

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

LYAN CLEBER RODRIGUES DIAS MAT:0001010901

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA DE UMA
SORVETERIA DE PEQUENO PORTE.**

**BELÉM/PA
2004**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

LYAN CLEBER RODRIGUES DIAS MAT:0001010901

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA DE UMA
SORVETERIA DE PEQUENO PORTE.**

**Trabalho apresentado à disciplina Adm.
Financeira ministrada pelo professor
Héber Lavor Moreira**

**BELÉM/PA
2004**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

LYAN CLEBER RODRIGUES DIAS MAT:0001010901

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA DE UMA
SORVETERIA DE PEQUENO PORTE.**

**Trabalho apresentado à disciplina Adm.
Financeira ministrada pelo professor
Héber Lavor Moreira**

Avaliado em: ____/____/____ Conceito: _____

Banca Examinadora:

Orientador: Prof. Héber Lavor Moreira

Professor:

Professor:

**BELÉM/PA
2004**

AGRADECIMENTOS

Agradeço à Deus pelo dom da vida, a meus amigos e familiares pelo incentivo durante o curso, por terem me apoiado nos momentos de dificuldades e ao professor Héber Lavor pela orientação e por compartilhar conhecimentos.

RESUMO

O presente trabalho foi desenvolvido com o intuito de ajudar os futuros empreendedores numa das etapas mais importantes para o seu negócio: o planejamento.

Empresários que não dão a devida importância a esse plano de negócio correm um risco de não obter retorno do capital investido. Dessa forma, esse trabalho pretende identificar por meio do estudo da viabilidade de uma sorveteria, os aspectos a serem levados em conta na escolha do negócio.

Com esse propósito utilizaremos técnicas de Análise de Custos e Administração Financeira que nos fornecerão dados importantes permitindo que o empreendedor visualize o real potencial da sua idéia.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	8
CAPÍTULO I	9
1.1-TÍTULO DO ESTUDO(TEMA).....	9
1.2-OBJETIVOS DO ESTUDO.....	9
1.2.1- A importância do estudo.....	9
1.2.2-O que o discente se propõe a alcançar com o 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.....	9
1.2.5- A organização do estudo.....	9
1.3-JUSTIFICATIVAS.....	10
1.4-METODOLOGIA APLICADA.....	10
1.5-BIBLIOGRAFIA.....	11
CAPÍTULO II	12
2.1-O PLANO DE NEGÓCIOS.....	12
2.1.1-O que é o Plano de Negócios?.....	12
2.1.2- Por que criar um Plano de Negócios?.....	12
2.1.3-Estrutura do Plano de Negócio.....	12
2.2-ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIO.....	13
2.2.1-Sumário Executivo.....	13
2.2.2-Descrição do negócio.....	13
2.2.3-Dados financeiros.....	15
2.3-ANÁLISE DA VIABILIDADE DO NEGÓCIO.....	17
2.3.1-Apuração dos custos dos produtos.....	17
2.3.2-Preço de venda.....	19
2.3.3-Margem de contribuição.....	20
2.3.4-Ponto de equilíbrio.....	20
CAPÍTULO III	22
3.1-ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	22
CAPÍTULO IV	22
4.1-CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	22
BIBLIOGRAFIA	23
ANEXOS	24

INTRODUÇÃO

Planejar nos permite obter o melhor no que fazemos diminuindo as possibilidades de insucesso, sendo importante em qualquer atividade do ser humano, na vida familiar, no trabalho e até mesmo no lazer, como planejar um passeio.

No ramo dos negócios não é diferente, tendo em vista a acirrada disputa por mercado torna-se cada vez mais vital o estudo detalhado de fatores que venham a influenciar direta e indiretamente o empreendimento, como a abertura do mercado para determinado produto ou serviço, a qualidade da concorrência, o custo com material e pessoal.

Desenvolver um plano de negócio nada mais é do que criar um passo a passo que permita ao empresário visualizar da forma mais completa possível o seu empreendimento. O levantamento e análise dos fatores que possam influenciar no sucesso ou fracasso da empresa serão abordados de forma bem objetiva neste trabalho.

CAPÍTULO I

1.1-TÍTULO DO ESTUDO(TEMA)

Estudo da viabilidade econômica de uma sorveteria de pequeno porte.

1.2-OBJETIVOS DO ESTUDO

1.2.1- A importância do estudo

Ajudar o futuro empreendedor a ter uma visão mais ampla da capacidade do empreendimento em gerar resultados, visando com isso a diminuição da falência precoce das empresas por falta de um planejamento adequado.

1.2.2-O que o discente se propõe a alcançar com o estudo

Obter o conhecimento técnico necessário para diagnosticar com assertividade a viabilidade e a manutenção de um negócio no mercado.

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

A utilização com base nos dados disponíveis das técnicas de análise de custos e administração financeira, para elaboração de um diagnóstico claro do real potencial de uma empresa.

1.2.4- A delimitação do estudo

O estudo será feito utilizando-se como exemplo uma sorveteria de pequeno porte, localizada na travessa Mauriti, bairro da Pedreira na cidade de Belém do Pará

1.2.5- A organização do estudo

Este trabalho constará de:

a)Capa

b)Folha de rosto

c)Folha de aprovação

d)Agradecimento

e)Resumo

f)Sumário

g)Conteúdo textual:Introdução, fundamentação teórica e conclusão

h)Anexos

i)Bibliografia

1.3-JUSTIFICATIVAS

1.3.1-Qual a razão da escolha do tema e desenvolvimento do estudo

Atualmente no Brasil grande parte das empresas fecham suas portas em menos de dois anos de existência, fazendo-se necessário o uso de técnicas contábeis que possibilitem um planejamento adequado desse empreendimento.

1.4-METODOLOGIA APLICADA

Para o desenvolvimento do trabalho, será utilizada a pesquisa bibliográfica com a utilização de livros nessa área de conhecimento e material retirado de *sites* da internet, além de um estudo baseado em uma empresa fictícia.

1.5-BIBLIOGRAFIA

-DIAS, Antônia Maria Batista de Sousa- Trabalho de Conclusão de Curso- 2004.

-FORTE, Sérgio Henrique Arruda Cavalcante- Manual de elaboração de tese, dissertação e monografia- Fortaleza, 2003.

-LEONE, George Sebastião Guerra- Custos: Planejamento, implantação e controle- 3.ed.São Paulo: Atlas, 2000.

-MARTINS, Eliseu- Contabilidade de Custos- São Paulo: Atlas, 2001.

-RIBEIRO, Osni Moura- Contabilidade de custos fácil-6. ed. rev. e atual- São Paulo: Saraiva, 2002.

CAPÍTULO II

2.1-O PLANO DE NEGÓCIOS

2.1.1-O que é o Plano de Negócios?

É um documento que divide o negócio em partes bem definidas. Cada empresa possui sua própria estrutura, já que não existem empresas iguais. As seções devem seguir uma seqüência lógica, permitindo a qualquer um que tenha acesso a ele compreenda como a empresa é formada.

2.1.2-Porque criar um Plano de Negócios?

Esta ferramenta possibilita ao empreendedor visualizar os riscos e as vantagens de um novo negócio, definir o perfil de seus clientes, quem será sua concorrência, analisar o desempenho financeiro do negócio e criar estratégias que visem minimizar as deficiências operacionais do empreendimento.

2.1.3-Estrutura do Plano de Negócio

-SUMÁRIO EXECUTIVO

Nesse item é apresentado uma síntese dos pontos principais que formam o plano de negócio, quais são seus objetivos.

-DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

Deve conter informações como: histórico da empresa, sua razão social, estrutura organizacional, localização , seus produtos, mercado, clientes e posição competitiva.

-DADOS FINANCEIROS

São as informações obtidas sobre a potencialidade do negócio através de projeções baseadas nos investimentos feitos. Compõe-se de fontes de recursos, investimentos, ponto de equilíbrio e indicadores de avaliação do negócio.

2.2-ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIO

2.2.1-Sumário Executivo

O objetivo deste plano de negócios foi analisar as potencialidades de um novo empreendimento, no caso do exemplo, uma sorveteria.

A empresa oferecerá 3 produtos, visando conquistar clientela apresentando produtos de qualidade e um bom atendimento.

2.2.2-Descrição do negócio

-O negócio

O negócio trata-se uma sorveteria de pequeno porte que ainda não iniciou suas atividades.

-Produtos e serviços

A sorveteria não vai fabricar sorvetes, e sim comprá-lo de terceiros e revendê-lo. Os produtos oferecidos serão: Cascão, milk shake e banana split.

-Mercado

O clima quente da região, contribui de maneira favorável para o consumo de sorvetes na região.

Com um produto de qualidade e um preço competitivo, é possível obter bons lucros com essa atividade.

O atendimento também é um fator decisivo para o negócio, muitas vezes faz a diferença na escolha do cliente, que além de qualidade no produto busca também ser bem atendido.

Essa busca do melhor atendimento pode ser alcançada através de diversos cursos a respeito do assunto ministrados pela cidade, livros especializados ou artigos na internet.

-Clientes:

O sorvete é um produto consumido pela maioria da população, da criança ao adulto por isso com uma boa estratégia de marketing é possível conquistar boa parte dos moradores na localidade e nos bairros vizinhos.

-Concorrência

Nas imediações onde se pretende abrir o negócio, foram identificadas 3 micro empresas que oferecem o mesmo tipo de produto a um preço bem similar entre elas.

-Pontos fortes:

- Possui uma boa estrutura

- Preço competitivo

- Diversidade de produtos

-Pontos fracos:

- Não investem em marketing de vendas

- Não primam pelo bom atendimento

- Não buscam fidelizar o cliente

-Localização

O empreendimento funcionará na zona metropolitana de Belém, no bairro da Pedreira, travessa Mauriti.

-Estrutura organizacional

Por se tratar de uma micro-empresa no início de suas atividades, não será possível no momento a contratação de um funcionário.

2.2.3-Dados financeiros**-Fontes de recursos**

Para iniciar qualquer negócio é necessário dispor de um capital que garanta a compra dos equipamentos, móveis e utensílios e material para estoque. O capital utilizado será composto na sua totalidade de economias próprias.

Faremos a seguir um cálculo do capital necessário para colocar em funcionamento o empreendimento:

-Investimentos**Orçamento:****Máquinas e equipamentos:**

TIPO	QTD	PREÇO	TOTAL
FREEZER	1	700,00	700,00
LIQUIDIFICADOR	1	70,00	70,00
			770,00

Material para estoque:

TIPO	QTD	PREÇO UNIT.	TOTAL
CX.CASCALHO	2	25,00	50,00
CX.TUBETES	1	4,00	4,00
CAIXA DE LEITE	2	1,50	3,00
BANANA	2 DUZ.	2,50	5,00
PCT.CASTANHA DE CAJÚ	1	3,00	3,00
PCT.CONFEITO	2	1,00	2,00
POTE DE CEREJA	1	4,00	4,00
PCT.C/12 COLHERES PLAST.	2	0,60	1,20
PCT.CANUDINHO	1	1,40	1,40
BALDE SORVETE 5 LITROS	4	30,00	120,00
MATERIAL DE LIMPEZA			20,00
			213,60

Móveis e utensílios:

TIPO	QTD	P.UNIT	TOTAL
TAÇA	10	4,00	40,00
CONCHAS	2	7,00	14,00
JOGO DE MESA	2	80,00	160,00
			214,00

Capital necessário:

REGISTRO E LEGALIZAÇÃO	200,00
MAQ.E EQUIPAMENTOS	770,00
MATERIAL P/ESTOQUE	213,60
MÓV.E UTENSÍLIOS	214,00
CAIXA	400,00
TOTAL	1.797,60

2.3-ANÁLISE DA VIABILIDADE DO NEGÓCIO

2.3.1-Apuração dos custos dos produtos

CUSTOS E DESPESAS FIXAS:

CSTOS E DESPESAS FIXAS		
TIPO	MÊS	DIA
ENERGIA	80,00	2,67
ÁGUA	50,00	1,67
DEPRECIÇÃO	8,20	0,27
MAT.CONSUMO E LIMPEZA	20,00	0,67
TOTAL	158,20	5,27

TABELA DE DEPRECIÇÃO:

BEM	VALOR	TAXA	DEPREC.ANUAL	DEPREC.DIA
LIQUIDIFICADOR	70,00	10%	7,00	0,02
FREEZER	700,00	10%	70,00	0,20
TAÇAS	40,00	10%	4,00	0,01
CONCHAS	14,00	10%	1,40	0,00
JOGO DE MESAS	160,00	10%	16,00	0,04
TOTAL	984,00	10%	98,40	0,27

TABELA DE MATERIAL DE CONSUMO E LIMPEZA

TIPOS	QTD.MÊS	CUSTOS MENSAL	CUSTO DIA
SABÃO LÍQUIDO	2	3,00	0,10
ESPONJA	2	1,00	0,03
GUARDANAPO	2	4,00	0,13
DESINFETANTE	2	6,00	0,20
VASSOURA	1	2,00	0,07
PÁ DE LIXO	1	1,00	0,03
LENÇO DE PAPEL	5 PCT.	3,00	0,10
TOTAL		20,00	0,67

Para encontrarmos o custo variável unitário calculamos os custos diretos de cada produto, conforme as tabelas abaixo:

TABELA DOS CUSTOS VARIÁVEIS

MILK SHAKE	
INGREDIENTES	CUSTO
2 BOLAS DE SORVETE	1,72
100 ML DE LEITE	0,15
TOTAL	1,87
CASCÃO	
INGREDIENTES	CUSTO
2 BOLAS DE SORVETE	1,72
TUBETE	0,08
CASTANHA DE CAJÚ	0,1
CONFEITO	0,08
CASCALHO	0,41
COLHER	0,05
TOTAL	2,44
BANANA SPLIT	
INGREDIENTES	CUSTO
3 BOLAS DE SORVETE	2,58
TUBETE	0,08
BANANA	0,2
COLHER	0,05
CEREJA	0,13
CASTANHA DE CAJÚ	0,1
CONFEITO	0,07
TOTAL	3,21

Para estipular o preço de venda é preciso calcular o custo unitário de cada produto que é obtido através da soma dos custos variáveis mais os custos fixos.

Os custos fixos precisam ser alocados ao custo de cada produto por meio de rateio, que foi feito tomando-se como base os custos diretos de cada produto:

PRODUTOS	CUSTOS VARIÁVEIS	%
BANANA SPLIT	3,21	42,69
CASCÃO	2,44	32,45
MILK SHAKE	1,87	24,87
TOTAL	7,52	100%

CUSTOS FIXOS	VALOR	BANANA SPLIT		MILK SHAKE		CASCÃO	
		%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR
AGUA	1,67	42,69	0,71	24,87	0,41	32,45	0,54
ENERGIA ELETRICA	2,67	42,69	1,14	24,87	0,66	32,45	0,87
DEPRECIACAO	0,27	42,69	0,12	24,87	0,07	32,45	0,09
MAT.CONS.E LIMPEZA	0,67	42,69	0,29	24,87	0,17	32,45	0,22
TOTAL	5,27	42,69	2,25	24,87	1,31	32,45	1,71

Com base nos cálculos acima chegou-se aos seguintes resultados:

ALOCAÇÃO DOS CUSTOS FIXOS POR UND PRODUZIDA			
	BANANA SPLIT	CASCÃO	MILK SHAKE
CUSTO FIXO/DIA	2,25	1,71	1,31
QTD PRODUZIDA/DIA	10	10	10
CUSTO FIXO/UND	0,23	0,17	0,13

Logo o custo unitário de cada produto é:

CUSTO UNIT. PROD	BANANA SPLIT	CASCÃO	MILK SHAKE
CUSTOS VARIÁVEIS	3,21	2,44	1,87
CUSTOS FIXOS	0,23	0,17	0,13
TOTAL	3,44	2,61	2,00

2.3.2-Preço de venda

Com o valor do custo unitário dos produtos em mãos estima-se um percentual de lucro desejado para se chegar a um preço de venda.

Lucro estimado 25%

Fórmula para cálculo do preço de venda:

$$PV = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\% \text{ LUCRO})}$$

TABELA DE CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA

PREÇO DE VENDA	BANANA SPLIT	MILK SHAKE	CASCÃO
CUSTO TOTAL	3,44	2,00	2,61
1-(%LUCRO)	75%	75%	75%
TOTAL PV	4,58	2,67	3,48

2.3.3-Margem de contribuição

É um indicador de gestão que representa o excedente de receita sobre os custos e despesas a ela vinculados. É obtida através da fórmula:

$$\text{MCU} = \text{PREÇO UNITÁRIO} - \text{CUSTO VARIÁVEL UNITÁRIO}$$

-Cálculo da margem de contribuição por produto:

	MILK SHAKE	CASCÃO	BANANA SPLIT
PREÇO DE VENDA	2,67	3,48	4,58
CUST.VAR.UNIT	1,87	2,44	3,21
CUST.DESP.FIXAS	5,27	5,27	5,27
MARGEM DE CONTRIB	0,80	1,04	1,37

2.3.4-Ponto de equilíbrio

Representa o nível de produção e vendas necessários para a empresa cobrir seus custos e despesas totais, sem apurar lucro ou prejuízo. É obtido através da fórmula:

$$\text{PE} = \frac{\text{CUSTOS E DESPESAS FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONT. UNITÁRIA}}$$

Onde:

$$\text{MCU} = \text{PREÇO UNITÁRIO} - \text{CUSTO VARIÁVEL UNITÁRIO}$$

-Cálculo do ponto de equilíbrio:

PONTO DE EQUILÍBRIO

	MILK SHAKE	CASCÃO	BANANA SPLIT
PREÇO DE VENDA	2,67	3,48	4,58
CUST.VAR.UNIT	1,87	2,44	3,21
CUST.DESP.FIXAS	5,27	5,27	5,27
MARGEM DE CONTRIB	0,80	1,04	1,37
PONTO DE EQUILÍBRIO	6,61	5,06	3,85

CAPÍTULO III

3.1-ANÁLISE DOS RESULTADOS

Com base nos dados levantados a respeito dos aspectos gerais ligados ao empreendimento, como clientela, concorrência, custos envolvidos e margem de lucro, entre outros, o mesmo demonstrou ser viável economicamente, com uma boa margem de contribuição dos produtos, desde que seja mantido um nível de venda satisfatório(em média 30 produtos por dia).

Os fatores que influenciaram esse resultado foram a posse do ponto comercial, a totalidade do capital ser próprio, não havendo a necessidade de contrair dívidas para com terceiros, e o baixo custo dos equipamentos necessários ao funcionamento do negócio

CAPÍTULO IV

4.1-CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Ficou evidenciado a importância de um plano de negócio na fase de criação de um empreendimento pois, essa ferramenta de gestão nos possibilita fazer uma análise prévia, mesmo que às vezes hipotética, dos aspectos relevantes que mantém um bom negócio como: vendas, preço e concorrência.

Saber adequar um modelo de plano de negócios a cada tipo de empresa é a chave para se encontrar resultados o mais fidedignos possíveis das reais qualidades que ela apresenta, dando subsídios ao futuro empresário definir se vale a pena investir no negócio ou se deve procurar outra alternativa mais viável.

BIBLIOGRAFIA

-DIAS, Antônia Maria Batista de Sousa- Trabalho de Conclusão de Curso- 2004.

- FORTE, Sérgio Henrique Arruda Cavalcante- Manual de elaboração de tese, dissertação e monografia- Fortaleza, 2003.

-LEONE, George Sebastião Guerra- Custos: Planejamento, implantação e controle- 3.ed.São Paulo: Atlas, 2000.

-MARTINS, Eliseu- Contabilidade de Custos- São Paulo: Atlas, 2001.

-RIBEIRO, Osni Moura- Contabilidade de custos fácil-6. ed. rev. e atual- São Paulo: Saraiva, 2002.

Sites consultados:

-<http://www.geranegocio.com.br>

-<http://www.planodenegocios.com.br>

-<http://www.peritocontador.com.br>

-<http://www.sebrae.com.br>

ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL			
ATIVO		PASSIVO	
Circulante	613,60		
Disponível	400,00		
Caixa	400,00		
Estoque	213,60		
Permanente	1.184,00	Patrimônio Líquido	
Imobilizado	984,00	Capital	1797,60
Móveis e Utensílios	984,00		
Diferido	200,00		
Desp.c/legalização	200,00		
TOTAL DO ATIVO	1797,60	TOTAL DO PASSIVO	1797,60

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
	ANO 1
Receita Bruta	38.627,20
(-) Deduções	0,00
Receita Operacional Líquida	38.627,20
Custos Operacionais	
(-) Custos do Período	(27.072,00)
Lucro Operacional Bruto	11.555,20
Despesas Operacionais	
(-) Despesas	(1.898,40)
Lucro Operacional	9.656,80

Valor Presente Líquido

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	1.797,60			-1.797,60			
1		38.627,20	28.970,40	9.656,80	537%	0,19	67
2		42.296,78	31.493,72	10.803,06	601%	0,17	60
3		46.314,98	34.236,83	12.078,15	672%	0,15	54
4		50.714,90	37.218,85	13.496,05	751%	0,13	48
5		55.532,82	40.460,61	15.072,20	838%	0,12	43

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

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

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = \text{R\$ } 40.358,38$$

$$\text{TIR} = 549\%$$