

O emprego de todas as logomarcas possui caráter estritamente ilustrativo, não indicando parceria, promoção ou qualquer vínculo entre as organizações citadas e a BTC.

Nenhuma das partes deste documento pode ser veiculada, transcrita ou reproduzida sob qualquer forma ou por quaisquer meios — eletrônico, fotocópia, gravação ou outros — sem prévio consentimento por escrito da BTC.

UgoBozz

1. Histórico

Ugo Bozz iniciou alguns trabalhos em costura em 2015 aos 35 anos. As primeiras peças que confeccionou fizeram sucesso imediato no mundo das celebridades, com diversos atores internacionais vestindo suas camisas. Após dois anos confeccionando camisas sob medida para celebridades, tendo um nome extremamente conhecido, Ugo decidiu abrir sua própria marca de camisas.

2. A Ugo Bozz

Utilizando seu próprio nome para a marca, a Ugo Bozz iniciou suas operações em janeiro de 2017, com recursos provenientes de um empréstimo conseguido com o BNDES de R\$ 200 mil, onde metade foi destinado à compra de maquinário e início de operação de uma loja próprio na Rua Oscar Freire, e a outra metade ficou de capital de giro.

3. Início de operação

Os primeiros 10 meses de operações foram bons para alinhamento da estratégia de produto e precificação. Ugo iniciou vendendo camisas com o preço médio de R\$ 230,00. Alguns clientes gostavam muito do produto, porém reclamavam que o preço estava muito elevado. Em agosto de 2017 Ugo decidiu reduzir o preço médio para R\$ 190,00, apostando que o maior volume de vendas compensaria a margem menor. Para ajudar no ganho de volume e na tentativa de redução de custo, Ugo decidiu pagar todos os fornecedores a vista (contra 30 dias de prazo médio), conseguindo um pequeno desconto. Para aproveitar ainda mais o volume de vendas do Natal, em novembro de 2015 começou a parcelar as vendas em 6 vezes (contra 5 vezes).

As vendas foram tão boas no final de 2017, que Ugo decidiu mudar a política para 2018. Agora o parcelamento seria de 7 vezes sem juros e passou os dias de estoque de 100 dias para 250 dias, conseguindo um pouco de desconto na matéria-prima. Além dessas ações, ainda reduziu o preço médio de R\$ 190,00 para R\$ 170,00.

O resultado das ações foi impressionante para Ugo. Passou a 210 camisas vendidas mensais em janeiro 2018 para 500 camisas em setembro de 2018. A receita bruta passou de R\$ 35.700,00 em janeiro de 2018 para R\$ 85.000,00 em setembro de 2018. Por fim, o lucro líquido contábil passou de R\$ 1.000,00 em janeiro de 2018 para R\$ 10.617,00 em setembro de 2018, um aumento expressivo de 10x.

4. O problema

Como Ugo não cuidava da administração do seu negócio, apenas com a operação, pensava que havia acumulado bastante dinheiro até agora, dado os resultados fantásticos que seu contador lhe enviava. No entanto foi alertado pelo seu gerente financeiro que a empresa estava prestes a entrar em colapso por falta de crédito para o capital de giro. Avisou que a dívida de capital de giro com o banco já havia ultrapassado R\$ 200 mil, e que o limite era de R\$ 250 mil. Caso a empresa não começasse a gerar caixa para pagar a dívida, a empresa teria que declarar falência, dado que nenhum outro banco lhe concederia outro empréstimo, ainda mais com a outra dívida com o BNDES ainda em aberto.

Ugo não entendia como a empresa estava com receita e lucratividade crescentes e estava prestes a quebrar. Decidiu tomar as seguintes ações:

- Para crescer ainda mais as vendas, diminuiria o preço médio para R\$ 165,00;
- Iniciaria a política de parcelamento em 10 vezes sem juros;
- Faria mais estoque (300 dias) para conseguir passar o custo por camisa de R\$ 25,00 para R\$ 23,00;

Com essas ações, projeta que terá um crescimento em volume de camisas vendidas mensais de 5% a cada mês. Passando de 500 camisas mensais em setembro de 2018 para 898 em setembro de 2019.

5. BGG

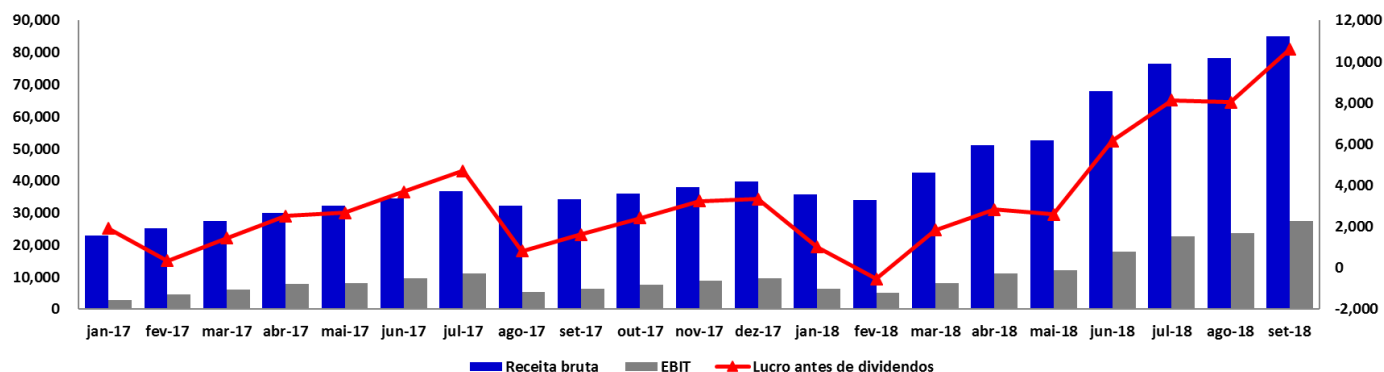
O emprego de todas as logomarcas possui caráter estritamente ilustrativo, não indicando parceria, promoção ou qualquer vínculo entre as organizações citadas e a BTC.

Nenhuma das partes deste documento pode ser veiculada, transcrita ou reproduzida sob qualquer forma ou por quaisquer meios — eletrônico, fotocópia, gravação ou outros — sem prévio consentimento por escrito da BTC.

Antes de colocar o plano em ação, Ugo solicitou a consultoria estratégica BGG que avaliasse a viabilidade de seu plano, dado que a meta seria de saldar toda a dívida até setembro de 2019.

Analisar os dados e dê suas recomendações.

Receita Bruta x EBIT x Lucro Líquido



Dívida rotativa (necessidade de capital)

