

# **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 CARVALHO<sup>1</sup>, Fernando Augusto de CASTRO<sup>2</sup>, Gilda Ferreira dos SANTOS<sup>3</sup>, Josias dos Santos PIMENTA<sup>4</sup>, Priscila Andriê MACIEL<sup>5</sup>, Silmara Regina Gomes PEREIRA<sup>6</sup>, Welisson Soares da SILVA<sup>7</sup>, Doge Palhares JÚNIOR<sup>8</sup>

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

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

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

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

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

<sup>6</sup>Estudante de Administração/UNINCOR  
e-mail: sil\_mary@outlook.com

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

<sup>8</sup>Orientador 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.