

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

ESTUDO DA VIABILIDADE MERCADOLÓGICA, ECONÔMICA E FINANCEIRA DE UMA LOJA DE MATERIAL ELÉTRICO, HIDRÁULICO E DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS¹
STUDY OF THE MERCADOLÓGICA, ECONOMIC AND FINANCIAL VIABILITY OF A SHOP OF ELECTRIC, HYDRAULIC AND OF SERVICES SUPPLY

Alexandre Chapoval Neto², Francieli Tais Neuhaus³, Patricia Daiane Azevedo⁴, Martinho Luís Kelm⁵

¹ Pesquisa na área de Administração.

² Bacharel em Administração, MBA Gestão de Negócios, Mestre em Engenharia de Produção (UFSM), Doutorando em Desenvolvimento Regional (UNIJUI), professor do curso de Bacharelado em Administração e Engenharia de Produção (SETREM). E-mail: chapoval_alex@yahoo.com.br

³ Bacharela em Administração - SETREM. E-mail: francieli@graficarex.com.br

⁴ Bacharela em Administração - SETREM. E-mail: patidha@hotmail.com

⁵ Doutor em Engenharia de Produção (UFSC), é Professor do Programa de Mestrado e Doutorado em Desenvolvimento Regional (UNIJUI), Professor do Curso de Graduação de Ciências Contábeis e Administração. E-mail: martinho@unijui.edu.br

RESUMO

O presente estudo tem como questão central de pesquisa a identificação da viabilidade mercadológica, econômica e financeira de uma loja de material elétrico, hidráulico e de prestação de serviços no município de Nova Candelária- RS, para tanto este trabalho destina-se a analisar a viabilidade deste negócio. Para a realização do estudo utilizou-se uma abordagem dedutiva, qualitativa e quantitativa; os procedimentos utilizados são a pesquisa descritiva, o estudo de caso e a pesquisa de campo, tendo como técnicas de coleta, os dados secundários, a entrevista, a pesquisa bibliográfica, e o questionário. Após a coleta dos dados utilizou-se a planilha Excel e a análise de conteúdo para a obtenção dos resultados. Na pesquisa mercadológica foram aplicados 210 questionários, que permitiram levantar informações bastante importantes para o estudo, onde alguns resultados mostram que quando se trata do segmento elétrico e hidráulico os respondentes mantêm-se fiéis ao comércio local, priorizando o preço dos produtos e a qualidade dos serviços. A análise econômica e financeira sugere que o capital inicial a ser investido seja de R\$ 32.953,63, e a recuperação do investimento ocorre conforme a capacidade operacional da empresa, variando de 2 anos, 4 meses e 20 dias para até 3 anos, 5 meses e 26 dias. A realização deste estudo permite concluir que a abertura desse negócio é mercadologicamente, economicamente e financeiramente viável, propondo ainda, como uma possibilidade de investimento a cidade pesquisada.

Palavras-chave: Viabilidade Mercadológica, Econômica e Financeira.

ABSTRACT

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

The present study has as a central question of research the identification of the economic, financial and financial viability of an electrical, hydraulic and service supply store in the municipality of Nova Candelária, RS, for this work is intended to analyze the viability of this business. A qualitative and quantitative deductive approach was used to carry out the study; the procedures used are descriptive research, case study and field research, with collection techniques, secondary data, interview, bibliographic research, and the questionnaire. After the data collection, the Excel spreadsheet and the content analysis were used to obtain the results. In the market survey, 210 questionnaires were applied, which allowed to gather important information for the study, where some results show that when it comes to the electric and hydraulic segment respondents remain faithful to local commerce, prioritizing the price of products and the quality of services. The economic and financial analysis suggests that the initial capital to be invested is R \$ 32,953.63, and the recovery of the investment occurs according to the company's operational capacity, ranging from 2 years, 4 months and 20 days to up to 3 years, 5 months and 26 days. The realization of this study allows us to conclude that the opening of this business is economically, economically and financially viable, proposing, as an investment possibility, the researched city.

Keywords: Market, Economic and Financial Viability.

1. INTRODUÇÃO

Os sonhos motivam o indivíduo a chegar a um determinado lugar, porém, não basta somente ficar no sonho, é necessário perseguir e buscar materializar o mesmo, e é assim que vivem muitos empreendedores que buscam incansavelmente chegar mais próximo a aquilo que objetivam.

Segundo dados do Portal Brasil (2012, s/p), “de cada 100 micro e pequenas empresas (MPEs), abertas no Brasil, 73 permanecem em atividade após os primeiros dois anos de existência”, que são os anos considerados mais críticos para o negócio. Essa permanência corresponde a uma taxa de 73,1% de sobrevivência. As empresas que tem obtido maior êxito são as indústrias, seguido pelo comércio, pelos serviços e pela construção civil. A partir das informações do Portal Brasil (2012), pode-se considerar que os empreendedores têm buscado se capacitar mais e conhecer mais sobre o seu negócio, uma vez que em 2010 a taxa de mortalidade das empresas era bem superior, onde 58% das empresas fechavam antes de completar cinco anos. Em 2009 era 62% de empresas que não resistiam, e esse encerramento está relacionado principalmente à ausência de clientes, dificuldades financeiras e tributárias. Com base nos dados do Brasil Econômico (2017), no primeiro mês do ano houve o aumento de 16,6% na abertura de novos negócios em comparação ao mesmo período do ano anterior. Ainda segundo essa pesquisa o empreendimento por necessidade é o que mais tem contribuído para esse índice, uma vez que o desemprego elevado tem forçado muitas pessoas a buscar novas fontes de renda e conseqüentemente a abertura de novos negócios.

A abertura de um negócio exige que os empresários realizem um amplo e profundo estudo para verificar a viabilidade do mesmo. Analisar o mercado no qual a empresa irá atuar, conhecer os seus clientes em potencial, conhecer os seus concorrentes, realizar a análise do investimento necessário, bem como o retorno esperado, são informações relevantes a serem conhecidas antes da concretização da abertura.

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

Outro aspecto importante na avaliação da viabilidade do empreendimento é o planejamento da gestão financeira, onde se torna necessário a construção de indicadores financeiros que permitem planejar e medir os retornos que esse negócio poderá gerar. Essa prática além de apresentar os possíveis resultados auxilia no planejamento de ações futuras para a empresa. Com o objetivo de conhecer e esclarecer algumas das situações acima, é que foi realizado este trabalho, que buscou analisar a viabilidade mercadológica, econômica e financeira de uma loja de material elétrico, hidráulico e de prestação de serviços no município de Nova Candelária. Para tanto foi realizada uma pesquisa de campo para identificar o perfil dos munícipes de Nova Candelária- RS e os fatores que interferem na compra de material e solicitação de serviços no segmento elétrico e hidráulico; realizou-se o estudo do investimento inicial e dos indicadores econômicos e financeiros para a abertura da empresa em projeto e ainda visando alcançar o quarto objetivo específico apontou-se as principais evidências deste estudo de viabilidade.

O presente artigo está estruturado em cinco seções, onde na primeira é apresentada a introdução, demonstrando o planejamento de como o trabalho foi realizado, sendo descrito o tema, a problemática e o objetivo. Na segunda seção encontra-se a metodologia evidenciando os métodos e técnicas utilizadas no estudo. Na terceira seção é apresentado o referencial teórico que compreende os temas, viabilidade mercadológica, viabilidade econômica e financeira. A quarta seção apresenta a descrição e análise dos resultados e por fim na última seção apresenta-se as considerações finais

2. METODOLOGIA

Os métodos de abordagem utilizados foram o dedutivo, qualitativo e quantitativo. Dedutivo, pois este trabalho parte de uma generalização para um estudo mais específico das particularidades do negócio; qualitativo, pois o trabalho busca identificar o perfil dos munícipes e os fatores que interferem na percepção a cerca de produtos e serviços elétricos e hidráulicos; e quantitativo, pois a pesquisa apresenta diversas informações quantitativas, como o investimento inicial e os indicadores econômicos e financeiros do negócio. Quanto ao procedimento utilizado na construção desse trabalho, tem-se uma pesquisa descritiva, uma pesquisa de campo e um estudo de caso. Descritivo, pois se buscou estudar, registrar e analisar informações importantes para a abertura de um negócio; pesquisa de campo utilizou-se para o atingimento do primeiro objetivo, onde se identificou o perfil dos munícipes e os fatores importantes a cerca de produtos e serviços elétricos e hidráulicos; e estudo de caso, porque o trabalho teve como ênfase avaliar a viabilidade de um negócio no município de Nova Candelária -RS. Para a elaboração do estudo, realizou-se uma pesquisa bibliográfica com consulta em livros e artigos científicos na temática de Administração; Empreendedorismos; Viabilidade Mercadológica, Econômica e Financeira. Utilizou-se ainda, pesquisa de dados secundários, onde se coletou informação junto a Prefeitura Municipal e o site do IBGE; utilizou-se também a entrevista de forma informal com proprietários de empresas desse segmento e o questionário como ferramenta para coleta da pesquisa de campo. Na análise dos dados coletados empregou-se a análise de conteúdo e a planilha Excel.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

3.1 VIABILIDADE MERCADOLÓGICA

Para se verificar a viabilidade mercadológica de um negócio se torna necessária à análise de mercado e a segmentação desse mercado, que, portanto é a primeira etapa desse importante processo. A viabilidade mercadológica tem como propósito reduzir a margem de erro, de muitas organizações, para isso é necessário analisar qual será o seu público alvo, estudar os seus concorrentes e verificar os fornecedores. Verificar e estudar o mercado tem relevância tanto para o indivíduo que deseja abrir o seu próprio negócio, como para a sociedade ao qual estará inserido esse negócio. Segundo Degen (2005, p. 18) o sucesso na criação de um negócio próprio depende basicamente do desenvolvimento, pelo empreendedor, de três etapas: a primeira consiste em identificar a oportunidade de negócio e coletar informações sobre ele; a segunda, em desenvolver o conceito de negócio, com base nas informações coletadas na primeira, identificar os riscos, procurar experiências similares para avaliar esses riscos, adotar medidas para reduzi-los, avaliar o potencial de lucros e crescimento e definir a estratégia competitiva a ser adotada; e a terceira consiste em implementar o empreendimento, iniciando pela elaboração do plano de negócio, definição das necessidades de recursos e suas fontes, até sua completa operacionalização.

3.2 VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA

Segundo Bodie, Merton (2002), a análise da viabilidade econômica e financeira é extremamente importante, principalmente para a tomada de decisões, pois muitas vezes se desconhece as consequências dessa decisão ou ainda quais os benefícios exatos dos investimentos empenhados.

3.2.1 Investimentos

Sempre que houver uma necessidade de investimento deve ser realizada uma análise financeira, pois a partir dessa avaliação é que o investidor terá uma visão do que esse investimento irá representar, permitindo a percepção se essa decisão é compatível com o retorno que o mesmo terá. Conforme Santos (2001, p. 147): [...] a projeção dos investimentos abrange as estimativas de gastos com compras de direitos de utilização de marca, terrenos, construção civil, montagem de instalações comerciais ou industriais, além da aquisição nas parcelas de desembolso anual. Um investimento necessita ser avaliado e projetado. As informações utilizadas para análise e tomadas de decisão de investimento são geralmente estimativas de resultados. Embora essas informações sejam as melhores projeções possíveis, não tem como haver certeza absoluta sobre a ocorrência.

Segundo Padoveze (2011, p. 125.) apud Souza (2014, p. 21), “um investimento se caracteriza por ser um gasto não consumido imediatamente cujos resultados virão dos benefícios futuros destes gastos”. Estes benefícios futuros não são certos, cada investimento é cercado de riscos, que devem ser avaliados, assim como seu retorno, pois tudo influenciará no desenvolvimento da organização.

3.2.2 Receita

A rentabilidade de um negócio é que indica a sua viabilidade e para isso o mesmo deve possuir receitas. Segundo Buarque (1984, p. 105) apud Scherer (2013, p. 29) as receitas “são o fluxo de recursos financeiros (monetários) que o mesmo recebe a cada ano da sua vida útil, direta ou indiretamente, graças a suas operações”. Para Marion (2009, p. 84), a receita corresponde “a

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

venda de mercadorias ou prestação de serviços. Ela é refletida no balanço através da entrada de dinheiro no caixa (receita a vista) ou entrada em forma de direito a receber (receita a prazo)". Conforme Basso (2000) apud Borges e Zucatto (2013), as receitas podem também ter origens diferentes, como juros sobre poupança e aplicações e rendas sobre títulos, sendo em todos os casos fator de aumento patrimonial para a entidade, como resposta a realização de suas atividades.

3.2.3 Custos

O custo está inserido no cotidiano de todos, sendo indispensável para que possa ocorrer o consumo ou utilização de qualquer bem, esses custos podem atuar direta ou indiretamente. Para Bruni e Famá (2008, p. 19) "custos podem ser definidos como medidas monetárias dos sacrifícios com os quais uma organização tem que arcar a fim de atingir seus objetivos". O cenário atual da economia brasileira exige que os gestores tenham cada vez mais informações e conhecimento acerca de seu negócio, para assim tornar mais lucrativa a empresa. Os custos são divididos em custos fixos e custos variáveis. Para Ferreira (2005, p.3) os custos fixos são aqueles que num certo período de tempo e numa certa capacidade instalada não variam, quaisquer que seja o volume de atividades da empresa. Os custos variáveis, ao contrário, modificam-se em proporção direta à quantidade produzida.

3.2.4 Demonstrativo de Resultado do Exercício - DRE

O DRE apresenta informações das despesas e receitas da empresa, evidenciando o resultado no final do exercício, ele serve como base, para saber se a mesma obteve lucro ou prejuízo no período analisado, e também demonstra todas as transações feitas pela empresa. Segundo Ribeiro (2010, p.406) "a demonstração do resultado do exercício (DRE) é um relatório contábil destinado a evidenciar a composição do resultado formado num determinado período de operações da empresa". Para Marion (2009), o DRE é uma síntese das receitas, despesas e custos da organização em determinado período, comum a 12 meses, onde das receitas são subtraídas os custos e despesas obtendo-se assim o resultado do exercício. O demonstrativo de resultado do exercício além de ser um documento obrigatório para as empresas é extremamente importante por fornecer informações para a tomada de decisão, uma vez que proporciona uma visão da saúde financeira do negócio, englobando as receitas provenientes da venda de mercadorias ou da prestação de serviços e também os custos e despesas que são necessários para se obter essa receita.

3.2.5 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é utilizado por parte do financeiro da organização, pois representa de forma eficiente quanto à empresa necessita vender, para se manter em equilíbrio. Segundo Bornia (2010, p. 58) "o ponto de equilíbrio é o nível de vendas onde o lucro é nulo. É um dos indicadores que informa a gerência sobre o volume necessário de vendas em um determinado período para cobrir todos os custos fixos e variáveis". Em uma organização se torna necessário à empresa ter conhecimento de quanto é o rendimento e quanto gasta. Para Santos (2011), o sucesso financeiro do negócio depende das informações gerencias, por isso conhecer e analisar os custos e as

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

receitas é fundamental para a saúde financeira. Sendo assim essencial para as organizações o conhecimento do seu ponto de equilíbrio.

3.2.6 Taxa Interna de Retorno - TIR

O TIR é um dos indicadores essencial em termos de análise de investimento, ele representa a taxa que deverá ser comparada com o custo de capital exigido para o projeto, fazendo com que o valor atual do seu projeto seja igual à zero, assim, um projeto só se torna atrativo quando o TIR for maior que o custo de capital do projeto. Segundo Oliveira, Guth e Camargo (2014, p. 5), apud Rückl; Melim e Santos (2014, p. 3) "A TIR é definida como sendo o valor da taxa de desconto que anula o VPL dos fluxos de caixa, podendo mensurar a rentabilidade do investimento através do tempo". Para Gitman (2005), se a TIR for utilizada para a tomada de decisão em aceitar ou rejeitar determinado investimento deve-se observar que se a TIR for maior que o custo de capital o projeto deve ser aceito, porém se esse valor for menor o mesmo deve ser rejeitado.

3.2.7 Valor Presente Líquido - VPL

O Valor Presente Líquido é uma ferramenta utilizada para ver se um projeto tem viabilidade ou não. É constituído pela somatória dos valores presentes nos fluxos estimados que possam ser positivos ou negativos. Entretanto, esses dados dependem muito das entradas e saídas de caixa, e são calculados a partir de uma taxa estipulada que é também a porcentagem esperada pelo projeto no seu período de duração, e revelam a quantidade de dinheiro que o projeto irá produzir. Conforme Santos (2005, p.110) "o valor presente líquido (VPL) de um projeto é o valor presente em seus fluxos de caixa esperados no futuro, descontados a taxa que reflita o risco do negócio e as incertezas do mercado". Para Souza (2003), o valor presente líquido (VPL) possibilita maximizar o valor da empresa e também de seus acionistas e por isso a decisão deve ser tomada considerando-se o projeto que possui o maior VPL, ou seja, quanto maior ou igual à zero for o VPL, mais atraente será o investimento.

3.2.8 Payback

O Payback auxilia as organizações no seu processo de tomada de decisão, e é uma ferramenta simples que procura mostrar quanto tempo à empresa vai esperar para recuperar o dinheiro que foi investido em projetos. Para Bruni e Famá (2007, p. 67) "O método do payback é uma forma simples, fácil e direta, que estima o prazo necessário para se recuperar o investimento realizado".

4. RESULTADOS

4.1 ANÁLISE MERCADOLÓGICA

A pesquisa de campo deste estudo foi realizada no município de Nova Candelária - RS, com a população residente na área urbana e também rural, foram aplicados 210 questionários. No quadro 1 é apresentada as principais evidencias da pesquisa mercadológica. Conforme pesquisa realizada, conclui-se que para aproximadamente 40% dos respondentes o fator preço é o mais relevante e que interfere na decisão de compra de produtos. Conforme Patzlaff, Patzlaff (2008, p.12) "a estratégia de preços é uma variável capaz de orientar o comportamento dos

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

consumidores no momento de tomar suas decisões de compra”. Como se trata de um bem tangível torna-se muito fácil o consumidor realizar comparações entre o produto de um estabelecimento e outro, por isso o preço é sim determinante na escolha do cliente. Os outros fatores mais influenciadores são a qualidade dos produtos, com aproximadamente 24%, a diversidade de produtos com 10%, e o atendimento com 8%. Contudo quando se trata de solicitação de serviços, os respondentes mencionam o fator qualidade como o de maior importância. Segundo Kotler (2000), a qualidade em serviços está ligada a outros fatores como a competência dos funcionários, a confiabilidade da empresa, a confiança nos serviços prestados, a receptividade no atendimento e a experiência na execução de serviços. Com isso, analisando o resultado da pesquisa, percebe-se, que se considerar que a qualidade está atrelada a fatores como o atendimento, a experiência, a capacitação, a confiança e a ética dos prestadores de serviço obtêm-se um percentual superior a 60%. Conclui-se então que quando se refere à prestação de serviços, o consumidor preza por qualidade, uma vez que esse fator é bastante abrangente e englobam outros fatores, que dão condição ao adequado atendimento as expectativas do consumidor. Torna-se assim importante que empresas prestadoras de serviços consigam agregar valor, dando tangibilidade a seus serviços.

4.2. ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA

A análise da viabilidade econômica e financeira deste estudo é apresentada na sequência e tem como objetivo verificar se existe condição econômica para a abertura desse negócio. Para a realização dessa análise, desenvolveu-se um conjunto de planilhas eletrônicas, que estão correlacionadas, onde informando os dados base para o investimento é possível gerar e identificar todas as informações necessárias para uma correta avaliação da empresa em projeto.

4.2.1 Investimento Inicial

Quadro 1: Resumo investimento inicial

Investimento Fixo	Valor (R\$)	Valor Residual		Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
		R\$	% Médio		
Veículos	R\$ 10.000,00	R\$ 1.000,00	10,0%	R\$ 900,00	R\$ 75,00
Equipamentos / Utensílios	R\$ 7.077,17	R\$ 707,72	10,0%	R\$ 636,95	R\$ 53,08
Informática	R\$ 2.234,00	R\$ 169,90	7,6%	R\$ 688,03	R\$ 57,34
Capital de Giro	R\$ 13.642,46				
TOTAL	R\$ 32.953,63	R\$ 1.877,62	5,7%	R\$ 2.224,98	R\$ 185,41

Conforme apresentado no quadro 1 para a abertura da empresa em estudo é necessário um investimento de R\$ 32.953,63, que compreende gastos com veículo, equipamentos e utensílios, bens de informática e capital de giro. O valor estimado de capital de giro se tem a partir da previsão dos custos e despesas do negócio por um período de um mês, sendo esse capital composto pelos gastos gerais, gastos com mão de obra e gastos variáveis.

4.2.2 Gastos

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

O quadro funcional da empresa projetada é composto inicialmente por um colaborador, que irá realizar as tarefas de atendimento ao cliente, agendamento de serviços, venda e emissão de nota fiscal. Esse colaborador receberá o salário base de R\$ 1175,15 e custará para a empresa R\$ 1920,20 ao mês, devido aos encargos sociais, que incluem férias, décimo terceiro e contribuições. O proprietário, que será responsável pela gestão financeira, controle de estoque, aquisição de mercadorias e execução dos serviços elétricos e hidráulicos, irá realizar a retirada de pró-labore no valor R\$ 2.100 e terá para a empresa um custo de mais 20% referente aos seus encargos. Totalizando assim um valor de R\$ 4.440,20 ao mês referente à mão de obra. O quadro 2 apresenta os gastos gerais da empresa em projeto. Segundo Souza Junior (2013), os gastos gerais abrangem os demais gastos necessários para a produção de um bem ou de um serviço, que por sua natureza não se enquadram como um gasto com material, ou com mão de obra.

Quadro 2: Gastos Gerais

DESCRIÇÃO	Qt.	PREÇO. UN. (R\$)	TOTAL MENSAL (R\$)	TOTAL ANUAL (R\$)
Honorários Escr. Contábil	1	124,00	124,00	1.488,00
Locação de Imóvel	1	1.000,00	1.000,00	12.000,00
Material de Propaganda e Publicidade	1	41,67	41,67	500,04
Taxas - Alvaras e Licenças	1	65,86	65,86	790,29
Consumo de Água	1	33,00	33,00	396,00
Energia Elétrica	1	100,00	100,00	1.200,00
Telefone Celular	1	36,00	36,00	432,00
Serviços de Internet	1	89,90	89,90	1.078,80
Software	1	70,00	70,00	840,00
Materiais de Informática	1	50,00	50,00	600,00
Combustíveis e Lubrificantes	1	317,00	317,00	3.804,00
Mat. Copa, Cozinha e Limpeza	1	20,00	20,00	240,00
Cursos e Treinamentos	1	58,33	58,33	700,00
Uniformes e EPI's	1	37,50	37,50	450,00
Instalação Certificado Digital	1	11,67	11,67	140,00
Segurança e Medicina Ocupacional	1	60,00	60,00	720,00
Prevenção de Incêndio	1	85,00	85,00	1.020,00
			R\$ 2.199,93	R\$ 26.399,13

Na sequência deste estudo são apresentados os gastos fixos, conforme quadro 3. Esse tipo de gasto segundo Ferreira (2005) é caracterizado por não sofrer alteração, ou seja, independente da variação no volume de produção da empresa, esse gasto se mantém.

Quadro 3: Gastos Fixos

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

Item	Descrição		Valor Mensal (R\$)	Valor Anual (R\$)	%
1	Mão de Obra		R\$ 4.440,20	R\$ 53.282,34	65%
	1.1 Salário		1.920,20	23.042,34	
	1.2 Pró-labore		2.520,00	30.240,00	
2	Gastos S/ Investimento		R\$ 201,51	R\$ 2.418,09	3%
	2.1 Depreciação		R\$ 185,41	R\$ 2.224,98	
	2.1.1 Veículos		75,00	900,00	
	2.1.2 Equipamentos / Utensílios		53,08	636,95	
	2.1.3 Informática		57,34	688,03	
	2.2 Manutenção S/ Investimentos	1%	R\$ 16,09	R\$ 193,11	
3	Gastos Gerais		R\$ 2.199,93	R\$ 26.399,13	32%
4	Outros Encargos Financeiros		R\$ 17,85	R\$ 214,20	
	TOTAL		R\$ 6.859,48	R\$ 82.313,76	100%

Conforme planilha do quadro 4, a empresa em projeto possui um gasto fixo mensal de R\$ 6.859,48. Esse valor contempla os gastos com mão de obra, os gastos sobre o investimento inicial, com a depreciação e a manutenção, os gastos gerais e ainda os encargos financeiros que são reflexos da aquisição de capital de terceiro.

Na sequência é apresentado os gastos variáveis deste estudo, que conforme Ferreira (2005), são o inverso dos gastos fixos, uma vez que os variáveis, como o próprio nome diz são gastos que modificam-se, pois estão interligados a produção, e conforme o nível de produção, eles poderão aumentar ou diminuir. No quadro 6 é apresentado os gastos variáveis da empresa em estudo.

Quadro 4: Gastos Variáveis

Item	Descrição		Valor Mensal (R\$)	Valor Anual (R\$)	
1	Produtos/Materiais			-	
	1.1 Materiais Elétricos		4.440,00	53.280,00	63%
	1.2 Materiais Hidráulicos		1.560,00	18.720,00	22%
	1.3 Outros Materiais Revenda		666,67	8.000,00	10%
	1.4 Combustíveis		316,67	3.800,00	5%
	1.5 Lubrificantes	6%	19,00	228,00	0%
	TOTAL		7.002,33	84.028,00	100%

Os custos variáveis incluem os gastos com materiais para revenda e combustíveis e lubrificantes necessários para o veículo que irá deslocar-se para a execução dos serviços. O gasto mensal é de R\$ 7.002,33, sendo os materiais para revendo responsáveis R\$ 6.666,67. Foram definidas quantidades diferentes de compra de materiais elétricos e hidráulicos, pois se levou em consideração as informações da pesquisa de campo, que identificou que existe uma demanda

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

superior de material elétrico com relação ao hidráulico.

4.2.3 Estoque

Definiu-se um montante de estoque inicial no valor de R\$ 20.000, esse valor foi determinado a partir de uma conversa informal com um proprietário de uma loja do segmento no município. Os valores de cada tipo de material foram definidos através do percentual encontrado na pesquisa de campo, onde se perguntou, quais tipos de produtos são mais comprados, com base na realidade de cada família, e obteve-se como retorno que 73,33% adquirem material elétrico e 26,67% material hidráulico. Além dos materiais elétricos e hidráulicos definiu-se um percentual de 10% de outros materiais, como sanitários, pia e armário de banheiro por exemplo.

4.2.4 Receitas

Para obter-se a valor da receita de venda, foi necessário calcular inicialmente os gastos de comercialização, que incluem os impostos sobre a venda de mercadorias e também a margem de lucro esperada com o negócio. Como o enquadramento tributário da empresa em projeto é no regime do Simples Nacional se terá 7,3% de imposto sobre a venda de mercadorias, e definiu-se uma margem de lucro de 30%. Esse percentual de lucratividade foi definido a partir de uma sondagem realizada com empresários do ramo elétrico e hidráulico no município. Contudo, considerando o imposto sobre a venda de 7,3% e a lucratividade esperada de 30% chegou-se a uma margem de lucro de 37,3%. Realizando os cálculos chegou-se à informação da receita de venda no valor de R\$ 22.108,16, conforme apresentado no quadro 5.

Quadro 5: Receita de Venda

$PV = \frac{166.341,76}{1 - 37,30\%} = \frac{166.341,76}{62,70\%} = R\$$				
			265.297,86	R\$ 22.108,16
			ANUAL	MENSAL

Para calcular a projeção de receita com serviços, levou-se em consideração que o prestador, que é o proprietário da empresa, irá trabalhar com serviços somente durante quatro horas diárias, e não em período integral. Definiu-se dessa forma para tentar obter informações mais próximas a realidade, porque se sabe que nem sempre é possível estar prestando serviços em jornada completa. No restante da jornada diária o proprietário irá realizar a gestão do seu negócio, como controle do estoque, aquisição de mercadorias, controle financeiro e demais atividades necessárias. Para o cálculo dessa receita, além da quantidade de horas trabalhadas definiu-se também o valor/hora de serviço, que é de R\$ 30,00. Esse é o valor mínimo, que poderá sofrer alteração dependendo da situação, porém para o cálculo da projeção de receita considerou-se esse valor como base. A partir dessas definições realizou-se o cálculo, onde conforme quadro 9 percebe-se que haverá uma entrada de R\$ 2.640 ao mês, considerando que o mês possui 22 dias úteis. Essas entradas rendem uma receita anual de R\$ 31.680,00.

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

4.2.5 Demonstrativo de Resultado do Exercício - DRE

No Demonstrativo de Resultado do Exercício deste estudo, as receitas e despesas foram projetadas para cinco anos consecutivos, onde para cada ano projetou-se um cenário diferente, com 60%, 70%, 80%, 90%, 100% de utilização da capacidade, conforme quadro 6.

Quadro 6: DRE

DRE - DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO							
ANOS			1	2	3	4	5
EFETIVAÇÃO			60%	70%	80%	90%	100%
DESCRIÇÃO			VALOR (R\$)	VALOR (R\$)	VALOR (R\$)	VALOR (R\$)	VALOR (R\$)
(+)	RECEITA DE VENDAS		159.178,72	189.422,67	220.727,82	253.094,16	286.521,69
(+)	RECEITA DE SERVIÇOS		19.008,00	22.619,52	26.357,76	30.222,72	34.214,40
(-)	IMPOSTOS S/ VENDAS		13.007,63	15.479,06	18.037,25	20.682,13	23.413,73
=	RECEITA LÍQUIDA		165.179,09	196.563,11	229.048,33	262.634,75	297.322,36
(-)	(-) CUSTOS VARIÁVEIS		50.416,80	59.995,99	69.911,30	80.162,71	90.750,24
=	MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		114.762,29	136.567,12	159.137,04	182.472,04	206.572,12
(-)	(-) CUSTOS FIXOS		82.527,96	84.174,23	85.820,51	87.466,78	89.113,06
=	RESULTADO OPERACIONAL		32.234,33	52.392,89	73.316,53	95.005,25	117.459,06
	LUCRO ANTES DO IR		32.234,33	52.392,89	73.316,53	95.005,25	117.459,06
(-)	(-) IRPJ	0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
=	RESULTADO APÓS IRPJ		32.234,33	52.392,89	73.316,53	95.005,25	117.459,06
(-)	(-) CONTRIBUIÇÃO SOCIAL S/ LUCRO	0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO		32.234,33	52.392,89	73.316,53	95.005,25	117.459,06

Destaca-se no final do primeiro ano de atividade, que a empresa utilizando 60% da sua capacidade obterá um lucro líquido de R\$ 32.234,33. No final do quinto anos de projeção considerando-se um cenário com 100% da capacidade operacional, estima-se um lucro de R\$ 117.459,06, valor este que corresponde a um aumento de 264,39% com relação ao primeiro ano. Os custos fixos representam 49,96% da receita líquida no primeiro ano; 42,82% no segundo ano; 37,47% no terceiro ano; 33,30% no quarto ano e 29,97% no quinto ano de operação, ou seja, mesmos os custos aumentando conforme evidenciado no DRE, a sua representatividade diminui, pois a capacidade operacional aumentou.

4.2.6 Indicadores Econômicos e Financeiros

Quadro 7: Indicadores

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

ITEM	FÓRMULAS	ANOS				
		1	2	3	4	5
MARGEM BRUTA (IMB)	= LB / REC. LÍQ	69,48%	69,48%	69,48%	69,48%	69,48%
MARGEM OPERACIONAL (IMO)	= LO / REC. LÍQ	19,51%	26,65%	32,01%	36,17%	39,51%
MARGEM LÍQUIDA (IML)	= LL / REC. LÍQ	19,51%	26,65%	32,01%	36,17%	39,51%
LUCRO BRUTO		114.762,29	136.567,12	159.137,04	182.472,04	206.572,12
LUCRO OPERACIONAL		32.234,33	52.392,89	73.316,53	95.005,25	117.459,06
LUCRO LÍQUIDO		32.234,33	52.392,89	73.316,53	95.005,25	117.459,06
LIQUIDEZ GERAL (LG)	= (AC + ARLP) / (PC + PNC)	2,11	4,17	7,25	11,53	17,26
LIQUIDEZ CORRENTE (LC)	= AC / PC	3,93	6,56	9,73	13,32	17,26
LIQUIDEZ IMEDIATA (LI)	= (AC - ESTOQUES) / PC	3,14	5,75	8,90	12,47	16,40
ENDIVIDAMENTO (IE)	= CT / (CT + CP)	36,89%	21,19%	12,92%	8,36%	5,58%
PARTICIPAÇÃO DE TERCEIROS (IPCT)	= CT / CP	58,46%	26,88%	14,84%	9,13%	6,02%
PONTO DE EQUILÍBRIO (PE)	= CF / IMC%	118.783,73	121.153,24	123.522,75	125.892,26	128.261,77
VPL	RS			342.244,88		
TIR	%			240,76%		
PAYBACK _ PL (em Anos)	= 1 / TRPL	1,51	1,93	2,38	2,84	3,29
PAYBACK _ INVESTIMENTO (em Anos)	= 1 / TRI	2,39	2,45	2,73	3,09	3,49
TRPL (ROE)	= LL / PL	66,17%	51,82%	42,03%	35,26%	30,36%
TRI (ROI)	= LL / ATIVO	41,76%	40,84%	36,60%	32,31%	28,64%

Percebe-se que a empresa em projeto tem a sua margem bruta correspondente a 69,48%, e mantém esse taxa para os cinco anos projetados. Esse percentual é encontrado a partir do lucro bruto dividido pela receita líquida e representa que a empresa obtém 69,48% de lucro com cada venda ou serviço realizado. A margem operacional, obtida a partir do lucro operacional dividido pela receita líquida, no primeiro ano representa 19,51%, o que significa que para cada R\$ 100,00 de receita a empresa tem R\$ 19,51 de lucro operacional. Como a empresa é optante do SIMPLES, não ocorre desconto de imposto de renda e nem de contribuição social no lucro líquido, mantendo-se dessa forma o mesmo percentual como margem líquida. Avaliando os lucros do negócio, percebe-se que o lucro bruto, que é resultado da receita líquida diminuindo os custos variáveis é de R\$ 114.762,29 no primeiro ano de projeção. Esse lucro no final do quinto ano aumenta 80% com relação ao primeiro ano, esse aumento está em equilíbrio com o aumento da receita e também dos custos variáveis. O lucro operacional que é obtido a partir do lucro bruto descontando-se os custos fixos é de R\$ 32.234,33 no primeiro ano. Esse valor aumenta 264,39% no quinto ano, onde a empresa passa a operar com 100% da sua capacidade, conforme projeção. Inicialmente apresenta-se a liquidez geral, que determina a capacidade de pagamento das obrigações a curto e longo prazo, considerando o ativo circulante e o realizável à longo prazo (Zanluca, 2015). Percebe-se no primeiro ano de atividade que para cada R\$ 1,00 de dívida a empresa possui R\$ 2,11 para pagamento, ou seja, a empresa conseguirá pagar suas dívidas e ainda dispõem de um excedente de R\$ 1,11. Essa capacidade de cumprir com suas obrigações se mantém para os cinco anos projetados, sempre havendo uma sobra de recursos financeiros. Sobre a capacidade de pagamento tem-se também a liquidez corrente que é responsável por determinar o quanto a empresa possui de ativo circulante para pagamento de seu passivo circulante, ou seja, para pagar as suas dívidas a curto prazo (Braga, 2015). Conclui-se através do quadro 18, que para cada R\$ 1,00 de dívida se dispõem de R\$ 3,93 para pagamento em curto prazo. Para Golçalves (2018), quanto mais alta for a liquidez corrente maior será a margem de segurança financeira do

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

negócio.

Quanto a liquidez imediata, que aponta a disponibilidade de recursos para pagar as obrigações a curto prazo, sem o uso do estoque (Padoveze, 2000), percebe-se através do quadro 18, que no primeiro ano para cada R\$ 1,00 de dívida a empresa possui R\$ 3,14 para pagamento imediato, sem a utilização do estoque. Nos anos seguintes esse índice tem aumentado em consequência do aumento da receita. Para Golçalves (2018), os índices de liquidez têm como ideal valores próximos ou superiores a 1. Valores inferiores a 1 requerem atenção da empresa, enquanto que índices maiores a 1 evidenciam que a empresa tem capacidade de cumprir com suas obrigações e pode obter vantagens por aproveitar-se de melhores prazos e condições de pagamento.

Na sequência do quadro de indicadores tem-se o índice de endividamento, que é encontrado a partir da relação entre passivo e ativo da empresa. Esse indicador demonstra o nível de endividamento da empresa com capital de terceiros, e percebe-se que a empresa em estudo apresenta no primeiro ano 36,89% de endividamento. Esse capital de terceiro tem origem com fornecedores e também através de um empréstimo realizado para a abertura do negócio, sendo este amortizado em cinco anos o que diminui o percentual de endividamento da empresa com o passar dos anos. O índice de participação de capital de terceira evidência a relação existente entre capital de terceiros e capital próprio, ou seja, aponta o quanto a empresa deve para terceiros a curto e longo prazo para cada R\$ 1,00 de patrimônio líquido que ela possui (Sá, 2008). Percebe-se, portanto, que a empresa em projeto no seu primeiro ano de atividade tem 58,46% de capital de terceiro para cada R\$ 1,00 do seu patrimônio. Esse índice nos anos seguintes diminui, uma vez que o empréstimo realizado para compor o capital inicial da empresa está sendo amortizado a cada ano.

Seguindo com a análise dos indicadores, se tem o ponto de equilíbrio, que segundo Maher (2001), evidência o quanto a empresa deve vender para equilibrar a sua receita com os seus custos e despesas fixas. A partir do quadro 18, percebe-se que a empresa necessita vender no mínimo R\$ 118.783,73 no primeiro ano, para que não ocorra prejuízo. Nos anos seguintes o ponto de equilíbrio aumenta um pouco devido ao aumento dos custos. O Ponto de equilíbrio utilizado para essa análise é o contábil, que considera para o cálculo a divisão dos custos fixos pela margem de contribuição.

No quadro de indicadores pode-se verificar também o Valor Presente Líquido (VPL) desse investimento, onde se constata que o resultado da empresa em estudo corresponde a R\$ 342.244,88 o que significa que o projeto é economicamente viável e trará retornos positivos. Dentro dessa linha a Taxa Interna de Retorno (TIR) desse investimento corresponde a 240,76%, o que significa que o investimento é atrativo e segundo Gitman (2005) deve ser aceito, uma vez que a TIR é superior ao custo da contribuição financeira que o projeto exige. Quanto ao tempo de retorno do patrimônio líquido percebe-se que quando a empresa opera com 60% da sua capacidade o retorno ocorre a partir de 1,51 anos, ou seja, 1 ano 6 meses e 3 dias. Conforme se eleva a capacidade operacional da empresa aumenta o tempo de retorno, por exemplo, quando a empresa opera com 100% da capacidade o retorno ocorre somente a partir de 3,29 anos, ou seja, 3 anos, 3 meses e 14 dias, isso ocorre porque a rentabilidade do patrimônio líquido (ROE) da empresa está diminuindo.

O tempo de retorno do investimento ocorre de forma bem similar ao retorno do patrimônio líquido,

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

uma vez que o retorno do investimento ocorre com 2,39 anos, ou seja, 2 anos 4 meses e 20 dias, isso quando a empresa operar com 60% da sua capacidade. O tempo de retorno do investimento também é influenciado pela capacidade de operação e conforme essa capacidade aumenta o tempo de retorno também é maior. Quando a empresa, por exemplo, operar com 100% de efetivação o retorno ocorre a partir de 3,49 anos, ou seja, 3 anos, 5 meses e 26 dias, essa demora no retorno está relacionada a diminuição da rentabilidade do ativo (ROI). Essa diminuição da rentabilidade do patrimônio líquido e do ativo ocorre porque, a cada ano investimento no ativo, e esse aumento não ocorre na mesma proporção da lucratividade apresentada no decorrer dos anos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como principais evidências do presente estudo pode-se destacar que no município de Nova Candelária - RS há um mercado a ser explorado no ramo elétrico e hidráulico. A pesquisa mercadológica identifica que há interesse dos respondentes em comprar e solicitar serviços elétricos e hidráulicos no município de Nova Candelária, onde os produtos do segmento elétrico são os que apresentaram uma maior necessidade por parte dos indivíduos participantes da pesquisa.

Outra questão evidenciada através da pesquisa é que no momento da compra de produtos elétricos e hidráulicos é priorizado o ponto de venda que possui preços mais competitivos, percebendo-se também que existe o hábito dos consumidores realizarem pesquisa de preço nos estabelecimentos, do município da pesquisa e municípios limítrofes. Enquanto que na solicitação dos serviços se tem como fator determinante a qualidade na execução dos serviços, seguido pelo fator preço. Identificou-se, ainda, através da pesquisa a campo que a decisão na hora da compra tem forte influência do homem. Esse estudo destaca também o investimento necessário para a abertura da empresa em plano, que foi apresentado de forma detalhada e se resume em um investimento de R\$ 32.953,63. Os indicadores de viabilidade econômica e financeira demonstram que o tempo de retorno do investimento varia de 2 anos 4 meses e 20 dias, com a empresa operando com 60% da sua capacidade, para até 3 anos, 5 meses e 26 dias quando operado com 100% da capacidade, tornando o investimento em uma loja de material elétrico, hidráulico e de prestação de serviços viável no município de Nova Candelária- RS. Embora não haja receita milagrosa na criação de um negócio, Rodrigues (2008) aponta alguns preceitos que reduzem os riscos, como, construir um plano de negócios com cenários realistas que permitam avaliar a viabilidade do investimento; definir táticas de atuação; montar uma equipe apropriada de trabalho; organizar a empresa para atender as necessidades dos consumidores do segmento, e trabalhar muito para atingir a eficiência e a sustentabilidade do negócio.

REFERÊNCIAS

- BODIE, Zvi; MERTON, Robert C. 2002. Finanças. Porto Alegre: Bookman. ISBN 8573078766.
BORGES, Franciele Panzenhagen; ZUCATTO, Laís Rafaela. 2013. Estudo da viabilidade mercadológica, econômica e financeira de uma indústria de móveis planejados.
BORNIA, Antonio Cezar. 2002. Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas. Porto Alegre. ISBN 8573079398.
_____. 2010. Análise Gerencial De Custos. 3ª Edição. São Paulo: Atlas.

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa

BRASIL ECONÔMICO. 2017. Criação de empresas no Brasil registra o melhor resultado desde 2010. Disponível em: <http://economia.ig.com.br/2017-05-17/criacao-empresas-janeiro.html>. Acesso em: 16 set 17.

BRUNI Adriano Leal; FAMA, Rubens. 2008. Gestão de Custos e formação de preços: com aplicação na calculadora HP12C e excel. São Paulo: Atlas. ISBN 9788522451487

CORAL, Franciela Junkoski . 2014. Análise de viabilidade mercadológica de implantação de uma loja de varejo na região de Criciúma/sc. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/bitstream/1/3285/1/FRANCIELA%20JUNKOSKI%20CORAL.pdf>. Acesso em: 15 set 2017

DEGEN, Ronald. 2005. Empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo. ISBN 8534602174.

FERREIRA, Leandro Nunes. 2005. A utilização do custeio variável como ferramenta de gestão em hospitais privados: um estudo empírico. Disponível em: http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENESEP2005_Enegep0302_0871.pdf. Acesso em: 26 ago 2017.

MARION, José Carlos. 2009. Contabilidade Básica. 10ª. Ed. São Paulo: Atlas. ISBN: 9788522455928.

MARTINS, Eliseu. 2010. Contabilidade de Custos. São Paulo. Atlas. ISBN 978-85-224-5940-7

PATZLAFF, Priscila Maria Gregolin. PATZLAFF, Airton Carlos. 2008. A influência das estratégias do mix de marketing na conquista do mercado-alvo. Disponível em: <file:///C:/Users/user/Downloads/4599-16786-1-PB.pdf>. Acesso em: 12 mar 2018.

PORTAL BRASIL. 2012. Sobrevivência e Mortalidade. Disponível em: <http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2012/02/sobrevivencia-e-mortalidade>. Acesso em 19 set 2017.

RIBEIRO, Osni Moura. 2010. CONTABILIDADE GERAL FÁCIL. 7ed. São Paulo. Saraiva. ISBN-9788502102521

RÜCKL, Neilor; MELIM, José Maria; SANTOS, Antônio José dos. 2014. Desenvolvimento de roteiro para análise de projetos, com investimentos de médio e grande porte, para minimizar impactos negativos sobre o fluxo de caixa operacional e as finanças da empresa. Disponível em: <http://www.revistaespacios.com/a15v36n03/15360303.html>. Acesso em 07 set 2017.

SANTOS, Joel José. 2011. Contabilidade e análise de custos: modelo contábil, Métodos de depreciação, ABC-Custeio Baseado em Atividades, Análise atualizada de encargos sociais sobre salários, custos de tributos sobre compras e vendas. 6ª ed.- São Paulo: Atlas.

SEBRAE. 2016. Como montar uma empresa de serviços de reparos residenciais. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/segmentos/construcao>. Acesso em 18 ago 2017.

SOUZA, Camila Domingui, 2014. Análise de viabilidade de investimento de um novo sistema de produção em uma fábrica de móveis sob medida. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/bitstream/1/2898/1/CAMILA%20DOMINGUINI%20DE%20SOUZA.pdf>. Acesso em 21 ago 2017.

SOUZA, Acilon Batista de. 2003. Projetos de Investimentos de Capital: Elaboração, Análise e Tomada de Decisão. São Paulo: Atlas.

01 a 04 de outubro de 2018

Evento: XXIII Jornada de Pesquisa