



**Universidade Federal do Pará
Centro Sócio-Econômico
Departamento de Ciências Contábeis**

**Andréia Leal Oliveira Paulo
Sheila Barbosa dos Santos**

**Estudo da viabilidade econômica financeira de uma pequena empresa de Peças e Acessórios
para Bicicletas na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios**

**BELÉM
2005**



**Universidade Federal do Pará
Centro Sócio-Econômico
Departamento de Ciências Contábeis**

**Estudo da viabilidade econômica financeira de uma pequena empresa de Peças e Acessórios
para Bicicletas na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios**

Trabalho de Conclusão da
disciplina Orçamento e
Administração Financeira

**Alunas: Andréia Leal Oliveira Paulo matricula: 0101010401
Sheila Barbosa dos Santos matricula:0101008401**

Orientador: Profº Héber Lavor Moreira

**BELÉM
2005**



**Universidade Federal do Pará
Centro Sócio-Econômico
Departamento de Ciências Contábeis**

**Andréia Leal Oliveira Paulo
Sheila Barbosa dos Santos**

**Estudo da viabilidade econômica financeira de uma pequena empresa de Peças e Acessórios
para Bicicletas na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios**

Trabalho de Conclusão da
disciplina Orçamento e
Administração Financeira

**Avaliado em: ____/____/____ Conceito: _____
Banca Examinadora:**

Orientador: Profº Héber Lavor Moreira

Professor:

**BELÉM
2005**

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a Deus e aos nossos familiares pelo apoio incondicional nos momentos decisivos de nossas vidas, em especial aos nossos pais e ao esposo Pedro Júnior, pelo grande incentivo para que não desistíssemos dos nossos sonhos.

Ao professor Héber Lavor Moreira que usa a tecnologia da informação como uma poderosa ferramenta de ensino no Curso de Ciências Contábeis.

RESUMO

Este trabalho irá destacar a importância do estudo da viabilidade econômica financeira no contexto do Plano de Negócios de uma pequena empresa que comercializa Peças e Acessórios para Bicicletas na cidade de Ananindeua, como forma de determinar as alternativas de sucesso de um empreendimento.

A presente pesquisa tem como objetivo estudar a importância do planejamento de um conjunto de ações fundamentais no começo de empreendimento. Tem como fonte o Planejamento Estratégico de um empreendimento.

O plano de negócio é um planejamento muito utilizado atualmente por instituições financeiras entre outros, onde o empreendedor através dele poderá obter o investimento inicial que necessita para iniciar ou ampliar o seu negócio.

A análise do empreendimento determinar se seus produtos serão atrativos, viáveis econômica e financeiramente.

Palavras-Chave: Planejamento, Empreendimento, Plano de Negócio, Viabilidade Econômica e Financeira

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	8
CAPITULO I.....	9
1.1 – Titulo do Estudo	9
1.2 – Objetivo do Estudo	9
1.2.1 – A importância do Estudo	9
1.2.2 – O que o discente se propõe a alcançar em seu estudo	9
1.2.3 – O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas.....	9
1.2.4 – A delimitação do estudo	10
1.2.5 – Organização do estudo.....	10
1.3 – Público Alvo	10
1.4 – Justificativas	10
1.5 – Metodologia do Estudo.....	11
CAPITULO II.....	12
Planejamento Estratégico	12
CAPITULO III	14
Plano de Negócios	14
Conceito.....	14
Função	14
Estrutura	14
Estudo de Viabilidade Econômica e Financeira	15
Viabilidade Econômica	15
Viabilidade Financeira.....	16
Apresentação da Empresa.....	18
Sumário Executivo	20
1. Enunciado do Projeto	20
2. Produtos e Serviços	20
3. Mercado Potencial – A Oportunidade	20
4. Elementos de Diferenciação	21
A Empresa	21
1. A Missão.....	21
2. Os Objetivos da Empresa	21
O Plano de Marketing.....	21
1. Análise de mercado – O Setor	21
2. A Clientela.....	22
3. A Concorrência.....	22
4. Vantagens Competitivas.....	22
Plano de Investimento	22
CAPITULO IV	28
Análise de Viabilidade	28
Viabilidade Econômica	28
Viabilidade Financeira.....	29
Considerações Finais	32
Conclusão	33
Anexos.....	34
Bibliografia.....	46

SUMARIO DE TABELAS

Tabela 1: Investimento Inicial	23
Tabela 2: Capital de Giro	23
Tabela 3: Despesas pré-operacionais.....	23
Tabela 4: Aquisição de Mercadorias	24
Tabela 5: Custos	24
Tabela 6: Despesas	25
Tabela 7: Determinação do preço de venda.....	25
Tabela 8: Balanço Patrimonial Inicial	27
Tabela 9: Previsão de Demonstração do Resultado do Exercício	28
Tabela 10: Índices de Lucratividade.....	28
Tabela 11: Fluxo de Caixa Consolidado	30
Tabela 12: Taxa de Retorno	32

SUMÁRIO DE ANEXOS

Anexos	34
ANEXO A: Quadro Estrutural de Custo	35
ANEXO B: Folha do Produto.....	36
ANEXO C: Margem de Contribuição	39
ANEXO D: Ponto de Equilíbrio.....	40
ANEXO E: Projeção de Vendas Mensais.....	42
BIBLIOGRAFIA	46

INTRODUÇÃO

Alguns estudiosos afirmam que sem um planejamento bem feito as chances de fracassar superam em grande número as de se obter sucesso devido muitos empreendimentos estarem eclodindo apenas no entusiasmo, improvisação e na ingenuidade de se sentir capaz de gerir um empreendimento, sem um maior entendimento do que seja montar e administrar um negócio. O plano de negócios está cada vez mais, tornando-se a principal arma de gestão que um empresário pode utilizar visando o sucesso de seu empreendimento.

O propósito de se escrever e analisar um plano de negócios fica bastante claro quando se verifica a quantidade de benefícios que ele pode trazer para uma empresa. Através dele é possível identificar os riscos e propor planos para minimizá-los e até mesmo evitá-los, identificando seus pontos fortes e fracos em relação à concorrência e o ambiente de negócio, conhecendo o mercado e definindo estratégias de marketing para seus produtos e serviços, analisando o desempenho financeiro, avaliando investimentos, retorno sobre o capital investido, etc.

Até porque o empreendimento através deste planejamento poderá buscar em instituições financeiras e outras fontes de apoio a pequenos empreendimentos recursos de investimentos iniciais ou até mesmo para ampliação do negócio.

Na medida em que aumenta a complexidade dos negócios realizados pelo empreendimento, escassez de recursos e crescimento da competitividade, acentua-se cada vez mais, a importância da geração de instrumentos a serem aplicados no empreendimento.

CAPITULO I

1.1 – Título do Estudo

Estudo da viabilidade econômica financeira de uma pequena empresa de Peças e Acessórios para Bicicletas na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios.

1.2 – Objetivo do Estudo

1.2.1 – A importância do Estudo

O estudo da elaboração de uma análise acerca de um plano de negócio é de fundamental importância para avaliar a carga tributária vigente no país para as pequenas empresas, a ausência de conhecimentos administrativos por parte dos pequenos empresários sendo este um dos fatores que causam a descontinuidade empresarial nos dias atuais assim como, verificar as situações econômicas e financeiras da empresa, buscando alertar as pessoas que desejam empreender um negócio para o fato de que o sucesso de um negócio não depende apenas da quantidade de recursos financeiros disponíveis, porém, do conhecimento acerca da viabilidade futura deste negócio através de informações reunidas e avaliadas.

1.2.2 – O que o discente se propõe a alcançar em seu estudo

Levantar uma base de dados através de um estudo, onde se avaliará a viabilidade financeira e econômica da loja de peças e acessórios para bicicletas “BIKE SPORT EL SHADAI”, como arma para minimizar os riscos de insucesso do empreendimento.

1.2.3 – O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas

O estudo pretende alcançar o conhecimento acerca da disciplina Orçamento e Administração Financeira, para auxiliar o empreendedor na compreensão da necessidade de um plano de negócios e sua extrema importância, antes de se iniciar um negócio.

1.2.4 – A delimitação do estudo

A empresa em análise está situada no município de Ananindeua, no bairro do Atalaia, tendo como atividade o comércio de peças e acessórios para bicicletas, como público alvo todos os indivíduos detentores de uma bicicleta, possuindo localização própria e concorrendo em suas adjacências com duas lojas com características equivalentes, sendo que na implementação de um negócio ocorre influência de fatores internos (recursos humanos, materiais, marketing da empresa, ambiente organizacional, etc.) e externos (ambientes políticos, econômico e social). Nesta pesquisa se concentrará nos fatores internos relacionados à área contábil, tendo como meta a viabilidade econômica e financeira sob a ótica do plano de negócios.

1.2.5 – Organização do estudo

Este estudo constará de:

- a) Capa;
- b) Folha de rosto;
- c) Termo de Aprovação;
- d) Agradecimentos;
- e) Resumo;
- f) Sumário;
- g) Conteúdo textual: Introdução; Planejamento e Procedimentos Metodológicos do Estudo; Fundamentação Teórica: Considerações Finais.
- h) Anexos;
- i) Bibliografia

1.3 – Público Alvo

A todos os empreendedores e as pessoas que pretenderem iniciar um negócio com o objetivo de elevar a performance de seu empreendimento

1.4 – Justificativas

Pela ausência de planejamento adequado na implementação do negócio, em nosso país, algumas empresas não conseguem atingir cinco anos de existência.

A análise do plano de negócio é uma estratégia que possibilita verificar se o empreendimento sobreviverá no mercado. Seu conteúdo abrange desde a aceitação do negócio, o grau de sua demanda e oferta até responder qual a capacidade econômica e financeira do empreendimento.

Avalia as dificuldades de mercado para que sobre elas possa se sugerir o melhoramento do negócio e/ou estratégias para que possa ter uma vida econômica e financeira viável.

1.5 – Metodologia do Estudo

O estudo será desenvolvido através de pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo na empresa em análise.

CAPITULO II

Planejamento Estratégico

Para que a empresa atinja seus objetivos da forma mais eficaz é fundamental que haja o envolvimento de todos aqueles que a integram, principalmente dos gestores.

O planejamento estratégico tem como objetivo prever seqüencialmente as atividades que devem ser desenvolvidas no processo operacional. Ele orienta a execução das atividades e serve como parâmetro para correção de desvios.

Este planejamento equivale à dimensão da eficácia, o qual “fazer as coisas certas” pode influenciar demais a sobrevivência e o crescimento de um empreendimento no ambiente muitas vezes mutável de hoje.

Para vislumbrar uma estratégia apropriada, o empreendedor tem que encontrar o “denominador comum” de seu empreendimento. Qual deve ser o ramo de atividade? Quem são os fregueses ou quem devem ser eles? Para onde está indo o empreendimento? Responder as estas perguntas fundamentais permite ao empreendedor determinar as reais capacidades de seu empreendimento e traçar estratégia mais eficaz para aproveitar estas capacidades.

Na ansiedade de viabilizar o negócio muitos empreendedores não avaliam detalhadamente seus custos e gastos. Então, é neste momento que o planejamento estratégico torna-se importante para se ter uma visão ampliada da empresa.

O acompanhamento mensal de despesas de uma empresa é fundamental para identificar qualquer variação fora do comum. Isso será suficiente para adoção de medidas que evitem prejuízos ao negócio sendo interessante comparar o realizado com o estimado para o mês.

Para abertura de uma empresa deve-se levar em consideração que o sucesso de qualquer negócio depende, sobretudo, de um bom planejamento. Embora qualquer negócio ofereça riscos, é possível prevenir-se contra eles.

O planejamento estratégico divide-se em três fases: Planejamento, Controle e Execução da atividade a que se destina.

O planejamento traça as metas e diretrizes a serem seguidas, de forma a garantir a realização de seus objetivos. Na execução, temos a operacionalidade da atividade, através da rotina própria deste empreendimento, implementação do planejamento e efetivação dos ajustes necessários.

O controle procura verificar se as ações desenvolvidas foram suficientes para eficácia do empreendimento, ou seja, se efetivamente conduziram à otimização do resultado.

Um dos planejamentos muito utilizado e que estamos retratando neste trabalho é o Plano de Negócios, pois uma empresa eficaz é aquela capaz de gerar resultados para os proprietários, funcionários, clientes, fornecedores e sociedade exercendo a capacidade de mudança necessária à sua manutenção num mercado cada vez mais competitivo. Mantendo-se atenta às inovações, a incorporação de novos conhecimentos e ao aperfeiçoamento contínuo de seus processos de trabalho logo, desenvolver a empresa é uma ação permanente, estando atenta à legislação e as políticas públicas (federais, estaduais e municipais), podendo aproveitar oportunidades em favor da lucratividade.

CAPITULO III

Plano de Negócios

Conceito

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), o Plano de Negócio é um documento escrito que tem o objetivo de estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor analisará para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada.

Este tipo de plano é muito utilizado para solicitação de empréstimos e financiamentos junto às instituições financeiras, assim como, para expansão da empresa.

Função

O Plano de Negócios tem, em uma visão ampliada, as seguintes funções:

- Avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro, jurídico e organizacional;
- Avaliar a evolução do empreendimento ao longo de sua implantação: para cada um dos aspectos definidos no plano de negócio, o empreendedor poderá comparar o previsto com o realizado;
- Facilitar ao empreendedor, a obtenção de capital de terceiros quando o seu capital próprio não for suficiente para cobrir os investimentos iniciais.

Estrutura

A estrutura do Plano de Negócio é adaptada conforme características operacionais do negócio como: Atividades comerciais, industriais e prestadoras de serviços.

Neste trabalho o Plano de Negócio se destina a estudar uma Loja de Peças e Acessórios para Bicicletas, portanto tem como atividade operacional à comercialização dos produtos a que se propõe vender.

Estudo de Viabilidade Econômica e Financeira

O Empreendedor que chega ao mercado se depara com várias possibilidades de empreendimentos que requerem investimentos maiores ou menores, conhecimentos técnicos com diversos graus de complexidade, etc. Isso também ocorre com o empresário que deseja ampliar os seus negócios, mudando de ramo de atividade ou aprimorando o seu produto.

O Plano de Negócio apóia tecnicamente empreendedores e empresários nessa análise de investimentos para a tomada de decisão.

Desta forma antes que se tenha gastado um único centavo em um empreendimento, ou iniciado uma ampliação ou reforma, é possível avaliar o sucesso da realização do empreendimento.

Viabilidade Econômica

A análise de viabilidade econômica tem como foco de atenção tudo aquilo que está relacionado ao lucro líquido gerado pelo empreendimento, para isto, serão tratadas as questões referentes aos investimentos, à Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), aos Índices Econômicos tais como: Retorno sobre os investimentos ou sobre o ativo, Retorno sobre Vendas e Margem Líquida e o Grau de Alavancagem Operacional.

Retorno sobre Investimentos ou sobre o Ativo

O índice de retorno sobre os investimentos indica a lucratividade que a empresa propicia a relação aos investimentos totais. É um conceito muito utilizado na área de finanças caracterizando o lucro como espécie de prêmio pelo risco assumido no empreendimento, o que demonstra de forma sistemática, como é determinada a lucratividade do empreendimento. A interpretação do retorno sobre o ativo é no sentido de que “quanto maior, melhor”.

Retorno sobre vendas

O índice de retorno sobre vendas com, para o lucro líquido com relação às vendas líquidas do período, fornecendo o percentual de lucro que a empresa está obtendo em relação ao seu faturamento. A interpretação do índice de retorno sobre vendas é no sentido de que “quanto maior, melhor”.

Margem Líquida

A margem líquida mensura a percentagem de cada real proveniente das vendas que resta após todos os custos e despesas incluindo os juros e imposto de renda terem sido deduzidas. A interpretação da margem líquida é no sentido de que “quanto maior, melhor”.

Grau de Alavancagem Operacional

A alavancagem operacional pode ser definida como o uso potencial de custos fixos operacionais para aumentar os efeitos de mudanças das vendas sobre o lucro da empresa antes dos juros e do imposto de renda. Ela simula o comportamento dos custos, receitas e **LAJIR** em função da alteração das vendas.

Viabilidade Financeira

Enquanto a viabilidade econômica foca a análise da empresa, a análise financeira preocupa-se em determinar e analisar o lucro de caixa do empreendimento.

A análise de viabilidade financeira do empreendimento deverá conter: o método do fluxo de caixa, valor presente líquido - VPL, o método da taxa interna de retorno do investimento (TIR) e o payback.

Fluxo de Caixa

“Fluxo de Caixa” é a apreciação das contribuições monetárias entradas e saída de dinheiro ao longo de determinado tempo a uma caixa simbólica já constituída.

Valor Presente Líquido – VPL

Denomina-se valor presente líquido (VPL) do fluxo de caixa de um empreendimento, à soma algébrica de todos os recebimentos e pagamentos atualizados com base em uma taxa de desconto ou taxa mínima atrativa (TMA) que corresponda ao custo de oportunidade do capital investido.

Logo, o VPL significa a somatória do valor presente das parcelas periódicas de lucro econômico gerado ao longo da vida útil desse empreendimento. O lucro econômico pode ser definido como a diferença entre a receita periódica e o custo operacional periódico acrescido do

custo de oportunidade periódico do investimento. Podemos ter as seguintes possibilidades para o valor presente líquido de um empreendimento: $VPL > 0$ significa que o empreendimento é economicamente atrativo, pois o valor presente das entradas de caixa é maior que o valor presente das saídas de caixa; $VPL = 0$ o investimento é indiferente pois o valor presente das entradas é igual ao valor presente das saídas e $VPL < 0$ indica que o investimento não é economicamente atrativo porque o valor presente líquido das entradas de caixa é menor que o valor presente líquido das saídas de caixa.

Taxa de Interna de Retorno – TIR

A partir do Fluxo de Caixa, obtém-se a taxa interna de retorno ou taxa interna de investimento. Pode ser definida como a taxa de resultados capitalizada, que a empresa vai obter se ela investir no empreendimento e receber os fluxos de entrada previstos, ou seja, quando este for superior ao capital investido o empreendimento pode ser considerado viável financeiramente.

Payback

O tempo de retorno, também conhecido como payback, é a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do empreendimento. O tempo de retorno indica em quanto tempo ocorre a recuperação do investimento. Os pontos fracos desse método são: Não considera o valor do dinheiro no tempo; Não considera os fluxos de caixa após a recuperação do capital; não pode ser aplicado quando o fluxo de caixa não é convencional. Um fluxo de caixa não convencional é aquele em que existe mais de uma mudança de sinal (negativo para positivo ou vice-versa).

Apresentação da Empresa

Loja de Peças e Acessórios para Bicicletas

BIKE SPORT 'EL SHADAI'

**Belém – PA
2005**

SUMÁRIO

Apresentação da Empresa

Sumário Executivo	20
1. Enunciado do Projeto	20
2. Produtos e Serviços	20
3. Mercado Potencial – A Oportunidade	20
4. Elementos de Diferenciação	21
A Empresa	21
1. A Missão.....	21
2. Os Objetivos da Empresa	21
O Plano de Marketing.....	21
1. Análise de mercado – O Setor	21
2. A Clientela.....	22
3. A Concorrência.....	22
4. Vantagens Competitivas.....	22
Plano de Investimento	22
Considerações Finais	32

Sumário Executivo

1. Enunciado do Projeto

Este Plano de Negócios tem como objetivo apresentar os estudos e análise de viabilidade econômica e financeira da implantação de uma Loja de Peças e Acessórios, que terá seu foco na comercialização de tais produtos, sendo este empreendimento diferenciado por priorizar a qualidade dos produtos e atender os seus clientes no que concerne ao serviço de mecânica.

A estrutura da empresa será simples de acordo com padrões modernos de racionalização, utilizando sempre que possível parceria com órgãos de Assessoria há pequena e microempresa.

A clientela alvo da Loja de Peças e Acessórios é constituída por todos os proprietários de bicicletas, que serão abastecidos de uma comercialização diversificada de seus produtos. Utilizando a sua loja localizada em ponto comercial estratégico.

2. Produtos e Serviços

Os produtos da Loja de Peças e Acessórios serão comercializados dependendo do produto solicitado, podendo ser vendidos, em unidades e/ou pacotes e seus clientes poderão contar com os serviços de mecânica disponíveis diariamente. Será utilizado ponto comercial próprio em local estratégico de vendas.

3. Mercado Potencial – A Oportunidade

O seguimento de mercado no qual a Loja de Peças e Acessórios pretende atuar é composto basicamente por proprietários de bicicletas, sejam estas de qualquer tamanho e marca. Este é um mercado consumidor que cresce gradativamente e com hábitos de compra destes tipos de produtos.

A grande oportunidade de mercado da Loja é identificada pela necessidade de reparos e reposição de peças e de acessórios que se tornaram obrigatórios a partir da reformulação do Código Nacional de Trânsito.

4. Elementos de Diferenciação

Um dos principais diferenciais da Loja é a sua forma facilitada de comercialização, com a utilização de cartão de crédito e débito automático em conta corrente.

Enquanto seus concorrentes apenas comercializam as peças e acessórios, a loja possui uma diversidade de produtos desta linha dando oportunidade da compra por unidades ou pacotes.

Seus clientes poderão desfrutar da comodidade de comprar um produto de boa qualidade e ainda poder contar com o serviço de mão-de-obra especializada na parte de mecânica de bicicletas.

A Empresa

1. A Missão

A missão da Loja é fornecer produtos para consumidores exigentes preocupados com a manutenção de seus bens. O seu público-alvo é constituído por proprietários de bicicletas em geral e que procurem produtos e serviços de boa qualidade, com facilitação de pagamento e preços acessíveis.

2. Os Objetivos da Empresa

Um dos objetivos da empresa é ganhar espaço dentro deste mercado consumidor que vem crescendo gradativamente, devido a algumas medidas de reorganização do trânsito em Belém, que facilitou o tráfego de bicicletas nas principais vias de acesso.

E a partir da reformulação da legislação de trânsito tornou-se obrigatório à utilização de acessórios para deslocamento com bicicletas, onde a Loja trabalhará com produtos de necessidade e fácil aceitação.

O Plano de Marketing

1. Análise de mercado – O Setor

O setor na qual a loja de peças e acessórios pretende ingressar é bastante competitivo, onde o preço e a qualidade dos produtos e serviços oferecidos são fatores críticos de sucesso.

Seus produtos são na maioria nacionais, com alguns produtos importados em quantidades menores. Com um público-alvo bem variado a empresa pretende associar a imagem de seus

produtos com segurança e qualidade de vida, uma vez associando ao ato de andar de bicicleta como forma saudável de exercício físico, exercício mental e respeito às leis de trânsito vigentes.

2. A Clientela

Para determinar a clientela, foram realizadas pesquisas com os consumidores finais, visando como objetivo, identificar os utensílios mais vendidos e os menos vendidos e saber quais os serviços mais utilizados por eles para traçar o perfil do comprador, e do usuário, através de suas opiniões e sugestões.

Os resultados da pesquisa foram satisfatórios, mostrando um ambiente totalmente favorável à comercialização de tais produtos para bicicletas e tais serviços para as mesmas, que permitem a diferenciação da concorrência.

3. A Concorrência

Após a utilização de uma pesquisa de mercado foram apontados apenas dois concorrentes da empresa, os dois ficam situados às proximidades do empreendimento. Após as pesquisas foram verificadas as seguintes diferenças: a variedade de produtos, as formas de pagamento, e os serviços prestados.

4. Vantagens Competitivas

Foi verificado que os concorrentes não possuem os preços e serviços que a empresa utiliza, fazendo com a nossa loja de peças e acessórios para bicicleta fiquem em vantagem com relação as concorrentes, e um ponto muito importante apontado pelos clientes foi à forma de pagamento facilitado que a loja adotou, sem contar com a variedade de peças e acessórios disponíveis no estoque.

Plano de Investimento

O investimento inicial para o projeto de implantação de uma loja de peças e acessórios para bicicleta constituída a partir de economias particulares. Na tabela a seguir são apresentados os investimentos necessários para a implantação da loja, sendo os principais investimentos referentes a compras de mercadorias, móveis e equipamentos entre outros.

Tabela 1: Investimento Inicial

Item	Investimentos Fixos	Unidade	R\$	Total
1.	Máquina de Torno	1	250,00	250,00
2.	Máquina de Remendo	1	200,00	200,00
3.	Compressor	1	320,00	320,00
4.	Furadeira 350W (2 velocidades)	1	39,90	39,90
5.	Lixadeira Elétrica	1	295,00	295,00
6.	Caixa de Ferramentas	1	200,00	200,00
7.	Alicate	1	10,00	10,00
8.	Chave Extratora	1	25,00	25,00
9.	Desempenador de Aro	1	15,00	15,00
10.	Balcão (vitrine de vidro)	1	700,00	700,00
11.	Mesa de Equipamentos	1	20,00	20,00
12.	Escada (3 degraus)	1	130,00	130,00
13.	Prateleiras	10	15,00	150,00
14.	Microcomputador	1	1700,00	1700,00
15.	Impressora Matricial (80 col)	1	1000,00	1000,00
16.	Cadeira Secretária	1	74,00	74,00
17.	Mesa p/ computador	1	85,00	85,00
				5.213,90

Os itens relacionados na tabela acima, de 1 a 9, dizem respeito a todos os equipamentos necessários para execução do serviço de manutenção e reparos. De 10 a 17 são os móveis e utensílios e equipamentos de informática necessários para o bom andamento do negócio.

Tabela 2: Capital de Giro

Capital de Giro	Total
Caixa	196,70
Banco	3.000,00
	3.196,70

A tabela acima se refere ao capital de giro suficiente para o início das atividades do empreendimento.

Tabela 3: Despesas Pré-operacionais

Despesas Pré-operacionais	Total
Consultoria	800,00

Legalização da Empresa	500,00	
Honorários do Advogado	240,00	1.540,00

A tabela 3 resume todos os gastos que serão necessários para providenciar a legalização da empresa nos órgãos competentes, tais como: registro na junta comercial, registro na secretaria da fazenda, registro na prefeitura do município.

Tabela 4: Aquisição de Mercadorias

Item	Mercadoria	Quant.	R\$	Total
1.	Guidão	10	2,71	27,10
2.	Selim	10	4,54	45,40
3.	Quadro	5	45,00	225,00
4.	Raio (pct. c/ 36 unid.)	2	15,80	31,60
5.	Aro	10	7,21	72,10
6.	Eixo central completo	100	0,15	15,00
7.	Eixo dianteiro completo	20	0,49	9,80
8.	Eixo trazeiro completo	20	0,64	12,80
9.	Pedal	50	1,92	96,00
10.	Catraca	20	3,48	69,60
11.	Corrente	20	3,83	76,60
12.	Coroa	10	2,51	25,10
13.	Freio Completo	10	3,93	39,30
14.	Câmara	20	2,20	44,00
15.	Pneu	20	7,25	145,00
	Fretes			50,00
				984,40

Os itens constantes nesta tabela são alguns produtos selecionados para este estudo, que serão os produtos essenciais neste ramo.

Tabela 5: Custos

Custos		
Item	Custos Fixos	Total
1.	Graxa	30,00
2.	Querosene	15,00
		45,00
Custos Variáveis		
1.	Borracha c/ cola para remendo	20,00
		20,00

Os custos compreendem todos os gastos relativos aos recursos consumidos na atividade, portanto, tabela 5 refere-se aos custos fixos e variáveis diretamente relacionados com a venda dos produtos a que se propõe a loja.

Tabela 6: Despesas

Item	Despesas				
	Despesas Administrativas				
1.	Água				10,40
2.	Energia Elétrica				60,00
3.	Telefone				60,00
4.	Serviço de Vigilância				20,00
5.	Material de Expediente				
6.	Fita de Impressora Matricial	2	10,00		20,00
7.	Papel Contínuo (pacote)	1	20,00		20,00
					190,40
	Despesas Comerciais				
1.	Despesas c/ Marketing				30,00
					30,00
	Despesas Tributárias				
1.	Alvará				24,00
2.	IPTU				102,00
					126,00

As despesas compreendem todos os gastos relativos aos recursos consumidos nas áreas de suporte à atividade e manutenção do negócio e são apresentados na tabela acima dividida em: despesas administrativas, comerciais e tributárias.

Com base nas informações supracitadas, pode-se obter o custo total das mercadorias, conforme mostra o quadro estrutural de custos (anexo A) e folha do produto (anexo B). Antes de qualquer coisa, vale lembrar que a empresa é de natureza comercial, logo, na aquisição de seus produtos o ICMS - imposto sobre circulação de mercadorias e serviços - está inserido nos preços e que, por se tratar de crédito tributário foi retirado para efeito de apuração do custo, mesmo raciocínio considerado para as despesas com transporte da mercadoria.

Tabela 7: Determinação do preço de venda

MERCADORIA	Custo Real da Mercadoria	CM unit.	Preço de Venda	Unid.	Preço de Venda por Unidade
------------	--------------------------	----------	----------------	-------	----------------------------

Guidão	25,58	2,558	77,52	10	7,75
Selim	42,86	4,286	129,87	10	12,99
Quadro	212,39	42,479	643,62	5	128,72
Raio (pct. c/ 36 unid.)	29,83	14,915	90,39	2	45,20
Aro	68,06	6,806	206,24	10	20,62
Eixo central completo	14,16	0,142	42,91	100	0,43
Eixo dianteiro completo	9,25	0,463	28,03	20	1,40
Eixo trazeiro completo	12,08	0,604	36,61	20	1,83
Pedal	90,62	1,812	274,61	50	5,49
Catraca	65,70	3,285	199,09	20	9,95
Corrente	72,31	3,615	219,12	20	10,96
Coroa	23,69	2,369	71,80	10	7,18
Freio Completo	37,10	3,710	112,42	10	11,24
Câmara	41,53	2,077	125,86	20	6,29
Pneu	136,88	6,844	414,78	20	20,74
	882,05		2.672,88		

A tabela acima se refere à determinação do preço de venda das mercadorias a que se propõe a empresa. Valor este encontrado através da relação entre o custo total sobre os impostos mais à margem de lucro:

Preço de venda =	Custo Total
	1 - (impostos+ML)

Determinado assim o preço de venda pode-se a partir deste momento evidenciar a potencialidade efetiva de cada produto da loja, constatando uma margem de contribuição que alcança 69%, logo, podemos considerar os produtos em análise economicamente viáveis, pois alcançaram margem de contribuição unitária maior que zero, conforme anexo C, onde está retratado este resultado. Outra análise executada neste estudo se deu referente ao ponto de equilíbrio onde foi determinado o nível de produção (quantidade equilíbrio) e o nível de receitas, onde obteve-se resultado igual a zero para todos os produtos em análise, conforme anexo D.

Então, chegamos a uma das principais demonstrações dentro da ciência contábil. Segundo o manual pratico do contabilista *balanço* é definido como uma demonstração que apresenta uma situação real de um patrimônio constituído de seus bens, direitos, obrigações e seus resultados econômicos (22:2001). Após os cálculos acima mencionados podemos demonstrar a situação inicial da empresa conforme tabela abaixo.

Tabela 8: Balanço Patrimonial Inicial

BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL			
ATIVO		PASSIVO	
Circulante	<u>4.246,10</u>	Circulante	<u>346,40</u>
Disponível	<u>3.196,70</u>	Contas a pagar	190,40
Caixa	196,70	Publicidade e Propaganda	30,00
Banco Conta Movimento	3.000,00	Tributos a recolher	<u>126,00</u>
		Alvará	24,00
Crédito	<u>167,35</u>	IPTU	102,00
ICMS a recuperar	167,35		
Estoque	<u>882,05</u>		
Guidão	25,58	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
Selim	42,86	Capital Social	10.653,60
Quadro	212,39		
Raio (pct. c/ 36 unid.)	29,83		
Aro	68,06		
Eixo central completo	14,16		
Eixo dianteiro completo	9,25		
Eixo trazeiro completo	12,08		
Pedal	90,62		
Catraca	65,70		
Corrente	72,31		
Coroa	23,69		
Freio Completo	37,10		
Câmara	41,53		
Pneu	136,88		
Permanente	<u>6.753,90</u>		
Ativo Imobilizado	<u>5.213,90</u>		
Móveis e Utensílios	1.409,00		
Computares e Periféricos	2.700,00		
Máquinas e Equipamentos	1.104,90		
(-) Depreciação Acumulada			
Ativo Diferido	<u>1.540,00</u>		
Despesas de Organização	1.540,00		
(-) Amortização Acumulada			
TOTAL	11.000,00	TOTAL	11.000,00

Dados retirados do plano de investimento.

A partir dos custos e das despesas apresentadas pode-se obter a DRE – demonstração do resultado do exercício-considerando, uma projeção de vendas constante no anexo E, temos então:

Tabela 9: Previsão de Demonstração do Resultado do Exercício

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
	ANO1
Receita Bruta Total	18.882,90
Receita Bruta de Mercadorias	17.507,40
Receita Bruta de Aluguel	1.375,50
(-) Deduções	2.976,26
IPTU (0,17)	2.976,26
Receita Operacional Líquida	15.906,64
Custos Operacionais	5.512,83
(-) Custos de Mercadorias Vendidas	5.512,83
Lucro Operacional Bruto	10.393,81
Despesas Operacionais	4.156,80
(-) Despesas	4.156,80
Lucro Operacional	6.237,01
(+/-) Rec./Desp. não Operacionais	-
Lucro antes do Imposto de Renda	6.237,01
Tributação - SIMPLES	187,11
Lucro Líquido	6.049,90

Referente ao SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições, imposto único criado pelo governo, que envolvem todos os impostos federais. A DRE divulga tanto a posição de uma empresa em um ponto de tempo quanto suas operações no decorrer de um determinado período. No entanto o valor real da DRE está no fato de que ela pode ser usada para ajudar a prever os lucros futuros da empresa através dos índices econômicos e financeiros.

CAPITULO IV

Análise de Viabilidade

Viabilidade Econômica

Dentre os índices econômicos – financeiros, tem-se os índices de lucratividade que relacionam o retorno da empresa em relação aos seus investimentos totais, vendas, dentre outros, conforme tabela abaixo.

Tabela 10: Índices de Lucratividade

Retorno sobre o Ativo

Ano 1

1	RSA	=	$\frac{LL * 100}{At}$	$\frac{6.049,90}{11.000,00}$	55%
---	------------	---	-----------------------	------------------------------	------------

Retorno sobre Vendas

2	RSV	=	$\frac{LL * 100}{VL}$	$\frac{6.049,90}{15.906,64}$	38%
---	------------	---	-----------------------	------------------------------	------------

Margem Líquida

3	ML	=	$\frac{LL * 100}{Vendas}$	$\frac{6.049,90}{17.507,40}$	35%
---	-----------	---	---------------------------	------------------------------	------------

A taxa de retorno sobre investimento retratado no item 1, também denominada de taxa de retorno sobre o ativo total (RSA), mensura eficiência global da empresa em gerar lucros com seus ativos disponíveis. O RSA foi calculado conforme tabela acima utilizando o total do investimento inicial, pois esse valor está alocado no ativo no balanço patrimonial inicial.

O presente estudo apresentou um RSA de 55% ao ano, de um modo geral quanto maior for o RSA melhor para o empreendimento.

A margem líquida constante no item 2, mensura a porcentagem de cada real proveniente das vendas que resta após todos os custos e despesas, incluindo juros e IR, terem sido deduzidos. Conforme cálculo acima a margem líquida é de 35% ao ano, assim como o índice anterior quanto maior a margem líquida melhor.

O retorno sobre vendas que pode ser visto no item 3, compara o lucro líquido em relação às vendas líquidas do período fornecendo o percentual de lucro que a empresa está obtendo em relação ao seu faturamento, no empreendimento e na análise o índice chegou a 38% no período.

Viabilidade Financeira

A viabilidade financeira como já havia sido citado, determina e analisa o fluxo de caixa da empresa, portanto entradas e saídas de dinheiro. O capital de giro constante na tabela de investimento, não retornará como entrada no fluxo de caixa, considerando que nos primeiros meses de operação, não se atinja a receita operacional prevista.

Simulou-se um Fluxo de Caixa (Anexo F), deste empreendimento por um período de 05 (cinco anos), estipulando uma taxa de projeção de vendas para cada mês. Fazendo com que o saldo de caixa do 1º ano ficasse na casa dos R\$ 7.121,08.

A partir do fluxo de caixa, estima-se uma taxa de crescimento ao ano ou taxa mínima de atratividade, que neste estudo é de 20%, isso significa quanto de juros o investimento irá proporcionar, assim também como utiliza o Índice de Geral de Preço no período de 01/01 a 31/12/2004 e acumula um valor de 12% que são utilizados para correção dos custos conforme tabela abaixo.

Tabela 11: Fluxo de Caixa Consolidado

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 anos					
	IGPM / 2004			12%	
	Crescimento de 15% ao Ano			15%	
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Caixa Inicial					
RECEBIMENTOS	18.882,90	21.715,33	24.972,63	28.718,52	33.026,30
Aluguel - Mecânico	1.375,50	1.581,83	1.819,10	2.091,96	2.405,76
Faturamento					
Receitas de mercadoria	17.507,40	20.133,51	23.153,53	26.626,56	30.620,54
PAGAMENTOS					
Custos/Disp.Variáveis	8.991,01	10.033,73	11.197,37	12.495,96	13.945,16
Graxa	196,50	219,29	244,72	273,10	304,77
Querosene	98,25	109,64	122,36	136,55	152,39
Borracha c/ cola para remendo	131,00	146,19	163,15	182,07	203,18
Compra de Mercadoria	6.447,82	7.195,59	8.030,09	8.961,36	10.000,64
ICMS a recolher	1.930,33	2.154,20	2.404,03	2.682,83	2.993,97
Impostos a recolher - Simples	187,11	208,81	233,03	260,05	290,21
Custos Fixos	2.770,80	3.092,14	3.450,74	3.850,94	4.297,54
Água	124,80	139,27	155,43	173,45	193,57
Energia Elétrica	720,00	803,50	896,68	1.000,68	1.116,73
Telefone	720,00	803,50	896,68	1.000,68	1.116,73
Serviço de Vigilância	240,00	267,83	298,89	333,56	372,24
Fita de Impressora Matricial	240,00	267,83	298,89	333,56	372,24
Papel Contínuo (pacote)	240,00	267,83	298,89	333,56	372,24
Despesas c/ Marketing	360,00	401,75	448,34	500,34	558,36
Alvará	24,00	26,78	29,89	33,36	37,22
IPTU	102,00	113,83	127,03	141,76	158,20
Custo Total	11.761,81	13.125,87	14.648,11	16.346,90	18.242,70
SALDO DE CAIXA	7.121,08	8.589,46	10.324,52	12.371,63	14.783,61

Considerando o fluxo de caixa, indicado na tabela acima, onde o investimento no valor de R\$ 11.000,00 produz as receitas respectivas para os cinco anos, a uma determinada taxa de crescimento de 20% por período considerado. Temos, um empreendimento que pode ser considerado atrativo, pois o seu VPL – Valor Presente Líquido foi superior ao investimento inicial como nos mostra a calculo abaixo:

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido
 F_n = Fluxo de caixa
 i = Taxa de Retorno Desejada
 n = vida do projeto em anos
 INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = \text{R\$ } 19.912,38$$

Outra análise a ser considerada é o calculo da TIR – Taxa Interna de Retorno, que é o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido. O empreendimento em questão pode ser considerado economicamente atrativo devido a TIR ser maior que a taxa mínima de atratividade ou taxa de crescimento estabelecida, como mostra o cálculo abaixo:

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

		Anual	Mensal
TIR	=	75%	6%

O Tempo de Retorno, também conhecido como Payback é a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa projetado. O Tempo de Retorno indica em quanto tempo ocorre a recuperação do investimento. Para este empreendimento o investimento será recuperado em 1,54 anos ou 556 dias, conforme Tabela abaixo:

$$\text{Payback} = \text{Investimento}$$

Através do ponto de equilíbrio poderemos saber quanto que a empresa necessitará vender em quantidade para cobertura de todos os seus custos. Neste ponto todos os produtos podem ser considerados economicamente viáveis.

Viabilidade Financeira

Analisando o fluxo de caixa, obteve-se um TIR de 75% que representa uma alta taxa de retorno do investimento. No entanto, o resultado mais contundente diz respeito ao VPL de R\$ 19.912,38, o que significa que o investimento é rentável devendo o valor das receitas obtidas foi superior ao investimento inicial, pois a taxa efetiva de retorno será seguramente maior que a taxa do retorno do investimento previamente fixada. A Taxa de Retorno Contábil, não considera o valor do dinheiro no tempo e implicitamente admite que a vida útil dos ativos tem duração infinita, tornando-se uma taxa superavaliada em comparação com a taxa de retorno (Payback).

Conclusão

O estudo da viabilidade econômica da loja de peças e acessórios “Bike Sport El Shadai”, vem nos trazer um conhecimento acerca do planejamento necessário para a implementação de um empreendimento. Assim como, mostra todos os procedimentos para reconhecimento de mercado, produtos, serviços, reconhecimento de clientela entre outros.

O planejamento operacional se mostrou de extrema necessidade para a gestão dos negócios, atualmente utiliza-se um dos mais aceitáveis, por instituições financeira e de apoio ao empreendedor, uma ferramenta denominada de Plano de Negócios,.

A partir deste, pode-se analisar a viabilidade econômica e financeira para implantação do projeto inicial, levando em consideração nos índices econômicos a lucratividade e nos índices financeiros a questão de atratividade do empreendimento.

Ainda na análise, verifica-se a questão do mercadoria a que se propõe vender, onde encontrou a quantidade e receita equilíbrio para cada produto (ANEXO D).

Podendo assim, dizer que o empreendimento, através das análises realizadas, é de fácil aceitação no mercado e possui viabilidade na que concerne a lucratividade e atratividade.

Anexos

ANEXO A: Quadro Estrutural de Custo

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO				
Item	Mercadoria	Quant.	R\$	Total
1.	Guidão	10	2,71	27,10
2.	Selim	10	4,54	45,40
3.	Quadro	5	45,00	225,00
4.	Raio (pct. c/ 36 unid.)	2	15,80	31,60
5.	Aro	10	7,21	72,10
6.	Eixo central completo	100	0,15	15,00
7.	Eixo dianteiro completo	20	0,49	9,80
8.	Eixo trazeiro completo	20	0,64	12,80
9.	Pedal	50	1,92	96,00
10.	Catraca	20	3,48	69,60
11.	Corrente	20	3,83	76,60
12.	Coroa	10	2,51	25,10
13.	Freio Completo	10	3,93	39,30
14.	Câmara	20	2,20	44,00
15.	Pneu	20	7,25	145,00
	Fretes			50,00
				<u>984,40</u>

Custos			
Item	Custos Fixos	Total	
1.	Graxa	30,00	
2.	Querosene	15,00	<u>45,00</u>
	Custos Variáveis		
1.	Borracha c/ cola para remendo	20,00	<u>20,00</u>

Item	Despesas			
	Despesas Administrativas			
1.	Água			10,40
2.	Energia Elétrica			60,00
3.	Telefone			60,00
4.	Serviço de Vigilância			20,00
5.	Material de Expediente			
6.	Fita de Impressora Matricial	2	10,00	20,00
7.	Papel Contínuo (pacote)	1	20,00	20,00
	Despesas Comerciais			<u>190,40</u>

1.	Despesas c/ Marketing		30,00	30,00
	Despesas Tributárias			
1.	Alvará		24,00	
2.	IPTU		102,00	126,00
				346,40

ANEXO B: Folha do Produto

FOLHA DO PRODUTO

MERCADORIA	Valor Unitário	Unidades	Valor Total	ICMS(17%) Total	Custo Total	Contribuição em %	Custo Unitário
Guidão	2,71	10	27,10	4,61	22,49	2,90%	2,25
Selim	4,54	10	45,40	7,72	37,68	4,86%	3,77
Quadro	45,00	5	225,00	38,25	186,75	24,08%	37,35
Raio (pct. c/ 36 unid.)	15,80	2	31,60	5,37	26,23	3,38%	13,11
Aro	7,21	10	72,10	12,26	59,84	7,72%	5,98
Eixo central completo	0,15	100	15,00	2,55	12,45	1,61%	0,12
Eixo dianteiro completo	0,49	20	9,80	1,67	8,13	1,05%	0,41
Eixo trazeiro completo	0,64	20	12,80	2,18	10,62	1,37%	0,53
Pedal	1,92	50	96,00	16,32	79,68	10,27%	1,59
Catraca	3,48	20	69,60	11,83	57,77	7,45%	2,89
Corrente	3,83	20	76,60	13,02	63,58	8,20%	3,18
Coroa	2,51	10	25,10	4,27	20,83	2,69%	2,08
Freio Completo	3,93	10	39,30	6,68	32,62	4,21%	3,26
Câmara	2,20	20	44,00	7,48	36,52	4,71%	1,83
Pneu	7,25	20	145,00	24,65	120,35	15,52%	6,02
			934,40	158,85	775,55	100,00%	84,38

Valor da Nota 934,40
ICMS 17%
Custo do Produto 158,85
1093,25

MERCADORIA	Custo	Contribuição em %	Frete 17%	Custo Total da Mercadoria	Custo por Unidade
Guidão	22,49	2,90%	1,20	23,70	2,37
Selim	37,68	4,86%	2,02	39,70	3,97
Quadro	186,75	24,08%	9,99	196,74	39,35
Raio (pct. c/ 36 unid.)	26,23	3,38%	1,40	27,63	13,82
Aro	59,84	7,72%	3,20	63,05	6,30
Eixo central completo	12,45	1,61%	0,67	13,12	0,13
Eixo dianteiro completo	8,13	1,05%	0,44	8,57	0,43
Eixo trazeiro completo	10,62	1,37%	0,57	11,19	0,56
Pedal	79,68	10,27%	4,26	83,94	1,68
Catraca	57,77	7,45%	3,09	60,86	3,04
Corrente	63,58	8,20%	3,40	66,98	3,35
Coroa	20,83	2,69%	1,11	21,95	2,19
Freio Completo	32,62	4,21%	1,75	34,36	3,44
Câmara	36,52	4,71%	1,95	38,47	1,92
Pneu	120,35	15,52%	6,44	126,79	6,34
	775,55	100,00%	41,50	817,05	

Frete 50,00
ICMS 17% 8,50

Custo do Produto 41,50

MERCADORIA	Custo Total da Mercadoria	Custos Fixos	Custo Variável	Custo Real da Mercadoria	Custo por Unidade	Resumo Consolidado	
						Custos Variáveis Unitário	Custos Fixos
Guidão	23,70	1,31	0,58	25,58	2,56	2,43	0,13
Selim	39,70	2,19	0,97	42,86	4,29	4,07	0,22
Quadro	196,74	10,84	4,82	212,39	42,48	40,31	2,17
Raio (pct. c/ 36 unid.)	27,63	1,52	0,68	29,83	14,91	14,15	0,76
Aro	63,05	3,47	1,54	68,06	6,81	6,46	0,35
Eixo central completo	13,12	0,72	0,32	14,16	0,14	0,13	0,01
Eixo dianteiro completo	8,57	0,47	0,21	9,25	0,46	0,44	0,02
Eixo trazeiro completo	11,19	0,62	0,27	12,08	0,60	0,57	0,03
Pedal	83,94	4,62	2,05	90,62	1,81	1,72	0,09
Catraca	60,86	3,35	1,49	65,70	3,29	3,12	0,17
Corrente	66,98	3,69	1,64	72,31	3,62	3,43	0,18
Coroa	21,95	1,21	0,54	23,69	2,37	2,25	0,12
Freio Completo	34,36	1,89	0,84	37,10	3,71	3,52	0,19
Câmara	38,47	2,12	0,94	41,53	2,08	1,97	0,11
Pneu	126,79	6,98	3,10	136,88	6,84	6,49	0,35
TOTAL	817,05	45,00	20,00	882,05			

MERCADORIA	Despesas fixas	Unidades	Despesas Fixas por unid.
Guidão	10,05	10	1,00
Selim	16,83	10	1,68

Quadro	83,41	5	16,68
Raio (pct. c/ 36 unid.)	11,71	2	5,86
Aro	26,73	10	2,67
Eixo central completo	5,56	100	0,06
Eixo dianteiro completo	3,63	20	0,18
Eixo trazeiro completo	4,75	20	0,24
Pedal	35,59	50	0,71
Catraca	25,80	20	1,29
Corrente	28,40	20	1,42
Coroa	9,31	10	0,93
Freio Completo	14,57	10	1,46
Câmara	16,31	20	0,82
Pneu	53,75	20	2,69
	346,40		

ANEXO C: Margem de Contribuição

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA

	Guidão		Selim		Quadro	
PREÇO DE VENDA	7,75	100%	12,99	100%	128,72	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	2,43	31%	4,07	31%	40,31	31%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	5,32	69%	8,92	69%	88,41	69%
(-)DESPESAS GERAIS	0,13	2%	0,22	2%	2,17	2%
LUCRO	5,19	67%	8,70	67%	86,25	67%

	Raio		Aro		Eixo C	
PREÇO DE VENDA	45,20	100%	20,62	100%	0,43	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	14,15	31%	6,46	31%	0,13	31%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	31,04	69%	14,17	69%	0,29	69%
(-)DESPESAS GERAIS	0,76	2%	0,35	2%	0,01	2%
LUCRO	30,28	67%	13,82	67%	0,29	67%

	Eixo D		Eixo T		Pedal	
PREÇO DE VENDA	1,40	100%	1,83	100%	5,49	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	0,44	31%	0,57	31%	1,72	31%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	0,96	69%	1,26	69%	3,77	69%
(-)DESPESAS GERAIS	0,02	2%	0,03	2%	0,09	2%

LUCRO	0,94	67%	1,23	67%	3,68	67%
-------	------	-----	------	-----	------	-----

	Catraca		Corrente		Coroa	
PREÇO DE VENDA	9,95	100%	10,96	100%	7,18	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	<u>3,12</u>	31%	<u>3,43</u>	31%	<u>2,25</u>	31%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	6,84	69%	7,52	69%	4,93	69%
(-) DESPESAS GERAIS	0,17	2%	0,18	2%	0,12	2%
LUCRO	6,67	67%	7,34	67%	4,81	67%

	Freio		Câmara		Pneu	
PREÇO DE VENDA	11,24	100%	6,29	100%	20,74	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	<u>3,52</u>	31%	<u>1,97</u>	31%	<u>6,49</u>	31%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	7,72	69%	4,32	69%	14,24	69%
(-) DESPESAS GERAIS	0,19	2%	0,11	2%	0,35	2%
LUCRO	7,53	67%	4,22	67%	13,90	67%

ANEXO D: Ponto de Equilíbrio

PONTO DE EQUILIBRIO

$$\text{Ponto de Equilíbrio Unid.} = \frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$$

$$\text{Ponto de Equilíbrio \$} = \frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição (\%)}}$$

	Guidão	Selim	Quadro	Raio	Aro	Eixo Central	Eixo Diant	Eixo Traz.
Ponto de Equilíbrio unid	<u>11,35</u>	<u>16,83</u>	<u>83,41</u>	<u>11,71</u>	<u>26,73</u>	<u>5,56</u>	<u>3,63</u>	<u>4,75</u>
	5,32	8,92	88,41	31,04	14,17	0,29	0,96	1,26
	2,13	1,89	0,94	0,38	1,89	18,87	3,77	3,77
Ponto de Equilíbrio	<u>11,35</u>	<u>16,83</u>	<u>83,41</u>	<u>11,71</u>	<u>26,73</u>	<u>5,56</u>	<u>3,63</u>	<u>4,75</u>

ANEXO E: Projeção de Vendas Mensais

Projeção de Venda de Mercadoria

Mercadoria/(%)	Preço de Venda	1º Mês		2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês
		Unid	70% Receita	45% Receita	45% Receita	35% Receita	50% Receita	30% Receita
Guidão	7,75	10,00	77,52	34,88	34,88	27,13	38,76	23,26
Selim	12,99	10,00	129,87	58,44	58,44	45,45	64,93	38,96
Quadro	128,72	5,00	643,62	289,63	289,63	225,27	321,81	193,09
Raio (pct. c/ 36 unid.)	45,20	2,00	90,39	40,68	40,68	31,64	45,20	27,12
Aro	20,62	10,00	206,24	92,81	92,81	72,19	103,12	61,87
Eixo central completo	0,43	100,00	42,91	19,31	19,31	15,02	21,45	12,87
Eixo dianteiro completo	1,40	20,00	28,03	12,61	12,61	9,81	14,02	8,41
Eixo trazeiro completo	1,83	20,00	36,61	16,48	16,48	12,82	18,31	10,98
Pedal	5,49	50,00	274,61	123,58	123,58	96,11	137,31	82,38
Catraca	9,95	20,00	199,09	89,59	89,59	69,68	99,55	59,73
Corrente	10,96	20,00	219,12	98,60	98,60	76,69	109,56	65,74
Coroa	7,18	10,00	71,80	32,31	32,31	25,13	35,90	21,54
Freio Completo	11,24	10,00	112,42	50,59	50,59	39,35	56,21	33,73
Câmara	6,29	20,00	125,86	56,64	56,64	44,05	62,93	37,76
Pneu	20,74	20,00	414,78	186,65	186,65	145,17	207,39	124,43
Receita de Mercadorias			2.672,88	1.202,80	1.202,80	935,51	1.336,44	801,87
Aluguel - Mecânico			210,00	94,50	94,50	73,50	105,00	63,00
Receitas Auferidas			2.882,88	1.297,30	1.297,30	1.009,01	1.441,44	864,87

ICMS	0,17	454,39	204,48	204,48	159,04	227,20	136,32
Impostos s/ vendas		454,39	204,48	204,48	159,04	227,20	136,32
Impostos a recuperar		117,14	75,31	75,31	58,57	83,67	50,20
Impostos a recolher		337,25	129,17	129,17	100,46	143,52	86,11

Mercadoria/(%)	Preço de Venda	Unid	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
			45% Receita	45% Receita	50% Receita	50% Receita	60% Receita	100% Receita
Guidão	7,75	10	34,88	34,88	38,76	38,76	46,51	77,52
Selim	12,99	10	58,44	58,44	64,93	64,93	77,92	129,87
Quadro	128,72	5	289,63	289,63	321,81	321,81	386,17	643,62
Raio (pct. c/ 36 unid.)	45,20	2	40,68	40,68	45,20	45,20	54,24	90,39
Aro	20,62	10	92,81	92,81	103,12	103,12	123,75	206,24
Eixo central completo	0,43	100	19,31	19,31	21,45	21,45	25,74	42,91
Eixo dianteiro completo	1,40	20	12,61	12,61	14,02	14,02	16,82	28,03
Eixo trazeiro completo	1,83	20	16,48	16,48	18,31	18,31	21,97	36,61
Pedal	5,49	50	123,58	123,58	137,31	137,31	164,77	274,61
Catraca	9,95	20	89,59	89,59	99,55	99,55	119,46	199,09
Corrente	10,96	20	98,60	98,60	109,56	109,56	131,47	219,12
Coroa	7,18	10	32,31	32,31	35,90	35,90	43,08	71,80
Freio Completo	11,24	10	50,59	50,59	56,21	56,21	67,45	112,42
Câmara	6,29	20	56,64	56,64	62,93	62,93	75,52	125,86
Pneu	20,74	20	186,65	186,65	207,39	207,39	248,87	414,78
Receita de Mercadorias			1.202,80	1.202,80	1.336,44	1.336,44	1.603,73	2.672,88
Aluguel - Mecânico			94,50	94,50	105,00	105,00	126,00	210,00
Receitas Auferidas			1.297,30	1.297,30	1.441,44	1.441,44	1.729,73	2.882,88

ICMS	0,17	204,48	204,48	227,20	227,20	272,63	454,39
Impostos s/ vendas		204,48	204,48	227,20	227,20	272,63	454,39
Impostos a recuperar		75,31	75,31	83,67	83,67	100,41	167,35
Impostos a recolher		129,17	129,17	143,52	143,52	172,23	287,04

Despesas c/ Marketing	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Alvará	24,00	0,00										
IPTU	20,40	20,40	20,40	20,40	20,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Custo Total	1.695,39	852,68	852,68	714,40	921,83	624,86	832,28	832,28	901,43	901,43	1.039,71	1.592,84
SALDO DE CAIXA	1.187,50	1.632,11	2.076,73	2.371,34	2.890,95	3.130,96	3.595,97	4.060,99	4.601,00	5.141,02	5.831,04	7.121,08

BIBLIOGRAFIA

MARCONI, Marina de Andrade

Técnicas de pesquisa, planejamento e execução de pesquisas, amostragem de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados/Marina de Andrade Marconi, Eva Maria Lakatos, 3ª Edição, São Paulo: Atlas, 1996.

FIGUEIREDO, Sandra

Controladoria: teoria e prática / Sandra Figueiredo, Paulo César Caggiano, São Paulo: Atlas, 1997.

DOLABELA, Fernando: O Segredo de Luisa, Uma idéia uma paixão e um plano de Negócios, Fernando Celso Dolabela Chagas, 14ª edição – São Paulo - Cultura Editores Associados, 1999.,

IUDICIBUS, Sérgio de 1935 – Contabilidade Gerencial/ Sergio de Iudicibus – 6ª Edição – São Paulo : Atlas, 1998.

FRANCO, Hilário 1921 – Contabilidade Comercial/ Hilário Franco 12ª Edição Revisada e Ampliada de acordo com a lei 6404/76 da Sociedades por Ações – São Paulo, 1981.

SILVA e FREITAS, João de Oliveira e Elcias Araújo – Manual Prático do Contabilista 1ª Edição – Editora Grafi Certa – Belém, 2002.

[http:// www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/planodenegocio_946.asp](http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/planodenegocio_946.asp) acesso em 18/01/2005

[http:// www.ief.com.br/investim.htm](http://www.ief.com.br/investim.htm) acesso em 24/01/2005

[http:// www.estacio.br/graduacao/administ/artigos/tecnica_avaliacao.pdf](http://www.estacio.br/graduacao/administ/artigos/tecnica_avaliacao.pdf) acesso em 24/01/2005

[http:// www.bertolo.pro.br/admfin/pbf/capitalbudgentiong.htm#npo](http://www.bertolo.pro.br/admfin/pbf/capitalbudgentiong.htm#npo) acesso em 24/01/2005

[http:// www.vps.com.br/textos/projetos_vpl.htm](http://www.vps.com.br/textos/projetos_vpl.htm) acesso em 24/01/2005

[http:// www.ivestshop.com.br/ajd/glossario.asp?=letra](http://www.ivestshop.com.br/ajd/glossario.asp?=letra) acesso em 24/01/2005