



# **TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**SÉRGIO LEAL**

Belo Horizonte

2023

**Sérgio Leal**

# **Plano de Negócio**

***Loyal Guns***

Relatório final apresentado à disciplina Trabalho de Conclusão de Curso, do curso superior de Graduação em Administração, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Professor: Dr. Luiz Antônio de Carvalho Godinho

Belo Horizonte

2023

# SUMÁRIO

<b>1 – SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>4</b>
<b>1.1 – Principais pontos do Negócio .....</b>	<b>4</b>
<b>1.2 – Empreendedor e experiência profissional .....</b>	<b>7</b>
<b>1.3 – Dados do empreendimento .....</b>	<b>8</b>
<b>1.4 – Missão .....</b>	<b>8</b>
<b>1.5 – Visão .....</b>	<b>8</b>
<b>1.6 – Forma jurídica .....</b>	<b>8</b>
<b>1.7 – Enquadramento tributário .....</b>	<b>8</b>
<b>1.8 – Capital social .....</b>	<b>9</b>
<b>1.9 – Fonte de recursos .....</b>	<b>9</b>
<b>2 – ANÁLISE DE MERCADO .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1 – Clientes .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2 – Concorrentes .....</b>	<b>12</b>
<b>2.3 – Fornecedores .....</b>	<b>13</b>
<b>3 – PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>14</b>
<b>3.1 – Produtos e serviços .....</b>	<b>14</b>
<b>3.2 – Preço .....</b>	<b>14</b>
<b>3.3 – Divulgação e promoção .....</b>	<b>15</b>
<b>3.4 – Distribuição e vendas .....</b>	<b>15</b>
<b>3.5 – Localização .....</b>	<b>15</b>
<b>4 – PLANO ESTRATÉGICO .....</b>	<b>16</b>
<b>4.1 – Análise de SWOT .....</b>	<b>16</b>
<b>4.2 – BSC .....</b>	<b>17</b>
<b>5 – PLANO OPERACIONAL .....</b>	<b>18</b>
<b>5.1 – Layout .....</b>	<b>19</b>
<b>5.2 – Capacidade produtiva .....</b>	<b>19</b>
<b>5.3 – Processos operacionais .....</b>	<b>20</b>
<b>5.4 – Plano de pessoal .....</b>	<b>20</b>
<b>5.4.1 – Atribuições dos sócios .....</b>	<b>20</b>
<b>5.4.2 – Pessoal .....</b>	<b>21</b>
<b>6 – PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>22</b>

<b>6.1 – Investimento inicial .....</b>	<b>22</b>
<b>6.1.1 – Investimentos fixos .....</b>	<b>22</b>
<b>6.1.2 – Investimentos pré-operacionais .....</b>	<b>22</b>
<b>6.1.3 – Estoques iniciais .....</b>	<b>23</b>
<b>6.1.4 – Capital de Giro .....</b>	<b>23</b>
<b>6.1.5 – Investimento total e fontes de recursos .....</b>	<b>23</b>
<b>6.2 – Gastos com pessoal .....</b>	<b>24</b>
<b>6.3 – Remuneração dos sócios .....</b>	<b>24</b>
<b>6.4 – Projeção de custos e despesas .....</b>	<b>24</b>
<b>6.5 – Custos do produto ou serviço .....</b>	<b>25</b>
<b>6.6 – Previsão de vendas .....</b>	<b>26</b>
<b>6.7 – Impostos sobre faturamento .....</b>	<b>26</b>
<b>6.8 – Projeções financeiras .....</b>	<b>26</b>
<b>6.8.1 – Fluxo de caixa .....</b>	<b>27</b>
<b>6.8.2 – Projeção de resultados .....</b>	<b>27</b>
<b>6.9 – Análise de Investimento .....</b>	<b>27</b>
<b>6.9.1 – Valor Presente Líquido (VPL) .....</b>	<b>28</b>
<b>6.9.2 – Prazo de Retorno do Investimento (<i>Payback</i>) .....</b>	<b>29</b>
<b>6.9.3 – Taxa Interna de Retorno (TIR) .....</b>	<b>29</b>
<b>6.9.4 – Ponto de Equilíbrio (PE) .....</b>	<b>30</b>
<b>6.9.5 – Lucratividade .....</b>	<b>30</b>
<b>6.9.6 – Rentabilidade .....</b>	<b>30</b>
<b>7 – ELEVATOR PITCH .....</b>	<b>31</b>
<b>8 – BUSINESS MODEL CANVAS .....</b>	<b>32</b>
<b>9 – CONCLUSÃO .....</b>	<b>33</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>35</b>
<b>APÊNDICE .....</b>	<b>37</b>

## 1 – SUMÁRIO EXECUTIVO

### 1.1 – Principais pontos do Negócio

A Loyal Guns é um negócio que surgiu para trazer solução para um problema muito experimentado pelas pessoas que cumprem os requisitos legais para possuírem armas de fogo, tais como integrantes das forças armadas, forças de segurança em âmbito federal, estadual ou municipal, agentes privados de segurança, além dos CAC (Colecionadores, Atiradores, Caçadores) devidamente autorizados.

Tais pessoas convivem com a dor de não terem acesso a armas de qualidade no comércio nacional, devido ao monopólio e ao *lobbying*<sup>1</sup> feito pelas empresas nacionais contra a entrada de armas de origem estrangeira, o que gera um custo exorbitante nas situações em que tais pessoas precisam fazer a importação de armas de marcas, modelos e qualidade mundialmente reconhecidos, custos estes impulsionados pela pressão contrária das empresas nacionais, pelas altas taxas de importação, impostos e pela assessoria para a importação por meio de serviços de despachantes.

Importa destacar que, conforme pesquisa de mercado realizada, buscando-se o perfil dos potenciais clientes, estes normalmente possuem poder aquisitivo elevado, com rendas mensais acima de R\$ 15.000,00 e normalmente se dispõem a pagar valores importantes para a importação de boas armas, desde que seja valor justo.

Assim, a Loyal Guns entregará valor às pessoas que cumprem os requisitos legais para possuírem armas de fogo a fim de facilitar a importação de armas de renome, de marcas e modelos mundialmente reconhecidas, oriundas do comércio internacional, por meio da apresentação das armas disponíveis no mercado internacional, assessoria personalizada para a aquisição e importação.

Foco será dado no auxílio nos desembaraços alfandegários e para as devidas autorizações junto aos órgãos competentes, serviços estes que serão prestados com qualidade, celeridade

---

<sup>1</sup> Lobbying: é o processo pelo qual os grupos de pressão buscam participar do processo estatal de tomada de decisões, contribuindo para a elaboração das políticas públicas de cada país. (OLIVEIRA, 2023)

e a preço justo, evitando os custos exorbitantes, além de viabilizar a manutenção especializada das armas importadas, que normalmente também é de difícil acesso no Brasil.

O diferencial na prestação do referido serviço é a experiência do titular e principal gestor da empresa, o qual possui contatos comerciais com lojas e fábricas no exterior, principalmente nos EUA, onde a indústria armamentista tem importância ímpar, além da experiência como agente de segurança pública e atirador desportivo, experiência esta que traz *Know Hall* na área proposta, cujo termo, conforme o Instituto Brasileiro de Coaching (IBC) “refere-se ao conjunto de conhecimentos técnicos e práticos (fórmulas, tecnologias, técnicas, procedimentos, etc.) referentes à determinada atividade” (ICB, 2023) e tal conhecimento viabiliza acesso facilitado aos órgãos fiscalizadores.

O investimento inicial será na ordem de R\$ 249.000,00, buscando-se um faturamento inicial no primeiro ano de aproximadamente 324.000,00, com a importação, tramitação, desembaraços e devidas autorizações de média de 3 armas por mês, além da manutenção especializada de também 3 armas mensalmente. A rentabilidade esperada é em torno de 26%, com lucratividade líquida apurada em R\$ 78.952,00 anuais, o que possibilitará ter o retorno do investimento antes dos 4 primeiros anos.

Os custos serão os comuns a uma empresa de prestação de serviços, tais como aluguéis, salários, viagens, treinamentos, feiras de exposição, com poucas despesas relacionadas a matéria prima e insumos, as quais são pequenas e se tratam basicamente de peças de reposição. Assim, o ponto de equilíbrio da empresa ficará em torno de R\$ 215.000,00 anuais.

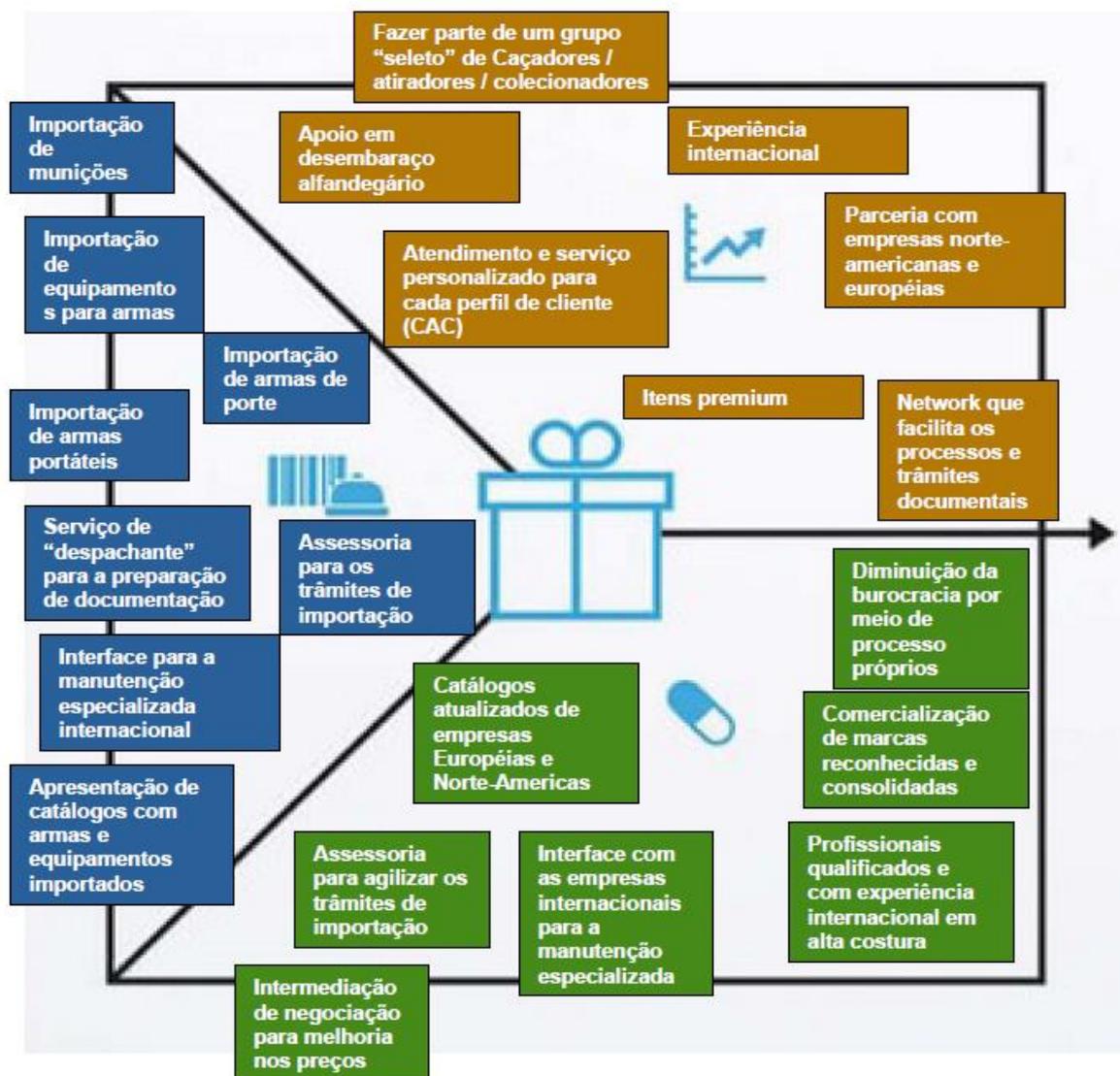
Nesse sentido, o problema apresentado se relaciona às dores experimentadas por esses potenciais clientes, tornando-se viável apresentar a proposta de valor, que pode ser demonstrada por meio da elaboração de um *canvas*<sup>2</sup> de proposta de valor, que, para SEBRAE (2023), é um instrumento fundamental para a criação de um modelo de negócio, auxiliando na tomada de decisão.

---

<sup>2</sup> “O *Canvas* é bastante utilizado na criação de negócios e projetos. Ele tem como objetivo descrever o modelo de negócio de forma mais ampla, contribuindo com a identificação e criação de possibilidades por meio de blocos que possuem uma relação entre si.” (GONÇALVES, 2023)

Logo, o modelo de negócio e a proposta de valor que se apresentam neste plano são direcionados para a solução dos citados problemas, a fim de trazer alívio às dores apresentadas, conforme se demonstra nos *canvas* apresentados nas figuras seguintes (Fig. 1 e Fig. 2).

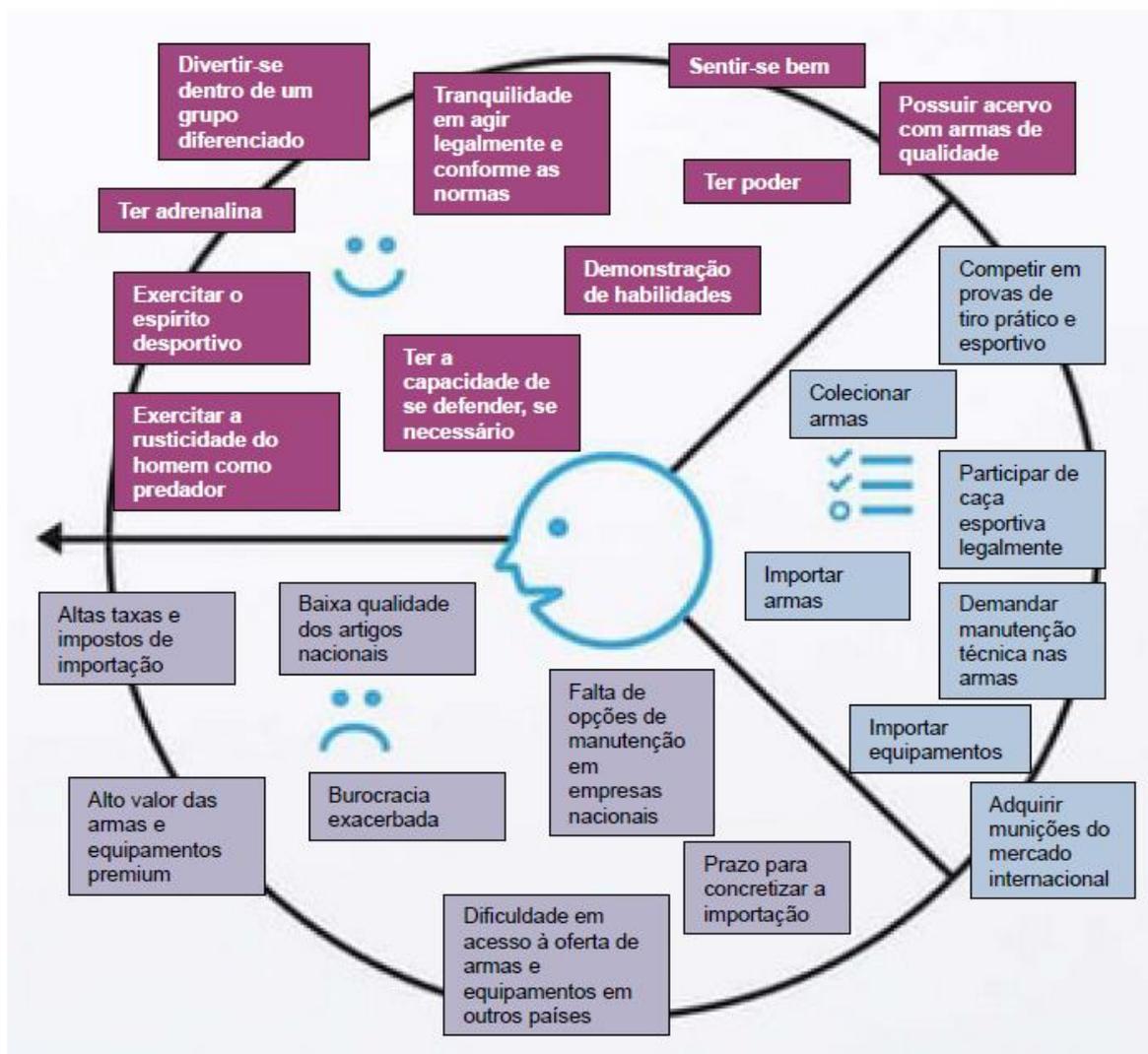
**Figura 1 – Canvas da proposta de valor do negócio Loyal Guns – parte 1**



Fonte: Elaborado pelo autor com base em SEBRAE (2023)

A figura 1 demonstra a dimensão do *canvas* que corresponde à proposta de valor, que contém a apresentação dos serviços ofertados, os pontos que representam os remédios para as dores apontadas e os criadores de ganho.

Figura 2 – Canvas da proposta de valor do negócio Loyal Guns – parte 2



Fonte: Elaborado pelo autor com base em SEBRAE (2023)

## 1.2 – Empreendedor e experiência profissional

O administrador do negócio trata-se de Sérgio Leal, que conta com mais de 20 anos de experiência como oficial da Polícia Militar de Minas Gerais, exercendo atividades de docência na área técnica de armamento e tiro policial, tecnologias não-letais, além da participação como atirador desportivo.

O gestor é graduado em Ciências Militares com Ênfase em Defesa Social, graduando em Direito e Administração, Pós-Graduado em Gestão de Recursos Humanos e Gestão de Segurança Pública.

A fluência em inglês e os contatos comerciais que possui no exterior são fatores que facilitam a interlocução e o acesso a informações atualizadas sobre o comércio de armas em nível internacional.

### **1.3 – Dados do empreendimento**

Loyal Importações e Assessorias

Loyal Guns

Localizada na Av. Tancredo Neves, s/n, Castelo, BH, MG

### **1.4 – Missão**

Superar barreiras e ultrapassar fronteiras para o comércio de armas de fogo de qualidade de marcas e modelos mundialmente reconhecidos para as pessoas que possuem os requisitos legais para adquiri-las, com qualidade, celeridade e preço justo.

### **1.5 – Visão**

Ser referência mundial na importação e assessoria para a aquisição legal de armas de fogo.

### **1.6 – Forma jurídica**

Empresário Individual;

### **1.7 – Enquadramento tributário**

Simple Nacional;

## 1.8 – Capital social

Tabela 1 – Capital Social

	<b>Nome</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% de participação</b>
Empresário Individual	SÉRGIO LEAL	249.000,00	100%
<b>Total</b>		<b>249.000,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaborado pelo auto (2023)

## 1.9 – Fonte de recursos

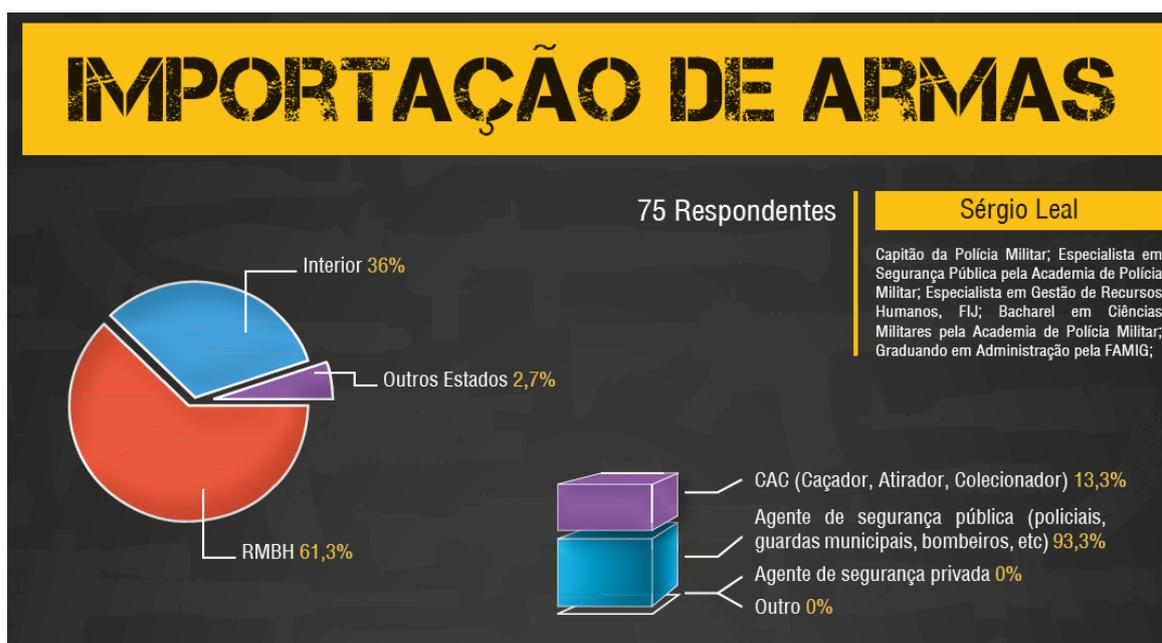
A origem dos recursos financeiros é o capital próprio, proveniente de investimentos de longo prazo do empresário.

## 2 – ANÁLISE DE MERCADO

### 2.1 – Clientes

O público alvo para este negócio é composto pelas pessoas que possuem os requisitos legais para possuírem armas de fogo, conforme previsto na legislação brasileira, quais sejam, integrantes das forças armadas, das forças de segurança nos níveis federal, estadual e municipal, tais como como policiais civis, militares, penais, policiais legislativos, agentes do IBAMA e outros órgãos fiscalizadores, guardas civis municipais, agentes de segurança privada e demais cidadãos que se enquadrem como CAC (Caçadores, Atiradores, Colecionadores), devidamente licenciados para tal.

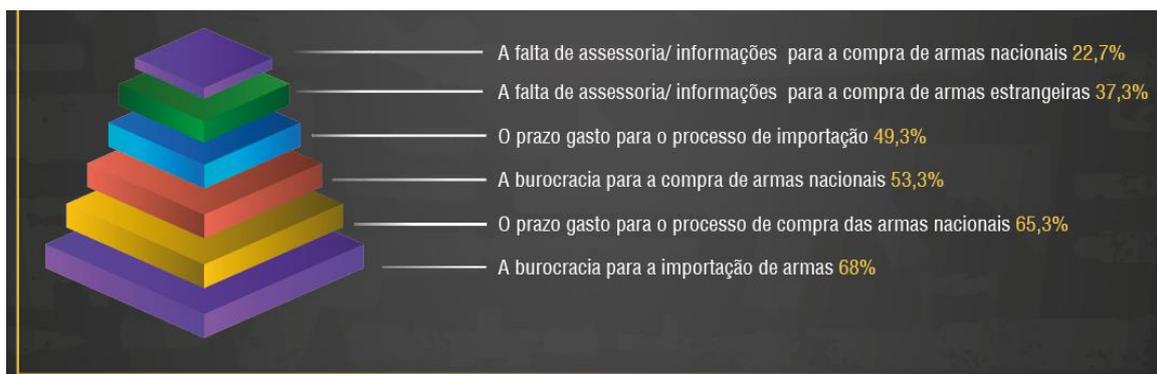
**Figura 2 – Infográfico de definição do perfil do público alvo**



Fonte: Elaborado pelo autor com base na pesquisa de mercado (2022)

Tais cliente convivem com a dor de falta de qualidade das armas nacionais, o lobby das empresas nacionais contrário às importações e suas altas taxas, impostos e trâmite burocrático, o que gera custos exorbitantes. Tais dores foram validadas mediante pesquisa e podem ser representadas no infográfico abaixo.

Figura 3 – Infográfico de validação da dor



Fonte: Elaborado pelo autor com base na pesquisa de mercado (2022)

O perfil de tais pessoas, conforme pesquisa realizada, se caracteriza pela faixa etária de 25 a 45 anos; sexo masculino; normalmente pessoas de ideologias conservadoras, casados, voltados à ideia da família tradicional brasileira, com esposa e 1 ou 2 filhos; as profissões são, primeiramente as ligadas às áreas de segurança, como dito, incluindo também empresários, agropecuaristas e funcionários públicos de diversas áreas.

Os interesses do referido público se baseiam principalmente no anseio de se tornarem cidadãos diferenciados dos demais, dispostos a cumprir os ritos legais para terem a difícil autorização de possuírem armas de fogo e dispostos também a arcar com os custos do alcance desse objetivo. Buscam também a recreação desportiva e o prazer de colecionar armas de difícil acesso.

A quantidade de produtos comprados varia de acordo com o enquadramento legal do cliente, isto é, agentes de segurança, por exemplo, adquirem em média uma arma a cada 2 anos; atiradores, caçadores e colecionadores tendem a adquirirem 1 arma diferente anualmente.

As armas oriundas do mercado nacional podem chegar ao Brasil pelo custo de R\$ 5.000,00 a 50.000,00, preços pelos quais tais clientes estão dispostos a pagar.

**Figura 4 – Infográfico da expectativa de investimento em armas de fogo**



Fonte: Elaborado pelo autor com base na pesquisa de mercado (2022)

Desta maneira, as armas são adquiridas nos comércios nacional e internacional, sendo que, a aquisição internacional é permeada de regras, taxas e impostos específicos, sobre os quais a Loyal Guns prestará a assessoria e facilitará o trâmite, garantindo ao cliente a qualidade de atendimento e prestação de serviço no mesmo nível praticado pelas grandes marcas no exterior.

O mercado, portanto, está inserido em um nicho específico, mas muito promissor, que experimentou um crescimento extraordinário de 2018 a 2022 devido à política armamentista do governo anterior, com tendência a uma estabilização na situação política atual.

## 2.2 – Concorrentes

A concorrência, para o negócio não é expressiva, já que poucos empresários possuem o conhecimento sobre armas de fogo, as questões legais, os trâmites internacionais e caminhos necessários a uma importação viável tanto para o cliente quanto para o empreendedor, fiando o trabalho mais direcionado aos despachantes particulares.

A concorrência a ser considerada se refere a empresas que atuam na importação, não no comércio nacional de armas, quais sejam a Guns House, erradicada no estado de São Paulo e a Tactical Gear Imports, sediada em Belo Horizonte.

Há também uma empresa com missão semelhante ao negócio aqui proposto sediada em Belo Horizonte e uma outra sediada em São Paulo, mas justamente por não haver concorrência importante, praticam preços elevados, portanto, não trazem solução efetiva ao problema.

### **2.3 – Fornecedores**

Os principais fornecedores são os fabricantes de armas e peças sediados principalmente nos EUA, onde os preços são acessíveis e não superfaturados como os praticados em território nacional, tais como: Barret Firearms Manufacturing; Colt's Manufacturing Company; Remington Arms; Smith & Wesson; Winchester Repeating Arms Company; além das europeia Glock; FN; Sig Sauer; dentre outras.

A entrega em território norte-americano é muito célere, todavia, para se concluir aqui no Brasil exige certo prazo pois, além do prazo para o transporte propriamente dito, há o prazo inerente às legalizações junto aos órgãos competentes.

### 3 – PLANO DE MARKETING

#### 3.1 – Produtos e serviços

A empresa se caracteriza como prestadora de serviço, voltada, principalmente, à assessoria, com foco em 3 atividades-chave: assessoria na importação de armas; desembaraço alfandegário e legalizações junto aos órgãos competentes; manutenção especializada.

#### 3.2 – Preço

Os preços são definidos com base em uma tabela de prestação dos serviços que compõem o portfólio da empresa, além da cobrança de um percentual de 15% do valor da arma importada.

**Tabela 2 – Tabela de preços de serviços de assessoria e manutenção**

<b>SERVIÇO (MÃO DE OBRA)</b>	<b>PREÇO</b>
Assessoria individualizada para captação e oferta dos modelos disponíveis	3500,00
Assessoria para a tramitação das certidões de importação, pagamento de taxas impostos e desembaraços alfandegários	3500,00
Manutenção e reparo com desmontagem de primeiro escalão	500,00
Manutenção e reparo com desmontagem de segundo escalão	800,00
Manutenção e reparo com desmontagem minuciosa	1000,00
Participação em feira desenvolvida pela empresa (empresas)	2000,00
Participação em feira desenvolvida pela empresa (particulares)	300,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

O pagamento pelo serviço será o comum operado no comércio nacional, principalmente por meio de cartão de crédito, havendo também opções por financiamento com instituições financeiras parceiras.

### **3.3 – Divulgação e promoção**

A divulgação e as promoções serão veiculadas principalmente pela internet, por meio das redes sociais, vinculadas ao site da empresa, principalmente *instagram*, além de catálogos (1 catálogo semestral) e feiras de exposição de armas e equipamentos (1 feira anual).

### **3.4 – Distribuição e vendas**

O acesso aos serviços será feito principalmente pelo site da empresa e por intermédio do único representante comercial da empresa, além dos contatos por telefone e redes sociais, com foco no *instagram*.

### **3.5 – Localização**

A sede da empresa será localizada à Av. Tancredo Neves, s/n, Castelo, BH, MG, em galpão locado. O bairro é bem localizado, na região da Pampulha, e tem várias vias de acesso que interligam as diversas, com considerável fluxo de pessoas e veículos.

O bairro é de classe média e as condições de segurança são satisfatórias. Não há concorrentes sediados em localização próxima.

## 4 – PLANO ESTRATÉGICO

### 4.1 – Análise de SWOT

O empreendimento está diante de oportunidades importantes, mas também pode ser influenciado pelo aspecto político, já que depende da política armamentista (ou “desarmamentista”) do governo do momento.

Por exemplo, no período de 2018 a 2022, houve aumento elevado das aquisições de armas de fogo com a flexibilização das regras determinada pelo governo anterior. Já o cenário atual é de receio, haja vista o enrijecimento das regras e das políticas contrárias à posse de arma para o cidadão de uma maneira geral.

De qualquer maneira, desde os primórdios, homens estão ligados às armas e, mesmo diante de momentos políticos diversos, a tendência é a perenidade do referido comércio.

**Figura 5 – Matriz SWOT**



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Fernandes (2023).

## 4.2 – BSC

A definição dos objetivos estratégicos e seu desdobramento em indicadores, metas e planos de ação, auxiliarão na formação de uma visão holística do empreendimento e facilitará o alcance dos objetivos nas quatro perspectivas: financeira, cliente, processos internos e aprendizagem.

**Figura 6 – Representação da visão estratégica por intermédio do BSC**



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Tormena (2023) *apud* Kaplan e Norton (1997)

Assim, apresenta-se o seguinte BSC para a Loyal Weapons:

**Figura7 – Balanced Scorecard da Loyal Guns**



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Tormena (2023) *apud* Kaplan e Norton (1997)

## 5 – PLANO OPERACIONAL

### 5.1 – Layout

O layout da empresa é simplificado, em estilo industrial, contando com recepção, banheiros, escritório, guarda-volumes, almoxarifado, estoque de peças de reposição, estoque de armas com reforço em segurança e bancadas de manutenção, conforme se mostra na figura abaixo.

**Figura 8 – Balanced Scorecard da Loyal Guns**



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

### 5.2 – Capacidade produtiva

Inicialmente, considerando o quadro de colaboradores e os recursos iniciais de investimentos, a capacidade da empresa será de importação (considerando todo o trâmite) de 60 armas e manutenção especializada também de 60 armas, nos primeiros 3 anos, com previsão de expansão de 20% a cada ano.

Considerando a média de 1 arma por cliente, a capacidade de atendimento anual (importação e manutenção) será de média de 40 clientes, com previsão de expansão de 20% a cada ano.

### **5.3 – Processos operacionais**

Os processos se iniciam com a recepção do cliente, com demonstração do portfólio disponível, escolha das armas, modelos, marcas e possibilidades de customização. Em seguida, a explanação do processo de importação, custos das armas, custos com documentação para importação, taxas e impostos.

As armas são captadas junto aos fabricantes em território estrangeiro, quais sejam, Glock, Colt, Smith & Weasson, Remington, FN, Sig Sauer, o representante assume a documentação e todas as ações necessárias ao desembaraço e efetivação da importação, com recebimento da arma na sede da empresa, a qual fica armazenada no estoque de armas até a retirada pelo cliente após pagamento dos serviços prestados e os valores correspondentes às taxas, impostos e tramitação da documentação.

Para a manutenção, há a recepção do cliente, recepção da arma, análise preliminar e orçamento dos custos da manutenção. Em seguida, com aquiescência do cliente, a arma vai para o setor de manutenção, permanecendo sob responsabilidade do técnico até sua liberação, com a devolução ao cliente, mediando o devido pagamento.

A logística contempla o pedido e recebimento de armas, peças de reposição, principalmente em indústrias estrangeiras, e internamente se relaciona principalmente ao suprimento em ferramentas, materiais de limpeza, solventes, materiais de escritório, etc, necessários à manutenção das armas e ao funcionamento geral da empresa.

### **5.4 – Plano de pessoal**

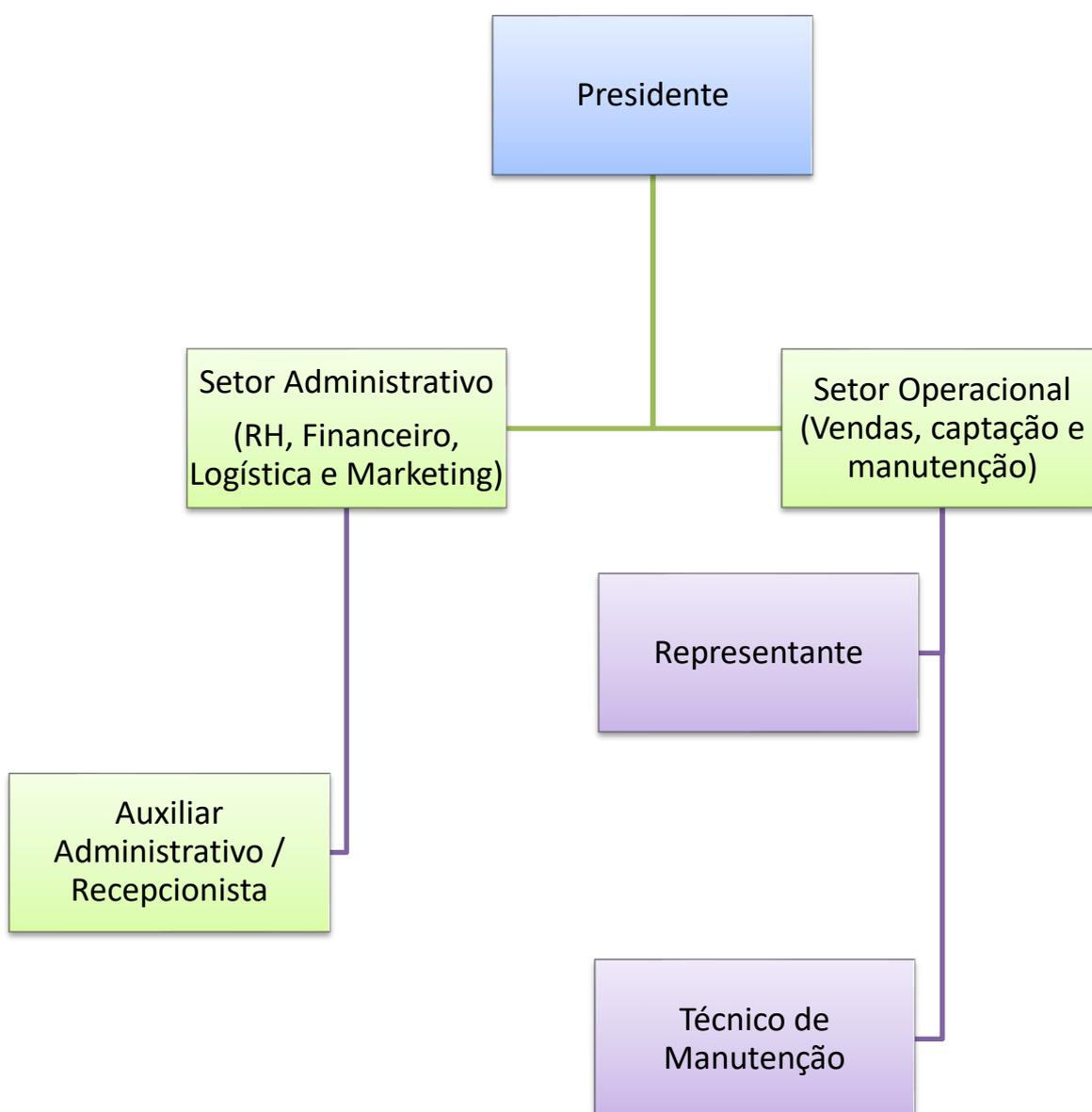
#### **5.4.1 – Atribuições dos sócios**

A empresa trata-se de uma empresa de pequeno porte, do tipo proprietário individual, sendo titular o gestor de todas as ações necessárias ao funcionamento da empresa, com o apoio da equipe e as responsabilidades distribuídas conforme a área específica.

### 5.4.2 – Pessoal

O quadro de pessoal compõe, basicamente, o setor administrativo (RH, Financeiro, Logística e Marketing) e o setor operacional (vendas, captação e manutenção). Portanto é formado por 1 representante comercial, 1 técnico de manutenção especializada e 1 auxiliar administrativo.

#### Organograma 1 – Organograma da Loyal Guns



Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

## 6 – PLANO FINANCEIRO

### 6.1 – Investimento inicial

Neste capítulo são definidos e explicados os detalhes sobre o investimento inicial a ser feito, considerando os investimentos fixos (imobilizado), investimento pré-operacional e investimento em capital de giro (capital inicial e estoque inicial).

#### 6.1.1 – Investimentos fixos

Os investimentos necessários para infraestrutura, espaço físico, máquinas e equipamentos, veículos, móveis, utensílios, são os descritos na Tabela 2:

Tabela 2 – Investimentos fixos

Item	Descrição	Qto.	Vl. Uni.	Total
1	Estações de trabalho (escritório)	3	1.000,00	3.000,00
2	Computadores	3	2.000,00	6.000,00
3	Veículo	1	90.000,00	90.000,00
4	Bancadas para manutenção com equipamentos	2	1.500,00	3.000,00
5	Kit Ferramentário	2	3.000,00	6.000,00
<b>Total</b>				<b>108.000,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

#### 6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

Os gastos pré-operacionais são os apresentados na Tabela 3:

Tabela 3 – Investimentos pré-operacionais

Item	Descrição	Valor
1	Legalização da empresa	1.000,00
2	Treinamento de representantes	10.000,00
3	Treinamento de armeiros / técnicos em manutenção	10.000,00
4	Publicidade inicial	5.000,00
5	Preparação do Galpão (Alvenaria, pintura e divisórias).	10.000,00
<b>Total</b>		<b>36.000,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

### 6.1.3 – Estoques iniciais

O valor necessário para o início do funcionamento da empresa, considere os gastos com a aquisição de peças de reposição é o demonstrado na Tabela 4:

Tabela 4 – Estoques iniciais (exemplo)

Item	Descrição	Qto.	Vl. Uni.	Total
1	Peças de reposição (itens diversos)			5.000,00
<b>Total</b>				<b>5.000,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

### 6.1.4 – Capital de Giro

A necessidade líquida de capital de giro necessária para o financiamento das operações ficará em torno de R\$ 100.000,00, que atenderá principalmente ao custeio temporário de despesas relacionadas diretamente à aquisição das armas, representadas pela tramitação da importação, impostos, taxas, gastos com combustível, passagens, etc, até o pagamento final por parte do cliente.

### 6.1.5 – Investimento total e fontes de recursos

Neste item se apresenta o resumo dos investimentos iniciais e se informa as fontes de recursos, conforme as Tabelas 5 e 6 a seguir:

Tabela 5 – Resumo dos investimentos (exemplo)

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	108.000,00
2	Investimentos pré-operacionais	36.000,00
3	Estoques iniciais	5.000,00
4	Capital de giro	100.000,00
<b>Total</b>		<b>249.000,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

Tabela 6 – Fontes de Recursos (exemplo)

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	249.000,00	100
<b>Total</b>		<b>249.000,00</b>	

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

### 1.1 6.2 – Gastos com pessoal

As Tabelas 7 e 8 demonstram a apuração dos gastos com pessoal considerando os salários, encargos trabalhistas, provisão de 13º salário, provisão de férias, gastos com benefícios e transporte:

Tabela 7 – Gastos com pessoal mensal

Item	Função	No. de Empregados	Salário	Total
1	Auxiliar Administrativo	1	1.500,00	1.500,00
2	Representante Comercial	1	2.500,00	2.500,00
3	Técnico em manutenção	1	2.500,00	2.500,00
<b>Total</b>				<b>6.500,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

Tabela 8 – Encargos, provisões e despesas com pessoal para o primeiro ano

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	...	Mês 12	Total
Salário	6.500,00	6.500,00	6.500,00	52.000,00	6.500,00	78.000,00
Encargos sociais	520,00	520,00	520,00	4.160,00	520,00	6.240,00
Provisão de 13º	550,00	550,00	550,00	4.400,00	550,00	6.600,00
Provisão de Férias	750,00	750,00	750,00	6.000,00	750,00	9.000,00
<b>Subtotal</b>	<b>8.320,00</b>	<b>8.320,00</b>	<b>8.320,00</b>	<b>66.560,00</b>	<b>8.320,00</b>	<b>99.840,00</b>
Desp. Alimentação	1.300,00	1.300,00	1.300,00	10.400,00	1.300,00	15.600,00
Desp. Transporte	600,00	600,00	600,00	2.400,00	600,00	7.200,00
<b>Total</b>	<b>10.220,00</b>	<b>10.220,00</b>	<b>10.220,00</b>	<b>81.170,00</b>	<b>10.220,00</b>	<b>122.640,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

### 6.3 – Remuneração dos sócios

Não há, já que se trata de empresário individual.

### 6.4 – Projeção de custos e despesas

Os gastos previstos apurados, considerando os custos fixos, custos variáveis, despesas fixas, despesas variáveis, custos indiretos e serviços terceirizados, são calculados em projeção anual conforme a Tabela 10 a seguir:

Tabela 9 – Projeção de despesas

Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Aluguéis	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
2	Energia	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
3	Fornecimento de Água	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
4	Materiais de escritório	3.600,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
5	Serviços de limpeza	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
6	Peças para manutenção	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
7	Manutenção de site	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
8	Publicidade	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
9	Contabilidade	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00
10	Despesas com veículo	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00
<b>Total</b>		<b>92.320,00</b>	<b>92.320,00</b>	<b>92.320,00</b>	<b>92.320,00</b>	<b>92.320,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

### 6.5 – Custos do produto ou serviço

Os custos dos serviços prestados são razoavelmente baixos, já que as taxas, impostos de importação e peças de reposição são repassados diretamente ao cliente. A Tabela 11 demonstra o custo médio de cada serviço.

Tabela 10 – Custos do produto ou serviço (exemplo)

Item	Descrição dos custos	Valor
1	Custo individual da Assessoria individualizada para captação e oferta dos modelos disponíveis	2.100,00
2	Custo individual da Assessoria para a tramitação das certidões de importação, pagamento de taxas impostos e desembaraços alfandegários	2.100,00
3	Custo individual da Manutenção e reparo com desmontagem de primeiro escalão	300,00
4	Custo individual da Manutenção e reparo com desmontagem de segundo escalão	480,00
5	Custo individual da Manutenção e reparo com desmontagem minuciosa	600,00
6	Custo da oferta de vaga de stand em feira	1200,00
7	Custo da oferta de vaga para a participação em feira (particulares)	180,00
<b>Total</b>		<b>3.960,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2023).

## 6.6 – Previsão de prestação dos serviços

A previsão de prestação de serviço perpassa pela análise da capacidade produtiva, o potencial do mercado e a estratégia de marketing da empresa.

Considera ainda o tamanho do mercado consumidor, com aproximadamente 814.000 CACs, além de 1.000.000 de Agentes de Segurança pelo país, dentre outras milhares de pessoas que cumprem os requisitos legais para possuírem armas de fogo em suas residências ou locais de trabalho. Assim, a expectativa de prestação de serviço nos primeiros 3 anos é importação e desembaraço de 108 armas e manutenção especializada de 108 armas. Com essa capacidade, o faturamento pode chegar a R\$ 972.000,00 nos 3 primeiros anos.

Com a política “desarmamentista” do governo federal atual, a previsão é de estabilidade na aquisição de armas, interrompendo o ciclo de aumento que foi visto nos últimos 4 anos, mas com a queda do dólar diante da política governamental atual, o cenário se torna favorável.

## 6.7 – Impostos sobre faturamento

A empresa será optante pelo SIMPLES Nacional, e terá o valor dos tributos apurados a serem recolhidos conforme a Tabela 12:

Tabela 11 – Impostos sobre faturamento

Período	Faturamento	Alíquota	Imposto a pagar
Ano 1	324.000,00	10,20%	33.048,00
Ano 2	324.000,00	10,20%	33.048,00
Ano 3	324.000,00	10,20%	33.048,00
Ano 4	324.000,00	10,20%	33.048,00
Ano 5	324.000,00	10,20%	33.048,00
<b>Total</b>			<b>183.600,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2023)

## 6.8 – Projeções financeiras

Neste subtítulo são apresentadas as projeções financeiras considerando os dados informados neste Plano de Negócio.

### 6.8.1 – Fluxo de caixa

O fluxo de caixa da empresa de acordo com as despesas e receitas previstas, nos primeiros 5 anos, é apresentado na Tabela 13 a seguir

Tabela 12 – Fluxo de caixa da empresa Loyal Guns para os primeiros 5 anos

Descrição		Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Saldo Inicial	(Investimento inicial conforme Tabela 5)	249.000,00	--	--	--	--	--
Entradas	Peças de reposição básicas (gatilho, cão, molas, placas de punho)	--	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
	Captação e oferta de armas	--	75.600,00	75.600,00	75.600,00	75.600,00	75.600,00
Custos das entradas / custeio dos Serviços *	Assessoria da importação, autorizações/desembaraço	--	75.600,00	75.600,00	75.600,00	75.600,00	75.600,00
	Manutenção 1º Escalão	--	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
	Manutenção 2º escalão	--	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00
	Manutenção minuciosa	--	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
<b>Total de entradas</b>		<b>249.000,00</b>	<b>195.800,00</b>	<b>195.800,00</b>	<b>195.800,00</b>	<b>195.800,00</b>	<b>195.800,00</b>
	Captação e oferta de armas de 36 armas	--	126.000,00	126.000,00	126.000,00	126.000,00	126.000,00
Saídas	Assessoria da importação, autorizações e desembaraços de 36 armas	--	126.000,00	126.000,00	126.000,00	126.000,00	126.000,00
	Manutenção de 36 armas	--	72.000,00	72.000,00	72.000,00	72.000,00	72.000,00
<b>Total de saídas</b>		<b>--</b>	<b>324.000,00</b>	<b>324.000,00</b>	<b>324.000,00</b>	<b>324.000,00</b>	<b>324.000,00</b>
<b>Saldo não acumulado</b>			<b>128.200,00</b>	<b>128.200,00</b>	<b>128.200,00</b>	<b>128.200,00</b>	<b>128.200,00</b>

\*Considerando as despesas e custos fixos proporcionalmente  
Elaborado pelo autor (2023)

## 6.8.2 – Projeção de resultados

Elabore o demonstrativo de resultado e calcule a lucratividade e a rentabilidade do negócio conforme a Tabela 14.

Tabela 13 – Projeção de resultados (exemplo)

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Serviços (bruto)	324.000,00	324.000,00	324.000,00	324.000,00	324.000,00
(-) deduções e abatimentos (não dar desconto)	--	--	--	--	--
(-) Comissão sobre valor de serviço (5%)	16.200,00	16.200,00	16.200,00	16.200,00	16.200,00
<b>(=) Vendas líquidas</b>	<b>307.800,00</b>	<b>307.800,00</b>	<b>307.800,00</b>	<b>307.800,00</b>	<b>307.800,00</b>
(-) Custo dos serviços (totais)	195.800,00	195.800,00	195.800,00	195.800,00	195.800,00
<b>(=) Lucro bruto operacional</b>	<b>112.000,00</b>	<b>112.000,00</b>	<b>112.000,00</b>	<b>112.000,00</b>	<b>112.000,00</b>
(-) despesas administrativas* (apenas impostos SIMPLES)	33.048,00	33.048,00	33.048,00	33.048,00	33.048,00
(-) depreciação	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
<b>(=) Lucro líquido operacional</b>	<b>78.952,00</b>	<b>78.952,00</b>	<b>78.952,00</b>	<b>78.952,00</b>	<b>78.952,00</b>
<b>Lucratividade (%)</b>	<b>78.952,00</b>	<b>78.952,00</b>	<b>78.952,00</b>	<b>78.952,00</b>	<b>78.952,00</b>
<b>Rentabilidade (%)</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>

\*Já inserido no custo dos serviços, conforme demonstrado na Tabela 13

Fonte: Famig (2019)

## 6.9 – Análise de Investimento

No que se refere à análise de investimento, há que se considerar o custo de oportunidade do capital, que pode ser verificado a partir dos seguintes indicadores:

### 6.9.1 – Valor Presente Líquido (VPL)

Conforme Stumpf (2023), o Valor Presente Líquido, considerando um projeto de 5 anos, com um investimento inicial de R\$ 295.000,00, um fluxo de caixa anual de R\$ 78.952,00 e uma Taxa Mínima de Atratividade de 5%, pode ser calculado por meio da seguinte fórmula:

$$VPL = FC_0 + FC_1/(1+i)^{(j+1)} + FC_2/(1+i)^{(j+2)} + \dots + FC_5/(1+i)^{(j+5)}$$

$$VPL = 46.820,84$$

Portanto, considerando o valor positivo auferido de 46.820,84, o investimento é viável no período mencionado.

### 6.9.2 – Prazo de Retorno do Investimento (*Payback*)

O *payback* será de 4 anos. Em um cenário otimista, o resultado líquido operacional anual de R\$ 78.952,00 será suficiente para garantir o retorno do investimento de R\$ 249.000,00 antes de 4 anos.

### 6.9.3 – Taxa Interna de Retorno (TIR)

Conforme Pereira (2023), pode-se calcular a Taxa Interna de Retorno a partir da seguinte fórmula:

$$\sum_{i=1}^n \frac{FC_i}{(1 + TIR)^i} - \text{Investimento inicial} = 0$$

Onde:

FC<sub>i</sub> = Fluxos de caixa do período

i = Período de cada investimento

N = Período final do investimento

Considerando os dados lançados na Tabela 15, por meio do programa *Excel*, aplicando-se a função “=TIR(B2;B6)”, chega-se ao resultado de uma TIR de 18%.

Tabela 14 – Cálculo da Taxa Interna de Retorno (TIR) da Loyal Guns

PERÍODO	FLUXO DE CAIXA
0	-249.000,00
1	78.952,00
2	78.952,00
3	78.952,00
4	78.952,00
<b>TIR</b>	<b>18%</b>

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Pereira (2023)

#### **6.9.4 – Ponto de Equilíbrio (PE)**

O ponto de equilíbrio será de R\$ 215.000,00, já que todas as despesas ficarão em torno desse montante e, considerando o faturamento anual esperado de R\$ 324.000,00, há margem de segurança para garantir o ponto de equilíbrio.

#### **6.9.5 – Lucratividade**

A lucratividade esperada para o negócio está em torno de R\$ 78.952,00 anuais, nos primeiros 5 anos.

#### **6.9.6 – Rentabilidade**

A rentabilidade anual, por sua vez, considerando o investimento inicial de R\$ 313.000,00, fica em torno do 26%.

## 7 – ELEVATOR PITCH

Será elaborado um *elevator pitch* com o seguinte texto:

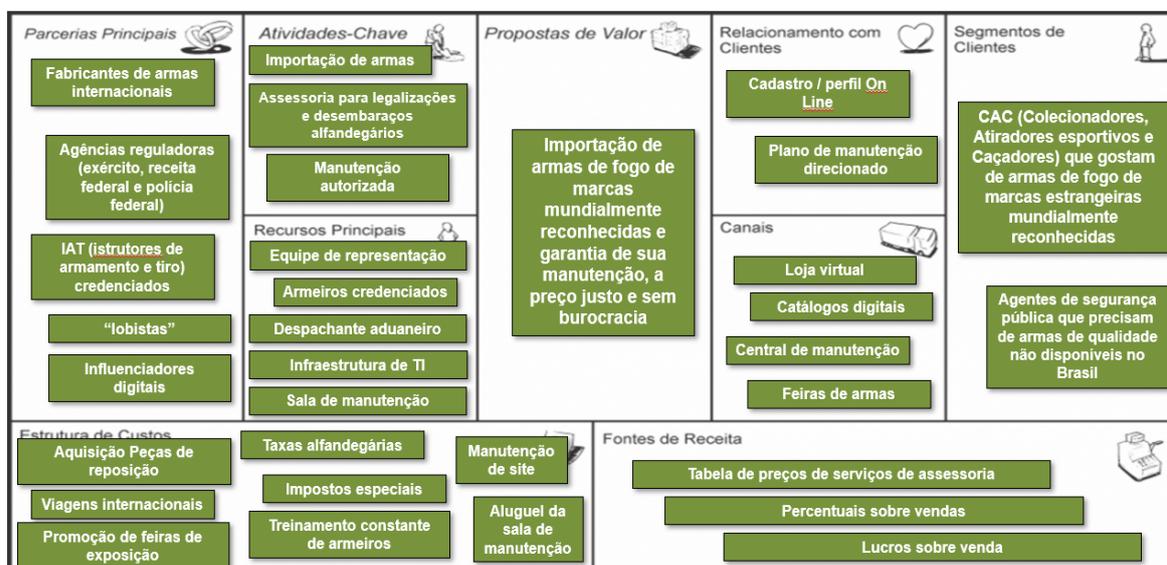
“A Loyal Guns foi idealizada para solucionar um problema muito comum às pessoas que possuem os requisitos legais para possuírem armas de fogo, tais como agentes de segurança pública, colecionadores, atiradores e caçadores autorizados (CAC), mas que convivem com a dor de não terem acesso, na indústria nacional, às armas de qualidade superior e de marcas mundialmente conhecidas disponíveis no mercado internacional, além de enfrentarem dificuldades e burocracia extremas para a importação de tais armas. Para isso, a Loyal Guns oferece assessoria especializada para a aquisição de tais armas por meio dos serviços de apresentação das armas disponíveis no mercado internacional, tramitação da importação junto aos órgãos competente e desembaraços alfandegários, além da oferta manutenção especializada para tais armas, as quais não são disponíveis no Brasil, tudo isso com celeridade e a preço justo. A empresa tem seu diferencial no atendimento personalizado, que possibilita acesso à importação das armas conforme marca, modelo e versão almejados pelo comprador, sendo possível, inclusive, incrementar itens de customização, conforme os anseios do cliente.”

O vídeo pode ser acessado por meio do link:

## 8 – BUSINESS MODEL CANVAS

O *Canvas* do negócio é apresentado abaixo (Fig. 9), onde é possível demonstrar as parcerias principais, as atividades-chave, proposta de valor, as maneiras eleitas para o relacionamento com os clientes, a caracterização do segmento clientes, os recursos principais, bem como a estrutura de custos e as fontes de receita.

Figura 9 – Canvas do modelo de negócio Loyal Guns.



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Famig (2023)

## 9 – CONCLUSÃO

Demonstrou-se neste plano que o negócio apresentado traz soluções para um problema comum que afeta as pessoas possuidoras dos requisitos para a posse de armas de fogo no Brasil, tais como agentes de segurança pública e privada, caçadores, atiradores e colecionadores autorizados (CAC) e que convivem com a dor de não terem acesso no comércio nacional a armas de qualidade superior e de marcas e modelos mundialmente reconhecidos, além de enfrentarem dificuldades e burocracia extremas para a importação de tais armas.

Tal solução se traz ao se ofertar ao cliente os serviços de apresentação das armas disponíveis no mercado internacional e de assessoria especializada e personalizada para a importação de tais armas, mediante a tramitação de documentos junto aos órgãos competentes, desembaraços alfandegários, além da devida manutenção especializada.

Foi possível verificar na pesquisa de mercado que tais armas tem preços consideráveis e, considerando o poder aquisitivo do público alvo, os potenciais clientes estão dispostos a pagar valores também consideráveis para a aquisição de tais armas, que podem variar entre R\$ 5.000,00 a R\$ 50.000,00.

A análise SWOT demonstrou que o negócio é promissor, pois o comércio de armas de fogo, mesmo que dependente de políticas públicas, é perene. De igual modo, o *Balanced Score Card* demonstrou potencial favorável, além de metas e objetivos factíveis.

Assim, a partir de uma estrutura modesta, contando com 3 colaboradores e de um investimento de aproximadamente R\$ 249.000,00, espera-se a conclusão de 36 processos de importação anuais, além das entradas de 36 armas para manutenção, esperando-se um faturamento anual aproximado de R\$ 324.000,00 nos primeiros anos, com lucros de aproximadamente 26%, o que gerará o retorno do investimento antes de 4 anos.

Ainda, considerando o projeto em 5 anos, com a apuração do Valor Presente Líquido positivo, a uma Taxa Mínima de Atratividade de 5% e uma Taxa Interno de Retorno de 18%, conclui-se que o investimento é viável.

Por fim, verifica-se que a concorrência para o empreendimento é modesta, já que poucas empresas no Brasil se dedicam ao referido negócio, pois ele depende do *Know Hall* específico de quem atua na área de segurança, conhece os trâmites necessários e possui rede de contatos junto aos órgãos fiscalizadores.

Portanto, o negócio é promissor, trará soluções e auferirá lucros importantes.

## REFERÊNCIAS

FERNANDES, Djair Roberto. **Uma Visão Sobre a Análise da Matriz SWOT como Ferramenta para Elaboração da Estratégia.** UNOPAR Cient., Ciênc. J uríd. Empres. , Londrina, v. 13, n. 2, p. 57-68, Set. 2012. Disponível em: < file:///C:/Users/sergi/Downloads/admin,+Gerente+da+revista,+720-2831-1-CE.pdf > Acesso em 09Mai23.

GONÇALVES, Adriana Schiavon. **CANVAS: a ferramenta para estruturar seu modelo de negócios!** Disponível em: < <https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/canvas-a-ferramenta-para-estruturar-seu-modelo-de-negocios-1> > Acesso em 09Mai23.

INSTITUTO BRASILEIRO DE COACHING. **O que é Know How?** Disponível em: < <https://www.ibccoaching.com.br/porta/vida-profissional/o-que-e-know-how/> > Acesso em: 09Mai23.

OLIVEIRA, Andréa Cristina de Jesus. **Breve histórico sobre o desenvolvimento do lobbying no Brasil.** SENADO. Brasília a. 42 n. 168 out./dez. 2005. Disponível em: < [https://www12.senado.leg.br/ril/edicoes/42/168/ril\\_v42\\_n168\\_p29.pdf](https://www12.senado.leg.br/ril/edicoes/42/168/ril_v42_n168_p29.pdf) > Acesso em: 09Mai23.

PEREIRA, Leonardo. **O que é a TIR e como calcular.** Disponível em: < <https://www.dicionariofinanceiro.com/tir-taxa-interna-retorno/> > Acesso em: 16Mai23.

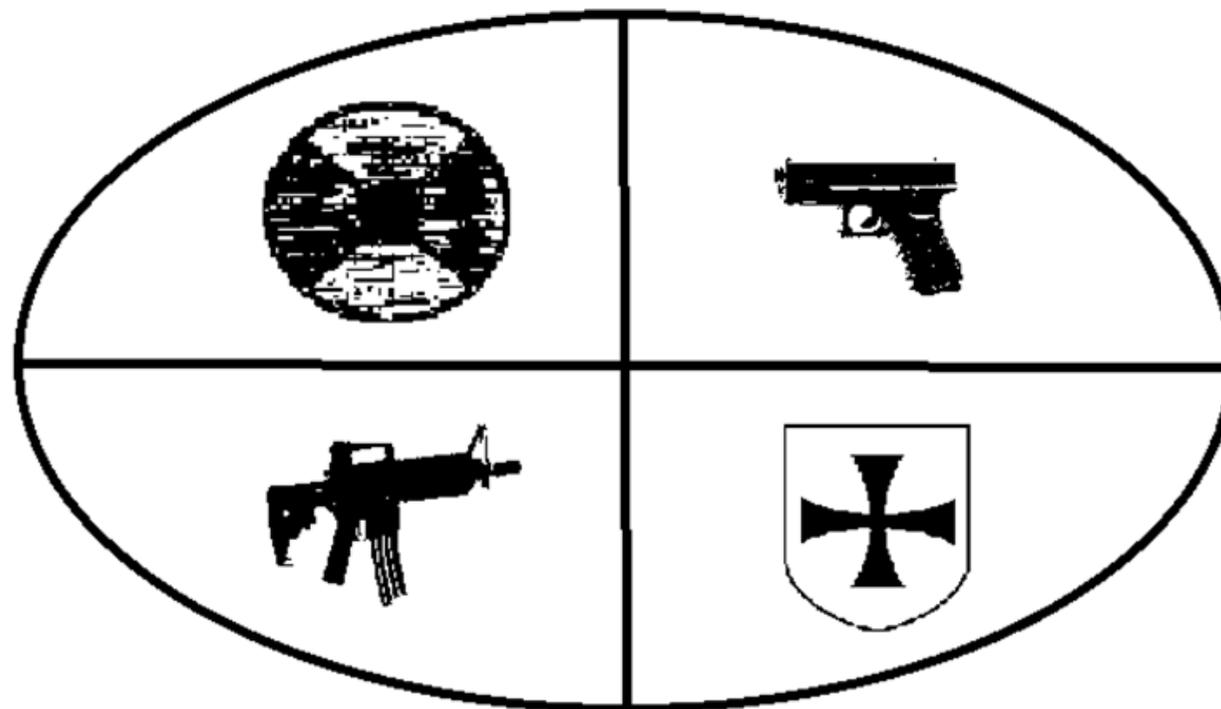
SEBRAE. **Canvas da proposta de valor: o que é, para que serve e como utilizar.** < <https://www.sebraepr.com.br/wp-content/uploads/CANVAS-DA-PROPOSTA-DE-VALOR-2.pdf> > Acesso em: 09Mai23.

STUMPF, Kleber. **Valor Presente Líquido (VLP): o que é, como calcular e interpretar.** Disponível em: < [https://www.topinvest.com.br/o-que-e-vpl-conheca-o-valor-presente-liquido-domercado/?gad=1&gclid=CjwKCAjw04yjBhApEiwAJcvNoelICVgsACBIQ5rk890bTypkOT2yzQccgxcKMdcpNamfyrHtsR9YIRoCMwEQAvD\\_BwE](https://www.topinvest.com.br/o-que-e-vpl-conheca-o-valor-presente-liquido-domercado/?gad=1&gclid=CjwKCAjw04yjBhApEiwAJcvNoelICVgsACBIQ5rk890bTypkOT2yzQccgxcKMdcpNamfyrHtsR9YIRoCMwEQAvD_BwE) > Acesso em 16Mai23.

TORMENA, Mariana Della Giustina. **O *balanced scorecard* e o processo de gestão**: um estudo de caso em uma empresa moageira de Antônio Prado – RS. Disponível em: < <https://repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/1466/TCC%20Mariana%20Della%20Giustina%20Tormena.pdf?sequence=1> >  
Acesso em: 09Mai23. *Apud* KAPLAN, Robert S.; NORTON, David P. A estratégia em ação: *balanced scorecard*. Tradução Luiz Euclides Trindade Frazão Filho. 23. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1997

## APÊNDICE

### Logomarca da Loyal Guns



*Loyal* Guns

LINK APRESENTAÇÃO TCC – Loyal Guns – Sérgio Leal:

<https://youtu.be/oSevjxXBZ5Y>