

PLANO DE NEGÓCIO: ANÁLISE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA ABERTURA DE UMA EMPRESA NO RAMO CALÇADISTA VOLTADA PARA O PÚBLICO DAS CLASSES “C” e “D” NA CIDADE DE BETIM - MG.

Cláudia Marques de CARVALHO¹, Fernando Augusto de CASTRO², Gilda Ferreira dos SANTOS³, Josias dos Santos PIMENTA⁴, Priscila Andriê MACIEL⁵, Silmara Regina Gomes PEREIRA⁶, Welisson Soares da SILVA⁷, Doge Palhares JÚNIOR⁸

¹Estudante de Administração/UNINCOR
e-mail: claudm81@hotmail.com

²Estudante de Logística/UNINCOR
e-mail: fernandoaugustoc88@yahoo.com.br

³Estudante de Administração/UNINCOR
e-mail: gilda.consultorio@gmail.com

⁴Estudante de Logística/UNINCOR
e-mail: josias.pimenta@hotmail.com

⁵Estudante de Administração/UNINCOR
e-mail: priscila.andrie@gmail.com

⁶Estudante de Administração/UNINCOR
e-mail: sil_mary@outlook.com

⁷Estudante de Administração/UNINCOR
e-mail: wellison.siva@magnesita.com

⁸Orientador e Professor do Curso de Administração e Logística/UNINCOR
e-mail: dpalharesjr@gmail.com

Palavras-Chave: Viabilidade Econômica, Investimentos, Loja de Calçados, Clientes.

RESUMO

Neste projeto de pesquisa verificou-se a viabilidade econômica e financeira para abertura de uma loja de calçados e acessórios para o público em geral, masculino, feminino e infantil, á localizar-se na cidade de Betim em Minas Gerais, onde já existe um campo comercial crescente neste seguimento e apresenta uma concorrência bastante competitiva. Á princípio, foram levantados dados em uma pesquisa bibliográfica e de campo, onde consumidores locais, apontaram suas preferências em tipos de calçados, média de compra anual, e preferência em atendimento. A pesquisa aplicada apontou que 49% dos entrevistados tem renda média de um salário mínimo; 56% fazem compras de calçados de 2 a 3 vezes no ano; 66% gasta em média entre R\$ 100,00 e R\$ 300,00 por ano em calçados; 46% dos entrevistados fazem compras de calçados em lojas de rua, e 40% dos consumidores veem como essencial em uma loja de calçados o bom atendimento. A necessidade deste estudo de viabilidade, veio a partir do desejo de se formalizar um empreendimento já existente no mercado informalmente. No atual mercado desta cidade, propõe-se atendimento diferenciado unindo-se a produtos de qualidade e bom preço, oferecendo ainda facilidade de crédito para os clientes. A pesquisa apontou necessidade de capital inicial, estimando-se em um

investimento inicial de R\$ 200.000,00; na estrutura do local a ser implantada a loja e um capital de giro em torno de R\$ 55.000,00 em mix de estoque, para o início das operações. O futuro proprietário deverá analisar a viabilidade desse empreendimento, levando em consideração os riscos e oportunidades que o cercam. De acordo com a pesquisa realizada, o tempo estimado para retorno financeiro neste empreendimento será em média 22 meses. Levando em conta este payback, percebe-se que é viável investir nesse projeto uma vez que a pesquisa apontou também a oportunidade de crescimento para a organização.