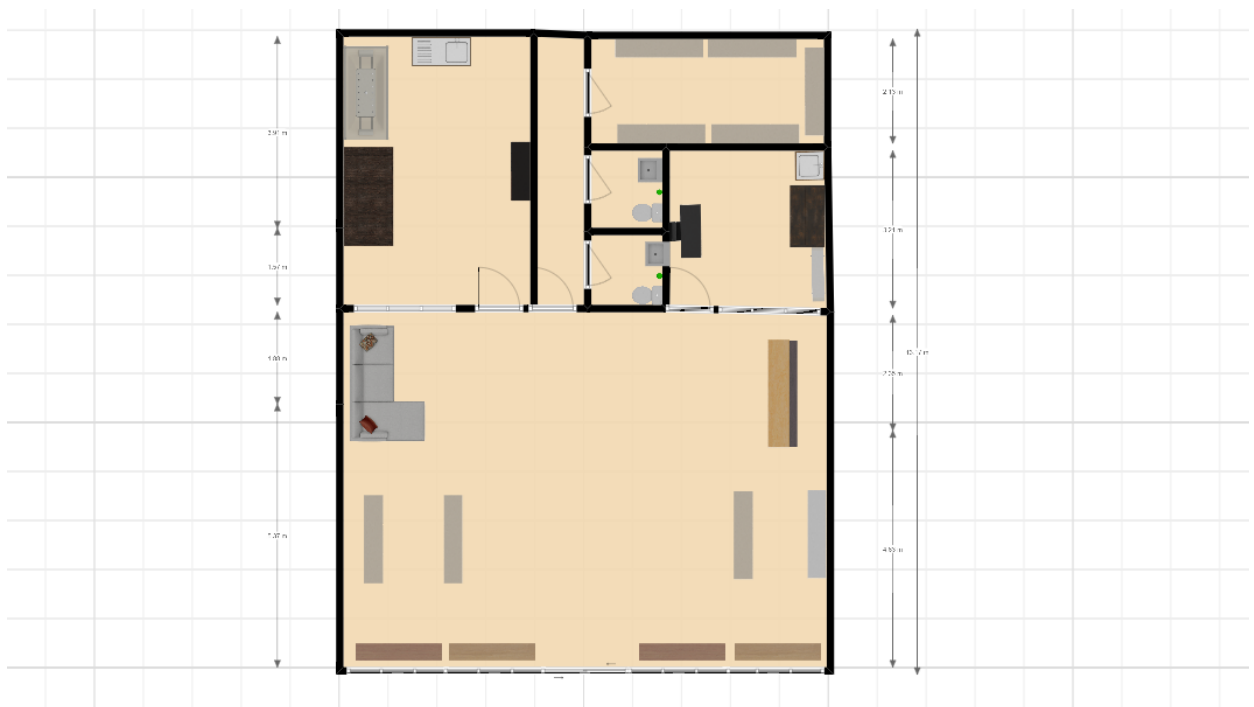
5 PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout

No Pet Shop Malt os espaços foram definidos com a finalidade de proporcionar aos funcionários, clientes e seus animais um ambiente agradável. Pela parte exterior da loja já é possível os clientes verificarem a variedade e qualidade de vários produtos expostos nas vitrines, no momento em que os clientes entrarem no Pet Shop terá o espaço de atendimento inicial com prateleiras com os produtos maiores e o balcão de atendimento onde será realizada a ficha do cliente e seu animal.

O Pet Shop Malt terá também uma sala de espera com acetos e ar condicionado, um alojamento para os animais, a sala para o atendimento veterinário, lavabo e o espaço de banho, secagem, escovação, tosa, tratamento de pelos dos animais.

Figura 1: Área Gráfica do Pet Shop Malt Ltda.



Fonte: Próprios Autores (2018).

Figura 2: Área Gráfica do Pet Shop Malt Ltda. em 3D.



Fonte: Próprios Autores (2018).

5.2 Capacidade Produtiva

O Pet Shop Malt terá um controle produtivo, onde os colaboradores terão que atender suas metas de vendas e desenvolver todos os serviços a serem prestados como, banho e tosa em raças de pequeno porte, banho em raças de pequeno porte, e a venda da ração Pedigree Equilíbrio Natural – 15 kg. Para que assim seja atingido e a projeção de produtividade anual da empresa.

De acordo com os quadros especificados a seguir, podemos identificar que a projeção de produtividade anual do serviço banho e tosa foi ultrapassada, sendo a projeção de 2.955 e realizado pelo Pet Shop 2.958 banhos e tosa em raças pequenas. O serviço de banho não foi atingido sendo à projeção de 4.195 e o Pet Shop realizou 4.194 banhos em raças de pequeno porte. E a projeção da venda de ração Pedigree Equilíbrio Natural 15 kg foi de 210, sendo atingido com venda de 210 pacotes de rações anual.

A previsão de preço do Pet Shop Malt para o serviço banho e tosa – raças pequenas foram de R\$ 45,00 durante o ano. O serviço de banho – raças pequenas tiveram a previsão de preço de R\$ 23,00 durante o ano, e a previsão de preço da venda do pacote de ração foi de R\$ 130,00, tendo um reajuste no mês de Junho de 2.23 %.

O orçamento de venda poderá variar de acordo com a produtividade de cada mês.

Quadro 5 - Produtividade

	Prev. Anual	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Banho e Tosa - raças pequenas	2955	250	249	245	249	245	240	239	242	249	250	251	249
Banho - Raças Pequenas	4195	355	354	350	351	350	345	340	342	354	349	350	354
Ração Pedigree Equilíbrio Natural – Pacote 15 kg	210	18	15	18	17	17	18	18	18	17	18	18	18

Fonte: Próprios Autores.

Quadro6 - Previsão de Preço

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Banho e Tosa - raças pequenas	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00
Banho - Raças Pequenas	R\$ 23,00	R\$ 23,00	R\$ 23,00	R\$ 23,00	R\$ 23,00	R\$ 23,00	R\$ 23,00	R\$ 23,00	R\$ 23,00	R\$ 23,00	R\$ 23,00	R\$ 23,00
Ração Pedigree Equilíbrio Natural – Pacote 15 kg	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 132,90	R\$ 132,90	R\$ 132,90	R\$ 132,90	R\$ 132,90	R\$ 132,90	R\$ 132,90

Fonte: Próprios Autores.

Quadro 7 - Orçamento de vendas

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Banho e Tosa - raças pequenas	R\$ 11.250,00	R\$ 11.205,00	R\$ 11.025,00	R\$ 11.205,00	R\$ 11.025,00	R\$ 10.800,00	R\$ 10.755,00	R\$ 10.890,00	R\$ 11.205,00	R\$ 11.250,00	R\$ 11.295,00	R\$ 11.205,00
Banho - Raças Pequenas	R\$ 8.165,00	R\$ 8.142,00	R\$ 8.050,00	R\$ 8.073,00	R\$ 8.050,00	R\$ 7.935,00	R\$ 7.820,00	R\$ 7.866,00	R\$ 8.142,00	R\$ 8.027,00	R\$ 8.050,00	R\$ 8.142,00
Ração Pedigree Equilíbrio Natural Pacote 15 kg	R\$ 2.340,00	R\$ 1.950,00	R\$ 2.340,00	R\$ 2.210,00	R\$ 2.210,00	R\$ 2.392,20	R\$ 2.392,20	R\$ 2.392,20	R\$ 2.259,30	R\$ 2.392,20	R\$ 2.392,20	R\$ 2.392,20
TOTAL	R\$ 21.755,00	R\$ 21.297,00	R\$ 21.415,00	R\$ 21.488,00	R\$ 21.285,00	R\$ 21.127,20	R\$ 20.967,20	R\$ 21.148,20	R\$ 21.606,30	R\$ 21.669,20	R\$ 21.737,20	R\$ 21.739,20

Fonte: Próprios Autores.

5.3 Processos Operacionais

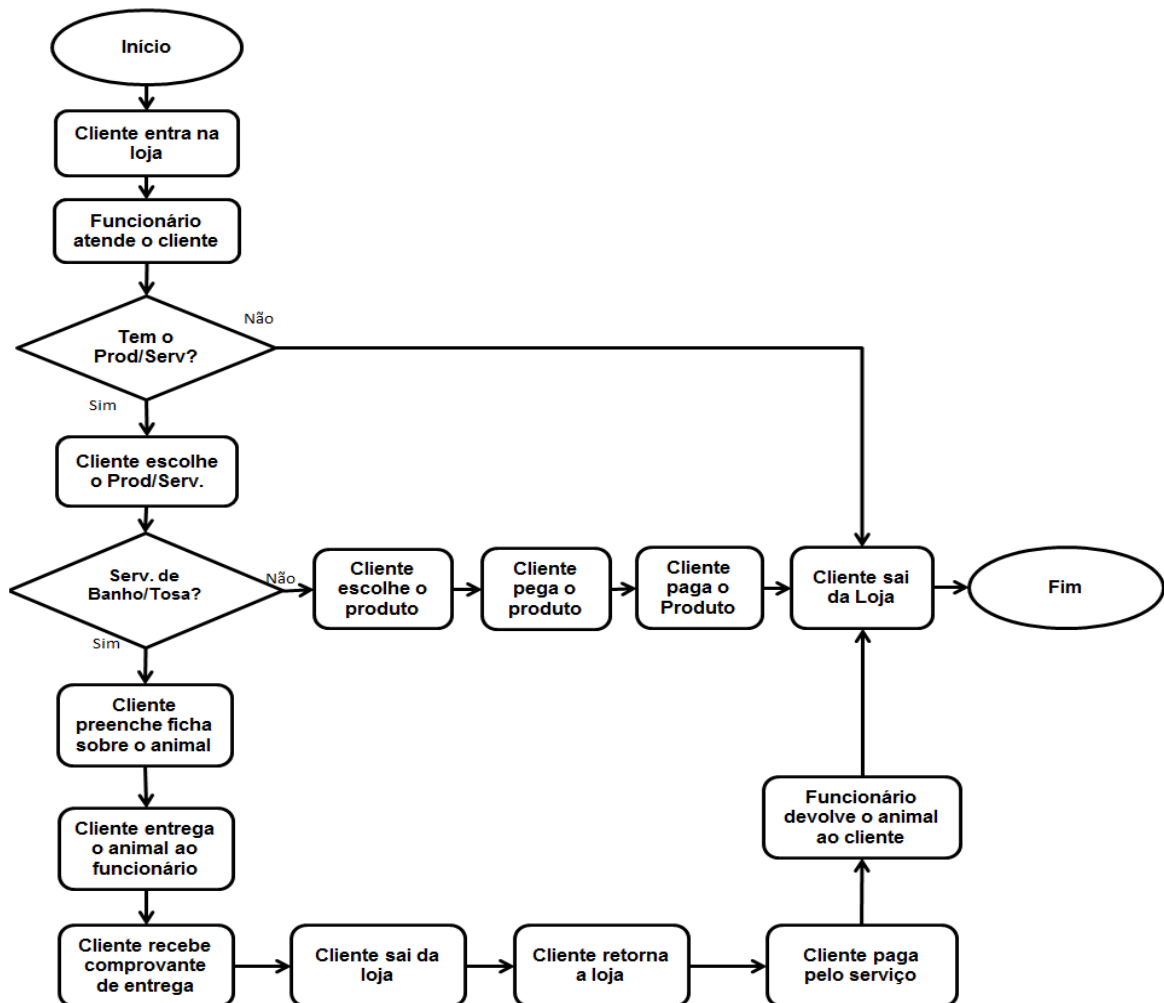
O processo de atendimento ao cliente da Empresa Pet Shop Mal Ltda., consiste da seguinte maneira: o cliente entrará na loja em que em busca de alguns dos serviços ou produtos oferecidos, o atendente ficará a cargo de atender o cliente e tirar suas dúvidas. O cliente ao escolher um produto ele irá pegar o produto na prateleira, levar ao caixa e realizar o pagamento.

Caso ele escolha um serviço, a atendente verificará a disponibilidade de horário para o atendimento, informará ao cliente que preencherá uma ficha juntamente com a atendente sobre seu animal.

Caso já tenha disponibilidade de imediato o cliente poderá entregar seu animal para a atendente que levará até os auxiliares de veterinário para realizarem o serviço, o cliente aguardará o seu animal na recepção da loja, após a conclusão dos serviços a atendente trará o animal e entregará ao cliente, o mesmo pagará pelo serviço e sairá da loja.

Caso não haja disponibilidade de horário, a atendente irá agendar junto ao cliente a prestação de serviço de acordo com a disponibilidade da agenda e o cliente sairá da loja retornando com o seu animal na data e horário agendado.

Figura 3: Fluxograma do processo de atendimento ao cliente da Empresa Pet Shop Malt Ltda.



Fonte: Próprios autores (2018).

5.4 Plano de Pessoal

5.4.1 Atribuições dos Sócios

O Pet Shop Malt contará com os 3 sócios que terão funções estabelecidas dentro da Organização, também conhecidos como sócios-administradores. Como o próprio nome indica, serão responsáveis por desempenhar todas as funções administrativas da empresa. Serão os sócios que conduzirão o dia a dia do Pet Shop Malt, assinando documentos, respondendo legalmente pela sociedade, realizando empréstimos e outras ações gerenciais.

As atribuições estabelecidas entre os sócios são: Responsável por Marketing, Responsável pelo Financeiro e Responsável pelos Recursos Humanos.

Sócio 1 – O Responsável por Marketing irá desenvolver estratégias de marketing e identidade visual do Pet Shop. Definir canais de comunicação específicos, exclusivos e adequados para cada público (interno e externo). Planejar e definir campanhas voltadas para promoção de produtos e serviços. Estabelecer objetivos, políticas e ações de acordo com as tendências do mercado.

Sócio 2 – O Responsável pelo Financeiro terá a função de realizar o planejamento de toda a rotina financeira, acompanhar recebimentos e pagamentos efetuados, analisar fluxo de caixa e elabora projeções de faturamento, a fim de identificar melhorias no desempenho econômico-financeiro do Pet Shop MALT.

Sócio 3 – O Responsável pelos Recursos Humanos terá a função de gerenciar a área de recursos humanos, planejar e desenvolver estratégias de recrutamento e seleção, treinamento e desenvolvimento, planos de cargos e salários, administração pessoal e relações trabalhistas e sindicais, de acordo com as exigências legais e políticas da empresa. Elaborar ações de pesquisa de clima organizacional para mensurar a satisfação dos colaboradores.

5.4.2 Pessoal

Inicialmente o Pet Shop Malt irá contratar 5 funcionários com os respectivos cargos: um atendente, dois auxiliares de veterinário, um veterinário, um motorista.

O Atendente do Pet Shop Malt irá atuar com o atendimento ao cliente, recepcionar, apresentar os produtos, realizar a organização de prateleiras, estocagem e organização do local. Irá fazer a recepção de mercadorias e esclarecimento de dúvidas. Zelar pelo bom atendimento, eficiência e produtividade. Cumpre as normas e procedimentos, realiza a precificação de produtos e reposição de mercadorias.

Os Auxiliares de Veterinário terão como função realizar o banho e tosa de animais domésticos, efetuando o tratamento adequado conforme as orientações dos responsáveis.

Nos cargos de Atendente e Auxiliar de Veterinário os candidatos não serão obrigados a ter experiência, mas poderá ser um diferencial para ser contratado, além do mais que o Pet Shop Malt fornecerá treinamento aos funcionários. Os funcionários apenas terão que ter concluído o ensino médio completo.

O Veterinário ficará responsável por realizar assistência clínica e cirúrgica a animais domésticos e silvestres, cuidar da saúde, da alimentação, prevenir e controlar doenças e infecções dos animais. Neste cargo o profissional terá que ter o ensino superior completo em Medicina Veterinária.

E o Motorista do Pet Shop Malt terá a função de fazer o transporte de animais e/ou materiais para o destino estabelecido, com conhecimento em diversos itinerários, leis de trânsito e normas de segurança. Inspeccionar as condições do veículo, analisando a parte elétrica, pneus e abastecimento. Neste cargo o colaborador deve ter a carteira de habilitação na Categoria D.

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 Investimento Inicial

Segundo Gitman (2002, p. 297) em qualquer evento “o investimento inicial é a saída de caixa relevante ocorrida no instante zero do investimento proposto de longo prazo, que deve ser considerada ao se avaliar um possível dispêndio de capital”.

O investimento inicial do Pet Shop Malt será de R\$ 107.539,38 que serão investidos nos gastos iniciais de abertura da empresa, como a compra de maquinários, veículo, equipamentos de segurança, equipamentos da administração, estoque, despesas tributárias, publicidade inicial do negócio, entre outros gastos adicionais e também com o capital de giro. O Apêndice 9.2 mostra a divisão do montante desse investimento entre os gastos iniciais.

6.1.1 Investimentos fixos

Os investimentos fixos do Pet Shop Malt serão todas as despesas iniciais que a empresa terá de fazer para que a empresa funcione. Como mostra a Quadro 8 a seguir, ela engloba os maquinários conforme Apêndice 9.3, equipamentos de segurança, veículos, equipamentos da Administração conforme Apêndice 9.4. Assim o montante total desse investimento será de R\$ 57.215,99.

Quadro 8 – Investimentos fixos

Item	Quantidade	Valor Unitário	Total
Máquinas	Diversas	R\$ 21.637,99	R\$ 21.637,99
Equipamentos de segurança	Diversos	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Veículo	1	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
Equipamentos da Administração	Diversos	R\$ 4.078,00	R\$ 4.078,00
Total			R\$ 57.215,99

Fonte: Próprios alunos (2018).

6.1.2 Investimentos pré-operacionais

Com os gastos pré-operacionais ficou estipulado um gasto de R\$ 50.323,39, distribuídos entre legalizações, publicidade, treinamento, reforma do espaço físico da loja e o Capital de giro.

Quadro 9 – Investimentos pré-operacionais

Item	Descrição	Valor
Documentos obrigatórios	Alvará e taxa da junta comercial, entre outros.	R\$ 5.000,00
Publicidade	Divulgação: panfletagem, bandeirada, carros de som	R\$ 1.440,00
Treinamento	Treinamento inicial	R\$ 2.000,00
Reforma	Alterações no espaço físico	R\$ 10.000,00
Capital de giro	Discriminados no Apêndice 9.5	R\$ 31.883,39
Total		R\$ 50.323,39

Fonte: Próprios alunos (2018).

6.1.3 Estoques iniciais

O estoque inicial que a empresa elaborou pode ser observado no Apêndice 9.5 onde que no calculo do Capital de giro foram colocada toda a quantidade que a empresa irá adquirir para fazer suas primeiras operações. Todos os produtos que a empresa irá vender e utilizar estão discriminados com nome, quantidade e valor no quadro.

O valor total do Estoque Inicial será de R\$ 6.347,85.

6.1.4 Investimento total e fontes de recursos

O Pet Shop Malt fará um investimento total de R\$ 107.539,38 para abrir este negócio, esse valor foi adquirido através dos seus fundadores e sócios-administradores divididos na proporção de 1/3 para cada um deles.

Quadro 10 – Investimento Total

Item	Descrição	Valor
Investimentos fixos	Maquinários e objetos auxiliares	R\$ 57.215,99
Investimentos pré-operacionais	Luvras, máscaras, extintores e etc.	R\$ 50.323,39
Total		R\$ 107.539,38

Fonte: Próprios alunos (2018).

6.2 Gastos com Pessoal

Em questão do orçamento da mão de obra, a empresa terá os seguintes cargos fixos de imediato: um atendente, dois auxiliares de veterinário, um motorista e um veterinário, com os respectivos salários: R\$ 993,00 / R\$ 970,00 / R\$ 1.338,62 e R\$ 2.100. Os sócios com as atribuições de Responsável por Marketing, Financeiro e de Recursos Humanos com os respectivos pró-labores: R\$ 1.870,94 / R\$ 1.758,36 e R\$ 1.741,81, com um aumento variável a cada ano, dependendo da disponibilidade financeira.

6.3 Remuneração dos Sócios

A remuneração dos sócios – administradores do Pet Shop MALT será o pró-labore. Conforme FABRI (2015) “manter um pró-labore baixo pode ser extremamente vantajoso, do ponto de vista tributário, e retirar o restante sob a forma de distribuição de lucros, isenta de tributação tanto na pessoa física quanto na jurídica”. Também de acordo com FABRI (2015), “a prática é totalmente legal e a empresa ficará livre da tributação do Imposto de Renda”. Devido às informações supracitadas o pró-labore dos sócios administradores do Pet Shop Malt ficou definido da seguinte forma:

Quadro 11 - Pró-labore dos sócios – administradores

PRÓ-LABORE	
FUNÇÃO	REMUNERAÇÃO
ANALISTA DE MARKETING	R\$ 1.870,94
ANALISTA DE FINANCEIRO	R\$ 1.758,36
ANALISTA DE RECURSOS HUMANOS	R\$ 1.741,81

Fonte: Próprios alunos (2018).

6.4 Projeção de Despesas

Segundo Martins (2003) ‘gasto é a compra de um produto ou serviços qualquer, que se gera sacrifício financeiro para entidade (desembolso), sacrifício esse representado por entrega ou promessa de entrega de ativos (normalmente dinheiro)’. Neste caso, a compreensão que se define, é que os gastos generalizam um ou qualquer esforço que a empresa adquire que resulta num produto ou serviço. A Projeção de despesas tem como objetivo ter uma noção de quais serão os gastos que a empresa terá que arcar para que todas as operações sejam conduzidas em

pleno funcionamento. O Pet Shop Malt elaborou uma planilha com todos esses gastos (Custos e despesas) que fará a empresa durante os cinco primeiros anos de operações, o quadro a seguir mostra quais serão e seus respectivos valores a serem desembolsados.

Quadro 12 – Projeção de Despesas

Itens	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Manutenção preventiva	R\$ 700,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
2	Mão de Obra	R\$ 143.852,52	R\$ 145.264,34	R\$ 146.543,37	R\$ 148.245,75	R\$ 150.000,23
4	Condicionador	R\$ 4.105,00	R\$ 4.224,00	R\$ 4.184,00	R\$ 4.015,34	R\$ 4.297,00
5	Sabão de coco	R\$ 1.243,00	R\$ 1.474,74	R\$ 1.744,00	R\$ 1.842,65	R\$ 1.793,00
6	Pó para depilação	R\$ 783,00	R\$ 838,57	R\$ 923,98	R\$ 997,34	R\$ 1.163,00
7	Xampu	R\$ 4.156,00	R\$ 4.378,70	R\$ 4.632,54	R\$ 4.733,90	R\$ 4.812,34
8	Perfume	R\$ 1.200,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.423,55
9	Laços para enfeite	R\$ 900,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.250,00	R\$ 1.250,00	R\$ 1.250,00
10	Gravatas para enfeite	R\$ 900,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.250,00	R\$ 1.250,00	R\$ 1.250,00
11	Aluguel de loja	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 35.000,00	R\$ 35.000,00
12	Água	R\$ 4.368,00	R\$ 4.483,06	R\$ 4.593,21	R\$ 4.632,76	R\$ 4.625,54
13	Energia Elétrica	R\$ 6.720,00	R\$ 7.264,70	R\$ 7.354,11	R\$ 7.522,74	R\$ 7.734,86
14	IPTU	R\$ 1.680,00	R\$ 1.935,00	R\$ 2.065,00	R\$ 2.001,74	R\$ 2.310,00
15	IPVA	R\$ 880,00	R\$ 870,00	R\$ 865,00	R\$ 837,00	R\$ 830,00
16	Combustível	R\$ 3.377,00	R\$ 2.642,56	R\$ 3.531,76	R\$ 3.633,86	R\$ 3.832,54
17	Material de limpeza	R\$ 2.000,00	R\$ 2.300,00	R\$ 2.350,00	R\$ 2.350,00	R\$ 2.400,00
18	Publicidade e propaganda	R\$ 2.400,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
19	Telefone/internet	R\$ 1.800,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.567,00	R\$ 2.407,00	R\$ 2.389,00
20	Estoque anual	R\$ 34.964,26	R\$ 54.415,28	R\$ 57.346,03	R\$ 44.260,88	R\$ 44.719,90
21	Honorários contábeis	R\$ 18.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
	Total	R\$ 264.028,78	R\$ 290.790,95	R\$ 297.000,00	R\$ 290.930,96	R\$ 294.430,96

Fonte: Próprios alunos (2018).

6.5 Custos do Produto ou Serviço

O investimento em insumos e estoque será em torno de R\$ 60.187,26 por ano, sendo R\$ 48.161,26 de estoque inicial e R\$ 12.026,00 de insumos (água e energia elétrica) podendo sofrer variações entre os meses, como por exemplo, a questão da sazonalidade, onde que épocas mais quentes o Pet Shop Malt terá procura maior por banhos e tosas.

6.6 Previsão de Vendas

Segundo Moreira (2015) ‘a previsão de demanda é a atividade inicial da gestão da demanda e se constitui, sem dúvida, de importância crucial para as demais atividades subseqüentes’. Uma boa previsão permitirá ao Pet Shop Malt reduzir estoques, preparar força de vendas, planejar a organização, como um todo e etc., de forma a responder rapidamente às mudanças na demanda do mercado.

Segundo Corrêa, Giansesi e Caon (2006) “é muito importante que a empresa saiba utilizar ferramentas disponíveis para conseguir antecipar a demanda futura com alguma precisão”. Isso pode envolver formar e manter uma base de dados históricos de vendas, assim como informações que expliquem suas variações e comportamento da demanda, compreenderem como os fatores ou variáveis internas (promoções) e externas (clima, condições econômicas, etc.) influenciam o comportamento da demanda.

O Pet Shop Malt é um novo estabelecimento do segmento pet, buscando a cada dia se consolidar no mercado. Diante dessa busca, foi realizada uma previsão de demanda. Como o Pet Shop Malt não possui dados para desenvolver uma pesquisa em relação ao histórico de vendas, foi possibilitado a empresa ter acesso aos dados de dois serviços prestados por 3 concorrentes (Banho e tosa e Banho) e a um produto (Ração Pedigree – pacote 15 kg), através de contato telefônico e pesquisa no site dos concorrentes. Baseando-se nestes dados foi realizada a previsão de demanda do Pet Shop Malt para o mês de Outubro, utilizando a MM3 ponderada (3,2,1).

Quadro 13 - Banho e tosa - Raças Pequenas

	Pet Love	Império das Rações	Melhor Amigo	TOTAL
Julho	304	324	292	920
Agosto	344	370	320	1034
Setembro	338	349	304	991

Fonte: Próprios alunos (2018).

$$mm3 = \frac{(991 \times 3) + (1034 \times 2) + (920 \times 1)}{6} = 5961$$

$$mm3 = \frac{5961}{6} = 993.5$$

$$mm3 = \frac{993.5}{4} = 249$$

Previsão para Outubro

Com os dados acima, obtive-se uma média de 249 Banhos e Tosa para o mês de Outubro.

Quadro 14 – Banho - Raças Pequenas

	Pet Love	Império das Rações	Melhor Amigo	TOTAL
Julho	456	480	440	1376
Agosto	473	502	461	1436
Setembro	467	493	456	1416

Fonte: Próprios alunos (2018).

$$mm3 = \frac{(1416 \times 3) + (1436 \times 2) + (1376 \times 1)}{6} = 8496$$

$$mm3 = \frac{8496}{6} = 1416$$

$$mm3 = \frac{1416}{4} = 354$$

Previsão para Outubro

Com os dados obtidos por 3 concorrentes, pode-se constatar através da previsão de demanda, que a média será de 354 Banhos em Raças Pequenas no mês de Outubro.

Quadro 15- Ração Pedigree – Pacote 15 kg

	Pet Love	Império das Rações	Melhor Amigo	TOTAL
Julho	25	21	23	69
Agosto	31	25	19	75
Setembro	28	25	21	74

Fonte: Próprios alunos (2018).

$$Mm3 = \frac{(74 \times 3) + (75 \times 2) + (69 \times 1)}{6} = 441$$

$$mm3 = \frac{441}{6} = 73.5$$

$$mm3 = \frac{73.5}{4} = 18$$

Previsão para Outubro

Com os dados acima, foi obtido uma média de 18 pacotes de Ração Pedigree de 15 kg á serem vendidos no mês de Outubro.

Segundo Corrêa (2008) 'Previsões - são estimativas de como se comportar ao mercado demandante no futuro. De certa forma trata-se de especulação de

mercado. Metas - são as parcelas desse potencial de compra do mercado a que a empresa deseja atender’.

6.7 Impostos sobre Faturamento

A projeção tributária do Pet Shop Malt foi calculada com a receita dos cinco anos iniciais da empresa, de acordo com o quadro que está no Apêndice 9.6, podemos ver que o Pet Shop Mal teve um desembolso com impostos na alíquota média de 9,14% das suas receitas no valor de R\$ 33.361,25 no 1º (primeiro) ano, R\$ 36.834,13 no 2º (segundo) ano, R\$ 38.296,41 no 3º (terceiro) ano, R\$ 38.400,19 no 4º (quarto) ano e R\$ 38.955,00 no 5º (quinto) ano.

Tabela 6 - Impostos

Período	Faturamento	Alíquota	Impostos a pagar
Ano 1	R\$ 372.994,40	8,94	R\$ 33.361,25
Ano 2	R\$ 410.293,84	8,98	R\$ 36.834,13
Ano 3	R\$ 415.137,20	9,23	R\$ 38.296,41
Ano 4	R\$ 415.137,20	9,25	R\$ 38.400,19
Ano 5	R\$ 420.000,00	9,28	R\$ 38.955,00
Total	R\$ 2.033.562,64	9,14	R\$ 185.847,29

Fonte: Próprios alunos (2018).

6.8 Projeções Financeiras

6.8.1 Fluxo de Caixa

Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) é “uma demonstração contábil que tem por fim evidenciar as transações ocorridas em determinado período e que provocaram modificações no saldo da conta Caixa” (RIBEIRO, 2005, p. 400).

Fluxo de Caixa nada mais é que a diferença entre o valor recebido menos o valor pago em caixa, durante um determinado período do relatório financeiro (BLATT, 2001).

O Fluxo de caixa tem como objetivo mostrar detalhadamente todos os valores recebidos e que saíram da organização. No Apêndice 9.7 está elaborado um quadro evidenciando todas as transações feitas nos cinco primeiros anos do Pet Shop Malt, pode ser observado que a empresa desde o início apresentou lucro.

6.8.2 – Projeção de resultados

6.8.2.1 Lucratividade

Segundo o site Quickbooks (2017), implica na relação entre o lucro líquido e a receita total e pode ser encontrada através da fórmula:

$$\text{Lucratividade} = \text{Lucro Líquido} \times 100 \div \text{Receita total}$$

É uma variável que indica o que se ganhou com a venda de determinados produtos. É importante conhecê-la para poder precificar com segurança. O cálculo do preço de custo, por exemplo, é um meio que contribui para que se determine o preço de venda de forma consciente, conhecendo a margem de lucro com a qual vai operar.

Tabela 7 – Lucratividade

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Receitas	R\$ 372.994,40	R\$ 410.293,84	R\$ 415.137,20	R\$ 415.137,20	R\$ 420.000,00	R\$ 2.033.562,64
Lucro	R\$ 45.604,37	R\$ 62.668,76	R\$ 79.840,79	R\$ 76.306,05	R\$ 66.614,04	R\$ 331.034,01
Resultado	12,23%	15,27%	19,23%	18,38%	15,86%	16,28%

Fonte: Próprios alunos (2018).

6.8.2.2 Rentabilidade

Ainda de acordo com o site Quickbooks (2017), a rentabilidade é sempre confundida com lucratividade, no entanto implica uma análise mais abrangente. Seu conceito está relacionado à capacidade do investimento em um determinado estoque de produtos gerarem lucro. Para saber se uma empresa ou mesmo um produto é rentável, é preciso saber se os ganhos obtidos superam, no caso do produto, o

investimento feito no estoque dele, no caso da empresa, o investimento feito na própria empresa.

Tabela 8 – Rentabilidade

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Receitas	R\$ 107.539,38	R\$ 107.539,38	R\$ 107.539,38	R\$ 107.539,38	R\$ 107.539,38	R\$ 107.539,38
Lucro	R\$ 45.604,37	R\$ 62.668,76	R\$ 79.840,79	R\$ 76.306,05	R\$ 66.614,04	R\$ 331.034,01
Resultado	42,41%	58,28%	74,24%	70,96%	61,94%	307,83%

Fonte: Próprios alunos (2018).

6.9 Análise de Investimento

Tabela 9 – Análise de Investimento

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
RECEITAS	-	R\$ 372.994,40	R\$ 410.293,84	R\$ 415.137,20	R\$ 415.137,20	R\$ 420.000,00
CUSTOS DE PRODUÇÃO	-	R\$ 180.747,82	R\$ 207.859,99	R\$ 210.000,00	R\$ 205.000,00	R\$ 206.000,00
DESPESAS	-	R\$ 83.280,96	R\$ 82.930,96	R\$ 87.000,00	R\$ 85.430,96	R\$ 88.430,96
SIMPLES NACIONAL	-	R\$ 33.361,24	R\$ 36.834,13	R\$ 38.296,41	R\$ 38.400,19	R\$ 38.955,00
FC PARCIAL	-	R\$ 75.604,38	R\$ 82.668,76	R\$ 79.840,79	R\$ 86.306,05	R\$ 86.614,04
CAPITAL DE GIRO	-R\$ 31.883,39	-	R\$ 20.000,00	-	-	R\$ 20.000,00
INVESTIMENTO	-R\$ 75.655,99	R\$ 30.000,00	-	-	R\$ 10.000,00	-
INVESTIMENTO INICIAL	-R\$ 107.539,38	R\$ 45.604,38	R\$ 62.668,76	R\$ 79.840,79	R\$ 76.306,05	R\$ 66.614,04

Fonte: Próprios alunos (2018).

6.9.1 – Valor Presente Líquido e *Payback*

6.9.1.1 Valor Presente Líquido

O resultado do cálculo do valor presente líquido deve ser interpretado da seguinte forma: Quando o VPL for menor que zero, o investimento é inviável, isso porque os resultados de caixa futuros não serão suficientes para remunerar e recuperar o capital investido, pelo contrário, nesse caso, o rendimento será negativo

apresentado perda de recursos. Se igual a zero, é indiferente, pois também não será capaz de remunerar o investimento, mas não ocorrerá perda do capital investido.

O Pet Shop Malt utilizou como TMA a taxa Selic, que na competência do cálculo é de 6,5%, essa taxa é a mais comum para os investimentos nacionais. A partir dos dados obtidos com o cálculo do *Payback* Descontado, o VPL da empresa Pet Shop Malt é de R\$ 164.565,00.

6.9.1.2 *Payback*

O *payback* é o período de tempo necessário para que se recupere o investimento inicial em um projeto e/ou empreendimento, onde é calculado a partir das entradas de caixa (Gitman 2004).

A análise do *payback* é considerada uma técnica não muito sofisticada porque não leva em consideração o valor do dinheiro no tempo. Uma maneira de aprimorar a análise do *payback* é trazer os saldos futuros de caixa à valor presente, o que se chama de análise de *payback* descontado.

No que tange aos critérios de decisão a partir do *payback*, Gitman (2004, p. 339) afirma que “se o período de *payback* for menor que o período máximo aceitável de recuperação, o projeto será aceito. Se o período de *payback* for maior que o período máximo aceitável de recuperação, o projeto será rejeitado”.

Para calcular o *payback* também foi utilizado a taxa Selic (6,5% ao ano).

Tabela 10 – *Payback* Simples Descontado

PERÍODO	ENTRADAS	ACUMULADO	DESCONTADO	ACUMULADOS DESCONTADO
0	-R\$ 107.539,38	-R\$ 107.539,38	-R\$ 107.539,38	-R\$ 107.539,38
1	R\$ 45.604,37	-R\$ 61.935,01	R\$ 42.821,00	-R\$ 64.718,38
2	R\$ 62.668,76	R\$ 733,75	R\$ 55.252,49	-R\$ 9.465,89
3	R\$ 79.840,79	R\$ 80.574,54	R\$ 66.096,13	R\$ 56.630,24
4	R\$ 76.306,05	R\$ 156.889,59	R\$ 59.314,45	R\$ 115.944,69
5	R\$ 66.614,04	R\$ 223.494,63	R\$ 48.620,31	R\$ 164.565,00

Fonte: Próprios alunos (2018).

O *Payback* Simples do Pet Shop Malt será em torno de 1 ano, 11 meses. E o *Payback* Descontado em 2 anos, 1 meses.

6.9.2 Taxa Interna de Retorno

A taxa interna de retorno (TIR ou IRR *internal rate of Return*) é a taxa que iguala o valor presente líquido a zero, ou seja, reflete o ganho real a ser auferido no investimento. Por isso, afirma-se que sua utilização e interpretação está diretamente associada a análise do valor presente líquido.

O cálculo feito pelo Pet Shop Malt achou como a Taxa Interna de Retorno a porcentagem de 48,99%, sendo assim que comparando a TMA (SELIC), o retorno será muito maior que a taxa mínima estipulada. Tornando este negocio viável e com grande perspectiva de valorização.

7 CONCLUSÃO

O intuito desse trabalho é a abertura do Pet Shop Malt Ltda. que dará maior comodidade para os tutores de animais de estimação que geralmente não tem tempo para cuidar totalmente de seus animais em casa.

Em tempos de crise o mercado pode ter uma leve desaceleração, mas não deixará de ser um ótimo investimento. Com os tutores cada vez mais apegados aos seus animais, produtos como ração continuará fazendo parte da cesta de bens e serviços do consumidor. Poderá sim haver uma redução nos serviços considerados supérfluos como o banho e tosa, mas não deixará de ser consumido totalmente.

O Pet Shop Malt será uma loja de venda de produtos e serviços, destinada aos animais e seus tutores, localizada em uma região de grande potencial comercial que é o bairro Eldorado.

Para ter respaldo diante os seus clientes o Pet Shop Malt Ltda. investirá na qualidade de serviços tratando os animais como os membros da família que eles são.

Com a certeza da viabilidade e sucesso do empreendimento e tendo em vista a mudança significativa e da cultura dos brasileiros em relação aos seus animais e a consciência do Pet Shop Malt Ltda. em relação a isso.

8 REFERÊNCIAS

BLATT, Adriano. Análise de balanços: estrutura e avaliação das demonstrações financeiras e contábeis. São Paulo: MAKRON Books, 2001.

CORRÊA, H.L.; GIANESI, I.G.N.; CAON, M. - Planejamento, programação e controle da produção: MRP II / ERP: conceitos, uso e implantação. São Paulo. Atlas. 1997.

FABRI, Pedro. Disponível em <<http://revistapeqn.globo.com/Empresasnegocios/0,19125,ERA723762-2487,00.html>> acesso em: 20/05/2018 às 23:48.

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. Tra. De Jean Jacques Salim e João Carlos Dovat. 8. ed. São Paulo: Harbra, 1997.

<https://www.em.com.br/app/noticia/especiais/bigideia/bigideia-noticia/2016/10/25/bigideia,817748/e-a-vez-do-e-commerce-de-pets.shtml> Acesso em: 14 de junho de 2018 às 18 hrs 38 min.

<http://www.vetusweb.com.br/7-tendencias-para-o-mercado-pet-em-2018/> Acesso em: 14 de junho de 2018 às 19 hrs 18 min.

<http://www.portalnovarejo.com.br/2018/04/02/mercado-pet-cresce-patina-digital/> Acesso em: 14 de junho de 2018 às 20 hrs 32 min.

<https://revistanegociospet.com.br/mercado-pet/autoprovocacao-no-mundo-dos-negocios/> Acesso em: 17 de junho de 2018 às 19 hrs 12m.

KOTLER, Philip – Administração de Marketing – 10ª Edição, 7ª reimpressão – Tradução Bazán Tecnologia e Lingüística; revisão técnica Arão Sapiro. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

MARTINS, ELISEU - Contabilidade de Custos 9, ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MOREIRA, Otacílio. Disponível em: <<http://www.omconsult.com.br/artigos/previsao-da-demanda-integrando-a-cadeia-de-suprimentos/>> acesso em 14/11/2016 às 17h56min.

Quickbooks. Disponível em: <<http://www.quickbooks.com.br/r/conceitos-financas/lucratividade-x-rentabilidade-entenda-as-diferencas/>> Acesso em: 19 de maio de 2018 às 18 hrs 41 min.

RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade intermediária. São Paulo: Saraiva, 2005.

ROSA, Cláudio Afrânio. Como elaborar um plano de negócio. Brasília: SEBRAE, 2007.

9 APÊNDICE

9.1 Pesquisa de preço

O Pet Shop MaltLtda desenvolveu uma pesquisa de preço, com acessos em sites e redes sociais de alguns concorrentes que atendem variadas regiões de Contagem e diferentes preços ofertados, com o objetivo de efetuar cálculos estáticos para a definição de preço médio dos produtos e serviços. A pesquisa realizada por Nayara de Araújo Domingos entre 14/04/2018 e 20/05/2018. Onde apresentou os seguintes resultados conforme apresentado no Intervalo de Confiança a seguir:

Intervalo de Confiança					
Concorrentes	Frontline	Nexgard	Pedigree	Banho e Tosa	Banho
Pet Love	R\$ 57,87	R\$ 180,92	R\$ 46,70	R\$ 45,00	R\$ 23,00
Império das Rações	R\$ 55,30	R\$ 172,90	R\$ 49,90	R\$ 44,00	R\$ 23,00
Melhor Amigo	R\$ 55,30	R\$ 198,00	R\$ 53,70	R\$ 46,00	R\$ 25,00
Veter	R\$ 60,00	R\$ 200,00	R\$ 55,00	R\$ 65,00	R\$ 30,00
	Coluna 1	Coluna 2	Coluna 3	Coluna 4	Coluna 5
Média	57,1175	187,955	51,325	50	25,25
Erro padrão	1,135843	6,596263	1,883426	5,016638981	1,652019
Moda	55,3	#N/D	#N/D	#N/D	23
Mediana	56,585	189,46	51,8	45,5	24
Variância	5,160558	174,0428	14,18917	100,6666667	10,91667
Desvio padrão	2,271686	13,19253	3,766851	10,03327796	3,304038
Curtose	-2,087319	-4,14064	-2,30954	3,868317179	2,172601
Inclinação	0,703378	-0,290166	-0,483901	1,960363726	1,559507
Intervalo	4,7	27,1	8,3	21	7
Mínimo	55,3	172,9	46,7	44	23
Máximo	60	200	55	65	30
Soma	228,47	751,82	205,3	200	101
Contagem	4	4	4	4	4
ME	1,862783	10,81787	3,088818	8,227287929	2,709311

9.2 Investimento Inicial

Itens	Descrição	Valor
Máquinas	Maq. e objetos auxiliares	R\$ 21.637,99
Equip. de segurança	Luvras, máscaras, extintores e etc.	R\$ 1.500,00
Veículo	Pet Móvel	R\$ 30.000,00
Equipamentos da Administração	Computadores, impressoras, mesas e etc.	R\$ 4.078,00
Capital de giro	Est. inicial, M.O., Insumos (Energia, etc.)	R\$ 31.883,39
Despesas tributárias	Documentos legais para iniciar operações.	R\$ 5.000,00
Gastos adicionais	Treinamento, Publicidade, reformas, etc.	R\$ 13.440,00
Total		R\$ 107.539,38

9.3 Maquinários

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
Banheira para Pet Shop de Fibra Branca Grande	1	R\$ 680,00	R\$ 680,00
Caixa de Transporte Skudo N° 5 – MPS para transporte de animais	3	R\$ 799,00	R\$ 2.397,00
Gaiola canil para pet shop acomodação de animais	1	R\$ 2.069,10	R\$ 2.069,10
Gôndola De Parede New Plus 170x30x40 – Única para exposição de produtos	5	R\$ 264,90	R\$ 1.324,50
Maquina de cachorro KYKLON - INOX	1	R\$ 8.279,00	R\$ 8.279,00
Mesa de Tosa Fixa para cães	2	R\$ 649,00	R\$ 1.298,00
Balcão de vendas de produtos pet shop	1	R\$ 1.399,00	R\$ 1.399,00
Expositor de ração de animais	1	R\$ 799,00	R\$ 799,00
Secador Kyklon 5000 Azul 220V	1	R\$ 1.099,00	R\$ 1.099,00
Sofá para recepção	1	R\$ 839,40	R\$ 839,40
Soprador Maxx 2 Vel. Pink 220V-1400W-Kyklon	1	R\$ 409,00	R\$ 409,00
Televisão recepção	1	R\$ 1.044,99	R\$ 1.044,99
		TOTAL	R\$ 21.637,99

9.4 Equipamentos da Administração

Equipamentos da Administração	Quantidade	Valor Unitário	Total
Computador	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
Impressora	1	R\$ 299,00	R\$ 299,00
Canetas	3	R\$ 15,00	R\$ 45,00
Cadeiras	3	R\$ 68,00	R\$ 204,00
Mesas	3	R\$ 170,00	R\$ 510,00
Papéis	1 Caixa	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Total	-	-	R\$ 4.078,00

			0.00
			0.00
PRAZO MÉDIO DE VENDAS (DIAS) (SUBTOTAL 1)	100.00		24.00
2º PASSO: CONTAS A PAGAR - CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE COMPRAS:			
PRAZO MÉDIO DE COMPRAS	% DE COMPRAS	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
Boleto para 15 dias [6]	20.00 [7]	15.00 [8]	3.00
Boleto para 30 dias	30.00	30.00	9.00
Boleto para 45 dias	30.00	45.00	13.50
Boleto para 60 dias	20.00	60.00	12.00
			0.00
			0.00
			0.00
			0.00
PRAZO MÉDIO DE COMPRAS (DIAS) (SUBTOTAL 2)	100.00		37.50
3º PASSO: ESTOQUES - ESTIMATIVA DO PRAZO MÉDIO DE ESTOQUE:			
ESTIMATIVA DO PRAZO MÉDIO DE ESTOQUE (SUBTOTAL 3)		NÚMERO DE DIAS	45.00 [9]
4º PASSO: CÁLCULO DA NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS:			
NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS (SUBTOTAL 1+ SUBTOTAL 3 - SUBTOTAL 2)		NÚMERO DE DIAS	31.50
5º PASSO: CÁLCULO DO DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO			
5.1 LEVANTAMENTOS DOS DESEMBOLSOS MENSAIS:			
Estoque			6,347.85 [10]
Mão de obra			11,987.71
Aluguel			2,500.00
Água			364.00
Energia Elétrica			560.00
IPTU			1,680.00
IPVA			880.00
Gasolina			300.00
Telefone			145.00
Internet			200.00
DESEMBOLSO TOTAL DA EMPRESA			24,319.56
DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO (DESEMBOLSO TOTAL DA EMPRESA/30)			810.65
CAIXA MÍNIMO (B) = (RESULTADO DO 4º PASSO X RESULTADO DO 5º PASSO DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO)			25,535.54
C) CAPITAL DE GIRO			
CAPITAL DE GIRO = ESTOQUE INICIAL (A) + CAIXA MÍNIMO (B)			31,883.39

9.6 Impostos

Ano 1	Receita	Alíquota	Valor do imposto
Jan	R\$ 37.299,44	9,56	R\$ 3.565,83
Fev	R\$ 37.299,44	9,56	R\$ 3.565,83
Mar	R\$ 33.569,49	9,42	R\$ 3.162,25
Abr	R\$ 26.109,61	9,12	R\$ 2.381,20
Mai	R\$ 26.109,61	8,92	R\$ 2.328,98
Jun	R\$ 26.109,61	8,77	R\$ 2.289,81
Jul	R\$ 27.974,58	8,7	R\$ 2.433,79
Ago	R\$ 26.109,61	8,61	R\$ 2.248,04
Set	R\$ 27.974,59	8,59	R\$ 2.403,02
Out	R\$ 33.569,49	8,63	R\$ 2.897,05
Nov	R\$ 33.569,49	8,68	R\$ 2.913,83
Dez	R\$ 37.299,44	8,77	R\$ 3.271,16
Total	R\$ 372.994,40	8,94	R\$ 33.361,24

Ano 2	Receita	Alíquota	Valor do imposto
Jan	R\$ 41.029,38	8,77	R\$ 3.598,28
Fev	R\$ 41.029,38	8,82	R\$ 3.618,79
Mar	R\$ 36.926,44	8,86	R\$ 3.271,68
Abr	R\$ 28.720,57	8,9	R\$ 2.556,13
Mai	R\$ 28.720,57	8,94	R\$ 2.567,62
Jun	R\$ 28.720,57	8,97	R\$ 2.576,24
Jul	R\$ 30.772,04	9	R\$ 2.769,48
Ago	R\$ 28.720,57	9,03	R\$ 2.593,47
Set	R\$ 30.772,04	9,06	R\$ 2.787,95
Out	R\$ 36.926,44	9,09	R\$ 3.356,61
Nov	R\$ 36.926,44	9,13	R\$ 3.371,38
Dez	R\$ 41.029,40	9,16	R\$ 3.758,29
Total	R\$ 410.293,84	8,97750	R\$ 36.834,13

Ano 3	Receita	Alíquota	Valor do imposto
Jan	R\$ 41.513,72	9,2	R\$ 3.819,26
Fev	R\$ 41.513,72	9,21	R\$ 3.823,41
Mar	R\$ 37.362,35	9,21	R\$ 3.441,07
Abr	R\$ 29.059,60	9,22	R\$ 2.679,30
Mai	R\$ 29.059,60	9,22	R\$ 2.679,30
Jun	R\$ 29.059,60	9,22	R\$ 2.679,30
Jul	R\$ 31.135,29	9,23	R\$ 2.873,79
Ago	R\$ 29.059,60	9,23	R\$ 2.682,20
Set	R\$ 31.135,30	9,23	R\$ 2.873,79
Out	R\$ 37.362,35	9,24	R\$ 3.452,28
Nov	R\$ 37.362,35	9,24	R\$ 3.452,28
Dez	R\$ 41.513,72	9,25	R\$ 3.840,02
Total	R\$ 415.137,20	9,225000	R\$ 38.296,41

Ano 4	Receita	Alíquota	Valor do imposto
Jan	R\$ 41.513,72	9,25	R\$ 3.840,02
Fev	R\$ 41.513,72	9,25	R\$ 3.840,02
Mar	R\$ 37.362,35	9,25	R\$ 3.456,02
Abr	R\$ 29.059,60	9,25	R\$ 2.688,01
Mai	R\$ 29.059,60	9,25	R\$ 2.688,01
Jun	R\$ 29.059,60	9,25	R\$ 2.688,01
Jul	R\$ 31.135,29	9,25	R\$ 2.880,01
Ago	R\$ 29.059,60	9,25	R\$ 2.688,01
Set	R\$ 31.135,30	9,25	R\$ 2.880,02
Out	R\$ 37.362,35	9,25	R\$ 3.456,02
Nov	R\$ 37.362,35	9,25	R\$ 3.456,02
Dez	R\$ 41.513,72	9,25	R\$ 3.840,02
Total	R\$ 415.137,20	9,250000	R\$ 38.400,19

Ano 5	Receita	Alíquota	Valor do imposto
Jan	R\$ 42.000,00	9,25	R\$ 3.885,00
Fev	R\$ 42.000,00	9,26	R\$ 3.889,20
Mar	R\$ 37.800,00	9,26	R\$ 3.500,28
Abr	R\$ 29.400,00	9,27	R\$ 2.725,38
Mai	R\$ 29.400,00	9,27	R\$ 2.725,38
Jun	R\$ 29.400,00	9,27	R\$ 2.725,38
Jul	R\$ 31.500,00	9,28	R\$ 2.923,20
Ago	R\$ 29.400,00	9,28	R\$ 2.728,32
Set	R\$ 31.500,00	9,28	R\$ 2.923,20
Out	R\$ 37.800,00	9,29	R\$ 3.511,62
Nov	R\$ 37.800,00	9,29	R\$ 3.511,62
Dez	R\$ 42.000,00	9,3	R\$ 3.906,00
Total	R\$ 420.000,00	9,27500	R\$ 38.955,00

9.7 Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa					
	Período	Período	Período	Período	Período
	1	2	3	4	5
ENTRADAS					
Recebimento vendas	R\$ 372.994,40	R\$ 410.293,84	R\$ 415.137,20	R\$ 415.137,20	R\$ 420.000,00
TOTAL DAS ENTRADAS	R\$ 372.994,40	R\$ 410.293,84	R\$ 415.137,20	R\$ 415.137,20	R\$ 420.000,00
SAÍDAS					
Fornecedores	R\$ 48.251,26	R\$ 69.031,29	R\$ 72.630,55	R\$ 59.700,11	R\$ 60.708,79
Folha de pagamento	R\$ 143.852,52	R\$ 145.264,34	R\$ 146.543,37	R\$ 148.245,75	R\$ 150.000,23
Impostos s/ vendas	R\$ 33.361,25	R\$ 36.834,13	R\$ 38.296,41	R\$ 38.400,19	R\$ 38.955,00
Aluguéis	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 35.000,00	R\$ 35.000,00
Energia elétrica	R\$ 6.720,00	R\$ 7.264,70	R\$ 7.354,11	R\$ 7.522,74	R\$ 7.734,86
Telefone	R\$ 1.800,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.567,00	R\$ 2.407,00	R\$ 2.389,00
Serviços contabilidade	R\$ 18.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
Combustíveis	R\$ 3.377,00	R\$ 2.642,56	R\$ 3.531,76	R\$ 3.533,86	R\$ 3.832,54
Manutenção fábrica	R\$ 700,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
Publicidade e propaganda	R\$ 2.400,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Água	R\$ 4.368,00	R\$ 4.483,06	R\$ 4.593,21	R\$ 4.232,76	R\$ 4.625,54
IPTU	R\$ 1.680,00	R\$ 1.935,00	R\$ 2.065,00	R\$ 2.001,74	R\$ 2.310,00
IPVA	R\$ 880,00	R\$ 870,00	R\$ 865,00	R\$ 837,00	R\$ 830,00
Capital de giro	-	R\$ 20.000,00	-	-	R\$ 20.000,00
Material de limpeza	R\$ 2.000,00	R\$ 2.300,00	R\$ 2.350,00	R\$ 2.350,00	R\$ 2.400,00
Instalações	R\$ 30.000,00	-	-	R\$ 10.000,00	-
TOTAL DAS SAÍDAS	R\$ 327.390,03	R\$ 347.625,08	R\$ 335.296,41	R\$ 338.831,15	R\$ 353.385,96
1 (ENTRADAS - SAÍDAS)	R\$ 45.604,37	R\$ 62.668,76	R\$ 79.840,79	R\$ 76.306,05	R\$ 66.614,04
2 SALDO ANTERIOR		R\$ 45.604,37	R\$ 108.273,13	R\$ 188.113,92	R\$ 264.419,97
3 SALDO ACUMULADO (1 + 2)	R\$ 45.604,37	R\$ 108.273,13	R\$ 188.113,92	R\$ 264.419,97	R\$ 331.034,01
4 NECESSIDADE EMPRÉSTIMOS					
5 SALDO FINAL (3 + 4)	R\$ 45.604,37	R\$ 108.273,13	R\$ 188.113,92	R\$ 264.419,97	R\$ 331.034,01