

SABERES QUE TRANSFORMAM

A PRODUÇÃO CIENTÍFICA NO CURSO DE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA UNETRI FACULDADES



CLEONIR LUIZ WELTER
ELIZANDRA FIORIN SOARES
JONAS GREJIANIN PAGNO
ROSANA SALETE PICCININN
(ORGANIZADORES)


EDITORA
SCHREIBEN

CLEONIR LUIZ WELTER
ELIZANDRA FIORIN SOARES
JONAS GREJANIN PAGNO
ROSANA SALETE PICCININN
(ORGANIZADORES)

SABERES QUE TRANSFORMAM:



A PRODUÇÃO CIENTÍFICA NO CURSO DE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA UNETRI FACULDADES



2025

© Dos Organizadores - 2025
Editoração e capa: Schreiben
Imagem da capa: armmypicca - Freepik.com
Revisão: Rosana Salete Piccininn
Livro publicado em: 27/06/2025
Termo de publicação: TP0542025

Conselho Editorial (Editora Schreiben):

Dr. Adelar Heinsfeld (UPF)
Dr. Airton Spies (EPAGRI)
Dra. Ana Carolina Martins da Silva (UERGS)
Dr. Cleber Duarte Coelho (UFSC)
Dr. Daniel Marcelo Loponte (CONICET – Argentina)
Dr. Deivid Alex dos Santos (UEL)
Dr. Douglas Orestes Franzen (UCEFF)
Dr. Eduardo Ramón Palermo López (MPR - Uruguai)
Dr. Fábio Antônio Gabriel (SEED/PR)
Dra. Geuciane Felipe Guerim Fernandes (UENP)
Dra. Ivânia Campigotto Aquino (UPF)
Dr. João Carlos Tedesco (UPF)
Dr. Joel Cardoso da Silva (UFPA)
Dr. José Antonio Ribeiro de Moura (FEEVALE)
Dr. Klebson Souza Santos (UEFS)
Dr. Leandro Hahn (UNIARP)
Dr. Leandro Mayer (SED-SC)
Dra. Marcela Mary José da Silva (UFRB)
Dra. Marciane Kessler (URI)
Dr. Marcos Pereira dos Santos (FAQ)
Dra. Natércia de Andrade Lopes Neta (UNEAL)
Dr. Odair Neitzel (UFFS)
Dr. Wanilton Dudek (UNESPAR)

Esta obra é uma produção independente. A exatidão das informações, opiniões e conceitos emitidos, bem como da procedência das tabelas, quadros, mapas e fotografias é de exclusiva responsabilidade do(s) autor(es).

Editora Schreiben
Linha Cordilheira - SC-163
89896-000 Itapiranga/SC
Tel: (49) 3678 7254
editoraschreiben@gmail.com
www.editoraschreiben.com

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

P964 Saberes que transformam : a produção científica no curso de ciências contábeis da Unetri Faculdades / organizadores Cleonir Luiz Welter ... [et al.]. – Itapiranga, SC : Schreiben, 2025.
416 p. : il. ; e.book ; 16 x 23 cm.
Inclui bibliografia e índice remissivo
E-book no formato PDF.
ISBN: 978-65-5440-451-8 [versão impressa]
EISBN: 978-65-5440-450-1 [versão digital]
DOI: 10.29327/5589961
1. Contabilidade - Pesquisa 2. Ciências Contábeis - Produção científica 3. Unetri Faculdades (Barracão, PR) I. Welter, Cleonir Luiz. II. Soares, Elizandra Fiorin. III. Pagno, Jonas Grejjanin. IV. Piccininn, Rosana Salete. V. Título.

CDD 657.072

Bibliotecária responsável Juliane Steffen CRB14/1736

SUMÁRIO

PREFÁCIO.....	5
---------------	---

A INFLUÊNCIA DA ANÁLISE DE CUSTOS E VIABILIDADE DE INSTALAÇÃO DE UM RESTAURANTE, PRÓXIMO À ADUANA DE CARGAS DE DIONÍSIO CERQUEIRA.....	7
--	---

Ana Carolina Pazini Bortoncello

Carlos Vanderley Porfirio

Jonas Grejianin Pagno

ESTUDO DE VIABILIDADE À IMPLANTAÇÃO DE SERVIÇOS PRÓPRIOS DE PINTURA EPÓXI EM UMA EMPRESA DE EQUIPAMENTOS AGRÍCOLAS.....	51
---	----

Emerson Morch

Cleonir Luiz Welter

Jonas Grejianin Pagno

ESTUDO DE VIABILIDADE VISANDO O AUMENTO DE 30% DA CARTEIRA DE CLIENTES DA EMPRESA B&D INFO SERVICES.....	83
---	----

Érica Pedon da Silva

Josemar da Silva de Oliveira

Jonas Grejianin Pagno

ESTUDO DE VIABILIDADE E ANÁLISE DE CUSTOS PARA A IMPLANTAÇÃO DE PONTO DE RECARGA RÁPIDA PARA VEÍCULOS HÍBRIDOS E ELÉTRICOS NA REGIÃO DO SUDOESTE DO PARANÁ....	115
--	-----

Fernando Ádrian Meireles Pedroso

Sandro Filgueiras

Jonas Grejianin Pagno

ESTUDO DE VIABILIDADE DE IMPLEMENTAÇÃO DE FRANQUIAS DE VINHOS.....	147
---	-----

Gustavo Casagrande Zanella

Jonas Grejianin Pagno

Cleonir Luiz Welter

ESTUDO DE VIABILIDADE PARA IMPLANTAÇÃO DE UM SETOR COM MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEIS, EM UMA EMPRESA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LOCALIZADA NO MUNICÍPIO DE BOM JESUS DO SUL-PR.....	181
---	-----

Lauane Caroline Cabral da Silva

Jonas Grejianin Pagno

Cleonir Luiz Welter

ESTUDO DE VIABILIDADE PARA IMPLEMENTAÇÃO DE UNIDADE ARMAZEMADORA DE GRÃOS, EM UMA FAZENDA, NA CIDADE DE ITAPUÃ DO OESTE, ESTADO RONDÔNIA.....	219
---	-----

Luiz Adriano Crespon

Luiz Alves Feitosa Filho

Jonas Grejianin Pagno

ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA IMPLANTAÇÃO DE LABORATÓRIO FITOSSANITÁRIO NA TRI FRONTEIRA.....	252
--	-----

Márcia Eduarda Posselt

Josemar da Silva de Oliveira

Jonas Grejianin Pagno

ESTUDO DE VIABILIDADE PARA IMPLANTAÇÃO DE LOJA AMBULANTE ESPECIALIZADA EM ARTIGOS GAÚCHOS.....	297
--	-----

Taissa Toporoski Terres

Carlos Vanderley Porfirio

Jonas Gregianin Pagno

PLANO DE NEGÓCIOS SOBRE A CRIAÇÃO DE UM BAR TEMÁTICO CULTURAL NA TRI-FRONTEIRA.....	329
---	-----

Tiago Ronsoni Schneider

Jonas Grejianin Pagno

Cleonir Luiz Welter

ESTUDO DE VIABILIDADE DA AMPLIAÇÃO DE UM CENTRO DE TREINAMENTO E DOMA DE CAVALOS.....	377
---	-----

Vanusa Pinnow

Luiz Alves Feitosa Filho

Cleonir Luiz Welter

ÍNDICE REMISSIVO.....	411
-----------------------	-----

PREFÁCIO

É com satisfação que apresentamos esta obra, fruto do empenho e da dedicação dos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis da Unetri Faculdades, localizada na cidade de Barracão – PR. Este livro reúne os artigos científicos desenvolvidos como Trabalhos de Conclusão de Curso (TCCs), tendo como eixo principal o Estudo de Viabilidade. A coletânea reflete o rigor acadêmico e o compromisso dos discentes e docentes em contribuir para o avanço da ciência e para o desenvolvimento sustentável da nossa comunidade.

A pesquisa científica tem o poder transformador de abrir novas perspectivas, apontar caminhos e oferecer soluções práticas para os desafios contemporâneos. Neste contexto, a presente publicação é uma evidência concreta do potencial da academia de ir além dos muros da instituição, alcançando e impactando positivamente a sociedade. Os estudos aqui reunidos tratam de questões essenciais para o desenvolvimento social, econômico e ambiental, explorando a viabilidade de iniciativas que promovem inovação, sustentabilidade e crescimento equilibrado.

Não há dúvidas de que a produção científica desempenha um importantíssimo papel no fortalecimento das competências dos acadêmicos e no estímulo à reflexão crítica. Para além do aspecto técnico, o processo de pesquisa promove o aprendizado sobre trabalho em equipe, resiliência e criatividade, elementos fundamentais para a formação de profissionais éticos e capacitados. Este livro também exemplifica a sinergia entre docentes e discentes, evidenciando como a troca de saberes enriquece a caminhada acadêmica e potencializa os resultados.

Aos orientadores e coorientadores, nosso mais profundo agradecimento. Vocês, com sua experiência, dedicação e compromisso, foram pilares fundamentais no desenvolvimento de cada artigo aqui apresentado. Seu papel como guias e inspiradores desses jovens pesquisadores é inestimável. Vocês mostraram que ensinar é construir conhecimento, mas também inspirar, encorajar e despertar o potencial máximo de cada acadêmico.

Aos discentes, o reconhecimento pela coragem e determinação de adentrar no universo científico. Sabemos que a jornada da pesquisa exige esforço, paciência e disciplina, e cada um de vocês demonstrou excelência ao transformar questionamentos em descobertas e ideias em soluções. Vocês não apenas cumpriram um requisito acadêmico, mas contribuíram significativamente

para a construção de um conhecimento coletivo que servirá como referência e inspiração para muitos.

Que este livro seja uma fonte de aprendizado e inspiração não apenas para os leitores da área contábil, mas também para todos aqueles que buscam entender e promover o impacto positivo da ciência na sociedade. Que ele fomente novos questionamentos, estimule debates e motive futuras gerações de acadêmicos a continuar explorando o vasto e fascinante universo do conhecimento.

Agradecemos à Unetri Faculdades por proporcionar um ambiente produtivo para o desenvolvimento de ideias e por fomentar a cultura da pesquisa em nossa comunidade. Que este trabalho seja um marco no fortalecimento da produção científica e que sua relevância ecoe, tanto no meio acadêmico, quanto na sociedade como um todo.

Por fim, celebramos esta conquista como um exemplo de como a dedicação e o esforço conjunto podem gerar frutos grandiosos. Que este prefácio sirva como convite para que o leitor mergulhe nas páginas deste livro e descubra os múltiplos olhares e análises que refletem o compromisso da nossa instituição com a excelência acadêmica e com o desenvolvimento sustentável.

Boa leitura!

A INFLUÊNCIA DA ANÁLISE DE CUSTOS E VIABILIDADE DE INSTALAÇÃO DE UM RESTAURANTE, PRÓXIMO À ADUANA DE CARGAS DE DIONÍSIO CERQUEIRA

Ana Carolina Pazini Bortoncello¹

Carlos Vanderley Porfirio²

Jonas Grejianin Pagno³

RESUMO

Este estudo tem por finalidade verificar a viabilidade da instalação de um restaurante, localizado próximo ao porto seco de Dionísio Cerqueira, no extremo Oeste de Santa Catarina, situado às margens da Rodovia BR 163, com foco principal em servir almoços para motoristas e viajantes que passam pela fronteira. O objetivo deste trabalho é realizar o levantamento bibliográfico acerca da temática, buscando o aprofundamento de uma análise de custos e despesas. Por ser em uma região fronteiriça, a temática desenvolvida é de extrema relevância, pois busca suprir a necessidade que se encontra atualmente. Abordaram-se assuntos sobre o levantamento de custos, despesas, estruturação, informações tributárias e, por fim, demonstrado o resultado obtido através deste estudo de viabilidade para implementação deste empreendimento.

Palavras-chave: Contabilidade. Estudo de viabilidade. Restaurante. Custo.

1 Estudante do oitavo período do curso de Ciências Contábeis. anabortoncello8@gmail.com.

2 Professor orientador Carlos Vanderley Porfirio. Possui graduação em Ciências contábeis – Universidade do Oeste de Santa Catarina (2004); Especialista em Contabilidade Gerencial e Controladoria – Universidade do Oeste de Santa Catarina (2007) e Mestre em Administração Estratégica de Negócios – Universidade Nacional de Misiones – Argentina (2009); carlinhos@unetri.edu.br.

3 Professor coorientador Jonas Grejianin Pagno. Possui graduação em Filosofia pela Faculdade de Filosofia Nossa Senhora da Imaculada Conceição - FAFIMC (2001). Possui especialização em História do Brasil (lato sensu) pela Faculdade Porto-Alegrense de Educação, Ciências e Letras-FAPA (2003). Possui Mestrado em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul-PUCRS (2010). Atua na área de Ética e Filosofia Política.; jonas@unetri.edu.br.

1. Introdução

A procura por serviços de alimentação é uma tendência e uma necessidade atualmente, pois os gestores estão em busca de otimização de processos e ampliação de serviços. Os empreendedores da área alimentícia, precisam constantemente se reinventar para garantir e manter seu espaço no mercado.

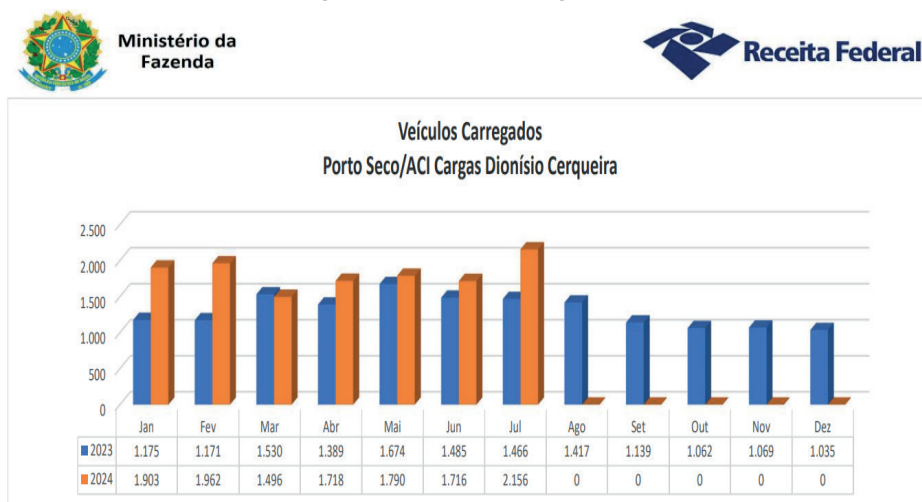
O tema está delimitado: “A Influência da Análise de Custos e viabilidade de instalação de um restaurante, próximo à aduana de cargas de Dionísio Cerqueira”. Este tema está embasado no disposto do artigo 7º da Lei 17762/2019, com alteração introduzida através do artigo 11º da Lei 17878/2019:

Art. 7º Nos termos e nas condições previstos em regulamento, os benefícios fiscais relacionados ao ICMS concedidos a bens ou mercadorias oriundas de países-membros ou associados ao Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), cuja entrada no País se dê por via terrestre, terão sua fruição condicionada à entrada e ao desembarço do bem ou da mercadoria por meio de portos secos ou zonas alfandegadas situadas no estado. Com a legislação vigente descrita acima, e a construção do novo porto de cargas de Dionísio Cerqueira, o qual apresenta uma área de 175 mil m², com capacidade para 600 vagas de caminhões, a tendência nos próximos anos será o aumento do fluxo de cargas e mercadorias pela região, consequentemente, tendo também, um aumento populacional na fronteira.

Segundo dados da Receita Federal Brasileira, divulgados pela ASCOAGRIN – Associação Empresarial da Fronteira, passaram pela aduana de cargas de Dionísio Cerqueira, no período de janeiro a julho de 2024, cerca de 12.741 caminhões, que seria aproximadamente 22% a mais comparado com o primeiro trimestre de 2023 quando passaram 9.890 caminhões. Ressaltando que o maior fluxo de cargas anuais já visto foi em 2010 com 22.412 caminhões que passaram pelo porto.

O gráfico abaixo apresenta uma melhor visualização comparativa entre as quantidades de caminhões que ingressaram na aduana de cargas de Dionísio Cerqueira nos anos de 2023 e 2024.

Imagem 1 - Número de carga mensal



Fonte: Planilhas de movimento mensal da Receita Federal, 2024.

Na imagem que temos acima, apresenta um gráfico separado mensalmente, e as colunas em azul correspondem à quantidade de caminhões que passaram pelo porto seco no ano de 2023, e as colunas em laranja referente ao ano de 2024.

A escolha do tema “A Influência da Análise de Custos e a viabilidade de instalação de um restaurante, próximo à aduana de cargas de Dionísio Cerqueira” se justifica pela crescente demanda. Com o intuito de atender à necessidade dos motoristas que fazem trâmites de desembaraço de cargas pelo porto seco na região de Dionísio Cerqueira, buscando receber este público que passa pela região em suas refeições diárias, oferecendo um ambiente aconchegante, comida de qualidade e um bom atendimento.

Ao proporcionar *insights* práticos, espera-se que este trabalho contribua tanto para a comunidade acadêmica agregando conhecimento, quanto para empreendedores que buscam projetos para investimentos próximos à região de fronteira.

Tendo como objetivo levantar pontos de análise e viabilidade da implantação de um restaurante, próximo à aduana de cargas de Dionísio Cerqueira, para identificar se seria um projeto viável para investimento financeiro. Buscando também:

- Realizar o levantamento bibliográfico acerca da temática, levada em consideração para um estudo de viabilidade e análise de custos, para implantação de um restaurante.
- Levantar uma análise de custos (de mão de obra, e materiais), identificando a melhor forma de tributação para o empreendimento do restaurante.

- c) Apresentar o resultado do estudo de viabilidade, sobre a temática desenvolvida.

O problema evidenciado está na pergunta: O estudo busca identificar se a instalação de um restaurante, próximo à aduana de cargas de Dionísio Cerqueira, seria um investimento viável para a região? Considerando que uma das argumentações é o aprofundamento para a validade do estudo e que ocorre diante da identificação do tempo que os motoristas levam para liberarem suas cargas, na aduana de cargas, bem como a necessidade em atender bem, os motoristas que circulam e precisam cruzar pela fronteira em Dionísio Cerqueira, tornando fundamental pensar em soluções para a identificação do problema.

Este estudo de viabilidade de um restaurante está voltado ao atendimento dos motoristas e viajantes, onde serão servidas refeições de almoço. Se enquadrando no CNAE 5611-2/01 - Restaurantes e similares, com o intuito de vender e prestar serviços de atendimento, servindo comidas preparadas, ao público em geral. Buscando um ambiente com salão amplo, espaço para o estoque e uma cozinha espaçosa, proporcionando um ambiente agradável de bem-estar.

2 Referencial teórico

2.1 Contabilidade

A Contabilidade surgiu junto com as primeiras sociedades, através de uma forma de registrar as relações econômicas que seriam as trocas da época, e que com o passar do tempo através da evolução econômica, foi avançando para métodos melhores como os que temos nos dias atuais dentro da contabilidade. Denominada como uma ciência, que auxilia negócios, empresas e administradores em diversas áreas.

Assim, na ótica de Martins e Ludícibus, a contabilidade vem para contribuir na vida de milhares de pessoas, trazendo que:

A Contabilidade, na qualidade de ciência social aplicada, com metodologia especialmente concebida para captar, registrar, acumular, resumir e interpretar os fenômenos que afetam as situações patrimoniais, financeiras e econômicas de qualquer ente, seja esta pessoa física, entidade de finalidades não lucrativas, empresa, seja mesmo pessoa de Direito Público, tais como Estado, Município, União, Autarquia etc., tem um campo de atuação muito amplo. (Martins e Ludícibus, 2010, p 15)

Com um vasto nicho de mercado, é possível visualizar que a contabilidade se subdivide em alguns setores, sendo eles: contabilidade de custos, contabilidade fiscal, contabilidade pública, contabilidade financeira, contabilidade gerencial, contabilidade tributária entre outros campos. Desta forma, a contabilidade

apresenta um ambiente dinâmico, do qual se transforma constantemente com legislações e atualizações se modificando a toda hora.

Independente do porte, capital ou demanda de uma empresa, todas precisam ter uma contabilidade, na qual se terá um auxílio nas tomadas de decisões, que são cruciais dentro de uma empresa, pois as decisões estão ligadas diretamente ao futuro da organização. Uma das escolhas importantes, a serem tomadas, seria o momento de verificar qual o regime tributário que se enquadra melhor para o ramo da empresa, considerando que nesse momento o cliente pode optar por regimes que irão lhe gerar uma carga tributária mais onerosa, o que consequentemente acaba colocando em risco o futuro da organização. A empresa precisa contar com a assistência de uma contabilidade para descobrir se é possível traçar meios de resolver e até prever problemas, podendo contar com um apoio para construção de uma gestão estruturada e assertiva.

Atendendo as necessidades internas e externas de uma empresa, é através da contabilidade que as informações da empresa são transmitidas para os órgãos públicos federais e estaduais, através das inúmeras declarações e assessorias que integram o mundo contábil. É necessário ressaltar que “a Contabilidade não é nem deve ser entendida como um fim em si mesma. Isso quer dizer que as informações por ela fornecidas só terão utilidade desde que satisfaçam às necessidades da administração ou de outros interessados, e não apenas às do contador.” (Martins e Ludícibus, 2010, p. 23)

2.2 Contabilidade de custos

Os Custos de uma organização são os gastos que estão atrelados diretamente à atividade ou serviço principal que a empresa forneça, dentro de um comércio como um todo. São exemplos de custos: os gastos com matéria prima, o pagamento de salários aos funcionários entre outros custos.

Segundo Pinto (2018), os custos são observados a partir de seu comportamento. Este comportamento traduz como a análise desse custo pode ser realizada. Além disso, cada custo mantém um nível de variabilidade, e estas diferem de empresa para empresa e podem ser organizados de acordo com as necessidades de cada empreendimento.

De acordo com Porter (1989, p. 31) “o eficaz processo de gestão de custos passa, necessariamente, pela eficiência e eficácia das atividades de planejamento, execução e controle”. Pode-se reconhecer que analisar e entender os custos são de grande importância para uma organização. Uma gestão eficiente dos custos pode fortalecer a posição da empresa no mercado, visando otimizar a utilização dos recursos financeiros, além de influenciar e gerar impactos de forma significativa no lucro e retorno financeiro, visto que os custos estão atrelados diretamente à formação do preço de venda.

Custos, ao ser estudado, pode ser subdividido em 2 tópicos, fixos e variáveis. Os custos classificados como fixos, são aqueles que não tendem a mudar com o volume produzido ou vendido, como por exemplo o valor pago do aluguel do estabelecimento.

Já os custos variáveis, estes sim, tendem a variar conforme o volume produzido ou vendido como, como exemplo, a compra de matéria-prima, que pode alternar conforme ocorre o fluxo de comercialização.

Imagem 2 – Custos Fixos e Variáveis



Fonte: Gestão Click, 2024.

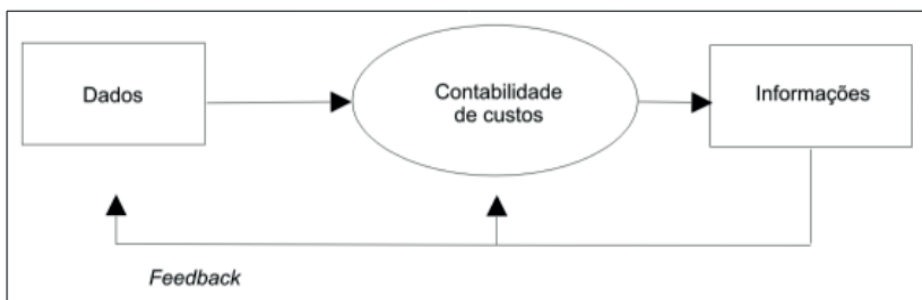
E, ainda, é possível subdividir os custos de uma organização em custos diretos e indiretos. Os custos diretos, como o nome já traz, estão atrelados diretamente ao produto ou serviço prestado, em outras palavras seriam os gastos que podemos atribuir de forma direta ao produto, sendo tudo aquilo que impacta diretamente a necessidade de determinado negócio funcionar, como exemplo podemos citar o material utilizado na produção, a matéria prima, a mão de obra e outros custos que estão ligadas diretamente ao produto.

Já os custos indiretos, estão definidos como sendo os custos dos quais não estão diretamente atribuídos a um produto ou serviço, mas que são necessários para operação e um bom funcionamento geral de uma empresa, estando em sua maioria, ligados aos processos financeiros, administrativos e de gestão. São exemplos de custos indiretos o pagamento do aluguel, salário dos funcionários administrativos, custos de suprimento do escritório entre outros. Sendo importante lembrar de que os custos diretos e indiretos podem variar de acordo com a organização, ramo de empreendimento ou produto oferecido de cada empresa.

O controle eficiente e correto dos custos de uma organização, é um ponto crucial para o desenvolvimento, pois um empresário que está sempre se atualizando, e que sabe gerir e identificar onde estão sendo seus principais custos, está com certeza buscando o sucesso do seu empreendimento.

Segundo Shank e Govindarajan (1997, p. 4), a gestão estratégica de custos é “uma análise de custos vista sob um contexto mais amplo, em que os elementos estratégicos se tornam mais conscientes, explícitos e formais. Aqui, os dados de custos são usados para desenvolver estratégias superiores a fim de se obter uma vantagem competitiva”.

Imagem 3 – Processamento de informações de custos



Fonte: Leone, 2000, p. 21.

Segundo Leone (2000, p. 21), “a visão gerencial dos custos completa-se no momento em que visualizamos custos na empresa e/ou instituição como um centro processador de informações, que recebe (ou obtém) dados, acumula-os de forma organizada, analisa-os, interpreta-os, produzindo informações de custos para diversos níveis gerenciais”.

Saber gerir e identificar os custos é um ponto relevante, como mostra a imagem 2, é através de um processo de informações, partindo primeiramente do levantamento e coleta de dados, onde se busca identificar, quais seriam os custos de cada empresa. Após essa informação ser levantada a mesma deve ser analisada, quais seriam os impactos que os custos estão influenciando a empresa? Que representatividade financeira do meu capital de giro precisa ter para suprir estes custos? Analisar se os custos estão ultrapassando os valores referente às receitas? Levantar situações de análise e gerenciamento sobre a empresa através da contabilidade de custos.

Quando o levantamento é finalizado, o intuito é transformar os resultados obtidos em informações, que devem ser repassadas aos gestores e responsáveis da organização, com o objetivo de mostrar de forma clara e objetiva a realidade da empresa. O que precisa se manter, que está trazendo resultados positivos, também o que realmente precisa ser revisto e analisado para surgir resultados positivos, através do feedback essas evidências influenciarão nas tomadas de decisões e gestão como um todo.

2.3 Contabilidade tributária

Toda empresa, independente da estrutura ou ramo, desde sua abertura precisará arcar com obrigações acessórias que seriam os impostos, arrecadações, tarifas e contribuições, sendo recolhimento obrigatório, destinadas ao governo federal, estadual e municipal com o intuito de custear os gastos públicos do país. No Brasil, além do setor tributário apresentar termos complexos, a legislação tributária brasileira está diariamente em constantes mudanças, fazendo necessário o empresário ou contabilista permanecer sempre buscando atualizações do mercado.

A contabilidade tributária é um setor dentro da contabilidade, voltado à tributação, ao planejamento financeiro, à apuração de impostos, escrituração fiscal, a entrega de declarações assessorias e, principalmente, a um planejamento tributário que seria o estudo preventivo e organização tributária, com o intuito de que a empresa possa tomar escolhas corretas e assertivas, buscando identificar qual o melhor, e menos oneroso regime tributário para cada empresa.

Conforme Cassone (1997, p. 191), “elidir é evitar, reduzir o montante ou retardar o pagamento do tributo por atos ou omissões lícitas do sujeito passivo, anteriores à ocorrência do fato gerador”. Assim, podemos chamar de elisão fiscal, a busca de uma carga tributária menor de forma lícita e, consequentemente, evitando futuros riscos para as organizações, já que na atualidade a fiscalização nas empresas é algo muito avançado, o que leva ao empresário a buscar pagar menos imposto, com foco em entender a legislação fiscal brasileira e, logicamente, estar dentro das normas exigidas. (Crepaldi, 2021)

2.3.1 Tipos de regimes Tributários

Dentro do sistema tributário brasileiro uma pessoa jurídica tem normas, direitos e obrigações dentro do seu regime tributário, podendo ser subdividido em três modalidades em âmbito federal, sendo elas o sistema simplificado unificado de tributação, considerado o mais conhecido como simples nacional; o lucro presumido que seria a presunção do lucro para tributação e; o lucro real, que utiliza os resultados contábeis para calcular os impostos devidos.

2.3.1.1 Lucro Presumido

O Lucro presumido segundo a Lei nº 9.718, de 1998, art. 13 está destinado a organizações com faturamento de até R\$ 78 milhões, neste regime o governo coloca uma porcentagem determinada, sendo de 8% para atividades de comércio e 32% para serviços, presumindo o lucro da empresa, independente se a mesma gerar lucros ou prejuízo está sujeito a tributação do imposto, caso gere receita tributável de faturamento. (Mendes e Garcia, 2021)

Apresentando IRPJ e CSLL que são impostos com apuração de forma trimestral, e PIS e COFINS no regime não cumulativo, aplicadas sobre o faturamento da empresa com apuração de forma mensal. O lucro presumido possui as seguintes alíquotas de impostos:

- IRPJ: 15% sobre a base de cálculo do lucro presumido além de 10% de adicional sobre a parcela que exceder a R\$ 20.000,00 por mês;
- CSLL: 9% sobre a base de cálculo.
- PIS: 0,65% sobre a receita bruta do mês;
- COFINS: 3% sobre a receita bruta do mês.

2.3.1.2 Lucro Real

O Lucro real segundo o Art. 22. da Lei nº 9.430, de 1996, voltado a empresas de grande movimentação, se tornando obrigatório o enquadramento no lucro real para empresas quando o faturamento ultrapassar R\$ 78 milhões. Neste regime podem ser apurados impostos de IRPJ e CSLL de duas formas, uma delas trimestral e a outra por estimativa mensal. Para gerar valores a recolher do imposto dependerá do resultado do lucro contábil, com base em todos os custos, despesas e deduções aplicáveis, pois se gerar lucro ao final do período será obrigatório o recolhimento de tributos, mas se não gerar lucro não terá incidência de guia para pagamento. (Young, 2008)

Há, ainda, o recolhimento de PIS e COFINS no regime cumulativo, aplicadas sobre as receitas da empresa com apuração de forma mensal. O lucro real exige um detalhamento maior nos cálculos contábeis, envio de declarações e demonstrações exigíveis, possuindo as seguintes alíquotas de impostos:

- IRPJ: 15% sobre a base de cálculo do lucro presumido além de 10% de adicional sobre a parcela que exceder a R\$ 20.000,00 por mês;
- CSLL: 9% sobre a base de cálculo.
- PIS: 1,65% sobre a receita bruta do mês;
- COFINS: 7,60% sobre a receita bruta do mês.

2.3.1.3 Simples Nacional

No Simples Nacional, constituído pela Lei Complementar Nº. 123, de 14 de Dezembro de 2006, que instituiu o regime tributário e promoveu várias alterações no Estatuto Nacional das Micro e Pequenas Empresas (Lei Nº. 7.256/84). Este regime tributário vai ao encontro das micro e pequenas empresas que não dispõem de condições financeiras e, principalmente, documentais para ser viável à utilização de outros regimes. O Simples nacional está voltado para empresas com receita bruta anual de até R\$ 4,8 milhões. (Ribeiro, 2013)

Através de uma nova forma de arrecadação unificada, foram criadas tabelas de tributação que representam segmentos distintos, variando de acordo com a atividade do estabelecimento, sendo levado em consideração o faturamento dos últimos 12 meses anteriores ao período da apuração, para enquadramento da faixa e alíquota do imposto a ser aplicado.

No simples em relação à geração de lucro, ele segue o mesmo sentido do lucro presumido, independente se gerar lucro ou prejuízo, se ele gerar receitas tributáveis estará sujeito ao pagamento do imposto.

2.4 Estudo de viabilidade e plano de negócio

Planejar determinado objetivo está ligado ao processo de promover uma visão abrangente do empreendimento como um todo, através da preparação e programação de forma antecipada ao momento de acontecer determinado fato. Segundo Zavadil (2013, p. 22), afirma que:

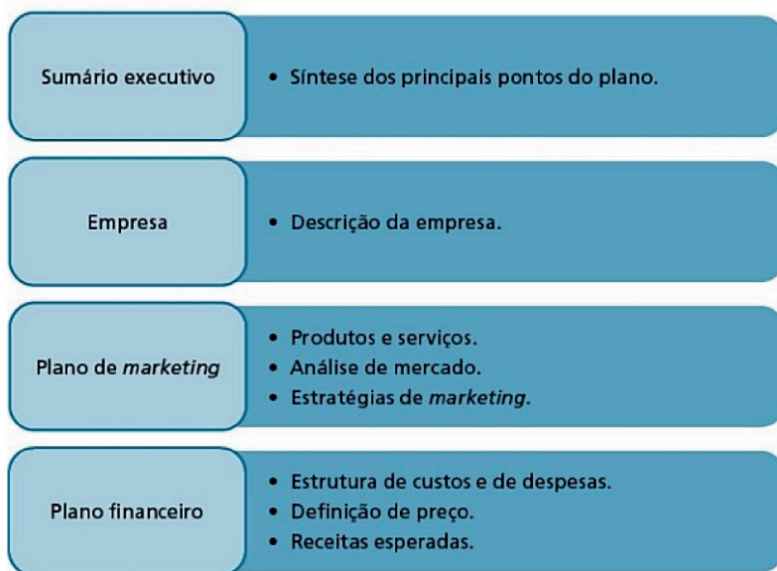
Podemos definir planejamento como um processo desenvolvido para alcançar uma situação desejada, de modo eficaz, com aproveitamento máximo dos recursos disponíveis. O fato de o planejamento ser um estado futuro desejado implica que ela sempre devesse anteceder as decisões e as ações a serem tomadas.

O plano de negócio é o ato de pensar e planejar para o futuro, leva o gestor a ponderar os possíveis riscos ou possibilidades que pode gerar na empresa, a partir de uma tomada de decisão de forma errada ou assertiva, e junto com elas suas consequências. Sendo capaz de antecipar soluções, para possíveis problemas que, ainda, não aconteceram, mas quando vistos em tempo é possível tomar atitudes para reverter determinada situação.

Planejar é trazer as possibilidades e meios para atingir os objetivos e evoluir para algo que almeja ser realizado, Zavadil (2013, p. 27) traz que:

A justificativa para escrever um plano de negócio passou a ser os benefícios que ele agregaria ao empreendimento, em termos de conhecimento, de todas as situações que envolvem a realização de um negócio, principalmente de planos estratégicos para a entrada ou a permanência da empresa no mercado.

Não existe apenas um modelo de plano de negócio que possa servir como base para todas as empresas existentes, pois cada empreendimento possui suas peculiaridades, e com certeza o que irá auxiliar o gestor nessa perspectiva é a experiência do seu próprio negócio, o que tornará mais fácil para implementar mecanismos e modificações periódicas no seu empreendimento, diminuindo as possibilidades de se encontrar em situações indesejadas ou que fujam do seu controle. (Zavadil, 2013)

Figura 4: Divisões do plano de negócio

Fonte: Zavadil, 2013, p 29.

Dentro de um plano de negócio é abordado o estudo de viabilidade, que é uma ferramenta de planejamento, que busca identificar e definir o resultado final de um projeto trazendo as informações, que determinam se o negócio é capaz de gerar resultados positivos ou não. Sendo levantados dois tipos de viabilidade, a mercadológica e a financeira. A Viabilidade mercadológica, seria o estudo do mercado buscando analisar a aceitação, demanda e necessidade do produto no mercado. Já a viabilidade financeira está voltada aos resultados financeiros do empreendimento, se gerará o retorno financeiro desejado, com base no estudo de mercado realizado. (Zavadil, 2013, p. 129)

2.5 Estudo sobre setor alimentício

Desenvolver e estar à frente de um empreendimento nos dias de hoje é uma tarefa complexa, e demanda análise e gerenciamento de diversos setores como aspectos financeiros, operacionais, recursos humanos, entre outros pontos, que necessitam de atenção especial por parte do gestor, considerando que haverá influência no resultado final, o lucro ou prejuízo do negócio. Uma das principais vantagens deste empreendimento de implementação de um restaurante próximo a Aduana de Cargas é a possibilidade de atrair o público de motoristas que cruzam pela fronteira em seu dia a dia de trabalho, o que com o passar do tempo buscamos gerar fidelização e aumento da visibilidade do estabelecimento.

2.5.1 Gerenciamento e motivação de equipes

Contar com uma equipe motivada e empenhada em um só propósito é de extrema importância. Permitindo que todos os colaboradores, gestores e gerentes de determinada empresa, estejam focados em um único objetivo, o que contribuirá para resultados melhores.

Segundo Vergara (2000, p. 42) a motivação é absolutamente intrínseca, isto é, nasce das necessidades interiores de cada indivíduo, é uma força, uma energia que impulsiona na direção de alguma coisa. As pessoas não costumam se manter motivadas por muito tempo, pelo mesmo fator motivacional, por este motivo as organizações devem estar em constantes avaliações, utilizando meios de incentivo inovadores, colocando metas a serem superadas e gratificando os colaboradores caso as mesmas sejam alcançadas, com o intuito de gerar no colaborador um sentimento de desempenho e motivação. Pois sabe-se que um dos principais capitais de uma organização nos dias de hoje são as pessoas, fornecer ao colaborador um local onde ele se sinta acolhido e motivado a prestar bons serviços, consequentemente trará resultados positivos à organização.

2.5.2 Relação com o cliente através do marketing

O relacionamento com os clientes é uma parte importante de qualquer negócio e estratégia de venda bem-sucedida, pois construir e manter conexões sólidas com os clientes pode levar a venda ou prestação de serviço se tornarem repetidas, gerando recomendações e desenvolvendo no cliente um sentimento de lealdade à marca. (Martins, 2022)

Para Gordon (2000), o *marketing* de relacionamento é um processo contínuo de identificação e criação de novos valores com clientes individuais e o compartilhamento de seus benefícios durante uma vida toda de parceria.

Para cultivar um relacionamento eficaz com os clientes é necessário compreender as necessidades deles, o que se torna fundamental ouvir atentamente as preocupações e desejos do mesmo, buscando oferecer soluções que atendam às suas necessidades específicas, mas que principalmente solucione seu problema, fornecendo um atendimento único e de qualidade, personalizado e oferecendo recomendações relevantes. (Almeida, 2011)

Um ponto importante é o conhecimento tributário de uma organização, sabe-se que o estudo tributário busca compreender e examinar os diversos tipos de impostos, taxas e contribuições que uma empresa deve pagar, tanto em esferas federal, estadual e municipal, quanto em nível internacional, dependendo da natureza e do alcance das operações. Ademais, procura-se detectar oportunidades de planejamento tributário que possam otimizar a carga fiscal, observando os limites legais, e reduzir o impacto financeiro sobre o empreendimento.

Dentro deste cenário, o presente estudo de viabilidade busca explorar os elementos tributários relevantes para o empreendimento em questão, abrangendo a avaliação de taxas, modalidades de tributação, e eventuais desafios fiscais. Compreendendo os custos e vantagens ligados às responsabilidades fiscais, os empreendedores e gestores podem tomar decisões mais embasadas e estratégicas, assegurando a conformidade com a legislação tributária em vigor e otimizando a eficiência financeira da empresa. (Mendes, Garcia, 2019)

2.6 Empreendedorismo

O empreendedorismo se refere ao processo de conceber, desenvolver e administrar um novo empreendimento ou projeto, visando lucro, inovação ou a solução de problemas. Isso implica em reconhecer oportunidades no mercado, enfrentar riscos financeiros e mobilizar recursos para transformar uma ideia em realidade.

Os empreendedores são indivíduos que identificam essas oportunidades e estão prontos para assumir riscos calculados na criação de algo inovador, seja um produto, serviço ou modelo de negócios. Além disso, o empreendedorismo exige habilidades de liderança, criatividade, resiliência e a aptidão para se adaptar a mudanças e desafios. Existem várias modalidades de empreendedorismo, como o social, que busca gerar um impacto positivo na sociedade, e o digital, que se dedica a negócios na esfera *online*.

2.7 Análise de viabilidade

Segundo Almeida e Agustini (2020) a análise de viabilidade consiste na avaliação minuciosa de uma ideia, projeto ou negócio para verificar sua viabilidade, isto é, suas chances de sucesso e potencial para gerar os resultados almejados. Esse processo abrange a investigação de diversos aspectos, incluindo financeiros, técnicos, legais e de mercado, com o intuito de assegurar que o projeto ou empreendimento seja lucrativo e sustentável a longo prazo. Entre os componentes essenciais dessa análise, destacam-se a viabilidade financeira, técnica, de mercado, legal e operacional.

O principal objetivo é oferecer uma visão clara sobre a conveniência de iniciar, dar continuidade ou reformular o empreendimento. A análise de viabilidade possibilita identificar riscos, além de reconhecer pontos fortes e fraquezas, permitindo que os gestores façam escolhas assertivas, reduzindo as probabilidades de insucesso e ampliando as oportunidades de êxito.

2.7.1 Análise de viabilidade econômica

Segundo Lima (2021) a avaliação da viabilidade econômica consiste em um estudo minucioso que tem como propósito determinar se um projeto, iniciativa ou investimento é viável do ponto de vista econômico. Em sua essência, busca-se analisar se o empreendimento pode gerar lucros adequados que justifiquem os custos iniciais e os valores investidos. O enfoque está em verificar se o retorno financeiro projetado é suficiente para contrabalançar o investimento realizado, além de assegurar a sustentabilidade do projeto ao longo do tempo.

O alvo principal dessa análise é oferecer uma perspectiva clara sobre o retorno econômico do projeto, possibilitando que gestores e investidores façam escolhas embasadas. Isso abrange decisões sobre a implementação, adiamento, reestruturação ou até mesmo o cancelamento do projeto. As principais etapas e componentes da análise de viabilidade econômica seria a estimativa de investimento Inicial, uma projeção de receitas, estimativa de custos operacionais, a análise do fluxo de caixa e análise de indicadores de rentabilidade. (Lima, 2021)

2.7.1.1 Demonstração do Resultado do Exercício – DRE

A DRE é um dos principais relatórios contábeis de uma empresa e tem como objetivo apresentar de forma detalhada o desempenho financeiro da empresa em um determinado período, geralmente mensal, trimestral ou anual. A DRE mostra se a empresa teve lucro ou prejuízo, listando suas receitas, custos e despesas.

Carvalho (2006, p.106) afirma que “os administradores, além da preocupação com o interesse de investidores e credores, utilizam a demonstração de resultados como forma de aferir sua eficácia e eficiência na combinação de bens e serviços que geram receitas para a empresa”.

Desta forma a DRE permite aos gestores acompanhar o desempenho econômico da empresa ao longo do tempo, identificando áreas de melhoria e eficiência nas tomadas de decisões, análises de investimentos e obrigações legais. A DRE é, portanto, uma ferramenta essencial para entender a saúde financeira de uma empresa e fornecer *insights* importantes para a gestão estratégica.

2.7.1.2 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é uma demonstração contábil que apresenta a situação financeira e patrimonial de uma empresa em um determinado momento. Ele é dividido em três grandes seções: Ativos, Passivos e Patrimônio Líquido, e segue a equação fundamental da contabilidade:

$$\text{Ativos} = \text{Passivos} + \text{Patrimônio Líquido}$$

Essa equação mostra que os recursos da empresa são financiados por obrigações e pelo capital próprio dos sócios ou acionistas. O balanço patrimonial fornece uma visão clara da posição financeira da empresa, permitindo que gestores, investidores e credores avaliem sua saúde financeira, capacidade de pagar dívidas e potencial de crescimento.

Para empresas de capital aberto e de grande porte, o balanço patrimonial é uma obrigação contábil e fiscal, sendo parte fundamental das demonstrações financeiras exigidas por órgãos reguladores. Considera-se, assim, o Balanço Patrimonial como uma ferramenta essencial para a compreensão do valor dos ativos da empresa, suas dívidas e o capital que realmente pertence aos seus proprietários. Ele oferece uma visão estática da situação financeira em um momento específico, permitindo uma análise precisa do patrimônio da empresa. (Marion, 2009)

2.7.1.3 Índices de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade são indicadores financeiros que medem a capacidade de uma empresa, projeto ou investimento de gerar lucro em relação aos seus recursos ou investimentos. Eles ajudam a avaliar o desempenho econômico de um negócio, sua eficiência em gerar retornos e sua saúde financeira. Esses índices são fundamentais para investidores, gestores e analistas na tomada de decisões estratégicas.

Iudícibus (1995, p. 90) afirma que “o melhor conceito de dimensão poderá ser ora volume de vendas, ora valor do ativo total, ora valor do ativo operacional, ora valor do patrimônio líquido, ora valor do capital social etc. Todos têm suas vantagens e desvantagens”.

Sendo os principais índices de rentabilidade a margem bruta, margem operacional, margem líquida, ROA– Retorno sobre Ativos, ROE – Retorno sobre Patrimônio Líquido, ROI – Retorno sobre o Investimento, Giro do Ativo e EBITDA.

Os índices de rentabilidade são ferramentas essenciais para investidores, gestores, e analistas financeiros, que monitoram o desempenho ao longo do tempo e comparam empresas do mesmo setor. Esses índices ajudam a medir a lucratividade, eficiência operacional e a sustentabilidade financeira de uma empresa ou projeto, oferecendo uma visão clara sobre o seu desempenho econômico. (Iudícibus, 1995)

2.7.2 Análise de Viabilidade Financeira

A análise de viabilidade financeira é um processo essencial que avalia a capacidade de um projeto, empreendimento ou investimento de gerar retorno financeiro suficiente para justificar os recursos aplicados. Seu objetivo principal é determinar se o investimento é financeiramente sustentável e lucrativo a longo prazo. (Marion, 2009)

2.7.2.1 Taxa interna de retorno – TIR

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é um dos principais indicadores utilizados na análise de viabilidade financeira de projetos e investimentos. Ela representa a taxa de desconto que torna o Valor Presente Líquido (VPL) de um projeto igual a zero, ou seja, é a taxa de retorno esperada do investimento, levando em consideração o fluxo de caixa gerado ao longo do tempo.

A TIR é uma ferramenta poderosa para avaliar a viabilidade financeira de investimentos e projetos. Ela permite identificar a taxa de retorno gerada pelo capital investido e pode ser comparada com a taxa mínima de atratividade ou com o custo de capital para determinar se o investimento é interessante.

É a taxa em que o valor presente das entradas de caixa futuras de um investimento se iguala ao valor presente dos seus custos. Em outras palavras, é a taxa de retorno que o investimento precisa gerar para recuperar o capital inicialmente investido. (Iudícibus, 1995)

2.7.2.2 Valor presente líquido – VPL

O Valor Presente Líquido (VPL), também conhecido como Valor Atual Líquido (VAL), é uma métrica financeira que avalia a viabilidade de um investimento, levando em consideração o valor do dinheiro no tempo. Ele representa a diferença entre o valor presente das entradas de caixa projetadas de um investimento e o valor presente dos seus custos ou investimentos iniciais. Em outras palavras, o VPL calcula quanto um investimento vai gerar em valor ajustado ao longo do tempo, descontando os fluxos de caixa futuros para o valor presente com base em uma taxa de desconto apropriada. (Marion, 2009)

O Valor Presente Líquido (VPL) é uma ferramenta fundamental para avaliar a viabilidade de projetos e investimentos, ajudando a determinar se o valor gerado no futuro justifica o capital aplicado hoje. Um VPL positivo indica que o projeto ou investimento pode gerar retorno superior ao custo de capital, sendo um indicador confiável para tomada de decisão. (Marion, 2009)

2.7.2.3 Tempo de retorno de investimento - PAYBACK

O Tempo de Retorno de Investimento, comumente conhecido como Payback, é uma métrica financeira que indica o tempo necessário para recuperar o capital investido em um projeto ou empreendimento por meio dos fluxos de caixa gerados. O Payback é uma ferramenta útil para avaliar a liquidez e o risco de um investimento, especialmente em contextos em que a velocidade de retorno do capital é crucial. O Payback ajuda a identificar o risco de investimentos, uma vez que um retorno rápido pode ser desejável em ambientes de alta incerteza. (Peris, 2020)

Permite que empresas avaliem rapidamente quanto tempo levará para recuperar o investimento, o que pode ser crucial em situações de fluxo de caixa apertado, pois um Payback menor indica que o investimento é recuperado mais rapidamente, reduzindo o risco e aumentando a liquidez, já um Payback maior pode indicar um investimento mais arriscado, pois leva mais tempo para recuperar o capital. (Peris, 2020)

O Payback é uma ferramenta valiosa na avaliação de investimentos, especialmente para analisar a rapidez com que um investimento pode ser recuperado. Embora tenha limitações, sua simplicidade e foco em liquidez o tornam útil, principalmente em situações em que a rapidez no retorno do capital é crucial.

2.8 Capitalização e estrutura das fontes de recursos

A capitalização diz respeito à forma como uma empresa adquire e organiza seus recursos financeiros para operar e se expandir. Esse processo envolve conseguir os fundos necessários para financiar as atividades da empresa, podendo acontecer de diversas maneiras. As principais fontes de capital incluem capital próprio, capital de terceiros e a incorporação de bens. A capitalização de uma organização está intimamente ligada à sua saúde financeira e ao seu potencial de crescimento. O grau de capitalização pode influenciar a habilidade de inovar, expandir e a sobrevivência da empresa a longo prazo. (Peris, 2020)

A estrutura de fontes de recursos refere-se ao equilíbrio entre o capital próprio e o capital de terceiros utilizados para financiar as operações da empresa. Esse equilíbrio é crucial para avaliar o risco financeiro e a viabilidade do negócio. A estrutura de capital, por sua vez, representa a relação entre o capital próprio e o capital de terceiros que a empresa emprega. Já as fontes de recursos incluem todas as maneiras pelas quais uma empresa pode obter dinheiro para investir e expandir suas operações. Manter uma estrutura equilibrada e adequada às necessidades do negócio é fundamental para garantir a sustentabilidade financeira, o crescimento e a capacidade de inovação da empresa. (Peris, 2020)

3. Metodologia

A Metodologia dentro de uma pesquisa é definida como sendo o roteiro da mesma, na qual devem ser informados os procedimentos a serem seguidos para realização da pesquisa, identificando como será feita e porque está sendo realizado determinado estudo. (Gil, 2002, p. 162).

O estudo de viabilidade de um restaurante está voltado ao atendimento dos motoristas e viajantes, onde será servido refeições de almoço. Se enquadrando no CNAE 5611-2/01 - Restaurantes e similares, com o intuito de vender e prestar serviços de atendimento, servindo comidas preparadas, ao público em geral. Buscando um ambiente com salão amplo, espaço para o estoque e uma cozinha espaçosa, proporcionando um ambiente agradável de se estar.

Outro ponto importante será o de verificar a documentação da licença necessárias para se montar um restaurante: como abertura de um CNPJ, a licença dos bombeiros, o alvará da vigilância sanitária e licença da prefeitura do município onde será instalado o empreendimento.

Caracterização das pesquisas segundo os objetivos está definida como sendo uma metodologia exploratória, pois se trata de uma primeira aproximação a temática, buscando agregar conhecimento, proporcionando uma melhor familiaridade, embasamento e principalmente o aprimoramento de ideias. (Gil, 2002, p. 41)

Um ponto importante em considerar é a busca e o aprofundamento de definições referente as temáticas a serem abordadas neste estudo, que será realizado através do estudo em livros, artigos científicos e documentos voltados a área.

A Caracterização das pesquisas segundo as fontes de informação está definida como sendo uma metodologia de pesquisa bibliográfica, que está voltado seu embasamento teórico, desenvolvido por meio de materiais já elaborados. (Gil, 2002, p. 44).

E tendo como principais teóricos para fundamentação e embasamento da pesquisa Martins, Gil e Crepaldi, por serem grandes nomes dentro da literatura, e por terem publicado obras de grande representatividade dentro do mundo contábil.

A Caracterização das pesquisas, segundo procedimento de coleta de dados, será voltado à pesquisa bibliográfica, utilizando fontes já escritas, principalmente através de livros e artigos científicos. (Gil, 2002, p. 44). Tendo como principais obras literárias os livros de:

- Eliseu Martins – Contabilidade de custos, Contabilidade Introdutória;
- Gil – Como elaborar projetos de pesquisa;
- Crepaldi – Contabilidade Gerencial; Contabilidade Fiscal e Tributária.

Estes serão os como pilares essenciais para embasar esta pesquisa, uma vez que são figuras proeminentes na área acadêmica e reconhecidos por suas significativas contribuições.

A Caracterização das pesquisas quanto à análise dos dados é uma pesquisa bibliográfica qualitativa, “que busca recolher e apresentar informações, trazendo os detalhes e a profundidade para entendimento da temática, possibilitando um maior aprofundamento na compreensão”. (Gil, 2002, p. 133)

4. Resultados e discussões

Em um mundo de empreendimentos, a possibilidade de um negócio prosperar é um aspecto fundamental para definir se o empreendimento será bem-sucedido ou não. Um dos postos-chave a ser considerado ao avaliar essa possibilidade é a investigação dos gastos envolvidos. Ter a compreensão e a capacidade de descrever os custos ligados a um empreendimento ou atividade empresarial são fundamentais para a tomada de decisões embasadas e estratégicas. (Crepaldi, 2009)

O levantamento de despesas constitui um processo que engloba a identificação, classificação e mensuração de todas as despesas ligadas à execução, fabricação e comercialização de um bem ou serviço. Esse exame minucioso possibilita aos empreendedores e gestores obter uma compreensão nítida do investimento exigido, das despesas regulares e das possíveis fontes de custos, contribuindo para a elaboração de estratégias de precificação, a utilização eficaz de recursos e a criação de planos de negócio coerentes e viáveis. (Marion, 2009)

Neste contexto, este estudo de viabilidade se propõe a explorar, detalhadamente, os diferentes tipos de custos envolvidos para a implantação de um restaurante próximo à aduana de cargas de Dionísio Cerqueira, desde os custos fixos até os custos variáveis, incluindo despesas operacionais, custos com locação, materiais necessários, *marketing*, valores necessários para abertura do CNPJ entre outros. Além disso, busca-se analisar como esses custos impactam na lucratividade e na rentabilidade do negócio, fornecendo *insights* valiosos para a tomada de decisões estratégicas e para a elaboração de um plano de ação concreto.

Outro ponto relevante em um ambiente empresarial é a avaliação da viabilidade de um negócio, pois vai além da simples análise de despesas e receitas. É fundamental levar em conta o impacto dos tributos na operação. Um estudo minucioso da área tributária desempenha um papel vital na determinação da viabilidade de um empreendimento, fornecendo perspectivas sobre os encargos fiscais que afetam as atividades comerciais e como eles influenciam a lucratividade e a continuidade do negócio. (Marion, 2009)

Em um primeiro momento foram analisados e levantados valores de custos e estimativa de faturamento, com o objetivo de mensurar qual seria o melhor regime tributário para este empreendimento em questão.

Imagem 5: Carga tributária em valores totais

Carga Tributária Lucro Real	R\$ 325.369,66
Carga Tributária Lucro Presumido	R\$ 224.712,14
Carga Tributária no Simples Nacional	R\$ 78.743,40

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Na Imagem acima é possível visualizar a diferença na carga tributária total nos regimes tributários, envolvendo impostos do âmbito fiscal e, também, encargos de folha referente ao departamento pessoal da empresa. Após a análise dos valores, demonstrados nos três regimes tributários, considerando-os no lucro real, lucro presumido e simples nacional, foi possível identificar que o regime tributário menos oneroso e mais viável para a instalação de um restaurante próximo à Aduana de cargas de Dionísio Cerqueira, seria o Simples Nacional.

Imagem 6: Planilha de Investimento para Abertura do Negócio

EMPRESA: IMPLEMENTAÇÃO DE UM RESTAURANTE PRÓXIMO A ADUANA DE CARGAS DE DIONÍSIO CERQUEIRA			
ELABORADO POR: ANA CAROLINA PAZINI BORTONCELLO			
INVESTIMENTO DE ABERTURA			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Impressora Laser	1	1.400,00	1.400,00
Notebook	2	3.700,00	7.400,00
Jogo de Mesa com 4 Cadeiras	30	644,00	19.320,00
Aparelho de ar condicionado 1200Btus	2	2.300,00	4.600,00
Geladeiras / Freezer	3	3.000,00	9.000,00
TV LCD 32 polegadas	1	1.100,00	1.100,00
Balcão de Pagamento	1	1.500,00	1.500,00
Fogão Industrial	1	2.000,00	2.000,00
Forno Industrial	1	1.900,00	1.900,00
Balcão Térmico de Alimentos	1	3.000,00	3.000,00
Batedeira Industrial	1	2.500,00	2.500,00
Descascador Industrial	1	2.600,00	2.600,00
Multiprocessador	1	3.000,00	3.000,00
Exaustores e Climatizadores	1	4.000,00	4.000,00
Liquidificador Industrial	1	1.500,00	1.500,00
Mesa de escritório	1	250,00	250,00
Cadeira giratória	1	150,00	150,00
Fritadeira Industrial	1	500,00	500,00
Panelas / Fritadeira	1	2.600,00	2.600,00

Pratos, Copos e Talheres	1	2.800,00	2.800,00
Utensílios Diversos do Restaurante	1	4.000,00	4.000,00
Mesa de escritório	1	250,00	250,00
Cadeira giratória	1	150,00	150,00
Celular	1	900,00	900,00
Fritadeira Industrial	1	500,00	500,00
Assessoria de Marketing (identidade visual)	1	800,00	800,00
Placa Comercial	1	2.500,00	2.500,00
Constituição da empresa (Abertura, Taxas, Alvarás e IPTU)	1	6.000,00	6.000,00
Capital de giro (para 3 meses)	3	40.000,00	120.000,00
TOTAL DE INVESTIMENTOS(R\$)			R\$ 206.220,00
ORIGEM DO RECURSOS	LINHAS DE CRÉDITO BANCÁRIO		R\$ 150.000,00
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL PRÓPRIO (INTEGRALIZAÇÃO)		R\$ 56.220,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Para dar início à instalação de um empreendimento foram identificados alguns pontos fundamentais para implementação de um restaurante como itens de escritório, utensílios e móveis para serem utilizados na cozinha do restaurante, aquisição de mesas e cadeiras para acomodar os clientes da melhor forma possível. Na planilha foram descritos e apresentados a quantidade necessária de cada item. Outro ponto fundamental é o investimento em *marketing* e identidade visual deste empreendimento, o que fomentará o engajamento e crescimento do restaurante. Foram analisados os valores necessários para abertura do CNPJ e os demais custos envolvidos que também devem ser levados em consideração e influenciará no resultado do negócio.

Para esse empreendimento foi pensando em uma reserva de capital de giro para 3 meses, após a abertura do restaurante, com o intuito de gerar uma garantia e evitar possíveis imprevistos financeiros nesta fase inicial do empreendimento. Ao se levar em consideração a reserva de capital, o total de investimento necessário para implantação de um restaurante próximo à aduana de cargas de Dionísio Cerqueira será de aproximadamente R\$206.220,00, sendo R\$150.000,00 de recursos oriundos através de linha de crédito bancário e os outros R\$56.220,00 seriam da integralização de capital próprio do sócio da empresa.

Imagem 7: Tabela de despesas e custos mensais

EMPRESA: IMPLEMENTAÇÃO DE UM RESTAURANTE PRÓXIMO A ADUANA DE CARGAS DE DIONÍSIO CERQUEIRA			
ELABORADO POR: ANA CAROLINA PAZINI BORTONCELLO			
DESPESAS DE CUSTEIO MENSAL			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Parcela Empréstimo com juros	1	3.673,32	3.673,32
Manutenção estrutural básica	1	200,00	200,00
Marketing Digital (artes, e divulgações pagas)	1	600,00	600,00
Aluguel	1	8.000,00	8.000,00
Honorários Contábeis	1	500,00	500,00
Suprimentos para produção – Refeições	1	16.000,00	16.000,00
Suprimentos de bebidas-água	731	1,40	1.023,40
Suprimentos de bebidas- Refrigerante Lata	457	3,30	1.508,10
Suprimentos de bebidas- Refrigerante 1L	457	4,70	2.147,9
Depreciação	1	549,90	549,90
Água	1	400,00	400,00
Luz	1	2.000,00	2.000,00
Material de Escritório	1	200,00	200,00
Internet	1	150,00	150,00
Material de Limpeza	1	600,00	600,00
Mensalidade de Sistemas	1	900,00	900,00
Monitoramento com Sistema de Segurança	1	400,00	400,00
Despesas Bancarias (taxas, tarifas e manutenções de contas)	1	200,00	200,00
Folha de pagamento Funcionários	1	11.500,00	11.500,00
Impostos sobre Folha (FGTS 8%)	1	1.022,22	1.022,22
Pró Labore	1	2.200,00	2.200,00
PROVISÕES 13º	1	958,33	958,33
PROVISÕES FÉRIAS	1	319,44	319,44
TOTAL DE CUSTEIO MENSAL(R\$)			R\$ 55.052,62
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL(R\$)			R\$ 660.631,44

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Os custos mensais levantados neste empreendimento estão ligados ao custeio de despesas mensais com a finalidade de manter o restaurante ativo e equipado para atender o público de clientes da região. Considerando a parcela referente ao empréstimo de capital adquirido em linha bancária, os honorários

contábeis, o pagamento de água, o pagamento de luz, incluindo todos os valores destinados à folha de pagamento, aquisição de estoque de mercadoria e outros itens que estão descritos na planilha acima, é apresentado um total de custo mensal no valor de R\$55.052,62 e um custo anual de R\$ 660.631,44.

Esses valores são de relevância dentro do estudo financeiro para o gestor analisar, pois a partir do momento que se sabe quanto você precisa gerar de faturamento para suprir os custos e despesas, para encontrar o ponto de equilíbrio do empreendimento, o gestor pode trabalhar, durante o mês acompanhando o fluxo de faturamento do restaurante e, caso seja necessário, introduzir um incentivo com campanhas e promoções com intuito de atrair mais clientes, gerando a receita necessária para suprir as despesas e chegar à margem de lucro desejada.

Imagem 8: Tabela do quadro de Funcionários

QUADRO DE FUNCIONÁRIOS					
FUNÇÃO	QUANT.	SETOR	CLASSIFICAÇÃO	VALOR UN	VALOR TOTAL
GERENTE (PRÓ LABORE)	1	ADMINISTRATIVO	DESPESA	2.200,00	2.200,00
CAIXA	1	RECEPÇÃO / ADM	DESPESA	1.600,00	1.600,00
GARÇOM/ GARÇONETE	2	ATENDIMENTO	CUSTO	1.600,00	3.200,00
CHEFE DE COZINHA	1	COZINHA	CUSTO	2.000,00	2.000,00
AUXILIAR DE COZINHA	2	COZINHA	CUSTO	1.600,00	3.200,00
LIMPEZA	1	GERAL	DESPESA	1.500,00	1.500,00
SUBTOTAL					13.700,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Inicialmente foi pensado na quantidade total de 7 colaboradores e 1 gerente que seria o gestor do empreendimento. Na tabela acima são demonstradas a função de cada um e a quantidade necessária para cada setor. É apresentado o valor destinado para pagamento de folha dos colaboradores somando R\$11.500 e R\$2.200 como pró-labore do sócio-gerente, totalizando R\$13.700 mensais, destinado a folha de pagamento.

Imagem 9: Tabela de Tributos sobre Folha

TRIBUTOS PREVIDENCIAIS	
CUSTO FOLHA PAGAMENTO	SIMPLES – SALÁRIOS
SALÁRIOS	11.500,00
PROVISÕES	1.277,78
DÉCIMO TERCEIRO	958,33
FÉRIAS + 1/3	319,44
ENCARGOS	1.022,22
INSS SOBRE SALÁRIOS	-
INSS SOBRE PROVISÕES	-
FGTS SOBRE SALÁRIOS – 8%	920,00
FGTS SOBRE PROVISÕES	102,22
CUSTO TOTAL FOLHA	13.800,00
CUSTO FOLHA EM %	120,00%

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Por ser uma empresa enquadrada no simples nacional, as taxas e encargos sobre folha de pagamento se tornam menores comparadas a outros regimes. É possível verificar na tabela acima as informações de encargos tributários presidenciais, com um valor total bruto de salário de R\$11.500, sendo somado R\$1.277,78 de provisões (o que inclui décimo e férias) e R\$1.022,22 de encargos, totalizando um desembolso por parte da empresa de R\$13.800,00 destinado para folha de pagamento e encargos mensais.

Imagem 10: Itens do Patrimônio da Empresa

DEPRECIACÃO										
DESCRIÇÃO	VALOR DO BEM (R\$)	QUANT.	VALOR TOTAL DOS BENS (R\$)	VALOR RESIDUAL (R\$)	VALOR A SER DEPRECIADO (R\$)	TAXA DE DEPRECIACÃO	VIDA ÚTIL DO BEM (ANOS)	DEPRECIACÃO ANUAL	DEPRECIACÃO MENSAL	
ELETRÔNICOS										
Impressora Laser	1.400,00	1	1.400,00	140,00	1.260,00	10,00%	10	126,00	10,50	
Notebook	3.700,00	2	7.400,00	740,00	6.660,00	20,00%	5	1.332,00	111,00	
EQUIPAMENTOS										
Aparelho de ar condicionado	2.300,00	2	4.600,00	460,00	4.140,00	10,00%	10	414,00	34,50	
Geladeiras / Freezer	3.000,00	3	9.000,00	900,00	8.100,00	10,00%	10	810,00	67,50	
TV LCD 32 polegadas	1.100,00	1	1.100,00	110,00	990,00	20,00%	5	198,00	16,50	
Exaustores e Climatizadores	4.000,00	1	4.000,00	400,00	3.600,00	10,00%	10	360,00	30,00	
Liquidificador Industrial	1.500,00	1	1.500,00	150,00	1.350,00	10,00%	10	135,00	11,25	
Fogão Industrial	2.000,00	1	2.000,00	200,00	1.800,00	10,00%	10	180,00	15,00	
Forno Industrial	1.900,00	1	1.900,00	190,00	1.710,00	10,00%	10	171,00	14,25	
Balção Térmico de Alimentos	3.000,00	1	3.000,00	300,00	2.700,00	10,00%	10	270,00	22,50	
Batedeira Industrial	2.500,00	1	2.500,00	250,00	2.250,00	10,00%	10	225,00	18,75	
Descascador Industrial	2.600,00	1	2.600,00	260,00	2.340,00	10,00%	10	234,00	19,50	
Multiprocessador	3.000,00	1	3.000,00	300,00	2.700,00	10,00%	10	270,00	22,50	
MOBÍLIA										
Jogo de Mesa com 10 Cadeiras	6.440,00	3	19.320,00	1.932,00	17.388,00	10,00%	10	1.738,80	144,90	
Balção de Pagamento	1.500,00	1	1.500,00	150,00	1.350,00	10,00%	10	135,00	11,25	
	39.940,00		64.820,00	6.482,00	58.338,00			R\$ 6.598,80	R\$ 549,90	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

No âmbito patrimonial da empresa são colocados os bens que integralizam o patrimônio, considerando uma vida útil superior a 12 meses, sendo utilizados na atividade da empresa. Aplicando as normas da contabilidade, foram descritos os itens que integralizariam o patrimônio, partindo do valor do bem, suas quantidades, e o valor residual que foi considerado 10% do valor original do bem, que seria o valor a se considerar após o bem ter sua vida útil totalmente depreciada. Na planilha é demonstrado o valor a ser depreciado de cada item, sua taxa de depreciação de acordo com a classificação destinada, o tempo necessário e os valores desta depreciação de forma anual e posteriormente a forma mensal.

Com a viabilidade da instalação deste empreendimento, estima-se apresentar uma capacidade inicial de atendimento de 30 mesas com 4 cadeiras, totalizando 120 lugares disponíveis para atendimento simultaneamente. Considerando que o restaurante estará em atendimento durante 26 dias no mês, foi estipulado um valor de R\$29,90 por almoço. Sabe-se que mensalmente o fluxo de cargas que são liberadas na aduana variam conforme a movimentação, seguindo o gráfico disponibilizado pela Receita Federal demonstrado na imagem 1 deste trabalho, foi possível identificar que para chegar a um cenário realista de atendimentos, utilizou-se o valor mensal de cargas liberadas, dividido por 26 dias no mês que ocorrem liberações, chegando a um determinado valor, sendo estimado atender 50% desse público de motoristas, que liberam suas cargas mensalmente. É esperado alcançar uma porcentagem considerando as pessoas envolvidas na aduana de cargas que circulam ali próximo, que seriam os funcionários e despachantes do porto seco de Dionísio Cerqueira que totalizam em torno de 70 pessoas, esperando atender também 50% desse público.

Partindo-se dessa projeção levantou-se o faturamento anual do empreendimento analisado em 3 versões, sendo uma versão realista, uma otimista e uma versão pessimista para que possamos analisar os três possíveis cenários do empreendimento.

Imagem 11: Estimativa de Faturamento Realista

EMPRESA: IMPLEMENTAÇÃO DE UM RESTAURANTE PRÓXIMO A ADUANA DE CARGAS DE DIONÍSIO CERQUEIRA													
ELABORADO POR: ANA CAROLINA PAZINI BORTONCELLO													
PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO REALISTA)													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	66.083,25	67.130,50	58.859,00	62.799,50	64.077,50	62.764,00	70.574,00	62.480,00	64.255,00	66.030,00	67.805,00	R\$ 66.030,00	R\$ 778.887,75
% vendas do mês/ano	8,5%	8,6%	7,6%	8,1%	8,2%	8,1%	9,1%	8,0%	8,2%	8,5%	8,7%	8,5%	
Prato livre	55.658,85	56.540,90	49.574,20	52.893,10	53.969,50	52.863,20	59.441,20	52.624,00	54.119,00	55.614,00	57.109,00	55.614,00	656.020,95
Vendas Unidades/mês	1.862	1.891	1.658	1.769	1.805	1.768	1.988	1.760	1.810	1.860	1.910	1.860	21.940,50
Preço - Unidade	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	358,80
Água	2.978,40	3.025,60	2.652,80	2.830,40	2.888,00	2.828,80	3.180,80	2.816,00	2.896,00	2.976,00	3.056,00	2.976,00	35.104,80
Vendas Unidades/mês	745	756	663	708	722	707	795	704	724	744	764	744	8.776,20
Preço - Unidade	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	48,00
Refrigerante Lata	2.792,25	2.836,50	2.487,00	2.653,50	2.707,50	2.652,00	2.982,00	2.640,00	2.715,00	2.790,00	2.865,00	2.790,00	32.910,75
Vendas Unidades/mês	465	473	415	442	451	442	497	440	453	465	478	465	5.485,13
Preço - Unidade	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	72,00
Refrigerante 1L	4.653,75	4.727,50	4.145,00	4.422,50	4.512,50	4.420,00	4.970,00	4.400,00	4.525,00	4.650,00	4.775,00	4.650,00	54.851,25
Vendas Unidades/mês	465	473	415	442	451	442	497	440	453	465	478	465	5.485,13
Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	120,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Neste primeiro cenário, de faturamento, foram colocadas estimativas de quantidades de almoços mensais, e as opções de meios de receita que este empreendimento teria. Nas bebidas considerou-se uma porcentagem total de 100% que seriam o total de almoços mensais, sendo subdividido em 50% da escolha pela opção água para acompanhar seu almoço, 25% refrigerante lata, outros 25% refrigerante litro e 10% sem opções de escolha de bebidas, cada qual com seu respectivo valor unitário descrito na planilha.

A planilha está subdividida por colunas que informam os meses do ano, e linhas que indicam a descrição do produto que será comercializado, a quantidade de vendas que terá cada item, também o valor unitário de cada um.

É, ainda, apresentado na planilha acima um somatório total de receita na linha referente à receita bruta total, trazendo o valor esperado de faturamento mensal somando as refeições e bebidas vendidas dentro do mês. Já na última coluna da planilha é apresentado o valor de receita anual em uma visão realista da situação.

Imagem 12: Estimativa de Faturamento Otimista

EMPRESA: IMPLEMENTAÇÃO DE UM RESTAURANTE PRÓXIMO A ADUANA DE CARGAS DE DIONÍSIO CERQUEIRA													
ELABORADO POR: ANA CAROLINA PAZINI BORTONCELLO													
PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO OTIMISTA) 15% DE AUMENTO NAS VENDAS EM RELAÇÃO AO REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	75.995,74	77.200,08	67.687,85	72.219,43	73.689,13	72.178,60	81.160,10	71.852,00	73.893,25	75.934,50	R\$ 77.975,75	R\$ 75.934,50	R\$ 895.720,91
% vendas do mês/ano	8,5%	8,6%	7,6%	8,1%	8,2%	8,1%	9,1%	8,0%	8,2%	8,5%	8,7%	8,5%	
Prato livre	64.007,68	65.022,04	57.010,33	60.827,07	62.064,93	60.792,68	68.357,38	60.517,60	62.236,85	63.956,10	65.675,35	63.956,10	754.424,09
Vendas Unidades/mês	2.141	2.175	1.907	2.034	2.076	2.033	2.286	2.024	2.082	2.139	2.197	2.139	25.231,58
Preço - Unidade	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	358,80
Água	3.425,16	3.479,44	3.050,72	3.254,96	3.321,20	3.253,12	3.657,92	3.238,40	3.330,40	3.422,40	3.514,40	3.422,40	40.370,52
Vendas Unidades/mês	856	870	763	814	830	813	914	810	833	856	879	856	10.092,63
Preço - Unidade	4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	48,00
Refrigerante Lata	3.211,09	3.261,98	2.860,05	3.051,53	3.113,63	3.049,80	3.429,30	3.036,00	3.122,25	3.208,50	3.294,75	3.208,50	37.847,36
Vendas Unidades/mês	535	544	477	509	519	508	572	506	520	535	549	535	6.307,89
Preço - Unidade	6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	72,00
Refrigerante 1L	5.351,81	5.436,63	4.766,75	5.085,88	5.189,38	5.083,00	5.715,50	5.060,00	5.203,75	5.347,50	5.491,25	5.347,50	63.078,94
Vendas Unidades/mês	535	544	477	509	519	508	572	506	520	535	549	535	6.307,89
Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	120,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Na tabela acima é demonstrado o faturamento em um segundo ponto de vista, tendo como base a versão realista e seguindo os mesmos parâmetros de porcentagem da imagem 11, somando 15% a mais na quantidade de almoços de cada mês, o que consequentemente resultou em um faturamento melhor e mais otimista.

Imagem 13: Estimativa de Faturamento Pessimista

EMPRESA: IMPLEMENTAÇÃO DE UM RESTAURANTE PRÓXIMO A ADUANA DE CARGAS DE DIONÍSIO CERQUEIRA													
ELABORADO POR: ANA CAROLINA PAZINI BORTONCELLO													
PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO PESSIMISTA) 25% DE VENDAS MENOR QUE A REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECETA BRUTA (TOTAL)	49.562,44	50.347,88	44.144,25	47.099,63	48.058,13	47.073,00	52.930,50	46.860,00	8.191,25	49.522,50	50.853,75	49.522,50	584.165,81
% vendas do mês/ano	8,5%	8,6%	7,6%	8,1%	8,2%	8,1%	9,1%	8,0%	8,2%	8,5%	8,7%	8,5%	
Prato livre	41.744,14	42.405,68	37.180,65	39.669,83	40.477,13	39.647,40	44.580,90	39.468,00	40.589,25	41.710,50	42.831,75	41.710,50	492.015,71
Vendas Unidades/mês	1.396	1.418	1.244	1.327	1.354	1.326	1.491	1.320	1.358	1.395	1.433	1.395	16.455,38
Preço - Unidade	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	R\$ 29,90	358,80
Água	2.233,80	2.269,20	1.989,60	2.122,80	2.166,00	2.121,60	2.385,60	2.112,00	2.172,00	2.232,00	2.292,00	2.232,00	26.328,60
Vendas Unidades/mês	558	567	497	531	542	530	596	528	543	558	573	558	6.582,15
Preço - Unidade	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	R\$ 4,00	48,00
Refrigerante Lata	2.094,19	2.127,38	1.865,25	1.990,13	2.030,63	1.989,00	2.236,50	1.980,00	2.036,25	2.092,50	2.148,75	2.092,50	24.683,06
Vendas Unidades/mês	349	355	311	332	338	332	373	330	339	349	358	349	4.113,84
Preço - Unidade	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	R\$ 6,00	72,00
Refrigerante IL	3.490,31	3.545,63	3.108,75	3.316,88	3.384,38	3.315,00	3.727,50	3.300,00	3.393,75	3.487,50	3.581,25	3.487,50	41.138,44
Vendas Unidades/mês	349	355	311	332	338	332	373	330	339	349	358	349	4.113,84
Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	120,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Podemos analisar o faturamento em um terceiro ponto de vista, tendo como base também a versão realista, no qual foi diminuído 25% a menos na quantidade de almoços de cada mês, o que consequentemente resultou em um faturamento menor.

Imagem 14: Cálculo do Imposto no Simples Nacional

APURAÇÃO IMPOSTO SIMPLES NACIONAL			
	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta Anual	778.887,75	895.720,91	584.165,81
Alíquota Imposto	10,70%	10,70%	10,70%
Dedução (-)	22.500,00	22.500,00	22.500,00
Impostos sobre Vendas	60.840,99	73.342,14	40.005,74

Fonte: Autor, 2024.

Na planilha acima é demonstrado como se chegou aos valores dos impostos sobre as vendas do restaurante. Por estar no regime do Simples Nacional utilizou-se a receita do faturamento e encontrou-se a alíquota a qual se enquadraria segundo a tabela de taxas do simples nacional sobre o comércio, neste caso utilizou-se a alíquota de 10,70%. Em seguida foi utilizado o valor de R\$22.500 como desconto do valor a recolher, conforme orienta também a tabela do simples. E, por fim, chegou-se aos valores finais do imposto que precisa ser recolhido, em que a situação realista gerou um valor de R\$60.840,99, já na visão otimista R\$73.342,14 e na visão pessimista R\$40.005,74.

Imagem 15: DRE Anual – Realista, Otimista e Pessimista

DRE ANUAL			
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta Anual	778.887,75	895.720,91	584.165,81
(-) Devoluções de Vendas	0,00	0,00	0,00
(-) Descontos Concedidos	0,00	0,00	0,00
(-) Impostos sobre Vendas	60.840,99	73.342,14	40.005,74
(=) Receita Líquida	718.046,76	822.378,77	544.160,07
(-) Custos da Mercadoria Vendida (CMV)	248.152,80	285.375,72	186.114,60
(=) Lucro Bruto	469.893,96	537.003,05	358.045,47
(-) Despesas Operacionais	55.800,00	55.800,00	55.800,00
(-) Despesas Comerciais	7.200,00	7.200,00	7.200,00
Despesas com Vendas	0,00	0,00	0,00
Despesas com Publicidade	7.200,00	7.200,00	7.200,00
(-) Despesas Administrativas	338.298,79	338.298,79	338.298,79
Salários	191.233,32	191.233,32	191.233,32
Encargos com folha	12.266,67	12.266,67	12.266,67
Aluguel	96.000,00	96.000,00	96.000,00
Contabilidade	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Depreciação	6.598,80	6.598,80	6.598,80
Despesas Gerais	4.800,00	4.800,00	4.800,00
Despesas Com Investimento	15.400,00	15.400,00	15.400,00
Abertura do Empreendimento	6.000,00	6.000,00	6.000,00
(=) Resultado Operacional	68.595,17	135.704,27	-43.253,32
(+/-) Receitas e Despesas Financeiras	14.079,84	14.079,84	14.079,84
Receitas Financeiras	0,00	0,00	0,00
Despesas Financeiras	14.079,84	14.079,84	14.079,84
Resultado Antes do Imposto de Renda (LAIR)	54.515,33	121.624,43	-57.333,16
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	0,00	0,00	0,00
IRPJ	0,00	0,00	0,00
CSLL	0,00	0,00	0,00
Lucro Líquido	54.515,33	121.624,43	-57.333,16

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Na imagem acima é apresentado a estimativa da Demonstração do Resultado do Exercício – DRE que seria o relatório da visão contábil do empreendimento, demonstrando de uma forma vertical e mais resumida as operações financeiras realizadas pela empresa em determinado período.

Este modelo de demonstração contábil é muito utilizado por empresários e gestores para verificar se a empresa está gerando lucro ou prejuízo com suas atividades.

Tendo em vista que a DRE em questão está sendo apresentada referente ao período anual em três visões sendo elas a realista, otimista e a pessimista. Na receita bruta consideraram-se as estimativas de faturamento segundo as imagens 11,12 e 13 deste trabalho. Os impostos foram considerados conforme a alíquota do simples nacional de 10,7%, segundo a faixa de faturamento da empresa e sendo adequadamente demonstrado na imagem 14 deste trabalho. Já o Custo da Mercadoria Vendida – CMV foi levado em consideração ao custo para compra de alimentos para produção das refeições e a compra das bebidas para revender. Um ponto importante considerado são os três meios de visão, pois se sabe que o aumento ou a queda das vendas, influenciará diretamente na compra de matéria prima do restaurante, deste modo utilizou-se como base o custo na visão realista totalizando de forma anual R\$248.152,80, já na visão otimista considerando que o consumo seria maior foi somando 15%, totalizando anual um custo de R\$285.375,72 e na visão pessimista as vendas seriam menores, diminuindo 25% tem-se o valor de R\$186.114,60 para a visão pessimista.

Em seguida foram considerados os valores de despesas gerais que englobam pagamento de água, luz, internet, material de escritório, material de limpeza, mensalidade de sistema, segurança e marketing. Já nas despesas administrativas foram utilizados os valores de folha de pagamento, provisões, encargos trabalhistas, o pagamento do aluguel, honorários contábeis, depreciação, manutenção de conta e despesas bancárias e o valor destinado à abertura do empreendimento.

Na linha referente às despesas financeiras consideraram-se o valor relacionado aos juros do empréstimo correspondente ao primeiro ano que seria o tempo analisado neste DRE. Na última linha deste demonstrativo é possível identificar o lucro ou prejuízo de cada período, onde tem-se o valor de R\$54.515,33 de lucro na visão realista, R\$121.624,43 de lucro na visão otimista e R\$- 57.333,16 de prejuízo na visão pessimista.

O DRE trouxe uma narrativa da história financeira deste empreendimento nas três visões, haja vista que a realista e otimista geraram valores de lucro, mas por outro lado a visão pessimista teve um resultado de prejuízo, o que deve acionar um alerta na cabeça do gestor, pois o mesmo, precisa providenciar estratégias que mudem este cenário, identificar o problema do porquê as despesas e custos estarem maiores que as receitas desse período.

Imagem 16: Balanço Anual – Realista, Otimista e Pessimista

EMPRESA:			
IMPLEMENTAÇÃO DE UM RESTAURANTE PRÓXIMO A ADUANA DE CARGAS DE DIONÍSIO CERQUEIRA			
ELABORADO POR: ANA CAROLINA PAZINI BORTONCELLO			
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Ativo	242.235,32	309.344,41	130.386,83
Ativo Circulante	184.014,12	251.123,21	72.165,63
Caixa e Equivalentes de Caixa	184.014,12	251.123,21	72.165,63
Contas a Receber	0,00	0,00	0,00
Estoques	0,00	0,00	0,00
Outros Ativos Circulantes	0,00	0,00	0,00
Ativo Não Circulante	58.221,20	58.221,20	58.221,20
Imobilizado	64.820,00	64.820,00	64.820,00
(-) Depreciação Acumulada	-6.598,80	-6.598,80	-6.598,80
Investimentos	0,00	0,00	0,00
Outros Ativos Não Circulantes	0,00	0,00	0,00
Total do Ativo (Soma dos Ativos Circulantes e Não Circulantes)	242.235,32	309.344,41	130.386,83
Passivo e Patrimônio Líquido	120.000,00	120.000,00	120.000,00
Passivo Circulante	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Fornecedores	0,00	0,00	0,00
Despesas	0,00	0,00	0,00
Empréstimos e Financiamentos (CP)	44.079,84	44.079,84	44.079,84
Encargos Apropriar CP	-14.079,84	-14.079,84	-14.079,84
Outras Obrigações Circulantes	0,00	0,00	0,00
Passivo Não Circulante	90.000,00	90.000,00	90.000,00
Empréstimos e Financiamentos (LP)	132.239,53	132.239,53	132.239,53
Encargos Apropriar LP	-42.239,53	-42.239,53	-42.239,53
Outros Passivos Não Circulantes	0,00	0,00	0,00
Patrimônio Líquido	122.235,32	189.344,41	10.386,83
Capital Social	56.220,00	56.220,00	56.220,00
Reservas de Lucros	0,00	0,00	0,00
Lucros Acumulados/Prejuízos Acumulados	66.015,32	133.124,41	-45.833,17
Total do Passivo e Patrimônio Líquido (Soma dos Passivos e do Patrimônio Líquido)	242.235,32	309.344,41	130.386,83

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Na imagem acima é demonstrada a estimativa do Balanço Patrimonial referente ao primeiro ano do restaurante em atividade, sendo também analisado na visão realista, otimista e pessimista.

Em uma visão realista do empreendimento é possível identificar um total do balanço com ativos em R\$230.735,33, com a maior parte classificados em ativo circulante totalizando R\$172.514,13, estando esse valor especialmente em caixa e equivalentes de caixa. Já no ativo não circulante é de R\$58.221,20,

sendo maioritariamente representado por imobilizado de R\$64.820,00 e com uma depreciação acumulada de R\$- 6.598,80. O total de passivos na visão realista é de R\$120.000,00, com R\$30.000,00 em passivo circulante sendo eles distribuídos principalmente em empréstimos de curto prazo que seriam as 12 primeiras parcelas do empréstimo, totalizando R\$44.079,84 menos os encargos apropriados que representa R\$14.079,84. Já o passivo não circulante é de R\$90.000,00, predominantemente composto por empréstimos de longo prazo totalizando R\$132.239,53. O patrimônio líquido é de R\$110.735,33, com lucros acumulados de R\$54.515,33. Nesta visão realista a empresa apresenta uma situação equilibrada, com caixa suficiente e lucros acumulados que sustentam o negócio.

Na versão otimista demonstrada no balanço acima o total de ativos sobe para R\$297.844,43, com um aumento no caixa e equivalentes de caixa resultando em R\$239.623,23. O patrimônio líquido aumenta para R\$177.844,43, refletindo o aumento nos lucros acumulados de R\$121.624,43. Desta forma a expansão e crescimento é visível na visão otimista, dado ao aumento de caixa e patrimônio líquido que refletem significativamente dentro do balanço da empresa.

Por outro lado, na visão pessimista é apresentado uma realidade totalmente diferente da realista e otimista, pois demonstra um total de ativos que cai para R\$118.886,84, com a maior queda no ativo circulante, gerando uma redução significativa no caixa para R\$60.665,64, o que consequentemente irá comprometer as operações da empresa, gerando dificuldades em honrar as dívidas e compromissos. O patrimônio líquido também diminui para R\$-1.113,16, com prejuízos acumulados negativos de R\$-57.733,34, o que indica perda de capital próprio e que as obrigações da empresa superaram os ativos, caracterizando uma possível insolvência. Nesta visão pessimista o negócio não flui bem, e a tendência futura é a dependência de empréstimos de curto e longo prazo, apontando uma necessidade contínua de financiamento para manter as operações. A empresa enfrenta sérios riscos na visão pessimista de insolvência e prejuízos, com um patrimônio líquido negativo, o que poderia afetar sua viabilidade no curto e longo prazo.

Imagem 17: Avaliação Econômica do Empreendimento

AVALIAÇÃO ECONÔMICA EM R\$					
ANUAL	RECEITA BRUTA	CUSTO VARIÁVEL	MARGEM BRUTA	CUSTO FIXO	RENDA LÍQUIDA
REALISTA	778.887,75	248.152,80	530.734,95	244.800,00	285.934,95
OTIMISTA	895.720,91	285.375,72	610.345,19	244.800,00	365.545,19
PESSIMISTA	584.165,81	186.114,60	398.051,21	244.800,00	153.251,21

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A imagem mostra uma avaliação econômica do projeto de implementação de um restaurante próximo à aduana de cargas de Dionísio Cerqueira. A análise apresenta três cenários: realista, otimista e pessimista. Os custos variáveis variam entre os cenários, que junto aos custos fixos acabam influenciando diretamente na rentabilidade do negócio.

No cenário realista a receita bruta é de R\$778.887,75, a margem bruta de R\$530.734,95 e a renda líquida de R\$285.934,95. No cenário otimista a receita bruta de R\$895.720,91, a margem bruta de R\$610.345,19 e a renda líquida de R\$365.545,19. E, por fim, no cenário pessimista a receita bruta de R\$584.165,81, a margem bruta de R\$398.051,21 e renda líquida de R\$153.251,21.

Imagem 18: Demonstrativo de Indicadores

INDICADORES	CENÁRIOS		
	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1. Receita Total	778.887,75	895.720,91	584.165,81
2. Custos Variáveis	147.060,99	159.562,14	126.225,74
Tributação	60.840,99	73.342,14	40.005,74
Despesas de Instalação	86.220,00	86.220,00	86.220,00
3. Margem de Contribuição (MC)	631.826,76	736.158,77	457.940,07

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A tabela mostra indicadores financeiros sob os três cenários, focados em identificar a margem de contribuição (MC) que reflete a receita menos os custos variáveis, destacando o impacto da tributação e das despesas de instalação constantes. Os valores apresentados nos indicadores da tabela, são de grande importância pois refletem aspectos cruciais da saúde financeira do restaurante.

A receita total representa o total das vendas anuais projetadas, ela varia entre os cenários, sendo mais alta no otimista e mais baixa no pessimista. Quanto maior a receita, maior a capacidade de cobrir os custos e gerar lucro para o empreendimento.

Já os custos variáveis são os custos diretamente relacionados ao volume de vendas. Em cada cenário, os custos variam conforme a receita, pois quando se tem um maior número de receita indica-se que tiveram durante esse período, um maior número de atendimentos no restaurante e, consequentemente, os custos também subirão.

Em relação à tributação, os valores indicam o quanto será pago em impostos, influenciando diretamente no resultado de lucro líquido da organização. Sendo que cenários com maior receita sofrem maior incidência de tributos, conforme se vê no cenário otimista.

Nas despesas de instalação representam os valores necessários para dar início ao negócio, onde estão englobados valores de investimento com

imobilizado, despesas operacionais, valores destinados as taxas de abertura e matérias para melhorias na infraestrutura inicial do restaurante.

Além disso temos a Margem de Contribuição (MC) que reflete a diferença entre a receita total e os custos variáveis, ela indica o quanto a empresa tem disponível para cobrir custos fixos e gerar lucro. A MC mais alta está no cenário otimista, que demonstra uma operação mais lucrativa e um melhor desempenho econômico, enquanto no cenário pessimista, uma menor MC refletindo um resultado no período de menos recursos disponíveis para cobrir os custos. Esses valores são essenciais para a empresa, pois ajudam a avaliar a viabilidade do negócio em diferentes condições de mercado, mostrando a capacidade de adaptação a variações de receita e custos.

Imagem 19: Ponto de Equilíbrio

PONTO DE EQUILÍBRIO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Custos e Despesas Fixas	412.478,64	412.478,64	412.478,64
Margem de Contribuição	631.826,76	736.158,77	457.940,07
PONTO DE EQUILÍBRIO (%)	65,28%	56,03%	90,07%

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Os valores na tabela acima demonstram a saúde financeira da empresa em termos do ponto de equilíbrio, que indica o valor mínimo necessário para cobrir os custos fixos em cada cenário, sendo que esses custos representam o valor de R\$412.478,64 que seriam as despesas e custos anuais que não variam com o volume de vendas, como aluguel, salários, manutenção de sistema entre outros. Em seguida temos a margem de contribuição, que reflete o quanto sobra das receitas após a dedução dos custos variáveis.

É demonstrado o ponto de equilíbrio no cenário realista que é de 65,28%, ou seja, a empresa precisa gerar 65,28% de sua receita prevista para cobrir os custos e despesas fixas. No cenário otimista, o ponto de equilíbrio é de 56,03% sendo mais baixo, indicando que a empresa cobre seus custos fixos mais rapidamente, sugerindo maior eficiência, rentabilidade e uma maior segurança financeira para gerar lucro. Já no cenário pessimista, o percentual é mais alto sendo de 90,07%, indicando que, com menor receita e margem de contribuição, a empresa precisa de um maior percentual da receita para cobrir seus custos, o que pode indicar maior risco.

Imagem 20: Índice de Lucratividade

LUCRATIVIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	66.015,32	133.124,41	-45.833,17
Receita Operacional Líquida = MC	631.826,76	736.158,77	457.940,07
LUCRATIVIDADE (%)	10,45%	18,08%	-10,01%

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Com base nas informações fornecidas na tabela acima, são demonstrados cenários de lucratividade para implementação do restaurante, esses três cenários representam diferentes projeções de desempenho financeiro. Cada um desses cenários (realista, otimista e pessimista) pode ter um impacto significativo nas operações, decisões estratégicas e sustentabilidade financeira da empresa.

O lucro líquido representa o lucro total após a dedução de todas as despesas operacionais, impostos, juros e outras deduções, seria o que realmente “sobra” para a empresa após todas as obrigações financeiras serem pagas. Em seguida é demonstrado a receita operacional líquida ou MC - Margem de Contribuição, mostrando quanto das vendas está disponível para cobrir os custos fixos e gerar lucro. Já na última linha da tabela é informada a lucratividade, que seria a porcentagem do lucro líquido em relação à receita operacional líquida, mostrando quanto de cada real de receita a empresa efetivamente retém como lucro.

Na situação realista temos uma estabilidade e operação saudável com um lucro líquido de R\$66.015,32, uma receita operacional de R\$631.826,76 e uma lucratividade de 10,45%. O cenário realista reflete as expectativas mais prováveis, baseadas em condições de mercado conhecidas e previsíveis. Neste caso, a empresa teria uma lucratividade de 10,45%, o que é saudável e permite a empresa continuar operando de maneira estável, com a capacidade de reinvestir parte do lucro em melhorias, expansão ou inovação, ou a empresa pode planejar com confiança, garantindo um fluxo de caixa adequado para cobrir suas despesas e seguir gerando lucros.

O cenário otimista supõe um desempenho acima do esperado, porque apresenta um lucro líquido de R\$133.124,41, uma receita operacional de R\$736.158,77 e uma lucratividade em 18,08% representando uma situação extremamente favorável resultando em consequências positivas, pois a empresa apresenta mais recursos para expandir suas operações, lançar novos produtos, ou investir mais em marketing e infraestrutura. Com uma lucratividade maior é possível disponibilizar melhorias nos salários ou aumentar benefícios para funcionários ou também podendo aumentar suas reservas financeiras, garantindo um saldo maior para momentos difíceis no futuro, pois um cenário otimista pode gerar expectativas elevadas e, se não for sustentado, pode levar a decisões arriscadas, como investimentos excessivos.

E na situação pessimista consta um prejuízo de -R\$ 45.833,17, uma receita operacional de R\$457.940,07 e uma lucratividade em -10,01% indicando prejuízo. Isso pode afetar seriamente a empresa de várias maneiras, pois resulta em dificuldades para cobrir seus custos operacionais e outras despesas, podendo contrair mais dívidas para cobrir as operações, o que pode aumentar os custos financeiros a longo prazo. Para sobreviver, a empresa poderia reduzir despesas,

como desligar funcionários e cortar custos, mas se este cenário se mantiver por um longo período, a empresa pode enfrentar a possibilidade de insolvência ou falência.

A análise desses cenários ajuda a empresa a se preparar para diferentes resultados e planejar de forma proativa, implementando estratégias que possam reduzir riscos no cenário pessimista e maximizar oportunidades no cenário otimista.

Imagem 21: Índice de Rentabilidade

RENTABILIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	66.015,32	133.124,41	-45.833,17
Investimento	206.220,00	206.220,00	206.220,00
RENTABILIDADE (%)	32,01%	64,55%	-22,23%

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

O lucro líquido é o mesmo da tabela anterior, representando o resultado financeiro final da empresa após deduções. O investimento total é o mesmo em todos os cenários de R\$ 206.220,00, esse valor representa quanto foi investido para implementação da empresa, seja em capital, recursos humanos e equipamentos. E a rentabilidade mede o retorno que a empresa obtém sobre o capital investido.

Na situação realista demonstra-se uma rentabilidade de 32,01%, que significa que para cada R\$1,00 investido, a empresa tem um retorno de R\$0,32 centavos. Com uma rentabilidade de 32,01%, a empresa está gerando um retorno positivo sobre o investimento, o que é um sinal de saúde financeira, e com um retorno razoável sobre o capital investido. Na visão Otimista, 64,55%, o retorno sobe para R\$0,64 centavos por R\$1,00 investido, com alto potencial de crescimento, indicando uma oportunidade de expansão rápida e lucrativa. E no **pessimista** -22,23%, a empresa sofre um retorno negativo, ou seja, para cada R\$1,00 investido, perde R\$0,22 centavos.

Imagem 22: Fluxo de Caixa

FLUXO DE CAIXA PROJETADO DO ANO 2025			
DESCRIÇÃO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Entradas			
Investimento Inicial	206.220,00	206.220,00	206.220,00
Recebimento de Vendas	778.887,75	895.720,91	584.165,81
Total de Entradas	985.107,75	1.101.940,91	790.385,81
Saídas			
Impostos	60.840,99	73.342,14	40.005,74
Fornecedores, Custos e Despesas	801.093,63	850.817,70	718.220,18
Total de Saídas	861.934,62	924.159,84	758.225,93
Saldo de Caixa	123.173,13	177.781,08	32.159,89
Fluxo de Caixa Acumulado	123.173,13	177.781,08	32.159,89

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Nesta tabela é analisado um fluxo de caixa do ano de 2025, sendo levantado o total de entradas que se teve no caixa durante o período e na parte inferior da tabela é demonstrado todas as saídas que ocorreram, sendo possível identificar o saldo final do caixa que reflete a liquidez disponível após todas as despesas. Essa análise de fluxo de caixa ajuda a empresa a tomar decisões estratégicas em relação a investimentos, controle de despesas e planejamento com o dinheiro da organização.

Na situação realista temos um saldo de caixa de R\$123.173,13 positivo e sustentável, a empresa teria recursos suficientes para cobrir suas operações e ter algum capital de reserva, mas não tão robusto quanto o cenário otimista de R\$177.781,08 uma excelente situação financeira, com alta liquidez e potencial para reinvestimentos. Já no cenário pessimista, o saldo de caixa é muito baixo de R\$32.159,89, o que pode comprometer a operação no longo prazo se não houver melhorias no fluxo de receitas, gerando baixa liquidez, o que pode acarretar dificuldades de manter operações contínuas e crescimento.

Imagem 23: Valor Presente Acumulado

INDICADORES	CENÁRIOS		
VALOR PRESENTE LIQUIDO - VPL	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	206.220,00	206.220,00	206.220,00
2 - Fluxo de caixa do Período	123.173,13	177.781,08	32.159,89
3 - Taxa de Atratividade Mínima (10,75%)	0,1075	0,1075	0,1075
4 - Valor Presente	111.217,27	160.524,67	29.038,27
5 - Valor Presente Acumulado no Período	95.002,73	45.695,33	177.181,73

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

O valor de R\$206.220,00 é o mesmo para todos os cenários, representando o capital investido no início do período, em seguida é o valor projetado do fluxo de caixa para o período, que varia de acordo com o desempenho da empresa em cada cenário. Em relação à taxa de atratividade (TMA) utilizada foi de **10,75%** para todos os cenários, essa taxa é usada como base para calcular o valor presente dos fluxos de caixa futuros, que reflete a taxa mínima de retorno que o investidor espera. E o valor presente ajusta o fluxo de caixa futuro para o valor no presente, levando em conta a TMA (10,75%).

Imagem 24: Taxa Interna de Retorno - TIR

TAXA INTERNA DE RETORNO -TIR	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	- 206.220,00	- 206.220,00	- 206.220,00
Entrada Mês 1	66.083,25	75.995,74	49.562,44
Entrada Mês 2	67.130,50	77.200,08	50.347,88
Entrada Mês 3	58.859,00	67.687,85	44.144,25
Entrada Mês 4	62.799,50	72.219,43	47.099,63
Entrada Mês 5	64.077,50	73.689,13	48.058,13
Entrada Mês 6	62.764,00	72.178,60	47.073,00
Entrada Mês 7	70.574,00	81.160,10	52.930,50
Entrada Mês 8	62.480,00	71.852,00	46.860,00
Entrada Mês 9	64.255,00	73.893,25	48.191,25
Entrada Mês 10	66.030,00	75.934,50	49.522,50
Entrada Mês 11	67.805,00	77.975,75	50.853,75
Entrada Mês 12	66.030,00	75.934,50	49.522,50
TIR %	30%	35%	21%

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Aqui está a análise da Taxa Interna de Retorno (TIR) com base nos cenários realista, otimista e pessimista. O valor do capital investido no início do período, é constante nos três cenários. As entradas mensais representam o fluxo de caixa gerado ao longo de 12 meses, onde esses valores variam em cada cenário conforme o desempenho esperado da empresa. E a TIR é o indicador que mede a rentabilidade percentual anual do investimento, considerando o fluxo de caixa gerado ao longo do período.

No cenário realista as entradas mensais começam com R\$66.083,25 no primeiro mês e variam ao longo dos meses, com um fluxo consistente, levando a uma TIR de 30% indicando que o retorno anual do investimento é bem acima da taxa mínima de atratividade (10,75%), sendo um excelente retorno sobre o capital investido. No cenário otimista as entradas mensais são mais altas, começando com R\$75.995,74 no primeiro mês, com o fluxo de caixa positivo

que reflete o crescimento esperado nas operações, resultando em uma TIR de 35% sugerindo um retorno robusto sobre o investimento. E no cenário pessimista apresenta entradas mensais menores, começando com R\$49.562,44 e a TIR consequentemente é menor, em 21%.

Imagem 25: Resultado do Payback

PAYBACK	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Total de Investimentos	206.220,00	206.220,00	206.220,00
2 - Lucro Líquido do Período	66.015,32	133.124,41	-45.833,17
Tempo de retorno do capital investido	3,12	1,55	-4,50

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Aqui está a análise da tabela de Payback para os três cenários, considerando o valor do investimento inicial e o lucro líquido gerado em cada cenário. O Payback indica o tempo necessário para que o investimento inicial seja recuperado através dos lucros gerados pelo projeto, sendo um indicador crucial a ser analisado.

No cenário realista o capital investido seria recuperado em pouco mais de 3 anos, este é um tempo de recuperação razoável e indica um retorno adequado sobre o investimento, tornando o projeto viável com um risco moderado. No cenário otimista é significativamente mais curto, cerca de 1 ano e meio indicando uma rápida recuperação do capital investido, sendo um cenário extremamente favorável e lucrativo, tornando o projeto muito atraente. E no cenário pessimista apresenta um valor negativo de -4,50 anos indicando que o projeto não recuperaria o investimento no cenário pessimista, pois ele geraria prejuízo, com um lucro líquido negativo de R\$- 45.833,17 significando que, além de não recuperar o valor investido, a empresa enfrentaria uma perda financeira, pois o investimento não seria recuperado, resultando em prejuízo.

5. Considerações Finais

Este estudo teve como objetivos, analisar a viabilidade econômica da instalação de um restaurante próximo à aduana de cargas de Dionísio Cerqueira, levando em consideração aspectos tributários, de custos e estruturação financeira. O trabalho proporcionou uma evolução acadêmica sólida, combinada com o desenvolvimento de habilidades analíticas, tributárias e de planejamento estratégico, essenciais para a tomada de decisões no mundo empresarial.

O estudo de viabilidade evidenciou a importância da escolha correta do regime tributário, sendo o Simples Nacional, a opção mais adequada para este tipo de empreendimento, conforme a análise dos tributos e encargos financeiros.

A partir da análise de diferentes cenários (realista, otimista e pessimista), verificou-se que o empreendimento apresenta potencial para ser viável e lucrativo, quando observado sob a ótica de um cenário realista ou otimista. Mas no cenário pessimista, o negócio não seria financeiramente viável e enfrentaria riscos de insolvência, sendo necessários ajustes para melhorar sua viabilidade.

Portanto, a instalação do restaurante é viável do ponto de vista financeiro e estratégico, especialmente em uma região com crescente fluxo de caminhões e trabalhadores na fronteira. A criação de um ambiente agradável, aliado a um bom serviço e uma gestão financeira eficiente, pode transformar este projeto em um negócio de sucesso. Contudo, a empresa deverá estar atenta às oscilações do mercado e buscar continuamente inovações para atender às demandas dos clientes e se manter competitiva.

Referências

ALMEIDA, Alvino; DI AGUSTINI, Carlos Alberto. **Análise de viabilidade de projetos**. Editora FGV, 2020. Disponível em: < <https://editora.fgv.br/produto/analise-de-viabilidade-de-projetos-3560> > Acesso em: 15/10/2024.

ALMEIDA, João; AGUSTINI, Carla. **Gestão Estratégica de Relacionamento com o Cliente: Uma Análise Contemporânea do CRM**. São Paulo: Editora Atlas, 2020. Acesso em: 05/04/2024.

ALMEIDA, Roberto. **Gestão de Relacionamento com o Cliente: O marketing de relacionamento como estratégia de fidelização**. Editora FGV, 2011. Acesso em: 20/08/2024.

ASCOAGRIN. **Ascoagrin Associação Empresarial da Fronteira**. Disponível em: <<https://ascoagrin.com.br/>> Acesso em: 01/11/2024.

ASCOAGRIN. **Aduana de Dionisio Cerqueira fecha ano de 2023 com passagem de 15.612 caminhões**. Disponível em: <<https://www.ascoagrin.com.br/noticia/aduana-movimento-2024-02-06-15:26:42>> Acesso em: 24/05/2024.

ASCOAGRIN. **Aduana: movimento de março registra a passagem de 1.496 caminhões e US\$ 63,5 milhões de movimento**. Disponível em: < <https://www.ascoagrin.com.br/noticia/aduana-movimento-2024-04-22-09:49:11> > Acesso em: 20/05/2024.

BRASIL. **CNAE 5611-2/01 - Restaurantes e similares**. Classificação Nacional de Atividades Econômicas. Disponível em: < <https://cnae.ibge.gov.br/?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10.1.0&subclasse=5611201&chave=Restaurantes%20e%20similares> > Acesso em: 27/05/2024.

BRASIL. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 14 dez. 2006. Disponível em: < https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm > Acesso em: 15/05/2024.

BRASIL. **Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998**. Altera a legislação tributária federal e dá outras providências. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19718.htm > Acesso em: 27/05/2024.

BRASIL. **Lei nº 17.762, de 2019**. Dispõe sobre a isenção do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS). **Alterada pela Lei nº 17.878, de 2019**. Disponível em: <https://leis.alesc.sc.gov.br/html/2019/17762_2019_lei.html> Acesso em: 07/11/2024.

BRASIL. **Lei nº 7.256, de 4 de setembro de 1984**. Altera a Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 4 set. 1984. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/17256.htm > Acesso em: 20/05/2024.

CARVALHO, Marly Monteiro de. **Gestão da qualidade: teoria e casos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006. Acesso em: 20/05/2024.

CASSONE, Vittorio. **Formação de Preços: análise de custos, margens de contribuição e resultados**. São Paulo: Atlas, 1997. p. 191. Acesso em: 06/05/2024.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Planejamento tributário**. Saraiva Educação SA, 2021. Disponível Em: <https://scholar.google.pt/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=planejamento+tributario&btnG=> Acesso em: 24/05/2024.

CUSTO UNITÁRIO BÁSICO (CUB) SC - **Valor hoje e tabela atualizada maio 2024**. Sity: My side. Disponível em: <<https://myside.com.br/guia-balneario-camboriu/cub-sc#categorias-cub>> Acesso em: 04/06/2024.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. Editora Atlas SA, 2002. Disponível Em:<https://scholar.google.pt/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=LIVRO%3A+ANTONIO+CARLOS+GIL&btnG=> Acesso em: 25/05/2024.

GORDON, Ian. **Marketing de relacionamento: estratégias, técnicas e tecnologias para conquistar clientes e mantê-los para sempre**. Futura 2000. Acesso em: 02/06/2024.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1995. Acesso em: 10/05/2024.

LIMA, Fabiano Roberto Santos de. **Viabilidade Econômica e Financeira de Projetos**. 1. ed. 2021. Acesso em: 02/04/2024.

LEONE, George S. F. **Contabilidade Gerencial: uma abordagem introdutória**. São Paulo: Atlas, 2000. p. 21. Acesso em: 20/04/2024.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. São Paulo: Atlas, 2009. Acesso em: 20/04/2024.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2022. Acesso em: 22/04/2024.

MARTINS, Eliseu; LUDÍCIBUS, Sérgio de Iudícibus. **Contabilidade: teoria e prática**. 1ª ed. São Paulo: Atlas, 2010. p. 15. Acesso em: 27/08/2024.

MELO, Moisés; BARBOSA, Sérgio. **Demonstrações Contábeis: Da teoria à prática**. Freitas Bastos, 2017. Acesso em: 20/06/2024.

MENDES, Wagner; GARCIA, Edino Ribeiro. **Enciclopédia de Lançamentos Contábeis**. 6. ed. São Paulo: Freitas Bastos, 2019. Acesso em: 20/08/2024.

PERIS, Roberto. **Gestão de Finanças Corporativas**. São Paulo: Cengage Learning, 2020. Acesso em: 20/05/2024.

PINTO, João. **A importância da gestão de custos no mercado competitivo**. XXVII Congresso Brasileiro de Custos – Associação Brasileira de Custos, 9 a 11 de novembro de 2020. Disponível em: < <https://anaiscbc.emnuvens.com.br> > Acesso em: 22/06/2024.

PORTER, Michael E. **Vantagem Competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1989. p. 31. Acesso em: 22/05/2024.

Projeção De Custos Variáveis: **O Que É E Como Fazer?** Site: Gestão Click 12/01/2024. Disponível Em: <<https://gestaoclick.com.br/blog/custos-variaveis/>>. Acesso em: 05/05/2024.

RIBEIRO, Aline. **Simple Nacional: Benefícios e Desafios para as Pequenas Empresas**. Revista Brasileira de Contabilidade, 2013. Disponível em: < <https://cfc.org.br/> > Acesso em: 22/06/2024.

SHANK, John K.; GOVINDARAJAN, Vijay. **Gestão Estratégica de Custos**. São Paulo: Atlas, 1997. p. 4. Acesso em: 30/06/2024.

SIQUEIRA, Eurípedes Bastos; CURY, Lacordaire Kemel Pimenta; GOMES, Thiago Simões. **Planejamento tributário**. Revista CEPPG, v. 25, n. 25, p. 184-196, 2011. Disponível Em: <https://scholar.google.pt/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=planejamento+tributario&btnG=> Acesso em: 24/05/2024.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3. ed. São Paulo: Atlas 2000. Acesso em: 30/06/2024.

ZAVADIL, Paulo Ricardo. **Plano de negócios: uma ferramenta de gestão**. Editora Intersaberes, 2012. Disponível Em: <https://scholar.google.pt/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=zavadil+paulo&btnG=> Acesso em: 26/05/2024.

ESTUDO DE VIABILIDADE À IMPLANTAÇÃO DE SERVIÇOS PRÓPRIOS DE PINTURA EPÓXI EM UMA EMPRESA DE EQUIPAMENTOS AGRÍCOLAS

Emerson Morch¹

Cleonir Luiz Welter²

Jonas Grejjanin Pagno³

Resumo

O presente artigo tem como objetivo investigar, por meio de coleta e análise de dados, a viabilidade de implantação de serviços próprios de pintura epóxi em uma empresa de equipamentos agrícolas, em comparação ao serviço terceirizado atualmente utilizado. A pesquisa busca apresentar alternativas que possam oferecer um retorno financeiro mais significativo para a empresa, além de garantir um padrão elevado de qualidade nos equipamentos produzidos. Considerando a crescente demanda por soluções econômicas e eficientes, a análise visa explorar se a internalização desse serviço poderá reduzir custos e aumentar a competitividade da empresa no mercado. O estudo inclui, ainda, a elaboração de um plano de negócios detalhado, que considera não apenas os custos de implementação e manutenção do setor de pintura, mas também os potenciais ganhos em produtividade e controle de qualidade. Com esses dados, visa oferecer um panorama completo que permite avaliar a viabilidade e os benefícios de uma eventual substituição do serviço terceirizado, orientando a empresa em uma decisão fundamentada e estratégica para aprimorar seu processo produtivo.

Palavras-chave: Viabilidade. Implantação. Análise. Contabilidade. Serviços Próprios.

-
- 1 Estudante do oitavo período do curso de Ciências Contábeis. E-mail: emersonmorch1@hotmail.com.
 - 2 Professor orientador. Cleonir Luiz Welter. Possui graduação em Administração pela Universidade do Oeste de Santa Catarina (2005), graduação em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário da Grande Dourados (2014), especialização em Controladoria Pública - Ênfase em Controle Interno pela Universidade do Oeste de Santa Catarina (2008); e-mail. wcladm@hotmail.com.
 - 3 Professor coorientador. Jonas Grejjanin Pagno. Possui graduação em Filosofia pela Faculdade de Filosofia Nossa Senhora da Imaculada Conceição - FAFIMC (2001). Possui especialização em História do Brasil (lato sensu) pela Faculdade Porto-Alegrense de Educação, Ciências e Letras-FAPA (2003). Possui Mestrado em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul-PUCRS (2010); e-mail. jonas@unetri.edu.br.

1. Introdução

O crescimento da indústria agrícola vem trazendo avanço na tecnologia utilizada, buscando meios para facilitar a vida dos produtores rurais. Essa nova dinâmica está fazendo com que as empresas produtoras de equipamentos agrícolas busquem, cada vez mais, meios alternativos para facilitar o cultivo das plantações.

O acelerado avanço trouxe diversas inovações, sendo uma delas as empresas de barras e pulverizadores, que tomaram grande impulso na região sul do país. Como o município de Pranchita – PR, que se tornou um dos principais polos de produção de equipamentos, estando atualmente com trinta e cinco empresas de implementos agrícolas. O município vizinho Santo Antônio do Sudoeste – PR tem registro de vinte empresas nesse ramo.

Ressalta-se que o estabelecimento das diversas empresas corroborou com o aumento de oportunidades de empregos, o que, consequentemente, traz diversas benesses aos municípios.

A empresa de equipamentos agrícolas, utilizada para este estudo está localizada no município de Santo Antônio do Sudoeste/PR, com área de atuação nos estados de Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso, Maranhão, Minas Gerais, Tocantins, São Paulo, Bahia e Paraguai.

A empresa é optante do Lucro Real de Tributação, foi instituída visando a produção de equipamentos agrícolas, como pulverizadores agrícolas e barras hidráulicas para pulverizadores. Visando uma melhor qualidade nos equipamentos produzidos, refletidos em uma gestão qualificada, a empresa busca meios alternativos para trazer ao mercado um equipamento que ofereça qualidade e preço acessível ao produtor rural, contando com um quadro de 20 (vinte) colaboradores.

Assim, a escolha do presente tema baseia-se na ideia de apresentar meios alternativos e viáveis, tanto para um melhor retorno financeiro, quanto para uma boa qualidade nos equipamentos produzidos, visando apontar meios de economia no processo produtivo, por intermédio da criação de um estudo de viabilidade e plano de negócio, que visa a implantação de um setor de pintura Epoxi dentro da empresa, em substituição ao serviço terceirizado que hoje opera esta etapa da produção dos equipamentos.

O presente trabalho tem como objetivo identificar variáveis relevantes, gerar ideias e hipóteses iniciais, além de ajudar a formular possível solução. Assim, podemos dizer que o primeiro passo em direção à compreensão de um fenômeno ou problema é realizando investigações detalhadas e rigorosas para chegar a possíveis soluções.

Portanto, a fim de direcionar a pesquisa, foi realizado um estudo de viabilidade e análise de custos de implantação de serviços próprios de pintura Epóxi, o qual buscou: efetuar levantamento bibliográfico das áreas contábeis que abarcam o estudo proposto; realizar levantamento de custos para aquisição dos equipamentos para implantação do setor de pintura pela própria empresa; demonstrar os resultados obtidos com a utilização das ferramentas da contabilidade gerencial na análise de viabilidade econômica financeira para implantação da pintura Epoxi; A partir dos objetivos, para se chegar a um resultado, buscou-se, realização do planejamento e resolução do problema apresentado no presente trabalho.

A empresa, objeto do estudo, possibilita compreender sobre a fabricação de equipamentos agrícolas que atendam desde pequenas propriedades a grandes complexos do agronegócio. Esse ramo, empresarial, vem constantemente desenvolvendo pesquisa e tecnologias, bem como soluções inovadoras de alta *performance* para contribuir com o alto desempenho e produtividade do setor.

Com o constante aumento nas vendas, consequentemente a empresa tem enfrentado atrasos significativos na entrega dos produtos aos clientes. Esses atrasos têm prejudicado a reputação no mercado e, consequentemente, nossa competitividade. Após uma análise detalhada do fluxo de produção, identificamos que um dos principais gargalos é o processo de pintura, atualmente terceirizado.

O processo de terceirização da pintura epóxi apresenta diversos desafios que comprometem a eficiência e a pontualidade das entregas, podemos mencionar a dependência de fornecedores externos que implica em uma série de variáveis que estão fora do nosso controle direto, a disponibilidade de *slots* para pintura, a capacidade de produção dos terceiros e cumprimento de prazos por parte destes. A logística de transporte dos equipamentos até o fornecedor e o retorno à fábrica, acrescenta etapas adicionais ao processo produtivo, aumentando o tempo total de fabricação. A terceirização limita nossa capacidade de ajustar rapidamente o cronograma de produção, conforme a demanda do mercado, qualquer alteração emergencial nos pedidos dos clientes ou ajustes no planejamento de produção há necessidade de alinhamento com os fornecedores terceirizados.

A análise de implantação de um setor de serviços de pintura Epoxi, trará benefícios significativos, como a redução do tempo de produção, maior controle sobre a qualidade dos produtos e a capacidade de cumprir ou adiantar prazos de entrega de forma mais confiável. Além disso, a satisfação do cliente aumentará, fortalecendo nossa posição no mercado de equipamentos agrícolas e promovendo um crescimento sustentável para a empresa.

Com essas mudanças, estaremos preparados para atender às exigências do mercado e aos desafios futuros, consolidando nosso compromisso com a excelência em todos os aspectos da produção.

2. Referencial teórico

Para atingir esse fim, buscou-se além dos dados práticos, a teoria e os conceitos na seara contábil a fim de consolidar o resultado obtido, uma vez que cumulando conhecimento teórico com dados práticos, tem-se um resultado mais preciso.

Dessa forma, a contabilidade realiza a análise e a interpretação das transações financeiras de uma empresa ou organização, objetivando fornecer informações úteis para tomadas de decisão, garantindo a conformidade com regulamentos e padrões contábeis, para um funcionamento eficaz da organização.

De acordo com Fahl e Marion (2013, p. 19) “a contabilidade é considerada uma ciência social, pois sofre a interferência das ações humanas e evolui de acordo com as necessidades da sociedade”. Muitas pessoas acreditam que a contabilidade é uma ciência exata devido à utilização da matemática nas suas operações, mas é necessário considerar o propósito e a finalidade da contabilidade para identificar sua ciência.

Ainda, Padoveze (2004, p. 29) afirma que “o controle é feito através da coleta, armazenamento e processamento das informações oriundas dos fatos que alteram essa massa patrimonial”.

E, a contabilidade é uma área fundamental para a gestão financeira e econômica de organizações, envolvendo o registro, análise e interpretação das transações financeiras. Ela fornece informações importantes para tomadas de decisão tanto internas quanto externas à organização. (Niyama; Silva, 2008)

2.1 Contabilidade de custos

Direcionando para uma área mais específica, ressaltamos que a contabilidade de custos é uma área da contabilidade que se concentra na análise, controle e gestão dos custos de produção e operações de uma organização.

Para Horngren, Foster e Datar (2000), o objetivo principal da contabilidade de custos é fornecer informações detalhadas sobre os custos incorridos em cada etapa do processo produtivo, auxiliando na tomada de decisões estratégicas, na melhoria da eficiência operacional e na maximização da rentabilidade.

Outro conceito de contabilidade de custos pode ser verificado a seguir:

É a parte da Contabilidade que trata da fundamentação teórico-doutrinária, das técnicas, métodos e procedimentos utilizados na apreensão, classificação e avaliação das mutações patrimoniais que ocorrem no ciclo operacional interno das entidades, com vista à correta delimitação dos agregados de valores relativos a bens ou serviços produzidos e às funções exercidas na entidade, durante determinado período. (Koliver, 2002, p. 12).

Destaca-se que a contabilidade de custos visa auxiliar o gestor para identificar a concentração dos maiores gastos, uma vez que esta área foca unicamente no gerenciamento de custos da empresa. (Leão, 2024)

Interpreta-se que a responsabilidade do gestor da empresa é primordial, devendo assegurar que esta terá um excelente retorno ao comercializar os produtos e mercadorias por meio da contabilidade de custos e, também, melhorar suas estratégias. (Leão, 2024)

Portanto, a contabilidade de custos é essencial para que as empresas compreendam plenamente seus gastos e possam gerir seus recursos de maneira eficiente, buscando sempre a redução de custos e a maximização dos lucros.

2.2 Contabilidade tributária

Já a contabilidade tributária é uma área da contabilidade que se concentra no estudo, registro e controle das obrigações fiscais de uma empresa, estando voltada à área de atuação contábil direcionada à administração e à gestão de tributos, os quais incidem sobre determinadas operações. (Estrela, 2023). Seu objetivo principal é garantir que a organização cumpra com todas as suas obrigações fiscais de maneira precisa e dentro dos prazos estabelecidos pela legislação.

Assim, esta seara é responsável pela organização e otimização de todos os fatores que envolvem a apuração e o recolhimento de impostos de uma determinada empresa, buscando otimizar a carga tributária dentro dos limites legais, evitando riscos e penalidades associadas às irregularidades fiscais. (Estrela, 2023)

Conforme Bastos (2023), a contabilidade tributária é uma das áreas das Ciências Contábeis, cujo foco são os aspectos tributários, que busca identificar a possibilidade de reduzir os impostos, bem como, a utilização dos incentivos fiscais.

Nesse viés, a contabilidade tributária de fundamental importância, uma vez que mantém as empresas em conformidade com a legislação e os órgãos fiscalizadores. (Estrela, 2023)

2.3 Estudo de viabilidade e plano de negócio

Atualmente, a forte concorrência faz com que as organizações trabalhem com produtos cada dia melhores, visando, qualidade nos preços ofertados no mercado. O plano de negócios se torna de extrema importância, uma vez que visa a adequação das exigências de controles, possibilitando o crescimento das organizações. “O plano de negócio – *business plan* – é um conjunto de dados e informações sobre o futuro empreendimento, que define suas principais características e condições para proporcionar uma análise de sua viabilidade e dos seus riscos, bem como para facilitar sua implantação”. (Chiavenato, 2005, p.128)

O plano de negócios, quando bem elaborado, torna-se o elemento essencial para a realização de um negócio que seja duradouro e que possibilita ao gestor da empresa prever os passos para serem atingidos, apresentando quais serviços a empresa pretende oferecer e quanto de lucratividade financeira pretende atingir com o seu negócio.

Santos (2007, p. 36) enfatiza que o plano de negócio proporciona:

[...] uma avaliação prévia do negócio antes de ser colocada em prática uma nova ideia, reduzindo, assim, as possibilidades de desperdiçar recursos e esforços num negócio inviável; funciona como um instrumento de solicitação de empréstimos e financiamentos junto a instituições financeiras e de busca de novos sócios e investidores; torna fácil o estabelecimento de uma vantagem competitiva que pode representar a sobrevivência da empresa.

Ressalta, ainda, que o plano de negócios permite estruturar as principais alternativas para uma análise de viabilidade do negócio pretendido. (Santos, 2007)

Neste passo, o plano de negócio é uma ferramenta que permite ter uma visão abrangente sobre as possíveis alternativas que norteiam negócio, afastando a ocorrência de problemas e decisões equivocadas.

Salim et al (2005, p. 3) conceitua o plano de negócios como documento no qual contém a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar uma fatia do mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros.

Dornelas (2003, p. 99) esclarece os objetivos do plano de negócio:

- Entender e estabelecer diretrizes para o seu negócio.
- Gerenciar de forma mais eficaz a empresa e tomar decisões acertadas.
- Monitorar o dia a dia da empresa e tomar ações corretivas quando necessário.
- Conseguir financiamentos e recursos junto a bancos, governo, SEBRAE, investidores, capitalistas de risco etc.
- Identificar oportunidades e transformá-las em diferencial competitivo para a empresa.
- Estabelecer uma comunicação interna eficaz na empresa e convencer o público externo (fornecedores, parceiros, clientes, bancos, investidores, associações etc.)

Degen (2009, p. 208) ressalta que:

O plano de negócio é a descrição, em um documento, da oportunidade de negócio que o candidato a empreendedor pretende desenvolver, como a descrição do conceito do negócio, dos atributos de valor da oferta, dos riscos, da forma como administrar esses riscos, do potencial de lucro e crescimento do negócio, da estratégia competitiva, bem como o plano de marketing e vendas, o plano de operação e o plano financeiro do novo negócio, com a projeção do fluxo de caixa o e cálculo da remuneração esperada, além da avaliação dos riscos e o plano para superá-los.

Portanto, o plano de negócio é o começo para que a empresa possa obter sucesso, trazendo informações que foram coletadas por meio de pesquisas de mercado, análise bibliográfica entre outras, para que ele tenha uma aceitação do seu público-alvo e ampla possibilidade de sucesso.

2.4 Indústrias de implementos agrícolas

A fim de aprofundar o conhecimento no campo da indústria, uma vez ser primordial para o alcance do resultado, objeto do presente trabalho, buscaram-se conceitos capazes de trazer esclarecimentos.

Portanto, a indústria visa o desenvolvimento de infraestrutura, a criação de novas tecnologias, gerar receitas por meio da exportação e, ainda, fortalece o mercado interno. Sousa (2023) conceitua a indústria como sendo um conjunto de atividades econômicas voltadas à produção de bens em larga escala utilizando recursos naturais, tecnologia, mão de obra e maquinário usados para o processo de produção.

Ressalta-se que a indústria não fornece somente bens de consumo essenciais para a população, visa também a produção de bens de capital pertencentes à indústria intermediária, os quais são usados para a produção de outros bens, sendo um claro exemplo as máquinas usadas na agricultura. (Sousa, 2023)

Nesse sentido, Coelho (2010), apresenta o seguinte conceito de empresa:

Conceitua-se empresa como sendo atividade, cuja marca essencial é a obtenção de lucros com o oferecimento ao mercado de bens ou serviços, gerados mediante a organização dos fatores de produção (força de trabalho, matéria-prima, capital e tecnologia). Esse modo de conceituar empresa, em torno de uma peculiar atividade, embora não seja totalmente isento de imprecisões, é corrente hoje em dia entre os doutrinadores (8). No passado, contudo, muito se discutiu sobre a unidade da noção jurídica da empresa, que era vista como resultante de diferentes fatores, objetivos e subjetivos (9). Certo entendimento bastante prestigiado considerava-a, em termos jurídicos, um conceito plurivalente.

Já, Mendonça (2000, p. 561) conceitua empresa como sendo:

A organização técnico-econômica que se propõe a produzir mediante a combinação dos diversos elementos, natureza, trabalho e capital, bens ou serviços destinados à troca (venda), com a esperança de realizar lucros, correndo os riscos por conta do empresário, isto é, daquele que reúne, coordena e dirige esses elementos sob sua responsabilidade.

Considera-se, portanto que a indústria pode ser entendida como o conjunto de atividades produtivas que envolvem a transformação de matérias-primas em bens acabados ou semiacabados, através de processos mecânicos, químicos ou biológicos.

2.5 Levantamento dos custos

No mundo empresarial, a viabilidade de um negócio é um ponto crucial para determinar o sucesso ou o fracasso de empreendimentos. Um dos aspectos fundamentais na avaliação dessa viabilidade é a análise dos custos envolvidos. Compreender e descrever os custos associados a um projeto ou negócio é essencial para tomar decisões assertivas e estratégicas.

A descrição de custos é um processo que envolve a identificação, categorização e quantificação de todos os gastos relacionados à operação, produção e comercialização de um produto ou serviço. Essa análise minuciosa permite aos empreendedores e gestores ter uma visão clara do investimento necessário, dos custos recorrentes e potenciais fontes de despesas, auxiliando na formulação de estratégias de precificação, na alocação eficiente de recursos e na elaboração de planos de negócio realistas e sustentáveis.

Neste contexto, este estudo de viabilidade se propõe a explorar detalhadamente os diferentes tipos de custos envolvidos em um determinado empreendimento, desde os custos fixos até os custos variáveis, incluindo despesas operacionais, custos de produção, *marketing*, distribuição, entre outros.

Além disso, busca-se analisar como esses custos impactam na lucratividade, o ponto de equilíbrio e a rentabilidade do negócio, fornecendo *insights* valiosos para a tomada de decisões estratégicas e para a elaboração de planos de ação concretos.

2.6 Análise de viabilidade

Uma análise de viabilidade completa permite que as empresas tomem decisões informadas sobre a execução de um projeto. Ela ajuda a minimizar riscos, otimizar recursos e aumentar as chances de sucesso no longo prazo.

2.6.1 Análise de Viabilidade Econômica

A análise de viabilidade econômica é um estudo utilizado para avaliar se um projeto, investimento ou iniciativa é financeiramente viável e sustentável. Esse tipo de análise considera diversos fatores, como custos, receitas esperadas, retorno sobre o investimento (ROI), tempo de retorno (PAYBACK), fluxo de caixa e os riscos associados ao projeto. (Camargo, 2017)

Ela ajuda gestores e investidores a tomarem decisões embasadas, minimizando os riscos de insucesso sendo assim, fundamental para assegurar que o projeto ou investimento tenha boas chances de sucesso econômico, evitando perdas e orientando para o melhor uso dos recursos. (Camargo, 2017)

2.6.1.1 Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório contábil que apresenta de forma detalhada as operações financeiras de uma empresa durante um determinado período, normalmente um ano. Seu principal objetivo é mostrar o resultado das atividades da empresa, ou seja, se ela teve lucro ou prejuízo no exercício. (Torres, 2024)

A DRE é um documento obrigatório, especialmente para empresas de capital aberto, e é um dos principais demonstrativos analisados por gestores, investidores e analistas financeiros para entender a saúde financeira de uma empresa. (Torres, 2024)

2.6.1.2 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é um relatório contábil que apresenta a situação financeira de uma empresa em um determinado momento, geralmente no final de um exercício. Ele mostra a posição patrimonial e financeira da empresa, evidenciando seus ativos, passivos e o patrimônio líquido. (Torres, 2023)

Essa fórmula reflete que os recursos que a empresa possui são financiados por duas fontes: capital de terceiros e capital próprio. (Torres, 2023)

2.6.1.3 Índices de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade são métricas financeiras que medem a capacidade de uma empresa de gerar lucro em relação a suas vendas, ativos, patrimônio ou investimentos. Esses índices são fundamentais para investidores e gestores avaliarem o desempenho financeiro da empresa e sua capacidade de gerar retorno para os acionistas, fornecendo uma visão completa da capacidade de uma empresa de gerar lucros e de utilizar seus recursos de forma eficiente. (Neves, 2024)

2.6.2 Análise de Viabilidade Financeira

A análise de viabilidade financeira é uma avaliação detalhada da capacidade de um projeto, investimento ou negócio de ser financeiramente sustentável e lucrativo. O objetivo principal é determinar se os recursos financeiros necessários para a realização de uma iniciativa serão recuperados e se o retorno sobre o investimento (ROI) será positivo, dentro de um prazo aceitável. (Camargo, 2016)

Essa análise envolve a projeção de receitas, despesas, fluxo de caixa e a consideração de diversos cenários de risco, permitindo que tomadores de

decisão (gestores, investidores, sócios) avaliem a viabilidade do projeto antes de alocar recursos, sendo, portanto, uma ferramenta essencial para qualquer negócio que deseja avaliar a sustentabilidade e lucratividade de novos projetos ou investimentos. (Camargo, 2017)

2.6.2.1 Taxa Interna de Retorno - TIR

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é uma métrica financeira utilizada para avaliar a rentabilidade de um projeto ou investimento. Ela representa a taxa de desconto que iguala o valor presente líquido (VPL) dos fluxos de caixa futuros a zero. Em outras palavras, a TIR é a taxa de retorno que faz com que o valor presente das receitas futuras seja exatamente igual ao valor do investimento inicial. (Reis, 2024)

Em resumo, a TIR é uma poderosa ferramenta para avaliar a viabilidade de investimentos, mas deve ser usada em conjunto com outras métricas financeiras, como o Valor Presente Líquido (VPL) e o Payback, para fornecer uma visão completa do retorno esperado de um projeto. (Reis, 2024)

2.6.2.2 Valor Presente Líquido - VPL

O Valor Presente Líquido (VPL) é um conceito financeiro que mede a diferença entre o valor presente dos fluxos de caixa futuros, gerados por um investimento ou projeto e o investimento inicial. O VPL considera o valor do dinheiro no tempo, ou seja, que uma quantia hoje vale mais do que a mesma quantia no futuro devido a fatores como inflação e o custo de oportunidade. (Camargo, 2017)

O objetivo do cálculo do VPL é determinar se um projeto ou investimento irá gerar valor para o investidor ao longo do tempo, assim, pode ser considerado como uma ferramenta fundamental na análise de investimentos, ajudando a medir o potencial de criação de valor de um projeto ao comparar o valor presente dos fluxos de caixa futuros com o investimento inicial. (Camargo, 2017)

2.6.2.3 Tempo de Retorno de Investimento - PAYBACK

O tempo de retorno do investimento, também conhecido como PAYBACK, é o período necessário para que o investimento inicial seja recuperado através dos fluxos de caixa gerados por um projeto ou investimento. (Camargo, 2016)

Esse método de análise é uma ferramenta útil para medir a liquidez e o risco de um projeto, indicando em quanto tempo o investimento inicial será recuperado. Ele deve ser utilizado em conjunto com outras métricas financeiras, como o VPL e a TIR, para fornecer uma análise mais completa sobre a viabilidade e lucratividade do investimento. (Camargo, 2016)

3. Metodologia

Importante ressaltar que a metodologia utilizada para a caracterização da pesquisa está vinculada aos objetivos e a busca dos resultados. Para tanto a realização de pesquisa é exploratória, a fim de visualizar o problema em questão e apresentar as possíveis soluções.

A pesquisa exploratória promove a exploração de novos fenômenos, proporcionando ao pesquisador melhor entendimento sobre o tema, sendo capaz de testar a viabilidade de um estudo mais extenso ou determinar os melhores métodos a serem utilizados em um estudo. Por essas razões, essa pesquisa tem um foco amplo e raramente consegue fornecer respostas definitivas para questões específicas de pesquisa, sendo seus objetivos identificar questões-chave e variáveis-chave. (Sitta et al, 2010; Garces, 2010)

Nesse sentido, conclui-se que este tipo de investigação tem o objetivo de explorar um tema, fenômeno ou problema de forma inicial e superficial, a fim de obter uma compreensão geral e identificar possíveis direções para estudos posteriores mais aprofundados, possibilita dar sentido e significado aos resultados que se pretende atingir, durante o processo pesquisado.

Assim, a caracterização do trabalho, segundo as fontes de informação, consiste em uma pesquisa bibliográfica, a qual se fundamenta em material que já fora construído, o que inclui artigos científicos publicados em periódicos acadêmicos. (Praia; Cachapuz e Pérez 2002)

Essa etapa envolve a busca, a seleção e a análise de informações provenientes de fontes bibliográficas, como livros, artigos, teses, dissertações, relatórios técnicos, entre outros. O objetivo dessa pesquisa é encontrar referências relevantes sobre o tema estudado, compreender o estado atual do conhecimento na área e embasar teoricamente o trabalho em questão.

Para a construção de informações, foram realizadas buscas por artigos que abrangessem o assunto colocado em questão, para que assim, os conhecimentos obtidos sejam estruturados para que ocorra uma construção reflexiva a respeito do assunto estudado. (Gil, 2008; Will, 2012)

Utilizou-se do procedimento de coleta de dados em contextos em que a mudança prática é desejada e pode ser implementada de forma colaborativa na situação estudada.

Assim, a pesquisa de ação permite a realização de descobertas de fatos para auxiliar na melhora de alguma qualidade da ação no mundo social (Freitas, 2017).

A fim de apresentar um resultado mais preciso, utiliza-se como modalidade de coleta de dados, a pesquisa-ação, a qual visa, resumidamente, resolver um problema ou suprir uma necessidade.

A pesquisa-ação, por ser investigativa, pressupõe um conjunto de procedimentos técnicos e operativos para o conhecimento da realidade ou um aspecto desta, com o objetivo de transformá-la.

Assim, a pesquisa-ação, segundo Pinto (1989), inclui um momento de investigação, um de tematização e, por último, o de programação/ação.

Nesse sentido, essa modalidade de pesquisa é realizada em estreita associação com uma ação ou com a resolução de um problema coletivo no qual os pesquisadores e os participantes representativos da situação da realidade a ser investigada estão envolvidos de modo cooperativo e participativo. (Thiollent, 1985)

Portanto, o objetivo principal da pesquisa de análise de dados é extrair informações significativas dos dados disponíveis, de modo a apoiar a tomada de decisão, formular hipóteses para estudos futuros, validar teorias existentes ou gerar novas teorias. Essa abordagem é particularmente útil em um mundo onde grandes quantidades de dados estão disponíveis e podem ser analisadas para obter *insights* valiosos.

A análise de dados é a etapa que visa transformar dados numéricos ou dados qualitativos soltos em uma conclusão para solucionar seu problema de pesquisa. (Coelho, 2017)

No presente caso, utilizou-se da pesquisa quantitativa que, por meio da coleta de dados, buscou-se a solução do problema.

Assim, nessa fase, tem-se o objetivo de organizar todos os dados que foram coletados para que, a partir disso, seja possível alcançar os objetivos da pesquisa. Seja para confirmar ou refutar as hipóteses. (Coelho, 2017)

4. Resultados e discussões

As tabelas a seguir detalham os investimentos destinados à ampliação do uso de pintura Epóxi na empresa de equipamentos agrícolas. Elas incluem informações sobre o Investimento de Abertura, Despesas de Custeio, Depreciação Mensal, além de Projeções de Vendas em cenários realista, Otimista e Pessimista, também estão disponíveis a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e o Balanço Patrimonial.

Essa apresentação é fundamental para a análise dos dados coletados durante a pesquisa, permitindo uma visualização clara e objetiva dos resultados através de tabelas e gráficos, facilitando a compreensão das informações.

Tabela 01 – Investimento de Abertura

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Compressor parafuso 40hp	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Secador de ar	1	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00
Jato de granalha completo + EPIs	1	R\$ 35.000,00	R\$ 35.000,00
Cabine jateamento	1	R\$ 22.000,00	R\$ 22.000,00
Coletor de pó cabine jato	1	R\$ 28.500,00	R\$ 28.500,00
Cabine de pintura	1	R\$ 6.500,00	R\$ 6.500,00
Estufa pintura Epoxy	1	R\$ 73.000,00	R\$ 73.000,00
Rede de ar comprimido	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Sistema gás pintura	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Estufa 6,50	1	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00
Cabina dupla-oposta	1	R\$ 34.000,00	R\$ 34.000,00
Equipamento de aplicação	1	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00
TOTAL DE INVESTIMENTOS(R\$)			R\$ 320.000,00
Valor do empréstimos			R\$ 320.000,00
Juros empréstimos 8%			R\$ 150.184,98
Parcelas			60
Valor total			R\$ 470.184,98
Valor da parcela			R\$ 7.836,42

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A tabela 1 apresenta o detalhamento dos investimentos iniciais, compostos por máquinas e equipamentos.

Para iniciar as atividades deste empreendimento, será necessário um investimento inicial. A estrutura do negócio incluirá o aluguel de uma sala comercial com área de 250 m², que atenderá às necessidades do escritório, além de contar com um banheiro e uma área de trabalho para os funcionários.

Para o funcionamento da cabine de jateamento, serão feitos investimentos fixos em equipamentos novos, totalizando R\$320.000,00. Para viabilizar essa aquisição, a empresa buscará uma linha de crédito nesse valor, o que acarretará uma despesa de juros de 8% ao ano, com prazo de pagamento de 60 meses, com valor mensal de R\$7.836,42, totalizando um investimento de R\$470.184,98.

Tabela 02 – Despesas de Custeio Mensal

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Folha da pagamento 3 Funcionarios	3	R\$ 2.500,00	R\$ 7.500,00
Impostos sobre Folha	3	R\$ 1.500,00	R\$ 4.500,00
Aluguel por m²	250	R\$ 15,00	R\$ 3.750,00
Material de Expediente	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Depreciação	1	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
Água	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Luz	1	R\$ 1.750,00	R\$ 1.750,00
Provisões 13º	1	R\$ 625,00	R\$ 625,00
Provisões Férias	1	R\$ 206,25	R\$ 206,25
Tinta Cinza	1	R\$ 980,00	R\$ 980,00
Tinta Azul	4	R\$ 980,00	R\$ 3.920,00
Parcelas Financiamentos	1	R\$ 5.333,33	R\$ 5.333,33
Contabilidade	1	R\$ 804,17	R\$ 804,17
Juros financiamentos	1	R\$ 2.503,09	R\$ 2.503,09
Juros Recebidos	1	R\$ 7.598,35	R\$ 7.598,35
Descontos Obtidos	1	R\$ 84,58	R\$ 84,58
Rend.Aplicação Financeira	1	R\$ 9.408,32	R\$ 9.408,32
Propaganda e Publicidade	1	R\$ 9.677,05	R\$ 9.677,05
Juros Pagos	1	R\$ 1.637,36	R\$ 1.637,36
Despesas Bancarias	1	R\$ 2.426,79	R\$ 2.426,79
Desconto Concedido	1	R\$ 2.096,67	R\$ 2.096,67
Juros Sem Emprestimo	1	R\$ 99,94	R\$ 99,94
Despesa com Taxa Cartão de Credito	1	R\$ 487,61	R\$ 487,61
Comissão de Vendas	1	R\$ 59.349,03	R\$ 59.349,03
TOTAL DE CUSTEIO MENSAL(R\$)			R\$ 127.787,53
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL(R\$)			R\$ 1.533.450,36

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Na tabela 2, são apresentados os cálculos de todas as despesas fixas e variáveis para três cenários projetados para a empresa: um cenário realista, um cenário otimista e um cenário pessimista. O cenário otimista considera uma receita 15% superior ao realista, enquanto o cenário pessimista simula uma recessão nas vendas, com uma redução de 25% em relação ao cenário realista.

Para este estudo, algumas despesas fixas anuais podem não estar detalhadas. Foram consideradas apenas as despesas de maior relevância e com ocorrência frequente na operação da empresa. É possível verificar que os gastos mensais somam R\$311.072,98, sendo os mais representativos aqueles relacionados a suprimentos para produção de equipamentos agrícolas, despesas com pessoal, mão de obra terceirizada, comissões sobre vendas, publicidade e aluguel.

Tabela 03 – Depreciação Mensal

DESCRIÇÃO	VALOR DO BEM	VALOR RESIDUAL	VALOR A SER DEPRECIADO	TAXA DE DEPREC	DEPREC. ANUAL	DEPREC. MENSAL
Compressor Parafuso 40hp	R\$ 4.000,00	R\$ 400,00	R\$ 3.600,00	10%	R\$ 360,00	R\$ 30,00
Secador de ar	R\$ 22.000,00	R\$ 2.200,00	R\$ 19.800,00	10%	R\$ 1.980,00	R\$ 165,00
Jato de Granalha completo + EPIs	R\$ 35.000,00	R\$ 3.500,00	R\$ 31.500,00	10%	R\$ 3.150,00	R\$ 262,50
Cabine Jateamento	R\$ 22.000,00	R\$ 2.200,00	R\$ 19.800,00	10%	R\$ 1.980,00	R\$ 165,00
Coletor de Pó Cabine Jato	R\$ 28.500,00	R\$ 2.850,00	R\$ 25.650,00	10%	R\$ 2.565,00	R\$ 213,75
Cabine de Pintura	R\$ 6.500,00	R\$ 650,00	R\$ 5.850,00	10%	R\$ 585,00	R\$ 48,75
Estufa Pintura Epoxy	R\$ 73.000,00	R\$ 7.300,00	R\$ 65.700,00	10%	R\$ 6.570,00	R\$ 547,50
Rede de ar Comprimido	R\$ 10.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 9.000,00	10%	R\$ 900,00	R\$ 75,00
Sistema Gás Pintura	R\$ 3.000,00	R\$ 300,00	R\$ 2.700,00	10%	R\$ 270,00	R\$ 22,50
Estufa 6,50	R\$ 75.000,00	R\$ 7.500,00	R\$ 67.500,00	10%	R\$ 6.750,00	R\$ 562,50
Cabina Dupla-oposta	R\$ 34.000,00	R\$ 3.400,00	R\$ 30.600,00	10%	R\$ 3.060,00	R\$ 255,00
Equipamento de Aplicação	R\$ 7.000,00	R\$ 700,00	R\$ 6.300,00	10%	R\$ 630,00	R\$ 52,50
TOTAL DE DEPRECIÇÃO MENSAL, VALOR A CONSIDERAR NAS DESPESAS(R\$)						R\$2.400,0

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Neste estudo, a depreciação é classificada como uma despesa fixa, pois representa a redução do valor dos ativos decorrentes do uso ou da obsolescência, independentemente do volume de vendas. O cálculo da depreciação baseia-se no custo de aquisição subtraído do valor residual, que é o montante esperado de recuperação ao término da vida útil do bem.

A tabela 3 apresenta as despesas com depreciação. Para as máquinas e equipamentos, considerou-se uma vida útil de 10 anos, resultando em uma taxa de depreciação anual de 10% sobre o valor depreciável de cada bem.

Com um investimento total de R\$320.000,00, o valor depreciável é de R\$288.000,00, resultando em uma despesa mensal de depreciação de R\$2.400,00, ou R\$28.800,00 anuais.

Tabela 04 – Projeção de Vendas

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO REALISTA)													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	306.911,44	80.525,36	435.336,67	339.569,61	210.878,38	256.771,02	428.328,92	1.109.715,89	797.503,58	490.486,96	685.593,94	675.760,10	5.817.381,88
% vendas do mês/ano	5%	1%	7%	6%	4%	4%	7%	19%	14%	8%	12%	12%	
PULVERIZADOR - 600 LITROS	151.061,44	37.765,36	75.530,72	113.296,08	-	37.765,36	226.592,16	226.592,16	302.122,88	-	37.765,36	37.765,36	1.246.256,88
Vendas Unidades/mês	4	1	2	3		1	6	6	8		1	1	33
Preço - Unidade	37.765,36	37.765,36	37.765,36	37.765,36		37.765,36	37.765,36	37.765,36	37.765,36		37.765,36	37.765,36	
PULVERIZADOR - 800 LITROS	88.600,00	-	177.200,00	177.200,00	88.600,00	-	177.200,00	531.600,00	177.200,00	177.200,00	88.600,00	265.800,00	1.949.200,00
Vendas Unidades/mês	1		2	2	1		2	6	2	2	1	3	22
Preço - Unidade	88.600,00		88.600,00	88.600,00	88.600,00		88.600,00	88.600,00	88.600,00	88.600,00	88.600,00	88.600,00	
PULVERIZADOR - 1000 LITROS	67.250,00	-	-	-	67.250,00	67.250,00	-	-	67.250,00	67.250,00	201.750,00	-	538.000,00
Vendas Unidades/mês	1				1	1			1	1	3		8
Preço - Unidade	67.250,00				67.250,00	67.250,00			67.250,00	67.250,00	67.250,00		
PULVERIZADOR - 2000 LITROS	42.760,00	42.760,00	-	-	42.760,00	42.760,00	-	-	-	42.760,00	42.760,00	-	213.800,00
Vendas Unidades/mês		1			1	1				1	1		5
Preço - Unidade	42.760,00	42.760,00			42.760,00	42.760,00				42.760,00	42.760,00		
PULVERIZADOR 2500 LITROS	-	-	96.727,27	-	-	96.727,27	-	290.181,82	96.727,27	-	290.181,82	193.454,55	1.064.000,00
Vendas Unidades/mês			1			1		3	1		3	2	11
Preço - Unidade			96.727,27			96.727,27		96.727,27	96.727,27		96.727,27	96.727,27	
PULVERIZADOR 600 LITROS	-	-	85.878,68	49.073,53	12.268,38	12.268,38	24.536,76	61.341,91	24.536,76	73.610,29	24.536,76	49.073,53	417.125,00
Vendas Unidades/mês			7	4	1	1	2	5	2	6	2	4	34
Preço - Unidade			12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	
PULVERIZADOR 3000 LITROS	-	-	-	-	-	-	-	-	129.666,67	129.666,67	-	129.666,67	389.000,00
Vendas Unidades/mês									1	1		1	3
Preço - Unidade									129.666,67	129.666,67		129.666,67	

Fonte: Elaboração pelo autor, 2024.

A tabela 04 refere-se à projeção de vendas a qual poderá sofrer alterações significativas. Os valores dos pulverizadores podem ser impactados pela possibilidade de os vendedores oferecerem descontos de até 10%. Além disso, as vendas podem variar em função das escolhas dos consumidores em relação às peças e acessórios que desejam incluir para aprimorar o equipamento.

Essas variáveis não apenas afetam o preço final, mas também influenciam a satisfação do cliente e a percepção de valor do produto. É importante que a equipe de vendas esteja ciente dessas opções para oferecer uma experiência personalizada e maximizar as vendas, acompanhar as tendências do mercado e as preferências dos consumidores. Também apresenta um demonstrativo, de forma detalhada, referente à venda de cada produto produzido pela empresa, incluindo a quantidade de vendas mensais e seus respectivos valores.

Essa análise reflete uma situação realista do mercado, resultando em um total anual de vendas de R\$5.817.381,88. Esse valor demonstra a expectativa de desempenho da empresa com base em dados concretos e condições atuais.

Tabela 05 – Projeção de Vendas

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO OTIMISTA) 15% DE AUMENTO NAS VENDAS EM RELAÇÃO AO REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	500.526,80	161.050,72	532.063,94	377.334,97	311.746,76	306.804,76	440.597,31	1.109.715,89	809.771,97	980.973,92	786.462,33	843.192,13	7.160.241,50
% vendas do mês/ano	7%	2%	7%	5%	4%	4%	6%	15%	11%	14%	11%	12%	100%
PULVERIZADOR AKVO 600	188.826,80	75.530,72	75.530,72	151.061,44	-	75.530,72	226.592,16	226.592,16	302.122,88	490.486,96	37.765,36	75.530,72	1.925.570,64
Vendas Unidades/mês	5,00	2,00	2,00	4,00		2,00	6,00	6,00	8,00		1,00	2,00	38,00
Preço - Unidade	37.765,36	37.765,36	37.765,36	37.765,36		37.765,36	37.765,36	37.765,36	37.765,36		37.765,36	37.765,36	
PULVERIZADOR AKVO 800	177.200,00	-	177.200,00	177.200,00	177.200,00	-	177.200,00	531.600,00	177.200,00	177.200,00	177.200,00	265.800,00	2.215.000,00
Vendas Unidades/mês	2,00		2,00	2,00	2,00		2,00	6,00	2,00	2,00	2,00	3,00	25,00
Preço - Unidade	88.600,00		88.600,00	88.600,00	88.600,00		88.600,00	88.600,00	88.600,00	88.600,00	88.600,00	88.600,00	
PULVERIZADOR AKVO 1000	134.500,00	-	-	-	67.250,00	67.250,00	-	-	67.250,00	67.250,00	201.750,00	-	605.250,00
Vendas Unidades/mês	2,00				1,00	1,00			1,00	1,00	3,00		9,00
Preço - Unidade	67.250,00				67.250,00	67.250,00			67.250,00	67.250,00	67.250,00		
PULVERIZADOR - KAMPO 2000	-	85.520,00	-	-	42.760,00	42.760,00	-	-	-	42.760,00	42.760,00	-	256.560,00
Vendas Unidades/mês		2,00			1,00	1,00				1,00	1,00		6,00
Preço - Unidade		42.760,00			42.760,00	42.760,00				42.760,00	42.760,00		
PULVERIZADOR AKVO 2500	-	-	193.454,55	-	-	96.727,27	-	290.181,82	96.727,27	-	290.181,82	193.454,55	1.160.727,27
Vendas Unidades/mês			2,00			1,00		3,00	1,00		3,00	2,00	12,00
Preço - Unidade			96.727,27			96.727,27		96.727,27	96.727,27		96.727,27	96.727,27	
PULVERIZADOR KAMPO 600	-	-	85.878,68	49.073,53	24.536,76	24.536,76	36.805,15	61.341,91	36.805,15	73.610,29	36.805,15	49.073,53	478.466,91
Vendas Unidades/mês			7,00	4,00	2,00	2,00	3,00	5,00	3,00	6,00	3,00	4,00	39,00
Preço - Unidade			12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	
PULVERIZADOR - AKVO 3000	-	-	-	-	-	-	-	-	129.666,67	129.666,67	-	259.333,33	518.666,67
Vendas Unidades/mês									1,00	1,00		2,00	4,00
Preço - Unidade									129.666,67	129.666,67		129.666,67	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A tabela 05, reflete uma situação otimista, com um aumento mensal e anual de 15% nas vendas. Como resultado, a projeção de receita anual alcançou o valor de R\$7.160.241,50. Esse crescimento demonstra a expectativa positiva para o desempenho da empresa no mercado. Os valores estimados para as opções realista e otimista apresentaram variações significativas, com um aumento de 23,06% para a opção otimista.

Tabela 06 – Projeção de Vendas

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO PESSIMISTA) 25% DE VENDAS MENOR QUE A REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	231.380,72	80.525,36	373.034,54	188.667,48	210.878,38	256.771,02	352.798,20	596.286,49	721.972,86	365.081,81	411.606,67	401.832,83	4.190.836,38
% vendas do mês/ano	6%	2%	9%	5%	5%	6%	8%	14%	17%	9%	10%	10%	
PULVERIZADOR AKVO 600	75.530,72	37.765,36	37.765,36	75.530,72	-	37.765,36	151.061,44	188.826,80	226.592,16	-	37.765,36	37.765,36	906.368,64
Vendas Unidades/mês	2	1	1	2		1	4	5	6		1	1	24
Preço - Unidade	37.765,36	37.765,36	37.765,36	37.765,36		37.765,36	37.765,36	37.765,36	37.765,36		37.765,36	37.765,36	
PULVERIZADOR AKVO 800	88.600,00	-	177.200,00	88.600,00	88.600,00	-	177.200,00	177.200,00	177.200,00	88.600,00	88.600,00	88.600,00	1.240.400,00
Vendas Unidades/mês	1		2	1	1		2	2	2	1	1	1	14
Preço - Unidade	88.600,00		88.600,00	88.600,00	88.600,00		88.600,00	88.600,00	88.600,00	88.600,00	88.600,00	88.600,00	
PULVERIZADOR AKVO 1000	67.250,00	-	-	-	67.250,00	67.250,00	-	-	67.250,00	67.250,00	67.250,00	-	403.500,00
Vendas Unidades/mês	1				1	1			1	1	1		6
Preço - Unidade	67.250,00				67.250,00	67.250,00			67.250,00	67.250,00	67.250,00		
PULVERIZADOR - KAMPO 2000	-	42.760,00	-	-	42.760,00	42.760,00	-	-	-	42.760,00	-	-	171.040,00
Vendas Unidades/mês		1			1	1				1	-		4
Preço - Unidade		42.760,00			42.760,00	42.760,00					42.760,00		
PULVERIZADOR AKVO 2500	-	-	96.727,27	-	-	96.727,27	-	193.454,55	96.727,27	-	193.454,55	96.727,27	773.818,18
Vendas Unidades/mês			1			1		2	1		2	1	8
Preço - Unidade			96.727,27			96.727,27		96.727,27	96.727,27		96.727,27	96.727,27	
PULVERIZADOR KAMPO 600	-	-	61.341,91	24.536,76	12.268,38	12.268,38	24.536,76	36.805,15	24.536,76	36.805,15	24.536,76	49.073,53	306.709,56
Vendas Unidades/mês			5	2	1	1	2	3	2	3	2	4	25
Preço - Unidade			12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	12.268,38	
PULVERIZADOR - AKVO 3000	-	-	-	-	-	-	-	-	129.666,67	129.666,67	-	129.666,67	389.000,00
Vendas Unidades/mês									1	1		1	3
Preço - Unidade									129.666,67	129.666,67		129.666,67	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

O cenário da tabela 06, que está acima, demonstra a projeção de vendas, representando uma situação pessimista, na qual indica uma significativa redução de 25% em relação ao desempenho esperado.

Essa diminuição resulta em uma receita anual de R\$4.190.836,38, assim, a projeção ressalta os desafios que a empresa poderá enfrentar no mercado, destacando a importância de estratégias robustas para mitigar os impactos negativos e buscar uma recuperação nas vendas.

Tabela 07 – Demonstrativo de Resultado do Exercício - DRE

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta	5.817.381,88	7.160.241,50	4.190.836,38
(-) Devoluções de Vendas	-	-	-
(-) Descontos Concedidos	-	-	-
(-) Impostos sobre Vendas (PIS, COFINS, ICMS)	1.236.193,65	1.521.551,32	890.552,73
Receita Líquida	4.581.188,23	5.638.690,18	3.300.283,65
(-) Custos dos Produtos Vendidos (CPV) / Custos dos Serviços Prestados (CSP)	2.480.411,69	2.852.473,44	1.860.308,77
Lucro Bruto	2.100.776,54	2.786.216,74	1.439.974,88
(-) Despesas Operacionais	1.094.537,89	1.094.537,89	1.094.537,89
Despesas Comerciais	828.312,89	828.312,89	828.312,89
Despesas com Vendas	712.188,35	712.188,35	712.188,35
Despesas com Publicidade	116.124,54	116.124,54	116.124,54
Despesas Administrativas	266.225,00	266.225,00	266.225,00
Salários Administrativos (Pessoal)	153.975,00	153.975,00	153.975,00
Aluguel	45.000,00	45.000,00	45.000,00
Contabilidade	9.650,00	9.650,00	9.650,00
Despesas Gerais (Água, luz, Internet)	28.800,00	28.800,00	28.800,00
Depreciação	28.800,00	28.800,00	28.800,00
Resultado Operacional	1.006.238,65	1.691.678,84	345.436,99
(+/-) Receitas e Despesas Financeiras	- 93.926,26	- 93.926,26	- 93.926,26
Receitas Financeiras	17.091,25	17.091,25	17.091,25
Despesas Financeiras	80.980,43	80.980,43	80.980,43
Juros de Financiamentos	30.037,08	30.037,08	30.037,08
Resultado Antes do Imposto de Renda (LAIR)	912.312,39	1.597.752,59	251.510,73
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	286.186,21	519.235,88	61.513,65
IRPJ	204.078,10	375.438,15	38.877,68
CSLL	82.108,12	143.797,73	22.635,97
Lucro Líquido	626.126,18	1.078.516,71	189.997,08

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A demonstração do resultado para os três cenários projetados de operação da empresa foi elaborada com base nas receitas e despesas descritas anteriormente neste estudo, seguindo o princípio contábil da competência para o reconhecimento dessas receitas e despesas.

Na demonstração de resultado apresentada na tabela 07, observa-se a receita operacional bruta, originada da venda dos equipamentos agrícolas. Em seguida, são aplicadas as deduções da receita, referentes aos impostos incidentes. Posteriormente, deduz-se o custo das mercadorias vendidas (CMV), resultando no lucro bruto.

Do lucro bruto, subtraem-se as despesas operacionais, obtendo-se o resultado operacional, e, finalmente, o resultado líquido do exercício. Para o cálculo do resultado líquido, considerou-se a tributação com base no regime do lucro real, subtraindo os impostos diretamente do resultado operacional, o que reflete o lucro final da empresa para o exercício. Em todos os três cenários projetados, o resultado apresentou saldo positivo.

Tabela 08 – Balanço Patrimonial

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Ativo	882.126,16	1.334.516,79	445.997,16
Ativo Circulante	590.926,16	1.043.316,79	154.797,16
Caixa e Equivalentes de Caixa	590.926,16	1.043.316,79	154.797,16
Contas a Receber	-	-	-
Estoque	-	-	-
Outros Ativos Circulantes	-	-	-
Ativo Não Circulante	291.200,00	291.200,00	291.200,00
Imobilizado	-	-	-
Equipamentos	320.000,00	320.000,00	320.000,00
(-) Depreciações Acumuladas	- 28.800,00	- 28.800,00	- 28.800,00
Investimentos	-	-	-
Outros Ativos Não Circulantes	-	-	-
Total do Ativo	882.126,16	1.334.516,79	445.997,16
Passivo e Patrimônio Líquido	882.126,26	1.334.516,79	445.997,16
Passivo Circulante	64.000,00	64.000,00	64.000,00
Fornecedores	-	-	-
Empréstimos e Financiamentos	64.000,00	64.000,00	64.000,00
Obrigações Fiscais	-	-	-
Outras Obrigações Circulantes	-	-	-
Passivo Não Circulante	192.000,08	192.000,08	192.000,08
Empréstimos e Financiamentos (LP)	192.000,08	192.000,08	192.000,08
Provisões	-	-	-
Outros Passivos Não Circulantes	-	-	-
Patrimônio Líquido	626.126,18	1.078.516,71	189.997,08
Capital Social	-	-	-
Reservas de Lucros	-	-	-
Lucros Acumulados/Prejuízos Acumulados	626.126,18	1.078.516,71	189.997,08
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	882.126,26	1.334.516,79	445.997,16

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

O balanço patrimonial, que consta na tabela 08, apresenta três cenários possíveis para o desempenho financeiro da empresa, sendo elas a situação realista, otimista (+15%) e a situação pessimista (-25%). Esse demonstrativo contábil exibe, de forma estruturada, a composição dos ativos, passivos e patrimônio líquido em uma data específica, refletindo a situação econômica e financeira da empresa de acordo com diferentes condições de mercado.

Na tabela 8, podemos verificar que no cenário realista, o total do ativo e do passivo atinge R\$882.126,16; no cenário otimista, esse montante aumenta para R\$1.334.516,79; e, no cenário pessimista, o valor é reduzido para R\$ 445.997,16. Esses valores refletem as variações patrimoniais decorrentes das condições econômicas simuladas, impactando diretamente os níveis de liquidez e de endividamento da empresa.

O balanço permite avaliar a posição financeira da empresa, demonstrando como o patrimônio líquido e as obrigações variam em resposta aos cenários projetados. Em condições mais favoráveis, como no cenário otimista, há uma elevação no valor do patrimônio líquido e dos ativos totais, indicando maior robustez financeira e capacidade de expansão. Por outro lado, o cenário pessimista evidencia uma redução nesses valores, apontando para uma situação financeira mais restritiva e a necessidade de gestão cautelosa dos recursos para manter o equilíbrio patrimonial.

Assim, o balanço patrimonial é fundamental para analisar a estrutura econômica da empresa, permitindo o acompanhamento de seu capital próprio e das obrigações de curto e longo prazo. Ele facilita, também, a compreensão dos efeitos das diferentes condições de mercado sobre o patrimônio líquido e a capacidade financeira da organização.

Tabela 09 – Avaliação Econômica

ANO	RECEITA BRUTA	CUSTO VÁRIAVEL	MARGEM BRUTA	CUSTO FIXO	RENDA LÍQUIDA
REALISTA	5.817.381,88	2.480.411,69	3.336.970,19	296.262,08	3.040.708,11
OTIMISTA	7.160.241,50	2.852.473,44	4.307.768,06	296.262,08	4.011.505,97
PESSIMISTA	4.190.836,38	1.860.308,77	2.330.527,61	296.262,08	2.034.265,53

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A avaliação econômica do projeto foi realizada com base em três cenários distintos: realista, otimista e pessimista, conforme detalhado na Tabela 9. No cenário realista, a receita líquida projetada alcançou R\$3.040.708,11, refletindo uma estimativa fundamentada nas condições operacionais atuais e no desempenho esperado da empresa.

No cenário otimista, considerando um incremento de 15% nas variáveis analisadas, a receita líquida projetada elevou-se para R\$4.011.505,99, indicando

perspectivas favoráveis de expansão das operações e incremento nos resultados. Por outro lado, no cenário pessimista, que pressupõe uma redução de 25% em função de possíveis adversidades, como retração na demanda ou aumento dos custos, a receita líquida foi estimada em R\$2.034.265,53, evidenciando o impacto negativo de condições econômicas desfavoráveis sobre a *performance* financeira.

Tabela 10 – Margem de Contribuição

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1. Receita Total	R\$ 5.817.381,88	R\$ 7.160.241,50	R\$ 4.190.836,38
2. Custos Variáveis	R\$ 2.480.411,69	R\$ 2.852.473,44	R\$ 1.860.308,77
TRIBUTAÇÃO - 21,25 %	R\$ 1.236.193,65	R\$ 1.521.551,32	R\$ 890.552,73
Despesas de Instalação	R\$ -	R\$ -	R\$ -
3. Margem de Contribuição (MC)	R\$ 2.100.776,54	R\$ 2.786.216,74	R\$ 1.439.974,88

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A margem de contribuição (MC) é um indicador financeiro que mensura a parcela da receita líquida disponível para a cobertura dos custos fixos e geração de lucro, sendo crucial para a análise de viabilidade econômica de produtos e serviços. Essa métrica permite identificar os itens mais rentáveis e orientar as estratégias de vendas da empresa com maior precisão.

Conforme apresentado na tabela 10, foi realizada a análise da margem de contribuição nos três cenários projetados: realista, otimista e pessimista. Essa análise possibilita avaliar a capacidade da empresa de enfrentar diferentes condições de mercado, ajustando sua estratégia com base nas projeções de receita e custos e otimizando o desempenho operacional em cada cenário econômico.

Tabela 11 – Ponto de Equilíbrio

PONTO DE EQUILÍBRIO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Custos e Despesas Fixas	R\$ 296.262,08	R\$ 296.262,08	R\$ 296.262,08
Margem de Contribuição	R\$ 2.100.776,54	R\$ 2.786.216,74	R\$ 1.439.974,88
PONTO DE EQUILÍBRIO %	14,10%	10,63%	20,57%

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

O ponto de equilíbrio é uma métrica financeira que determina o volume de vendas necessário para que a receita total seja exatamente igual ao custo total, cobrindo tanto os custos fixos quanto as variáveis. Embora essa análise possa ser aplicada a dados históricos, sua maior relevância está na projeção de cenários futuros. Para uma análise eficaz é essencial identificar com precisão a variabilidade dos custos em relação ao volume de atividade, diferenciando os componentes fixos e variáveis de cada item de custo.

Com base nos dados da empresa, a tabela 11 apresenta o cálculo detalhado do ponto de equilíbrio (*break-even point*) para os três cenários projetados: realista que teve 14,10%, também otimista 10,63% e o pessimista 20,57%. Essa abordagem permite avaliar o volume mínimo de vendas necessário para garantir a sustentabilidade operacional em diferentes condições de mercado, proporcionando suporte estratégico para tomadas de decisão e planejamento financeiro.

Tabela 12 – Lucratividade

LUCRATIVIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	R\$ 626.126,18	R\$ 1.078.516,71	R\$ 189.997,08
Receita Operacional Líquida = MC	R\$ 2.100.776,54	R\$ 2.786.216,74	R\$ 1.439.974,88
LUCRATIVIDADE %	29,80%	38,71%	13,19%

Fonte: Elaboração pelo autor, 2024.

O índice de lucratividade é um indicador financeiro que reflete a eficiência da empresa em transformar receita operacional líquida em lucro líquido, sendo calculado pela divisão do lucro líquido pela receita operacional líquida de cada período, multiplicando-se o resultado por 100 para obtenção do percentual. Esse índice é fundamental para avaliar a rentabilidade da empresa em diferentes cenários e direcionar estratégias gerenciais.

Conforme apresentado na tabela 12, a análise dos três cenários projetados demonstra que a empresa não registrou prejuízo em nenhum deles. No cenário pessimista, a lucratividade foi de 13,19%, refletindo a capacidade de gerar lucro mesmo em condições adversas, como redução de demanda ou aumento de custos. No cenário realista, o índice alcançou 29,80%, enquanto no cenário otimista, atingiu 38,71%, indicando um desempenho superior com maior eficiência operacional.

Esses resultados evidenciam a resiliência da empresa em condições desafiadoras e sua capacidade de gerar excedentes financeiros em cenários mais favoráveis. Quanto maior o índice de lucratividade, melhor o desempenho econômico, permitindo à empresa reinvestir em suas operações, expandir atividades e fortalecer sua posição no mercado.

Tabela 13 – Rentabilidade

RENTABILIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	R\$ 626.126,18	R\$ 1.078.516,71	R\$ 189.997,08
Investimento	R\$ 320.000,00	R\$ 320.000,00	R\$ 320.000,00
RENTABILIDADE %	195,66%	337,04%	59,37%

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

O índice de lucratividade e a rentabilidade são indicadores financeiros essenciais para avaliar a eficiência da empresa em gerar resultados positivos e retorno sobre o capital investido. Enquanto a lucratividade demonstra a capacidade de transformar receita operacional líquida em lucro líquido, a rentabilidade mede a eficiência dos investimentos ou ativos financeiros em gerar retornos, ambos sendo apresentados em termos percentuais e fundamentais para a gestão estratégica.

Conforme apresentado anteriormente, na tabela 12, o índice de lucratividade, agora na tabela 13 foi analisada a rentabilidade nos três cenários projetados. No cenário realista, a rentabilidade foi de 195,66%, refletindo um desempenho altamente favorável e eficiente no uso do capital investido. No cenário otimista, esse indicador alcançou 337,04%, evidenciando um retorno substancialmente superior, decorrente de condições de mercado mais favoráveis e maior eficiência operacional. Já no cenário pessimista, a rentabilidade foi de 59,37%, indicando um retorno reduzido, mas ainda positivo, mesmo em condições adversas.

Esses resultados permitem à gestão identificar a sustentabilidade econômica do negócio e alinhar estratégias de alocação de recursos, priorizando cenários de maior retorno potencial e garantindo a resiliência da empresa em condições menos favoráveis. Assim, os índices analisados fornecem uma base sólida para decisões gerenciais que visam fortalecer a rentabilidade e a lucratividade da organização.

Tabela 14 – Fluxo de Caixa Projetado

DESCRIÇÃO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Entradas			
Investimento Inicial	R\$ 320.000,00	R\$ 320.000,00	R\$ 320.000,00
Recebimento de Vendas	R\$ 5.817.381,88	R\$ 7.160.241,50	R\$ 4.190.836,38
Total de Entradas	R\$ 6.137.381,88	R\$ 7.480.241,50	R\$ 4.510.836,38
Saídas			
Impostos	R\$ 1.236.193,65	R\$ 1.521.551,32	R\$ 890.552,73
Fornecedores	R\$ 320.000,00	R\$ 320.000,00	R\$ 320.000,00
Custos e Despesas	R\$ 3.668.875,86	R\$ 3.668.875,86	R\$ 3.668.875,86
Total de Saídas	R\$ 5.225.069,51	R\$ 5.510.427,18	R\$ 4.879.428,59
Saldo de Caixa	R\$ 912.312,37	R\$ 1.969.814,32	-R\$ 368.592,21
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 912.312,37	R\$ 1.969.814,32	-R\$ 368.592,21

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Conforme descrito na tabela 14, o fluxo de caixa desempenha um papel essencial na análise de projeções de investimentos futuros, permitindo a avaliação detalhada das entradas e saídas financeiras nos diferentes cenários

projetados. Entre as entradas, destaca-se o investimento inicial, no valor fixo de R\$320.000,00, proveniente de financiamento, que se mantém constante em todos os cenários. Em contrapartida, o recebimento das vendas anuais apresenta variações significativas: no cenário realista, alcança R\$6.137.381,88; no cenário otimista, aumenta para R\$7.480.241,50; e no cenário pessimista, reduz-se para R\$4.510.836,38.

Quanto às saídas totais, no cenário otimista foram registrados R\$5.510.427,18, no cenário realista R\$5.225.069,51, e no cenário pessimista R\$4.879.428,60. As despesas fixas, como aquelas relacionadas a fornecedores, custos e despesas operacionais, não sofrem variações entre os cenários, mantendo-se constantes devido à sua natureza previsível e estável.

O fluxo de caixa, nesse contexto, fornece uma visão abrangente da saúde financeira do projeto, destacando a capacidade de geração de caixa em condições variadas de mercado. Essa análise é indispensável para a tomada de decisões estratégicas, pois permite à gestão planejar investimentos futuros, aperfeiçoar recursos e mitigar riscos associados às incertezas econômicas.

Tabela 15 – Valor Presente Líquido - VPL

VALOR PRESENTE LIQUIDO - VPL	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	320.000,00	320.000,00	320.000,00
2 - Fluxo de caixa do Período	912.312,37	1.969.814,32	- 368.592,21
3 - Taxa de Atratividade Mínima (10,75%)	0,1075	0,1075	0,1075
4 - Valor Presente	823.758,35	1.778.613,38	- 332.814,64
5 - Valor Presente Acumulado no Período	- 503.758,35	- 1.458.613,38	652.814,64

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A análise do valor presente líquido (VPL), apresentada na tabela 15, avalia a viabilidade econômica do projeto, considerando uma taxa mínima de atratividade (TMA) de 10,75% ao ano. O VPL é um indicador essencial em análises contábeis, pois mede a capacidade de um projeto de gerar valor acima do custo de oportunidade do capital investido, trazendo os fluxos de caixa futuros para o valor presente.

Cenário realista: Com projeções conservadoras, o VPL do projeto é de R\$503.758,35, indicando que, após considerar o investimento inicial de R\$320.000,00, o projeto gera um retorno adicional acima da TMA. Este cenário demonstra viabilidade econômica e evidencia que o projeto cria valor para os investidores, embora os retornos estejam em linha com uma expectativa moderada de desempenho.

Cenário otimista: Com um aumento de 15% na demanda, o VPL sobe para R\$1.458.613,38, indicando um retorno significativamente maior. Este

resultado reforça a atratividade do projeto em condições de mercado favoráveis, não apenas recuperando o investimento inicial, mas também gerando uma margem expressiva de valor agregado.

Cenário pessimista: Com uma queda de 25% na demanda, o projeto apresenta um VPL negativo, evidenciando que os fluxos de caixa futuros não são suficientes para recuperar o investimento inicial ou atender à TMA. Este cenário ressalta os riscos financeiros e a vulnerabilidade do projeto a variações de mercado, destacando a importância de estratégias de mitigação, como ajustes operacionais ou reavaliação da proposta de valor.

A análise do VPL reflete diretamente a capacidade de um projeto em atender às expectativas financeiras dos investidores. Nos cenários otimista e realista, o projeto apresenta viabilidade econômica, enquanto o cenário pessimista aponta a necessidade de cautela e planejamento estratégico.

Tabela 16 – Taxa Interna de Retorno – TIR

TAXA INTERNA DE RETORNO -TIR	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	- 320.000,00	- 320.000,00	- 320.000,00
Entrada Mês 1	306.911,44	500.526,80	231.380,72
Entrada Mês 2	80.525,36	161.050,72	80.525,36
Entrada Mês 3	435.336,67	532.063,94	373.034,54
Entrada Mês 4	339.569,61	377.334,97	188.667,48
Entrada Mês 5	210.878,38	311.746,76	210.878,38
Entrada Mês 6	256.771,02	306.804,76	256.771,02
Entrada Mês 7	428.328,92	440.597,31	352.798,20
Entrada Mês 8	1.109.715,89	1.109.715,89	596.286,49
Entrada Mês 9	797.503,58	809.771,97	721.972,86
Entrada Mês 10	490.486,96	980.973,92	365.081,81
Entrada Mês 11	685.593,94	786.462,33	411.606,67
Entrada Mês 12	675.760,10	843.192,13	401.832,83
TIR %	86%	128%	69%

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Na tabela 16, apresenta os faturamentos mensais dos três cenários (realista, otimista e pessimista), todos iniciando com um investimento inicial de R\$320.000,00.

No que se refere à taxa de retorno, no cenário realista, a taxa foi de 86%, o que demonstra um bom retorno sobre o investimento inicial. Já no cenário otimista, com uma *performance* ainda mais favorável, a taxa de retorno alcançou 128%, indicando um crescimento expressivo no período. Por outro lado, no cenário pessimista, a taxa de retorno foi de 69%, o que representa um desempenho inferior, mas ainda assim positivo em relação ao investimento inicial.

Importante ressaltar que, ao analisar esses resultados, deve-se levar em consideração a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) projetada pelo investidor na análise do Valor Presente Líquido (VPL). A TMA é o índice mínimo de rentabilidade exigido pelo investidor para que o projeto seja considerado viável. Se a taxa de retorno dos cenários comparados for superior à TMA, o investimento pode ser considerado atrativo, uma vez que gera um valor presente líquido positivo.

No caso em estudo, ambos cenários superaram a TMA projetada, indicando que esses cenários oferecem uma rentabilidade acima do esperado pelo investidor, que estava projetando um retorno de 10,75%.

Tabela 17 – PAYBACK

PAYBACK	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Total de Investimentos	R\$ 320.000,00	R\$ 320.000,00	R\$ 320.000,00
2 - Lucro Líquido do Período	R\$ 626.126,16	R\$ 1.078.516,69	R\$ 189.997,07
Tempo de retorno do capital investido	0,51	0,30	1,68

Fonte: Elaboração pelo autor, 2024.

O PAYBACK, representa o tempo necessário para o retorno do capital investido, fornecendo uma visão clara sobre o risco e a viabilidade financeira do projeto em diferentes cenários, conforme ilustrado na tabela 17.

No cenário otimista, o retorno ocorre de forma rápida, com o lucro líquido alcançando R\$1.078.516,69 e o investimento recuperado em apenas três meses. Esse curto período de recuperação torna o projeto altamente atraente para investidores que buscam liquidez e baixo risco.

No cenário realista, o retorno é mais moderado. O lucro líquido é de R\$626.126,16, com o capital sendo recuperado em seis meses. Esse tempo de retorno é considerado adequado, refletindo um equilíbrio entre o potencial de lucro e as condições de mercado previstas, oferecendo uma opção equilibrada para investidores com apetite por risco moderado.

Por outro lado, no cenário pessimista, o lucro líquido é de R\$189.997,07 e o tempo de recuperação do investimento se estende para dois anos. Esse cenário implica um risco elevado e um retorno mais demorado, exigindo maior cautela na tomada de decisões. A recuperação do investimento mais prolongada pode afetar a liquidez e a rentabilidade do projeto, tornando-o menos atraente para investidores que priorizam prazos curtos de retorno.

5. Considerações Finais

O presente artigo teve como objetivo investigar a viabilidade de implantação de um setor próprio de pintura epóxi em uma empresa de equipamentos agrícolas, comparando essa possibilidade com o serviço terceirizado atualmente utilizado. A pesquisa focou na coleta e análise de dados para avaliar os impactos econômicos, operacionais e estratégicos de internalizar esse serviço, permitindo uma compreensão mais ampla dos benefícios e riscos associados à mudança.

A pesquisa possibilitou o detalhamento dos investimentos necessários para implementar a pintura epóxi internamente. Entre os principais aspectos financeiros, considerados, estão o Investimento Inicial, que inclui custos de infraestrutura, compra de equipamentos e treinamento de equipe especializada; as Despesas de Custeio, que abrangem materiais, mão de obra, e energia; e a Depreciação Mensal dos ativos. Essas variáveis foram aplicadas na Projeções de Vendas e simuladas em três cenários: o Realista, o Otimista e o Pessimista.

Para uma visão financeira mais completa, foram elaboradas Demonstrações de Resultado do Exercício (DRE) e um Balanço Patrimonial, que permitiram a avaliação detalhada da lucratividade e da saúde financeira do projeto.

Além da análise financeira, o estudo incluiu uma avaliação de *payback* para calcular o tempo necessário para recuperar o capital investido. No cenário otimista, o retorno ocorre em aproximadamente três meses, destacando a atratividade do projeto para investidores que buscam liquidez e baixo risco. No cenário realista, o retorno é moderado, com o capital sendo recuperado em seis meses. Já no cenário pessimista, o período de *payback* é de dois anos, indicando um risco maior e um retorno mais demorado. Esse cenário exige maior cautela na tomada de decisões estratégicas, especialmente em momentos de incerteza no mercado, pois a recuperação prolongada do investimento pode impactar a liquidez e o fluxo de caixa da empresa.

Outro ponto importante abordado no estudo foi a análise de riscos e benefícios operacionais. A internalização da pintura epóxi permite um maior controle sobre a qualidade dos acabamentos e os prazos de entrega, potencialmente melhorando a competitividade da empresa no mercado de equipamentos agrícolas. No entanto, essa internalização também envolve desafios, como a gestão de novos processos produtivos, o treinamento contínuo de funcionários e a garantia de manutenção dos equipamentos.

A apresentação dos resultados em tabelas e gráficos, com a análise econômica dos três cenários, facilitou a visualização e compreensão das diferentes possibilidades e dos respectivos impactos financeiros. Essa análise visual é fundamental para apoiar a tomada de decisão informada pelos gestores, oferecendo uma visão clara dos potenciais retornos e dos riscos associados a cada cenário.

Conclui-se que, considerando os resultados projetados, a implantação do setor de pintura epóxi próprio na empresa é viável e pode trazer benefícios financeiros e operacionais significativos, especialmente nos cenários otimista e realista. Essa viabilidade, entretanto, deve ser acompanhada de um plano de mitigação de riscos e monitoramento contínuo do desempenho, garantindo que o investimento traga os retornos esperados e contribua para o crescimento sustentável da empresa.

Como se trata de uma análise de viabilidade econômica de uma atividade específica, implantação de um setor de pintura epóxi dentro da própria fábrica de equipamentos agrícolas, esse estudo não se aplica a outros tipos de negócios, mas pode ser devidamente modificado para que se aplique.

Referências

BASTOS, Jader. Contabilidade tributária: o que é e qual o seu papel na empresa? **O que é contabilidade tributária?**, [s. l.], 15 ago. 2023. Disponível em: <<https://tangerino.com.br/blog/contabilidade-tributaria/#h-o-que-e-contabilidade-tributaria>>. Acesso em: 13 maio 2024.

CAMARGO, Renata Freitas. **Como o método Payback pode ajudar na Análise do Tempo de Retorno do Investimento em Projetos**. [S. l.], 23 out. 2016. Disponível em: <<https://www.treasy.com.br/blog/payback-tempo-de-retorno-do-investimentos/>>. Acesso em: 26 set. 2024.

CAMARGO, Renata Freitas. **Estudo de Viabilidade Econômica e Financeira de projetos**: como a Análise de Viabilidade Econômica e Financeira contribui para manter as surpresas longe de seu negócio. Treasy, 11 fev. 2017. Disponível em: <<https://www.treasy.com.br/blog/estudo-de-viabilidade-economica-e-financeira-de-projetos/>>. Acesso em: 9 out. 2024.

CAMARGO, Renata Freitas. **Veja como o Valor Presente Líquido (VPL) ajuda na análise de viabilidade de um investimento**. [S. l.], 29 jan. 2017. Disponível em: <<https://www.treasy.com.br/blog/valor-presente-liquido-vpl/>>. Acesso em: 26 set. 2024.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2005.

COELHO, Beatriz. Análise de dados: o que é e como fazer? **O que é a análise de dados?**, [s. l.], 26 set. 2017. Disponível em: <<https://blog.mettzer.com/analise-de-dados/#o-que>>. Acesso em: 24 maio 2024.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial. Direito de empresa**. 14^a. v. 1. São Paulo: Saraiva, 2010.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor**: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo corporativo**: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

ESTRELA, Almir. Contabilidade Tributária: descubra tudo o que você precisa saber. **Qual é o conceito por trás da contabilidade tributária?**, [s. l.], 6 jul. 2023. Disponível em: <<https://www.contadoragora.com/contabilidade-tributaria>>. Acesso em: 13 maio 2024.

FALH, A.C; MARION, J.C. **Contabilidade Financeira**. Valinhos: Anhanguera 5.ed. São Paulo: Atlas, 2013.

GARCES, S. B. B. **Classificação e Tipos de Pesquisas**. Universidade de Cruz Alta – Unicruz; Abril de 2010.

GIL, A. C. **Metodologia do Ensino Superior**. 4ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2008.

HORNGREN, Charles T., FOSTER, George, DATAR, Srikant M. **Contabilidade de Custos**. Rio de Janeiro: LTC – Livros Técnicos e Científicos. Editora S. A., 2000.

LEÃO, Thiago. Contabilidade de Custos: o que é e qual sua importância. **Custos e Finanças**, [s. l.], 4 jan. 2024. Disponível em: < https://www.nomus.com.br/blog-industrial/contabilidade-de-custos/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjw9IayBhBJEiwAVuc3ft9m5NsfNFZeV0nltgJo_wCCihvXY5t-TXv1ORvk7_F1G4KE03wyoxoCXmYQAvD_BwE>. Acesso em: 13 maio 2024.

MENDONÇA, José Xavier Carvalho de. **Tratado de direito comercial brasileiro**. atualizado por Ricardo Negrão. V. 1. Campinas: Bookseller, 2000.

NEVES, Julia. Índice de rentabilidade: o que é? Como calcular?. [S. l.], 18 jul. 2024. Disponível em: <<https://www.oitchau.com.br/blog/indice-de-rentabilidade/>>. Acesso em: 26 set. 2024.

NIYAMA, J.K; SILVA, C.A.T. **Teoria da Contabilidade**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

PADOVEZE, C.L. **Manual de Contabilidade Básica**: Uma introdução à Prática Contábil. 2004.

PEQUENO, Artur Magalhães. Tributos Inclusos no Simples Nacional. Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Direito: Fortaleza, 2014. Disponível em <<http://jus.com.br/artigos/29375/tributos-inclusos-no-simples-nacional>> Acesso em: 26 set. 2024.

PRAIA, J. F; CACHAPUZ, A. F. C; PÉREZ, D. G. **Problema, teoria e observação em ciência: para uma reorientação epistemológica da educação em ciência**; Ciência & Educação. v.8, nº1, p.127 – 145, 2002. Publicações Ltda, 2013

REIS, Tiago. **Taxa Interna de Retorno**: o que é e como calcular a TIR?. [S. 1.], 5 abr. 2024. Disponível em: <<https://www.suno.com.br/artigos/taxa-interna-de-retorno/>>. Acesso em: 26 set. 2024.

SALIM, Cesar Simões. **Construindo plano de negócios**. 3 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

SANTOS, Rubens da Costa. **Manual de gestão empresarial**: conceitos e aplicações nas empresas brasileiras. São Paulo: Atlas, 2007.

SITTA, E. I *et al.* **A contribuição de estudos transversais na área da linguagem com enfoque em afasia**. Rev. CEFAC, São Paulo. vol.12, no.6. Nov./Dec. 2010 Epub Aug 13.

SOUSA, Priscila. **Indústria - O que é, tipos, evolução, na sociedade e na economia**. (23 de Maio de 2023. <https://conceito.de/industria>. Acesso em: 26 set. 2024.

THIOLLENT, Michel. **Metodologia da Pesquisa-Ação**. São Paulo: Cortez, 1985.

TORRES, Vitor. **Balanco Patrimonial**: O que é? Saiba como fazer e exemplos. [S. 1.], 4 jul. 2023. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/balanco-patrimonial/>>. Acesso em: 26 set. 2024.

TORRES, Vitor. **O que é DRE na Contabilidade?** Como Fazer e qual sua Importância no Sucesso de uma Empresa?. [S. 1.], 14 mar. 2024. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/o-que-e-dre-para-que-serve/>>. Acesso em: 26 set. 2024.

TORRES, Vitor. **O que é Lucro Real?**. Entenda essa Tributação e como calcular, [s. 1.], 24 mar. 2023. <Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-real/>>. Acesso em: 21 maio 2024.

TORRES, Vitor. **O que é preciso saber sobre regime de tributação?**. Quais são os regimes de tributação?, [s. 1.], 8 set. 2023. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/o-que-e-preciso-saber-sobre-regime-de-tributacao/>. Acesso em: 21 maio 2024.

WILL, D. E. M. **Metodologia da pesquisa científica**. Livro digital. 2ª ed. Palhoça. Unisul Virtual, 2012.

ESTUDO DE VIABILIDADE VISANDO O AUMENTO DE 30% DA CARTEIRA DE CLIENTES DA EMPRESA B&D INFO SERVICES

Érica Pedon da Silva¹

Josemar da Silva de Oliveira²

Jonas Grejainin Pagno³

Resumo

Em um cenário de rápida evolução tecnológica e crescente demanda por serviços de informação, torna-se essencial adotar estratégias eficazes para assegurar a competitividade e o crescimento sustentável. Neste contexto, o artigo analisa a viabilidade de expandir a carteira de clientes da B&D *Info Services*, uma empresa do setor de *software*, com a meta de aumentar sua base em 30%. O estudo destaca a importância de uma gestão contábil sólida, abordando conceitos-chave de contabilidade, contabilidade de custos e tributária, com foco na análise de custos operacionais e regimes fiscais. A metodologia adotada envolve uma revisão bibliográfica sobre princípios contábeis e uma avaliação dos impactos financeiros da expansão, acompanhada por tabelas detalhadas que contemplam investimentos, depreciação, custos mensais, demonstração do resultado do exercício (DRE), balanço patrimonial, análise econômica e financeira. Os resultados visam fortalecer a posição da B&D *Info Services* no mercado, incentivando a inovação e reafirmando o compromisso social da empresa, contribuindo para um crescimento sustentável a longo prazo.

Palavras-chave: Evolução Tecnológica; Expansão; Software; Contabilidade.

1 Acadêmica do 8º período do curso de Ciências Contábeis. E-mail: pedonerica@gmail.com.

2 Professor orientador; Doutorando em Educação Matemática pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná. Mestre em Ensino de Física pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná. É professor do Quadro Próprio do Magistério da Rede Estadual de Educação do Paraná (SEED/PR) e na Prefeitura Municipal de Ampére. e-mail: josemarsilvaoliveira@gmail.com.

3 Professor coorientador; Graduado em Filosofia pela Faculdade de Filosofia Nossa Senhora da Imaculada Conceição; Mestrado em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul – PUCRS, professor e diretor acadêmico; e-mail: jonas@unetri.edu.br.

1. Introdução

No cenário atual, marcado pela rápida evolução tecnológica e pela crescente demanda por serviços de informação, as empresas do setor de tecnologia enfrentam o desafio de manter-se competitivas e em constante crescimento. A *B&D Info Services*, uma empresa atuante nesse mercado dinâmico, busca expandir sua carteira de clientes em 30% como parte de sua estratégia para assegurar um crescimento sustentável e fortalecer sua posição de mercado.

Diante disso, o presente artigo tem como objetivo principal realizar uma análise da viabilidade dessa expansão, abordando conceitos fundamentais de contabilidade, contabilidade de custos e tributária, bem como estudo de viabilidade e plano de negócios, com foco específico no setor de *software*. Para isso, se fará um levantamento dos custos associados e uma análise dos diferentes regimes tributários aplicáveis (lucro real, simples nacional e presumido), oferecendo uma perspectiva integrada que vise a eficiência e a sustentabilidade do crescimento desejado.

Com o objetivo do aumento da carteira de clientes, este artigo tem como tema a Análise de Viabilidade para Ampliação da carteira de Clientes da Empresa *B&D Info Services*: Estratégias para Alcançar um Crescimento Sustentável de 30%.

A *B&D Info Services*, busca não apenas manter sua posição no mercado, mas também ampliar sua influência e participação. Esse aumento na carteira de clientes representa um objetivo estratégico importante que pode impactar positivamente diversas áreas da empresa, desde o faturamento até o fortalecimento da marca. Este artigo visa desenvolver e implementar estratégias eficazes para alcançar esse objetivo, alinhando-se com a visão e os objetivos de longo prazo da empresa.

Desenvolver um estudo de viabilidade para o aumento da carteira de clientes é relevante para a *B&D Info Services*, pois esse crescimento traz consigo a possibilidade de gerar ganhos econômicos, consolidar a posição de mercado, promover a inovação e reforçar o compromisso social da empresa. Sendo assim, o objetivo geral deste artigo é realizar uma análise da viabilidade para a ampliação da carteira de clientes da Empresa *B&D Info Services*, desenvolvendo estratégias eficazes que permitam alcançar um crescimento sustentável.

Em uma visão mais aprofundada, os objetivos específicos **são:** (a) produzir uma revisão bibliográfica sobre os princípios de contabilidade de custos e tributária, visando apoiar o estudo de viabilidade para o crescimento da carteira de clientes; (b) analisar os custos operacionais e o enquadramento tributário da empresa de *Software*, avaliando os impactos financeiros relacionados à expansão da base de clientes; (c) apresentar um estudo de viabilidade para a expansão da carteira de clientes da *B&D Info Services*.

O mercado de *software* está em constante evolução, impulsionado pela necessidade das empresas de se digitalizarem e adotarem tecnologias avançadas para manter a competitividade. Nesse cenário, a empresa B&D *Info Services* busca expandir sua carteira de clientes. Este objetivo ambicioso requer uma análise detalhada da viabilidade das estratégias que podem ser implementadas para atingir essa meta, considerando os recursos disponíveis, o ambiente de mercado e as necessidades dos clientes potenciais.

A B&D *Info Services*, uma empresa de *software* estabelecida, tem como meta expandir significativamente sua base de clientes. No entanto, alcançar esse crescimento na carteira de clientes apresenta desafios substanciais. Dessa forma, a problemática central deste estudo é: Quais são as estratégias viáveis para a B&D *Info Services* aumentar sua carteira de clientes em 30%, e quais fatores devem ser considerados para garantir o sucesso dessa expansão?

Para responder à essa questão, o estudo seguirá com a apresentação do referencial teórico, abordando temas essenciais como contabilidade, contabilidade de custos, contabilidade tributária, estudo de viabilidade e plano de negócio. Além disso, será explorado o setor de *software*, com foco nas especificidades.

2. Referencial Teórico

2.1 Contabilidade

A contabilidade é a ciência que estuda, registra e interpreta os fatos financeiros e econômicos que afetam o patrimônio de uma entidade. Ela desempenha um papel determinante na gestão e tomada de decisões das organizações, fornecendo informações precisas e relevantes sobre a situação financeira, o desempenho e os fluxos de caixa.

Iudícibus (2010, p. 27), nos traz o seguinte conceito sobre contabilidade:

Contabilidade é a ciência que estuda, interpreta e registra os fenômenos que afetam o patrimônio de uma entidade. Seu objetivo é fornecer informações úteis para a tomada de decisões econômicas. Ela pode ser conceituada como a técnica que estuda e controla o patrimônio, registrando os fatos e atos administrativos que alteram o patrimônio, fornecendo informações para os diversos usuários, internos e externos à entidade, visando à tomada de decisões.

Para Souza, *et al* (2014, p.10), “a contabilidade financeira (ou do dia a dia) caracteriza-se pelos controles, demonstrações e metodologias que devem ser obedecidos para que sejam cumpridas plenamente as obrigações legais e fiscais às quais estão sujeitas as pessoas jurídicas.”

A contabilidade financeira não se limita apenas ao cumprimento das obrigações legais e fiscais, mas também desempenha um papel essencial na

gestão interna das empresas. Ela fornece informações precisas e atualizadas, que são vitais para a tomada de decisões estratégicas, possibilitando o controle de custos, a avaliação de desempenho e o planejamento de longo prazo. Dessa forma, a contabilidade se torna uma ferramenta não apenas para atender exigências externas, mas também para melhorar a eficiência e a competitividade das organizações no mercado.

Para entender a base da contabilidade e sua aplicação prática nas empresas, é essencial conhecer alguns conceitos fundamentais. Segundo Martins (2010), são eles:

Patrimônio: O patrimônio é o conjunto de bens, direitos e obrigações de uma entidade. É dividido em ativo (bens e direitos) e passivo (obrigações).

Registros contábeis: A contabilidade registra todas as transações financeiras de uma empresa através de lançamentos contábeis. Esses registros são feitos no livro diário e no livro razão, seguindo o método das partidas dobradas, onde cada lançamento afeta pelo menos duas contas (débito e crédito).

Demonstrações contábeis: As principais demonstrações contábeis são o balanço patrimonial, a demonstração de resultados do exercício (DRE), a demonstração dos fluxos de caixa (DFC) e a demonstração das mutações do patrimônio líquido (DMPL). Essas demonstrações fornecem uma visão abrangente da saúde financeira da empresa.

A contabilidade é uma ferramenta indispensável para a gestão eficiente de qualquer empresa, incluindo empresas de *software* como a B&D *Info Services*. Ela não só garante o controle patrimonial e a conformidade legal, mas também oferece suporte essencial à tomada de decisões estratégicas e ao planejamento financeiro.

Conforme Marion (2003, p. 24), “a contabilidade é a linguagem dos negócios. Mede os resultados das empresas, avalia o desempenho dos negócios, dando diretrizes para tomadas de decisões”. Ou seja, uma base contábil sólida permite à empresa avaliar com precisão a viabilidade de suas estratégias de crescimento e executar ações que promovam uma expansão sustentável de sua carteira de clientes.

2.2 Contabilidade de Custos

A contabilidade é uma ferramenta fundamental para a gestão de qualquer organização, fornecendo informações essenciais para a tomada de decisões estratégicas. Dentre suas diversas ramificações, tem-se duas áreas-chave dentro da contabilidade empresarial, a contabilidade de custos e a contabilidade tributária que desempenham papéis críticos. A contabilidade de custos se concentra na análise e controle dos custos associados à produção de bens e serviços, enquanto

a contabilidade tributária lida com a administração das obrigações fiscais de uma empresa. Ambas são essenciais para garantir a eficiência operacional e a conformidade legal, contribuindo para a sustentabilidade e o sucesso a longo prazo das organizações. Neste estudo, exploraremos em profundidade esses dois campos e sua inter-relação, destacando sua importância para a gestão eficaz das organizações.

Segundo Martins (2010), a contabilidade de custos é a área da contabilidade que se dedica a identificar, mensurar, analisar e controlar os custos associados à produção de bens ou à prestação de serviços. Ela tem como objetivo principal fornecer informações detalhadas sobre os custos para auxiliar os gestores na tomada de decisões, no planejamento e no controle das operações empresariais.

Horngren *et al*, (2003), nos diz que, a contabilidade de custos mede e relata informações financeiras e não-financeiras relacionadas ao custo de aquisição ou à utilização de recursos em uma organização. Dito isto, a contabilidade de custos desempenha várias funções importantes dentro de uma empresa, essas funções são coletadas e analisadas. Horngren *et al*, (2003) nos traz elas de forma explicativa:

Identificação de Custos: Ela identifica e categoriza os diferentes tipos de custos incorridos pela empresa, como custos diretos (ligados diretamente à produção) e custos indiretos (não diretamente atribuíveis a um produto específico).

Mensuração de Custos: A contabilidade de custos mensura os custos associados à produção de bens ou à prestação de serviços, utilizando métodos e técnicas específicas para atribuir custos aos produtos ou serviços de forma precisa e relevante.

Análise de Custos: Ela analisa os custos para entender melhor sua natureza e comportamento, identificar áreas de desperdício e ineficiência e avaliar o desempenho econômico da empresa.

Controle de Custos: A contabilidade de custos ajuda a controlar os custos ao estabelecer padrões de custos esperados e compará-los com os custos reais incorridos. Isso permite identificar desvios e tomar medidas corretivas para garantir que os custos permaneçam dentro dos limites planejados.

Suporte à Tomada de Decisões: Ela fornece informações detalhadas sobre os custos para auxiliar os gestores na tomada de decisões estratégicas, como determinar preços de venda, decidir sobre a produção ou compra de materiais, e avaliar a viabilidade de novos projetos ou investimentos.

Dentro do escopo da contabilidade de custos, são identificados e classificados diversos tipos de custos, tais como: custos fixos, custos variáveis, custos diretos e indiretos. Essa segmentação é fundamental para entender a

estrutura de custos de uma empresa e sua relação com o volume de produção ou vendas. Além disso, a contabilidade de custos permite a identificação de áreas de desperdício e ineficiência, bem como oportunidades de redução de custos e aumento da rentabilidade.

Santos (2018, p. 17) afirma:

A contabilidade de custos fornece informação tanto para a contabilidade financeira quanto para a contabilidade gerencial. Quando mensura e avalia custos de acordo com as Normas de Contabilidade, a contabilidade de custos é usada para cumprir com um objetivo da contabilidade financeira, entretanto quando usada internamente por meio do fornecimento de informações de custos sobre produtos, clientes, serviços, projetos, processos, atividades e outros, satisfaz os objetivos de custeio para a contabilidade gerencial, exercendo papel preponderante no processo de tomada de decisão.

A contabilidade de custos envolve a coleta e a análise de dados financeiros para apoiar a tomada de decisões em diversos níveis, desde operações diárias até estratégias de longo prazo. Ela fornece informações essenciais para definir políticas organizacionais. Além disso, a contabilidade de custos ajuda a identificar áreas onde os gastos podem ser reduzidos e a eficiência operacional pode ser melhorada, contribuindo para a saúde financeira e competitividade da empresa. Com isso, é possível realizar uma gestão mais precisa dos recursos, aumentando a lucratividade e o controle sobre os custos.

2.3 Contabilidade Tributária

Contabilidade tributária concentra-se na aplicação e interpretação das leis fiscais e regulamentos tributários para garantir o cumprimento das obrigações fiscais de uma empresa. Ela é fundamental para assegurar a conformidade com as legislações fiscais e minimizar os riscos de penalidades e multas. Ainda, uma gestão tributária eficiente pode resultar em economias significativas para a empresa, através do planejamento tributário.

No Brasil, todos os entes federativos (União, Estados, Distrito Federal e Municípios) possuem competência tributária, ou seja, o poder de instituir, arrecadar e fiscalizar tributos, dentro dos limites estabelecidos pela Constituição Federal de 1988 e pelo Código Tributário Nacional. Como tal, o sistema tributário brasileiro está fortemente baseado na Constituição Federal, que não apenas dispõe sobre as limitações ao poder de tributar e as competências tributárias, mas também dita algumas regras tributárias, que não cabe aqui destacar, vez que são tratadas na unidade do sistema tributário nacional. (Neto, 2019, p.90).

Uma compreensão sólida da legislação tributária é essencial para as empresas, pois permite aproveitar oportunidades de economia fiscal dentro dos

limites legais, minimizar o risco de autuações fiscais e evitar penalidades por não conformidade. Estratégias como a escolha de regimes tributários mais vantajosos, o aproveitamento de incentivos fiscais e a utilização de deduções e créditos tributários são algumas das práticas comuns dentro da contabilidade tributária.

Segundo Lolatto (2020, p. 9):

A carga tributária no Brasil é uma das maiores em relação a outros países mais desenvolvidos. A representatividade é de aproximadamente 32% do PIB (Produto Interno Bruto), isto é, o governo detém um terço do que é produzido no país. No entanto, existem maneiras lícitas de reduzir, retardar ou eliminar o ônus tributário.

Uma gestão eficiente dos custos de produção não apenas contribui para a rentabilidade da empresa, mas também influencia diretamente sua situação tributária. Custos incorretamente contabilizados podem resultar em sub ou superestimação da base tributável, afetando assim a carga fiscal da empresa.

Da mesma forma, estratégias de planejamento tributário podem ser influenciadas pela estrutura de custos da empresa. Uma compreensão clara dos custos envolvidos em cada atividade empresarial permite identificar oportunidades de otimização fiscal, como a dedução de despesas operacionais ou a utilização de incentivos fiscais relacionados a investimentos em determinadas áreas.

A contabilidade tributária é um dos pilares fundamentais para a gestão eficiente de uma empresa. Ela assegura a conformidade fiscal e otimiza a carga tributária. Uma abordagem integrada e bem planejada permite não apenas melhorar a lucratividade, mas também garantir a sustentabilidade e o crescimento a longo prazo do negócio. Em um ambiente empresarial cada vez mais complexo e regulamentado, a competência em contabilidade tributária é indispensável para a sobrevivência e o sucesso das organizações.

Após analisar os elementos relacionados à contabilidade e suas áreas fundamentais, como a contabilidade de custos e a contabilidade tributária, podemos compreender a importância dessas práticas para a gestão e o controle financeiro nas organizações. Essas áreas da contabilidade oferecem uma base sólida para a avaliação de desempenho econômico, a eficiência fiscal e o planejamento estratégico, sendo indispensáveis para a sustentabilidade e o sucesso das empresas no longo prazo.

2.4 Estudo de Viabilidade

Em um cenário empresarial cada vez mais competitivo e dinâmico, a realização de um estudo de viabilidade e a elaboração de um plano de negócio tornam-se essenciais para o sucesso de empreendimentos. Neste artigo, exploraremos em detalhes o significado, os objetivos e os elementos essenciais

dessas duas etapas fundamentais no processo de criação e desenvolvimento de um negócio.

Um estudo de viabilidade é uma análise detalhada de todos os fatores críticos de um projeto para determinar sua viabilidade. Isso inclui a avaliação de aspectos econômicos, técnicos, legais e operacionais, entre outros. O objetivo principal é garantir que todos os aspectos relevantes sejam considerados antes de decidir prosseguir com o projeto. “Uma empresa é viável financeiramente se, suas atividades gerarem um retorno que possibilite cobrir os custos e despesas gerados na operação, e que após o pagamento dos tributos ainda sobre certa margem de lucro, sobre o capital investido, para remunerar o empreendedor.” (Nunes, 2012, p.18).

Realizar um estudo de viabilidade é essencial para o sucesso de um projeto, pois ajuda a identificar e avaliar possíveis riscos e desafios que podem surgir durante sua execução. Além disso, fornece uma base sólida para o planejamento do projeto, auxiliando na definição de escopo, cronograma e orçamento. Com isso, oferece informações cruciais para a tomada de decisão, ajudando a determinar se o projeto deve ou não ser iniciado, e permite a alocação eficiente e eficaz de recursos, evitando desperdícios e otimizando o retorno sobre o investimento.

Os componentes de um estudo de viabilidade incluem várias análises. Em seu livro, Kerzner (2015), destaca:

A análise de mercado envolve a avaliação da demanda de mercado, a identificação do público-alvo e a análise da concorrência.

A análise técnica avalia os requisitos técnicos e tecnológicos, a disponibilidade e a capacidade dos recursos técnicos, além de identificar possíveis obstáculos técnicos.

A análise financeira é fundamental, pois estima os custos iniciais, operacionais e de manutenção, projeta as receitas e avalia o fluxo de caixa, além de calcular o retorno sobre o investimento (ROI).

A análise operacional examina a capacidade operacional da organização, define processos operacionais e identifica necessidades de treinamento e desenvolvimento.

A análise legal e regulatória avalia os requisitos legais e regulatórios, identifica permissões e licenças necessárias e analisa a conformidade com leis e normas aplicáveis.

A análise de riscos identifica possíveis riscos, avalia o impacto e a probabilidade desses riscos e desenvolve estratégias de mitigação.

Para partir ao plano de negócios, é necessário seguir algumas etapas do estudo de viabilidade, iniciando com a definição do escopo, que determina

o objetivo e o escopo do estudo. Em seguida, ocorre a coleta de dados, que reúne todas as informações necessárias, incluindo dados de mercado, técnicos, financeiros e operacionais. A análise desses dados é a próxima etapa, onde se avalia detalhadamente para identificar a viabilidade e os desafios. Após essa análise, desenvolvem-se cenários alternativos para diferentes condições e resultados. A elaboração do relatório é a etapa seguinte, documentando todos os achados, análises e recomendações. A última etapa é a tomada de decisão, quando o relatório é revisado para tomar uma decisão informada sobre a viabilidade do projeto.

Com base nos conhecimentos obtidos no estudo de viabilidade, os empreendedores podem avançar para a elaboração do plano de negócio. Este documento descreve a visão, missão, objetivos e estratégias do negócio, bem como os aspectos operacionais, financeiros e de *marketing* relacionados ao empreendimento.

2.5 Plano de Negócio

Um plano de negócio é um documento detalhado que descreve os objetivos de um negócio e os planos de ação para atingir esses objetivos. Ele serve como um roteiro para o desenvolvimento e o crescimento da empresa, proporcionando uma visão clara e estruturada das estratégias, recursos e etapas necessárias para alcançar o sucesso. O plano de negócio é uma ferramenta fundamental para empreendedores, pois ajuda a orientar o planejamento estratégico e operacional, facilita a captação de investimentos e aumenta as chances de sucesso no mercado.

O plano de negócios é usado para descrever o planejamento de uma empresa e a sua linha central de atuação. Ele nos leva a pensar no futuro do negócio, permitindo avaliar riscos e identificar soluções, estabelecer metas de desempenho e criar pontos de checagem. Dessa maneira, além de ser um documento para o planejamento estratégico do empreendimento, o plano de negócios é uma ferramenta operacional que nos permite aprender mais a respeito do negócio e acompanhar sua evolução atual e futura da empresa. (Zavadil, 2012, p.18)

Zavadil (2012, p.18), afirma também que “o plano de negócio quando bem elaborado, poderá auxiliar na compreensão do negócio e de muitos pontos que, sem esse registro, seriam desconhecidos.”

Componente fundamental de um plano de negócio é a descrição dos produtos ou serviços oferecidos pela empresa. Isso inclui detalhes sobre as características, benefícios, diferenciais competitivos e o ciclo de vida dos produtos ou serviços. Essa seção ajuda a destacar o valor que a empresa pretende entregar aos clientes e como ela se diferencia dos concorrentes. Além disso, a análise de

mercado e a descrição dos produtos ou serviços fornecem informações essenciais para o desenvolvimento de estratégias de *marketing*.

Cecconello e Aizental (2008), afirmam que planos de negócio são necessários nas mais diversas situações: seja para ampliar uma linha de montagem, verificar a viabilidade de se atender um novo mercado, seja para averiguar a viabilidade de um novo negócio, entre tantas outras exigências que o demandem.

A elaboração de um plano de negócio também envolve a definição de metas e indicadores de desempenho. Essas metas devem ser específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazo definido (*SMART*). Os indicadores de desempenho permitem que os empreendedores monitorem o progresso em relação às metas estabelecidas e façam ajustes conforme necessário. Com um plano de negócio bem elaborado, os empreendedores podem aumentar significativamente as chances de sucesso no mercado e garantir o crescimento sustentável da empresa.

Lopes e Pereira (2020, p.3), nos dizem que:

Um plano de negócios é complexo em sua elaboração, pois exige muita pesquisa tanto sobre o negócio quanto sobre clientes e seus concorrentes. Isso proporciona um amplo conhecimento acerca do possível negócio para quem o elabora, e possibilita a prévia identificação de problemas no empreendimento antes de se inserir no mercado. Evitando, assim, prejuízos que ocorreriam se a empresa já estivesse em funcionamento.

Enfim, o estudo de viabilidade e o plano de negócio são etapas essenciais para a criação e desenvolvimento de um negócio bem-sucedido. O estudo de viabilidade avalia a viabilidade do projeto e identifica potenciais riscos, enquanto o plano de negócio transforma ideias em realidade, fornecendo um guia estratégico para a implementação e operação do empreendimento. Uma abordagem integrada que considere tanto os aspectos de viabilidade quanto os estratégicos é fundamental para maximizar as chances de sucesso. Realizando um estudo de viabilidade detalhado e elaborando um plano de negócio abrangente e bem estruturado, os empreendedores podem criar bases sólidas para enfrentar os desafios do mercado e alcançar o sucesso a longo prazo.

2.6 SOFTWARE

Nesta seção, será abordado o conceito de *software*, incluindo sua definição e classificação, bem como as etapas essenciais do processo de desenvolvimento, que incluem a análise de requisitos, design, codificação, testes, implantação e manutenção. O entendimento detalhado do que é *software*, como ele é desenvolvido e as etapas envolvidas, desde a concepção até a utilização final, é fundamental para formular estratégias eficazes na expansão de clientes.

O desenvolvimento de *software* é o processo de concepção, especificação, *design*, programação, documentação, teste e correção de bugs envolvidos na criação e manutenção de aplicativos, estruturas ou outros componentes de *software*. (Marques, 2021). Uma empresa de *software* é dedicada ao desenvolvimento, venda e suporte de *software*. Essas empresas podem variar em tamanho, escopo e foco, desde pequenas startups especializadas em aplicativos móveis até grandes corporações que oferecem soluções de *software* empresarial em várias indústrias.

Marques (2021), apresenta várias etapas no desenvolvimento de *software* sendo elas:

Identificação da necessidade do cliente: A fábrica de *software* busca entender a importância do produto ou da solução que vai criar. Quais recursos precisam ser incluídos? Como este *software* deve ajudar os usuários?

Desenvolvimento de *software*: A empresa projeta e desenvolve o *software* para atender aos critérios identificados e às necessidades dos usuários. Os produtos podem incluir soluções de *desktop*, aplicativos móveis etc.

Teste e correção de *bugs*: Se uma empresa de *software* segue a metodologia ágil, ela pode incorporar os testes e iterações como parte do processo de desenvolvimento. Algumas empresas não seguem essa metodologia e fazem seus testes somente no final, no momento da entrega do *software*.

Entrega e garantia da manutenção: Nesse estágio, o produto está funcionando e pronto para o uso. A empresa de desenvolvimento de *software* também pode incluir a manutenção ou o suporte contínuo para garantir que o produto esteja sempre funcionando.

Uma empresa de desenvolvimento de *software* abrange todo esse processo, desde a ideia inicial até a finalização e operação do *software*. No entanto, o trabalho pode continuar, incluindo possíveis modificações, reutilizações, reengenharia e manutenção contínua.

Após o desenvolvimento, a empresa de *software* pode vender ou distribuir seus produtos para os clientes. Isso pode ser feito por meio de diferentes modelos de negócios, como licenciamento de *software*, assinaturas, vendas diretas, lojas de aplicativos ou distribuição de código aberto. A estratégia de venda e distribuição de *software* pode variar dependendo do mercado-alvo, do tipo de produto e das preferências dos clientes.

Segundo Marques (2021), não se trata apenas de código-fonte e programação: desenvolvimento de *software* é entregar valor ao cliente, com um produto que atenda a requisitos como escalabilidade, performance, confiabilidade e segurança.

Em suma, uma empresa de *software* é uma organização dedicada ao desenvolvimento, venda e suporte de *software*. Elas desempenham um papel

fundamental na economia digital, fornecendo soluções tecnológicas para uma ampla gama de setores e necessidades. No entanto, o sucesso de uma empresa de *software* depende não apenas da qualidade de seus produtos, mas também de sua capacidade de inovar, adaptar-se às mudanças do mercado e fornecer um excelente suporte ao cliente.

2.7 Empreendedorismo

Empreendedorismo de acordo com SEBRAE (2023), é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade. Pode ser um negócio, um projeto ou mesmo um movimento que gere mudanças reais e impacto no cotidiano das pessoas.

O Empreendedorismo envolve identificar oportunidades no mercado, reunir recursos (como capital, pessoas e tecnologia) e assumir riscos para transformar ideias em produtos ou serviços. Além disso, o empreendedorismo pode ter um impacto social positivo, promovendo mudanças e melhorias na comunidade.

A introdução de um novo bem, a criação de um método de produção ou comercialização e até a abertura de novos mercados, são algumas atividades comuns do empreendedorismo. Isso significa que “a essência do empreendedorismo está na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios. (SEBRAE, 2023).

Portanto, empreender é identificar oportunidades e transformá-las em negócios, oferecendo soluções para necessidades dos consumidores, seja por meio de produtos ou serviços. Isso envolve gerenciar recursos, tomar decisões estratégicas e se adaptar às mudanças do mercado, sendo um processo que exige dedicação, perseverança e aprendizado constante.

2.8 Análise de Viabilidade

A análise de viabilidade é um estudo que avalia a viabilidade de um projeto ou negócio, levando em consideração aspectos técnicos, financeiros, de mercado e legais. Seu objetivo é determinar se a ideia é prática e se pode ser implementada com sucesso.

Segundo Vale (2020), é um estudo sobre a proposta de um empreendimento que avalia o tamanho de mercado, a aceitação de um produto ou um serviço e estima o retorno financeiro do negócio antes da fase de desenvolvimento.

Os principais componentes dessa análise, incluem a viabilidade técnica, a viabilidade econômica; a viabilidade de mercado; e a viabilidade legal. Uma

análise bem conduzida ajuda a minimizar riscos e a tomar decisões informadas sobre a continuidade do projeto. “A principal vantagem da análise de viabilidade é evitar o desperdício de tempo e dinheiro”. (Vale, 2020, p.1)

2.8.1 *Análise de Viabilidade Econômica*

Em um estudo de viabilidade econômica financeira, busca-se avaliar a aplicabilidade do negócio para obter a partir daí uma projeção do seu comportamento frente ao mercado, dando uma maior segurança a investimentos, seja em novos empreendimentos ou mesmo em empresas já consolidadas. (SEBRAE 2020).

A avaliação da viabilidade econômica de um empreendimento envolve a análise de vários documentos e indicadores, como a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), o Balanço Patrimonial e os Índices de Rentabilidade. Esses elementos, quando analisados em conjunto, oferecem uma visão clara e abrangente da saúde financeira do negócio, permitindo avaliar sua capacidade de gerar lucro e a eficácia na utilização dos recursos.

Segundo o SEBRAE (2020), para realizar uma análise completa da viabilidade econômica, é fundamental seguir algumas etapas essenciais: realizar uma análise de mercado para entender o cenário e a demanda, projetar receitas, despesas, custos e investimentos, o que inclui a elaboração de um fluxo de caixa projetado, e, por fim, calcular e interpretar os indicadores financeiros baseados nessas projeções. Essas etapas garantem que a análise seja precisa e que a empresa tenha uma base sólida para tomar decisões estratégicas.

2.8.1.1 Demonstração do Resultado do Exercício

A DRE é a demonstração que traz as receitas auferidas pela companhia no período, os custos e despesas, o pagamento e recebimento de juros, o pagamento de impostos e taxas, até chegar ao lucro líquido destinado ao acionista. (Ermel, 2020). O resultado, lucro ou prejuízo, é um indicador fundamental para determinar a viabilidade do projeto e orientar a tomada de decisões estratégicas.

Torres (2024) nos traz os dados que devem ser apresentados na demonstração:

- 1 – A receita bruta das vendas e serviços prestados, incluindo as deduções das vendas, os abatimentos e impostos;
- 2 – A receita líquida das vendas e serviços, com o custo dos produtos e serviços comercializados, e o lucro bruto;
- 3 – As despesas com as vendas, as despesas financeiras (deduzidas das receitas), e as despesas operacionais, administrativas e gerais;

- 4 – O lucro ou prejuízo operacional, além de outras receitas e despesas;
- 5 – O resultado do exercício antes do Imposto de Renda e a provisão para esse imposto;
- 6 – Os valores relacionados às debêntures, aos funcionários, administradores e outros beneficiários, mesmo que na forma de instrumentos financeiros, às instituições, aos fundos de assistência ou à previdência de empregados – os quais não são classificados como despesas;
- 7 – O lucro ou prejuízo líquido do exercício e o seu montante por ação do capital social.

Ademais, a DRE permite realizar verificações e análises detalhadas sobre custos, despesas, impostos e outros aspectos financeiros. No entanto, para garantir a precisão e a confiabilidade das informações, é essencial que todos os lançamentos contábeis sejam gerenciados de forma adequada, assegurando que os dados refletidos na DRE sejam os mais assertivos possível.

2.8.1.2 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é um dos principais relatórios contábeis essenciais para entender a saúde financeira de uma empresa. Ele apresenta, de forma detalhada, a situação econômica da empresa em um momento específico, organizando as informações em três grandes grupos: ativos, passivos e patrimônio líquido.

Ativos: Representam tudo o que a empresa possui ou tem direito, como bens (terrenos, máquinas, estoque) e direitos a receber, a citar (contas a receber de clientes investimentos).

Passivos: São as obrigações e dívidas da empresa, ou seja, tudo o que ela deve a terceiros, como empréstimos, contas a pagar, impostos a recolher etc.

Patrimônio Líquido: É a diferença entre o que a empresa possui (ativos) e o que ela deve (passivos). Esse valor reflete o valor real da empresa que pertence aos seus sócios ou acionistas, sendo a parte que sobra após o pagamento de todas as dívidas.

Figura 1: Estrutura do Balanço Patrimonial.

Ativo		Passivo	
Ativo circulante (AC)	Total AC	Passivo circulante (PC)	Total PC
Caixas e BancosAplicações financeirasContas a receber de clientesEstoquesImpostos a recuperarOutros créditos	Indicação dos valores em cada categoria de AC	Empréstimos e financiamentosArrendamentoFornecedoresOutras obrigações	Indicação dos valores em cada categoria de PC
Ativo não circulante (ANC)	Total ANC	Passivo não circulante (PNC)	Total PNC
Realizáveis a longo prazo:Aplicações FinanceirasContas a receber de clientesImpostos de renda e contribuição social deferidosOutros CréditosPropriedades para investimentoImobilizadoIntangível	Indicação dos valores em cada categoria de ANC	Empréstimos e financiamentosPartes relacionadasOutras obrigaçõesArrendamento	Indicação dos valores em cada categoria de PNC
		Patrimônio líquido (Patri.)	Total Patri.
		Capital socialReserva de capitalReserva de lucrosReserva de Incentivos fiscaisOutros resultados abrangentesLucros acumuladosDividendos adicionais propostos	Indicação dos valores em cada categoria de Patrimônio
Total do ativo	AC+ANC	Total do passivo e patrimônio líquido	(PC+PNC)+ Patri.

Fonte: Contabilizei. Balanço patrimonial: o que é e como fazer (2023).

O Balanço Patrimonial ajuda empresários, investidores e outros *stakeholders* a avaliarem a solidez financeira da empresa, a capacidade de gerar recursos e a sua estabilidade no longo prazo. Ele também é fundamental para tomadas de decisão, planejamento financeiro e análise de rentabilidade e riscos.

2.8.1.3 Índices de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade, como a Margem de Lucro (ROI), o Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) e o Retorno sobre Ativos (ROA), são essenciais para medir a eficiência com que a empresa gera lucro a partir dos seus recursos disponíveis. (Assaf Neto, 2014). Eles fornecem uma medida clara do desempenho financeiro e ajudam a identificar áreas que necessitam de melhoria.

Abaixo descrevem-se mais detalhadamente estes 3 índices:

ROE (Retorno sobre o Capital) é um indicador de rentabilidade que utiliza informações sobre lucro e patrimônio líquido para avaliar o desempenho financeiro de uma empresa. O cálculo do ROE é feito da seguinte maneira: lucro líquido dividido pelo patrimônio líquido.

ROI (Retorno sobre Investimento) é um indicador que mede o quanto cada real investido na empresa gera ou perde. O cálculo do ROI é realizado assim: lucro líquido dividido pelo valor investido.

ROA (Retorno sobre Ativos) é um indicador que avalia a eficiência da empresa em gerar retorno com os ativos que possui. O cálculo do ROA é feito da seguinte forma: lucro operacional dividido pelos ativos totais.

2.8.2 Análise De Viabilidade Financeira

A análise de viabilidade financeira permite avaliar se os investimentos feitos são justificáveis, considerando o retorno esperado. As principais ferramentas utilizadas para essa análise são a Taxa Interna de Retorno (TIR), o Valor Presente Líquido (VPL) e o Tempo de Retorno de Investimento.

Nós próximos tópicos, estão descritos alguns indicadores importantes a serem utilizados no momento do planejamento de projetos.

2.8.2.1 Taxa Interna De Retorno (TIR)

A TIR é a taxa de desconto que faz com que o valor presente dos fluxos de caixa futuros iguale o investimento inicial. Ela vem completar os indicadores essenciais para se fazer a análise de viabilidade em projetos e, garante ao investidor uma análise completa de indicadores para que se possa tomar a decisão de investir ou não em determinado projeto. (Guedes,2020).

2.8.2.2 Valor Presente Líquido (VPL)

A medida do valor presente líquido é obtida pela diferença entre o valor presente dos benefícios líquidos de caixa, previsto por cada período do horizonte de duração do projeto, e o valor presente do investimento (Neto,2003, *apud* Guedes,2020). Um VPL positivo indica que o projeto deverá gerar valor para a empresa, tornando-se um critério decisivo para a aprovação de investimentos.

2.8.2.3 Tempo De Retorno De Investimentos (PAYBACK)

O Tempo de Retorno de Investimento calcula quanto tempo levará para que os fluxos de caixa gerados pelo projeto cubram o investimento inicial. É uma medida simples, mas eficaz, para avaliar a liquidez e o risco do projeto, especialmente em contextos em que o tempo é um fator crítico. De acordo com Guedes (2020), podemos evidenciar que o *payback* consiste basicamente em saber em quanto tempo o capital é investido no momento zero do projeto.

3. Metodologia

O presente artigo adota uma abordagem qualitativa e exploratória, visando analisar a viabilidade de ampliar em 30% a carteira de clientes da B&D *Info Services*. A escolha por essa metodologia se justifica pela necessidade de uma compreensão profunda dos desafios e oportunidades do mercado, bem como das percepções e comportamentos dos clientes. A metodologia será dividida em duas etapas principais: a revisão bibliográfica e a coleta de dados primários.

Inicialmente, será realizada uma pesquisa bibliográfica abrangente, com o objetivo de levantar informações relevantes sobre a ampliação de carteiras de clientes e a importância da Contabilidade nesse contexto. Serão consultados livros, artigos científicos, teses e dissertações que abordem práticas e estratégias aplicáveis ao tema. Esta etapa permitirá identificar lacunas no conhecimento atual, além de fundamentar teoricamente as propostas que surgirão ao longo do estudo. Conforme salientado por Gil (2002, p. 45), “o número e o encadeamento das etapas dependem da natureza do problema e do nível de conhecimento prévio do pesquisador”.

Após a revisão bibliográfica, serão conduzidas entrevistas e grupos focais com *stakeholders* da B&D Info Services. As entrevistas terão um formato semiestruturado, possibilitando a flexibilidade necessária para explorar temas emergentes e obter *insights* qualitativos sobre a percepção dos clientes e as estratégias de *marketing* em uso. Os grupos focais permitirão uma discussão mais dinâmica e a troca de experiências entre os participantes, enriquecendo a coleta de dados.

A análise dos dados coletados será interpretativa e detalhada, focando na categorização e na busca de padrões nas respostas obtidas. Este processo será contínuo e requererá reflexão constante sobre os dados, conforme descrito por Gil (2002). O objetivo é proporcionar uma análise rica e bem fundamentada, capaz de oferecer novas perspectivas sobre as práticas contábeis e de *marketing* da empresa.

Adicionalmente, destacará a importância da Contabilidade na ampliação da carteira de clientes, evidenciando como uma gestão contábil eficiente pode influenciar a tomada de decisões e contribuir para o crescimento sustentável da B&D Info Services.

4. Resultados e Discussões

Esta seção exibe os resultados obtidos ao longo do período de estudo. Os resultados serão analisados qualitativamente, acompanhados de uma discussão minuciosa sobre os achados, que incluirá comparações de viabilidade e análises para aprofundar a compreensão.

4.1 Investimento Inicial

Na tabela a seguir (Tabela 1), são detalhados os investimentos iniciais necessários para a operação, incluindo as principais ferramentas, equipamentos de informática e os custos mínimos envolvidos na expansão da carteira de clientes. A partir dessa análise, o investimento inicial estimado totaliza R\$ 31.000,00 (trinta e um mil reais).

Tabela 1: Investimento.

INVESTIMENTO			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Computador de Mesa Dell	2	R\$ 4.000,00	R\$ 8.000,00
Reforma de Escritório	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
Cadeiras giratórias	2	R\$ 920,00	R\$ 1.840,00
Mesa	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
Lixeira	1	R\$ 160,00	R\$ 160,00
TOTAL DE INVESTIMENTOS (R\$) ORIGEM DO RECURSOS (INTEGRALIZAÇÃO)			R\$ 31.000,00
CAPITAL PRÓPRIO			

Fonte: Elaboração própria, (2024).

A capitalização é o processo de financiar um projeto ou empresa por meio de recursos próprios ou externos. Quando a capitalização é feita de forma própria, a empresa utiliza seus próprios recursos para investir, evitando depender de financiamentos ou empréstimos.

A estrutura de fontes de recursos refere-se à combinação de diferentes formas de financiamento que uma empresa utiliza para sustentar suas operações e financiar seus investimentos. Essas fontes podem ser divididas em recursos próprios, como o capital social ou lucros retidos, e recursos de terceiros, que incluem empréstimos, financiamentos e emissões de ações ou debêntures.

Diante do exposto, neste investimento, optou-se por uma capitalização própria, visando alcançar o melhor desempenho para a empresa, especialmente no que se refere à redução dos custos com juros de financiamentos.

4.2 Despesas com Custeio Mensal

Na tabela abaixo (Tabela 2), estão as projeções de despesas de custeio mensal, que englobam os gastos necessários para o funcionamento contínuo do negócio. Esses custos são essenciais para a manutenção das operações da empresa e incluem despesas fixas relacionadas ao pessoal, serviços e outras necessidades operacionais.

O total das despesas mensais é de R\$ 42.440,51, o que resulta em R\$ 509.286,09 anuais, refletindo o custo total para a operação do empreendimento durante o ano.

Tabela 2: Despesas de Custeio Mensal.

DESPESAS DE CUSTEIO MENSAL			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Folha de Pagamento	1	R\$ 38.515,88	R\$ 38.515,88
Depreciação	1	R\$ 154,63	R\$ 154,63
Água	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
Luz	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Internet	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Marketing	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Limpeza	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Despesas financeiras	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Honorários	1	R\$ 720,00	R\$ 720,00
TOTAL DE CUSTEIO MENSAL(R\$)			R\$ 42.440,51
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL(R\$)			R\$ 509.286,09

Fonte: Elaboração própria, (2024).

4.3 Depreciações

A tabela apresentada abaixo (Tabela 3) ilustra a depreciação mensal de bens da empresa, distribuídos entre móveis, utensílios e equipamentos de informática. As depreciações são calculadas conforme as normas contábeis CPC 27 e a Instrução Normativa RFB N°1700, de 14 de março de 2017. A depreciação é uma metodologia contábil que tem como objetivo alocar o custo dos bens ao longo de sua vida útil, refletindo a perda de valor desses ativos devido ao uso ou ao passar do tempo. Essa prática é fundamental para o cálculo de despesas operacionais, bem como para a adequada gestão financeira.

Vale destacar que, a depreciação não envolve um gasto de dinheiro real, mas sim um ajuste contábil que reflete a perda de valor dos ativos ao longo do tempo. Esse procedimento tem implicações tanto fiscais quanto financeiras, uma vez que afeta o cálculo do lucro da empresa e, consequentemente, o valor dos impostos que ela deve pagar.

Tabela 3: Depreciação Mensal.

DEPRECIAÇÃO MENSAL						
DESCRIÇÃO	VALOR DO BEM (R\$)	VALOR RESIDUAL (R\$) *	VALOR A SER DEPRECIADO (R\$)	TAXA DE DEPRECIAÇÃO AO ANO **	DEPRECIAÇÃO ANUAL	DEPRECIAÇÃO MENSAL
MOVEIS E UTENSÍLIOS						
Cadeiras giratórias (2)	R\$ 1.840,00	R\$ 184,00	R\$ 1.656,00	10%	R\$ 165,60	R\$ 13,80
Mesa (2)	R\$ 1.000,00	R\$ 100,00	R\$ 900,00	10%	R\$ 90,00	R\$ 7,50
EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA						
Computador de mesa Dell (2)	R\$ 8.000,00	R\$ 800,00	R\$ 7.999,80	20%	R\$ 1.599,96	R\$ 133,33
TOTAL DE DEPRECIAÇÃO MENSAL., VALOR A CONSIDERAR NAS DESPESAS(R\$)						R\$ 154,63

Fonte: Elaboração própria, (2024).

4.4 Projeção de Receita Realista

A tabela a seguir (Tabela 4) apresenta a projeção de receita da empresa, levando em consideração o aumento de 30% (trinta por cento) na carteira de clientes, que é o objetivo deste artigo, além de outros dados relevantes que impactam diretamente o faturamento. A projeção foi calculada com base no número de clientes e no valor da mensalidade paga por cada um. Atualmente, a empresa B&D *Info Services* conta com 256 clientes. Com o aumento de 30% (trinta por cento), esse número sobe para 333 clientes. Cada cliente paga uma mensalidade de R\$ 300,00 (trezentos reais) para utilização do software, resultando em um faturamento mensal de R\$ 99.900,00 (noventa e nove mil e novecentos reais). Com isso, o faturamento anual da empresa é estimado em R\$ 1.198.800,00 (um milhão, cento e noventa e oito mil e oitocentos reais).

Tabela 4: Projeção de Vendas Realista.

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO REALISTA)													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	1.198.800
% vendas do mês/ano	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Produto A	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	99.900	1.198.800
Vendas Unidades/mês	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	3.996
Preço - Unidade	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00

Fonte: Elaboração própria, (2024).

4.5 Projeção de Receita Otimista

Na tabela abaixo (Tabela 5), é apresentada a projeção de receita sob uma perspectiva otimista. Além do aumento de 30% (trinta por cento) na carteira de clientes, que é o objetivo deste estudo, será considerado um crescimento adicional de 15% (quinze por cento) no número de clientes, o que resultará em um aumento significativo na receita. Com isso, a receita mensal prevista será de R\$ 114.885,00 (cento e quatorze mil, oitocentos e oitenta e cinco reais), totalizando R\$ 1.378.620,00 (um milhão, trezentos e setenta e oito mil, seiscentos e vinte reais) ao ano.

Tabela 5: Projeção de Vendas Otimista.

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO OTIMISTA) 15% DE AUMENTO NAS VENDAS EM RELAÇÃO AO REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	1.378.620
% vendas do mês/ano	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Produto A	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	114.885	1.378.620
Vendas Unidades/mês	383	383	383	383	383	383	383	383	383	383	383	383	4.595
Preço - Unidade	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	

Fonte: Elaboração própria, (2024).

nove mil, novecentos e quarenta e quatro reais com quarenta e quatro centavos), o resultado operacional é de R\$ 547.371,43 (quinhentos e quarenta e sete mil, trezentos e setenta e um reais com quarenta e três centavos), o que gera um lucro líquido de R\$ 543.771,43 (quinhentos e quarenta e três mil, setecentos e setenta e um reais com quarenta e três centavos). Esse cenário reflete um equilíbrio entre vendas e custos, com a empresa mantendo uma rentabilidade saudável.

No cenário otimista, onde a receita bruta aumenta em 15% (quinze por cento), a receita líquida sobe para R\$ 1.225.393,20 (um milhão, duzentos e vinte e cinco mil, trezentos e noventa e três reais com vinte centavos), o que, devido ao custo fixo, eleva o lucro bruto para R\$ 761.961,07 (setecentos e sessenta e um mil, novecentos e sessenta e um reais com sete centavos). Com as despesas operacionais constantes, o resultado operacional atinge R\$ 702.016,63 (setecentos e dois mil e dezesseis reais com sessenta e três centavos), refletindo um aumento significativo em relação ao cenário realista. O lucro líquido, por sua vez, chega a R\$ 698.416,63 (seiscentos e noventa e oito mil, quatrocentos e dezesseis reais com sessenta e três centavos), indicando um excelente desempenho da empresa, possivelmente devido a maior demanda ou crescimento de mercado.

Por outro lado, no cenário pessimista, com uma redução de 25% (vinte e cinco por cento) na receita bruta, a receita líquida diminui para R\$ 813.006,00 (oitocentos e treze mil e seis reais), impactando diretamente o lucro bruto, que fica em R\$ 349.573,87 (trezentos e quarenta e nove mil, quinhentos e setenta e três reais com oitenta e sete centavos). O resultado operacional, após a dedução das despesas operacionais, é de R\$ 289.629,43 (duzentos e oitenta e nove mil, seiscentos e vinte e nove reais com quarenta e três centavos), e o lucro líquido cai para R\$ 286.029,43 (duzentos e oitenta e seis mil e vinte e nove reais com quarenta e três centavos), refletindo uma queda substancial na rentabilidade da empresa. Esse cenário pode ser decorrente de uma redução na demanda ou fatores externos adversos, que comprometem tanto as vendas quanto a eficiência operacional.

Essa variação entre os cenários ilustra como mudanças nas vendas e na receita podem afetar profundamente os resultados financeiros de uma empresa, destacando a importância de gerenciar riscos e identificar oportunidades para melhorar a performance em tempos de dificuldades.

Tabela 7: Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta	R\$ 1.198.800,00	R\$ 1.378.620,00	R\$ 899.100,00
(-) Devoluções de Vendas	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Descontos Concedidos	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 128.052,00	R\$ 153.226,80	R\$ 86.094,00
Receita Líquida	R\$ 1.070.748,00	R\$ 1.225.393,20	R\$ 813.006,00
(-) Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	R\$ 463.432,13	R\$ 463.432,13	R\$ 463.432,13
Lucro Bruto	R\$ 607.315,87	R\$ 761.961,07	R\$ 349.573,87
(-) Despesas Operacionais	R\$ 59.944,44	R\$ 59.944,44	R\$ 59.944,44
Despesas Comerciais	R\$ 8.400,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.400,00
Despesas com Vendas	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas com Publicidade	R\$ 8.400,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.400,00
Despesas Administrativas	R\$ 51.544,44	R\$ 51.544,44	R\$ 51.544,44
Salários Administrativos	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Aluguel	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Contabilidade	R\$ 8.640,00	R\$ 8.640,00	R\$ 8.640,00
Depreciação	R\$ 1.855,56	R\$ 1.855,56	R\$ 1.855,56
Despesas Gerais	R\$ 44.760,00	R\$ 44.760,00	R\$ 44.760,00
Resultado Operacional	R\$ 547.371,43	R\$ 702.016,63	R\$ 289.629,43
(+/-) Receitas e Despesas Financeiras	-R\$ 3.600,00	-R\$ 3.600,00	-R\$ 3.600,00
Receitas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas Financeiras	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Resultado Antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 543.771,43	R\$ 698.416,63	R\$ 286.029,43
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	R\$ -	R\$ -	R\$ -
IRPJ	R\$ -	R\$ -	R\$ -
CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Lucro Líquido	R\$ 543.771,43	R\$ 698.416,63	R\$ 286.029,43

Fonte: Elaboração própria, (2024).

4.8 Balanço Patrimonial

Com base nos dados apresentados no Balanço Patrimonial da empresa B&D *Info Services*, podemos observar a composição dos ativos, passivos e patrimônio líquido da empresa, analisando as três situações: realista, otimista e pessimista. Abaixo está descrito sobre cada uma dessas áreas e como elas se comportam em diferentes cenários.

No Ativo Circulante, a empresa apresenta R\$ 565.626,99 na situação realista, indicando boa liquidez para as operações diárias. No cenário otimista, com o aumento das receitas, o valor sobe para R\$ 720.272,19, o que reflete maior capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo. No cenário pessimista, a queda das receitas reduz o ativo circulante para R\$ 307.884,99, o que pode restringir a flexibilidade financeira.

O Ativo Não Circulante se mantém estável em R\$ 9.144,44 em todos os cenários, composto principalmente por equipamentos de informática e móveis, que somam R\$ 11.000,00, com depreciações de R\$ 1.599,56 sobre os equipamentos e de R\$ 255,60 sobre os móveis.

No Passivo e Patrimônio Líquido, não há passivos registrados, o que indica que a empresa não possui dívidas ou obrigações a pagar no curto e longo prazo, fortalecendo sua posição financeira. O Patrimônio Líquido é composto pelo capital social de R\$ 31.000,00 e pelos lucros acumulados, que aumentam para R\$ 698.416,63 no cenário otimista, mas caem para R\$ 286.029,43 no cenário pessimista, refletindo o impacto de uma redução nas receitas. No geral, a empresa mantém uma boa estrutura de capital, sem endividamento, embora a diminuição das receitas possa afetar seu patrimônio líquido.

Finalmente, o total do passivo e patrimônio líquido seguem as mesmas variações do patrimônio líquido, uma vez que não há passivos registrados. Nos três cenários, o total do passivo e patrimônio líquido é igual ao valor do ativo, o que indica que a empresa mantém um equilíbrio entre seus ativos e patrimônio líquido, sem endividamento, refletindo uma estrutura financeira sólida.

Em resumo, o balanço patrimonial mostra que, nos três cenários, a empresa apresenta uma boa estrutura financeira, com um patrimônio líquido robusto e sem endividamento. No cenário otimista, o aumento de recursos no ativo circulante e no patrimônio líquido sugere uma posição ainda mais forte, enquanto no cenário pessimista, a redução no caixa e nos lucros acumulados demonstra como a diminuição das vendas impactaria negativamente a liquidez e a rentabilidade. No geral, a empresa parece bem-posicionada para enfrentar diferentes cenários, mas uma redução significativa nas receitas pode comprometer sua flexibilidade financeira no curto prazo.

Tabela 8: Balanço Patrimonial.

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Ativo			
Ativo Circulante	R\$ 565.626,99	R\$ 720.272,19	R\$ 307.884,99
Caixa e Equivalentes de Caixa	R\$ 565.626,99	R\$ 720.272,19	R\$ 307.884,99
Contas a Receber	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Estoques	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Outros Ativos Circulantes	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Ativo Não Circulante	R\$ 9.144,44	R\$ 9.144,44	R\$ 9.144,44
Imobilizado	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Intangível	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Máquinas e Equipamentos	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Equipamentos de Informática	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
(-) Depreciação Equipamentos de Informática	-R\$ 1.599,56	-R\$ 1.599,56	-R\$ 1.599,56
Móveis e Utensílios	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
(-) Depreciação Móveis e Utensílios	-R\$ 255,60	-R\$ 255,60	-R\$ 255,60
Outros Ativos Não Circulantes	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total do Ativo	R\$ 574.771,43	R\$ 729.416,63	R\$ 317.029,43
Passivo e Patrimônio Líquido			
Passivo Circulante	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Fornecedores	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Empréstimos e Financiamentos	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Obrigações Fiscais	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Outras Obrigações Circulantes	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Passivo Não Circulante	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Empréstimos e Financiamentos (LP)	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Provisões	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Outros Passivos Não Circulantes	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Patrimônio Líquido	R\$ 574.771,43	R\$ 729.416,63	R\$ 356.029,43
Capital Social	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00
Lucros Acumulados/Prejuízos Acumulados	R\$ 543.771,43	R\$ 698.416,63	R\$ 286.029,43
Reservas de Lucros	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	R\$ 574.771,43	R\$ 729.416,63	R\$ 317.029,43

Fonte: Elaboração própria, (2024).

4.9 Análise Econômica

A tabela abaixo apresenta os principais indicadores financeiros utilizados para avaliar a saúde econômica da organização. Entre eles, destacam-se a Margem de Contribuição, o Ponto de Equilíbrio, a Rentabilidade e a Lucratividade. Cada um desses indicadores oferece uma visão detalhada sobre diferentes aspectos do desempenho da empresa.

Tabela 9: Análise Econômica.**Avaliação Econômica em R\$**

ANO	RECEITA BRUTA	CUSTO VÁRIAVEL	MARGEM BRUTA	CUSTO FIXO	RENDIA LÍQUIDA
REALISTA	R\$ 1.198.800,00	R\$ 463.432,13	R\$ 735.367,87	R\$ 63.544,44	R\$ 671.823,43
OTIMISTA	R\$ 1.378.620,00	R\$ 463.432,13	R\$ 915.187,87	R\$ 63.544,44	R\$ 851.643,43
PESSIMISTA	R\$ 899.100,00	R\$ 463.432,13	R\$ 435.667,87	R\$ 63.544,44	R\$ 372.123,43
INDICADORES			CENÁRIOS		
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)			REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1. Receita Total			R\$ 1.198.800,00	R\$ 1.378.620,00	R\$ 899.100,00
2. Custos Variáveis			R\$ 622.484,13	R\$ 647.658,93	R\$ 580.526,13
TRIBUTAÇÃO			R\$ 128.052,00	R\$ 153.226,80	R\$ 86.094,00
Despesas de Instalação			R\$ 494.432,13	R\$ 494.432,13	R\$ 494.432,13
3. Margem de Contribuição (MC)			R\$ 576.315,87	R\$ 730.961,07	R\$ 318.573,87
PONTO DE EQUILÍBRIO			REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Custos e Despesas Fixas			R\$ 63.544,44	R\$ 63.544,44	R\$ 63.544,44
Margem de Contribuição			R\$ 576.315,87	R\$ 730.961,07	R\$ 318.573,87
PONTO DE EQUILÍBRIO %			6,11%	5,32%	8,13%
LUCRATIVIDADE			REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido			R\$ 543.771,43	R\$ 698.416,63	R\$ 286.029,43
Receita Operacional Líquida = MC			R\$ 576.315,87	R\$ 730.961,07	R\$ 318.573,87
LUCRATIVIDADE %			94,35%	95,55%	89,78%
RENTABILIDADE			REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido			R\$ 543.771,43	R\$ 698.416,63	R\$ 286.029,43
Investimento			R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00
RENTABILIDADE %			1754,10%	2252,96%	922,68%

Fonte: Elaboração própria, (2024).

A Margem de Contribuição, como ilustrado na tabela acima, representa a diferença entre a receita, os custos e as despesas variáveis, sendo um indicador importante da rentabilidade da empresa. No cenário realista, com a meta estabelecida de 30% (trinta por cento), a empresa alcança um valor de R\$ 576.315,87 (quinhentos e setenta e seis mil, trezentos e quinze reais com oitenta e sete centavos), o que indica um resultado considerado satisfatório.

No cenário otimista, foi projetado um acréscimo de 15% (quinze por cento) sobre a margem de contribuição, resultando em um montante de R\$ 730.961,07 (setecentos e trinta mil, novecentos e sessenta e um reais com sete centavos). Esse valor reflete uma *performance* ainda mais positiva, superando a meta estabelecida, o que mostra o potencial de crescimento da empresa em condições favoráveis.

Por outro lado, no cenário pessimista, a margem de contribuição diminui, mas ainda permanece em um valor considerável de R\$ 318.573,87 (trezentos e

dezoito mil, quinhentos e setenta e três reais com oitenta e sete centavos). Embora abaixo das expectativas iniciais, esse valor ainda sugere que a empresa é capaz de gerar uma contribuição significativa, mesmo em um cenário desfavorável.

O ponto de equilíbrio indica a receita necessária para cobrir as despesas fixas da empresa, sem gerar lucro nem prejuízo. Na tabela, os resultados para os cenários realista, otimista e pessimista são de 11,03%, 8,69% e 19,95%, respectivamente. Isso significa que, no cenário realista, a empresa precisa de 11,03% das vendas totais para cobrir os custos fixos, enquanto no cenário otimista esse valor é menor (8,69%) e, no cenário pessimista, o ponto de equilíbrio aumenta (19,95%), indicando uma maior pressão para alcançar a estabilidade financeira em condições desfavoráveis.

Na análise da lucratividade, os resultados obtidos foram bastante positivos, com índices de 94,35%, 95,55% e 89,78% para os cenários realista, otimista e pessimista, respectivamente. Esses valores indicam que, mesmo em condições menos favoráveis, a empresa mantém uma boa capacidade de gerar lucro sobre suas vendas, com uma rentabilidade considerável em todos os cenários analisados.

4.10 Análise Financeira

Na análise financeira apresentada na tabela abaixo (Tabela 10), são destacados os principais indicadores: Fluxo de Caixa Acumulado (FCA), Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e Payback. Esses indicadores são fundamentais para avaliar a viabilidade e o retorno de um investimento, fornecendo informações importantes para a tomada de decisões financeiras.

Tabela 10: Análise Financeira.

DESCRIÇÃO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Entradas			
Investimento Inicial	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00
Recebimento de Vendas	R\$ 1.198.800,00	R\$ 1.378.620,00	R\$ 899.100,00
Total de Entradas	R\$ 1.229.800,00	R\$ 1.409.620,00	R\$ 930.100,00
Saídas			
Impostos	R\$ 128.052,00	R\$ 153.226,80	R\$ 86.094,00
Fornecedores	R\$ 61.688,88	R\$ 61.688,88	R\$ 61.688,88
Custos e Despesas	R\$ 463.432,13	R\$ 463.432,13	R\$ 463.432,13
Total de Saídas	R\$ 653.173,01	R\$ 678.347,81	R\$ 611.215,01
Saldo de Caixa	R\$ 576.626,99	R\$ 731.272,19	R\$ 318.884,99
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 576.626,99	R\$ 731.272,19	R\$ 318.884,99
INDICADORES	CENÁRIOS		
Valor Presente Líquido	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00
2 - Fluxo de caixa do Período	R\$ 576.626,99	R\$ 731.272,19	R\$ 318.884,99
3 - Taxa de Atratividade Mínima (10,75%)	0,1075	0,1075	0,1075
4 - Valor Presente	R\$ 520.656,43	R\$ 660.290,92	R\$ 287.932,27
5 - Valor Presente Acumulado no Período	-R\$ 489.656,43	-R\$ 629.290,92	-R\$ 256.932,27
Taxa Interna de Retorno	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	-R\$ 31.000,00	-R\$ 31.000,00	-R\$ 31.000,00
Entrada Mês 1	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
Entrada Mês 2	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
Entrada Mês 3	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
Entrada Mês 4	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
Entrada Mês 5	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
Entrada Mês 6	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
Entrada Mês 7	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
Entrada Mês 8	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
Entrada Mês 9	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
Entrada Mês 10	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
Entrada Mês 11	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
Entrada Mês 12	R\$ 99.900,00	R\$ 114.885,00	R\$ 74.925,00
TIR %	322%	371%	242%
PAYBACK	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Total de Investimentos	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00
2 - Lucro Líquido do Período	R\$ 543.771,43	R\$ 698.416,63	R\$ 286.029,43
Tempo de retorno do capital investido	0,06	0,04	0,11

Fonte: Elaboração própria, (2024).

No fluxo de caixa acumulado, os resultados para os diferentes cenários foram: no cenário realista, obteve-se R\$ 576.626,99 (quinhentos e setenta e seis mil, seiscentos e vinte e seis reais com noventa e nove centavos); no cenário otimista, R\$ 731.272,19 (setecentos e trinta e um mil, duzentos e setenta e dois

reais com dezenove centavos); e no cenário pessimista, R\$ 318.884,99 (trezentos e dezoito mil, oitocentos e oitenta e quatro reais com noventa e nove centavos). Apesar de uma queda no cenário pessimista, o valor ainda é considerado bom, indicando que, mesmo em um cenário mais desfavorável, a empresa mantém uma capacidade sólida de gerar fluxo de caixa positivo, conforme observado nas análises anteriores.

5. Consideração Finais

A análise de viabilidade realizada para a *B&D Info Services* demonstrou que o aumento de 30% na carteira de clientes é uma estratégia viável e promissora. Por meio de uma avaliação detalhada das condições atuais da empresa, do mercado e das projeções de crescimento, foi possível identificar que os recursos disponíveis, aliados à capacidade de adaptação e inovação, permitem essa expansão sem comprometer a saúde financeira da empresa. A projeção de cenários – realista, otimista e pessimista – fornece uma visão abrangente dos possíveis resultados financeiros, garantindo maior segurança no processo decisório.

Investimentos direcionados em *marketing*, capacitação de equipe e aprimoramento dos processos operacionais são fundamentais para alcançar a meta de expansão e consolidar a posição da empresa no mercado. Esse direcionamento estratégico contribuirá para aumentar a rentabilidade e a competitividade. No entanto, é essencial que a *B&D Info Services* continue monitorando seus resultados e adaptando suas estratégias conforme as mudanças de mercado, garantindo a sustentabilidade desse crescimento no longo prazo.

Para sustentar o crescimento e garantir que a expansão seja bem-sucedida, a *B&D Info Services* deve investir em processos de inovação contínua e no aprimoramento de suas operações internas. Isso inclui o uso de tecnologias de ponta para automatizar rotinas e aumentar a eficiência operacional, bem como a criação de estratégias de retenção de clientes para fortalecer os relacionamentos com a base atual de consumidores. Esses investimentos não apenas ampliarão a carteira de clientes, mas também criarão uma estrutura sólida e escalável para suportar novas demandas sem comprometer a qualidade dos serviços.

Adicionalmente, é importante que a *B&D Info Services* se mantenha atenta às tendências de mercado e às transformações do setor de tecnologia, ajustando seu portfólio e sua abordagem conforme as necessidades emergentes dos clientes. A criação de uma cultura organizacional orientada ao cliente e ao desenvolvimento contínuo pode consolidar a empresa como uma referência no setor. Com esses fatores em mente, o planejamento estratégico aliado a uma gestão financeira cuidadosa e a um monitoramento constante de desempenho formam a base para uma expansão sustentável e alinhada aos objetivos de longo prazo da empresa.

Dessa forma, a proposta de ampliar a carteira de clientes em 30% é não apenas viável, mas representa uma oportunidade significativa para o crescimento sustentável da *B&D Info Services*. Com um planejamento estratégico sólido e flexível, a empresa está bem-posicionada para fortalecer sua presença no setor, ampliar sua lucratividade a longo prazo e estabelecer-se como uma referência no mercado de tecnologia.

Referências

ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. Atlas. 2014.

BRASIL. Instrução Normativa RFB nº 1700, de 14 de março de 2017. **Normas Receita Fazenda**. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?naoPublicado=&idAto=81268&visao=compilado>>. Acesso em: 06 nov. 2024.

CECCONELLO, Antônio Renato; AJZENTAL, Alberto. **A construção do Plano de Negócio**. 1. ed. São Paulo: Saraiva 2008. E-book. Disponível em: A CONSTRUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO - ANTONIO RENATO CECCONELLO, ALBERTO AJZENTAL - Google Livros.

ERMEL, Marcelo Daniel Araújo. **Análise e demonstrações contábeis**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 27 set. 2024.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GONÇALVES, Silvia Carolina Afonso. **Da ideia ao plano de negócios**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2021. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br/>. Acesso em: 04 jun. 2024.

GUEDES, Filipe Eduardo Martins. **Análise de viabilidade de projetos**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br/>. Acesso em: 04 jun. 2024.

HORNGREN, Charles T.; FOSTER, George; DATAR, Srikant M. **Contabilidade de custos: uma abordagem gerencial**. 11. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2003. Disponível em: <https://livrariapublica.com.br/livros/contabilidade-de-custos-uma-abordagem-gerencial-charles-t-horngren/>. Acesso em: 09 jun. 2024.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade Introdutória**. São Paulo: Atlas, 2010.

KERZNER, Harold. **Gerenciamento de projetos: uma abordagem sistêmica para planejamento, programação e controle**. 2. ed. São Paulo: Blucher, 2015. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 09 jun. 2024.

LOLATTO, Daiane. **Planejamento tributário**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 13 nov. 2024.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 10^a ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARQUES, Simone. **O que uma empresa de desenvolvimento de software faz?** 2021. Disponível em: O que uma empresa de desenvolvimento de software faz? | UDS. Acesso em: 01 de jun. de 2024.

MARTINS, Elizeu. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Atlas, 2010.

NUNES, Wagner Avila. **Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira da Implantação de Uma Empresa do Setor de Tecnologia e Informática: Um Plano de Negócios**. 2012 Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/67517/000867848.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 01 de jun. de 2024.

PEREIRA, Clissie Eduarda Pinto; LOPES, Paloma de Lavor. **Plano de negócios: viabilidade de uma franquia da Ahoba Viagens no Sul Fluminense**. Revista Episteme, 2020. Disponível em: <http://revista.ugb.edu.br/ojs302/index.php/episteme/article/view/2125>. Acesso em: 6 jun. 2024.

SANTOS, Marinéia Almeida dos. **Contabilidade de custos**. Salvador: Universidade Federal da Bahia, 2018. Disponível em: <https://biblioteca.uniscd.edu.mz/bitstream/123456789/2039/1/Contabilidade%20de%20Custos.pdf>. Acesso em: 6 jun. 2024.

SEBRAE. **Como fazer análise de viabilidade econômica e financeira de sua empresa**. 1. ed. [S.l.]: SEBRAE, 2020. Disponível em: https://sebraeatende.com.br/system/files/como_fazer_analise_de_viabilidade_economica_e_financeira_de_sua_empresa.pdf. Acesso em: 7 nov. 2024.

SEBRAE. **O que é empreendedorismo**. Sebrae SC, 2023. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/o-que-e-empreendedorismo>. Acesso em: 5 nov. 2024.

SOUZA, Ailton Fernando de (coord.); BARROS, Adilson de; OLIVEIRA, Luis Martins de; YOSHITAKE, Mariano. **Contabilidade na Prática**. São Paulo, SP: Trevisan, 2014. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 08 jun. 2024.

TORRES, Vitor. **Balanco patrimonial: o que é e como fazer**. Contabilizei, 2023. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/balanco-patrimonial/>. Acesso em: 5 nov. 2024.

TORRES, Vitor. **O que é DRE e para que serve?** Contabilizei. 2024 Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/o-que-e-dre-para-que-serve/>. Acesso em: 7 nov. 2024.

VALE, Sávio. **Análise de viabilidade**. Voitto, 2020. Disponível em: <https://voitto.com.br/blog/artigo/analise-de-viabilidade>. Acesso em: 5 nov. 2024.

ZAVADIL, Paulo Ricardo. **Plano de negócios: uma ferramenta de gestão**. 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2012. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 08 jun. 2024.

ESTUDO DE VIABILIDADE E ANÁLISE DE CUSTOS PARA A IMPLANTAÇÃO DE PONTO DE RECARGA RÁPIDA PARA VEÍCULOS HÍBRIDOS E ELÉTRICOS NA REGIÃO DO SUDOESTE DO PARANÁ

Fernando Ádrian Meireles Pedroso¹

Sandro Filgueiras²

Jonas Grejainin Pagno³

Resumo

Muito se tem discutido acerca da evolução tecnológica e com ela o desafio de pensar em ambientes sustentáveis. Neste sentido, torna-se necessário analisar a importância dos veículos híbridos e elétricos na sustentabilidade ambiental. Este estudo de viabilidade e análise de custos, tem como objetivo realizar uma avaliação em âmbitos econômicos, técnicos e ambientais, na implantação de um eletroposto, para a região do sudoeste do Paraná, onde é favorável pela movimentação de automóveis. A metodologia concentrou-se na coleta e análise de dados essenciais para a instalação do eletroposto. As coletas de dados coletados contribuíram para uma avaliação geral destes que contemplou o resultado do artigo nos seguintes aspectos: análises e projeções de segmento de mercado, projeções de gastos com investimentos, gastos mensais, depreciações, receitas reais e variações, demonstrativo de resultado, balanço patrimonial, análise econômica e financeira. Assim, este estudo revelou-se viável, com potencial de retorno sobre o investimento em até 10 anos, apresentando resultados promissores ao longo da pesquisa. Portanto, este artigo poderá ser fundamental para que os investidores e empresários percebam que há lucratividade no negócio e, ao mesmo tempo, colaboram com o meio ambiente, promovendo o uso de veículos híbridos e elétricos.

Palavras-chave: Viabilidade. Custos. Eletropostos. Contabilidade.

1 Estudante do oitavo período do curso de Ciências Contábeis na Unetri Faculdades; e-mail: fernanooadrian4@gmail.com.

2 Professor Orientador. Mestre Profissional em Administração pela UNIOESTE, professor e celetista do Banco do Brasil em Ampére-PR; e-mail: sfilgueiras2707@gmail.com.

3 Professor Coorientador. graduado em Filosofia pela Faculdade de Filosofia N. Sra. da Imaculada Conceição; Mestrado em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul-PUCRS, especialista em Administração Pública e Gerência de Cidades, professor e diretor acadêmico; e-mail: jonas@unetri.edu.br.

1. Introdução

Nos últimos anos a preocupação com as mudanças climáticas advindo dos combustíveis fósseis vem trazendo grandes preocupações no mundo todo. A criação de veículos híbridos e elétricos tem trazido uma alternativa sustentável para o meio ambiente. Essa alternativa apesar de ser recente, tem trazido crescimento no mercado de veículos elétricos no Brasil e, como consequência, será necessário que as áreas urbanas tenham estruturas que acompanhem a evolução das tecnológicas, ofertando para a população espaço com ponto de recarga para os carros híbridos e elétricos.

Neste estudo se propõe realizar uma análise de viabilidade e custos para a implantação de pontos de recarga rápida na região do Sudoeste do Paraná, com o objetivo de fornecer uma avaliação abrangente nos aspectos econômicos, técnicos e ambientais envolvidos nesse processo. Tendo como objetivo geral fazer um Estudo de Viabilidade e Análise de Custos para a implantação de Ponto de Recarga rápida para Veículos Híbridos e Elétricos na região do Sudoeste do Paraná.

O conhecimento aprofundado se justifica pelas mudanças significativas no setor de transporte nos últimos anos, impulsionada pela busca por alternativas mais sustentáveis e eficientes no campo dos carros elétrico. Os veículos híbridos e elétricos emergiram como uma solução promissora para reduzir as emissões de gases de efeito estufa e minimizar a dependência dos combustíveis fósseis. A região do Sudoeste do Paraná, assim como muitas outras áreas urbanas e periurbanas ao redor do mundo, enfrentam desafios relacionados à poluição do ar, congestionamento nas vias e pressão sobre os recursos naturais. A introdução de infraestrutura de recarga rápida para veículos híbridos e elétricos pode desempenhar um papel fundamental na transformação positiva desse cenário.

Na busca de uma melhor compreensão sobre o tema, destacam-se os objetivos específicos desta pesquisa: (a) levantar bibliograficamente itens necessários para um estudo de viabilidade e análise de custos no segmento recarga de veículos elétricos; (b) realizar a análise de custos e enquadramento tributário de eletroposto; (c) apresentar o estudo de viabilidade da implantação do eletroposto.

Este estudo de viabilidade e análise de custos busca preencher uma lacuna nos esclarecimentos sobre o assunto, fornecendo uma avaliação abrangente dos aspectos econômicos, técnicos e ambientais associados à implementação de pontos de recarga rápida na região do Sudoeste do Paraná.

Ao fornecer dados sólidos e análises detalhadas, esperamos capacitar os tomadores de decisões locais e os *stakeholders* relevantes a tomar medidas informadas para promover a adoção de veículos elétricos e híbridos e investir em

infraestrutura de recarga para atender a alta demanda, que se vem crescendo no Brasil. (ABVE, 2024)

E a importância em aprofundar sobre o conhecimento científico e tecnológico no campo da mobilidade elétrica, fornecendo *insights* valiosos que podem ser aplicados em outras regiões, enfrentando desafios semelhantes. Ao integrar uma abordagem multidisciplinar que considera aspectos financeiros, ambientais e sociais, esperamos catalisar mudanças positivas e sustentáveis no setor de transporte do Sudoeste do Paraná e além.

A crescente demanda por veículos híbridos e elétricos, impulsionada por preocupações ambientais e a necessidade de reduzir a dependência de combustíveis fósseis, exige uma infraestrutura adequada de recarga para apoiar sua adoção. No entanto, a região do Sudoeste do Paraná enfrenta uma escassez significativa de pontos de recarga rápida, podendo ser considerado um dos fatores para a dificuldade na disseminação desses veículos. Além disso, a viabilidade econômica da implantação e operação desses pontos de recarga é incerta, levantando questões sobre os custos envolvidos e o retorno sobre o investimento. Por fim, os desafios técnicos relacionados à instalação e manutenção dos pontos de recarga, bem como seu impacto ambiental, precisam ser cuidadosamente avaliados para garantir que a transição para a mobilidade elétrica seja sustentável e eficiente.

Dessa forma, a problemática central deste estudo é: Como viabilizar a implantação de ponto de recarga rápida para veículos híbridos e elétricos na região do Sudoeste do Paraná, considerando os aspectos econômicos, técnicos e ambientais, e quais são os principais desafios e benefícios dessa iniciativa?

2. Referencial Teórico

2.1 Contabilidade

A origem da contabilidade remonta a tempos muito antigos. Como destaca Marion (2003, p. 36), “a contabilidade teve origem na Mesopotâmia, por volta de 4.000 a.C. Os sumérios utilizavam placas de argila para registrar suas atividades comerciais, como compras, vendas, produção e estoques. Esses registros foram os primeiros registros contábeis conhecidos.” Desde seus primórdios, quando era usada para a contagem de mercadorias e patrimônios, a contabilidade tem evoluído continuamente. Ao longo dos anos, ela tem se adaptado e desenvolvido novos nichos, sempre agregando valor ao campo contábil.

No decorrer da história, a contabilidade passou por várias transformações significativas. Durante o período medieval, a invenção da partida dobrada por Luca Pacioli, em 1494, revolucionou a prática contábil, proporcionando uma

base sistemática e científica para o registro das transações financeiras. Este método se tornou o gatilho para a contabilidade moderna, permitindo maior precisão e transparência nos registros financeiros.

Hoje, a contabilidade não se limita apenas ao registro de transações financeiras. Ela desempenha um papel crucial na governança corporativa, na análise financeira e no planejamento estratégico das organizações. Com o avanço da tecnologia, a contabilidade digital e a análise de dados emergem como novas fronteiras, oferecendo ferramentas avançadas para a gestão financeira e o cumprimento das regulamentações.

Fernandes (2015, p. 14, *apud* Berti, 2001, p. 35), apresenta o conceito para contabilidade:

A contabilidade é uma ciência que permite, através de suas técnicas, manter um controle permanente do patrimônio da empresa. Conceitua-se contabilidade como sendo a ciência que estuda, registra e controla o patrimônio. É definida como ciência porque representa uma soma de conhecimentos práticos, sedimentados no tempo, representados por seus princípios e convenções geralmente aceitos.

Para Ribeiro (2013, p. 20) “o objeto da contabilidade é o patrimônio das entidades econômico administrativas”. É possível considerar que o objetivo da contabilidade é o estudo geral do patrimônio e suas modificações, que será útil para a tomada de decisões dentro destas entidades.

Além destes, Ribeiro (2013) destaca a respeito dos aspectos qualitativos e quantitativos do patrimônio, sendo qualitativo o que se refere aos componentes patrimoniais, diferenciando a espécie de cada um e quantitativo no que se refere aos componentes patrimoniais em termos monetários da entidade.

2.2 Contabilidade de Custos

Custos, segundo Oliveira (2020) é um dos maiores dilemas na contabilidade, sendo confundido com as despesas. Oliveira (2020, *apud* Martins 2010) define custo como todo gasto relativo a bem ou serviço que é utilizado na produção de outros bens ou serviços.

Pereira (2021, p. 24) divide custos em diretos e indiretos, onde cada um tem suas subdivisões, como corrobora ele sobre custos diretos:

Os matérias diretos podem ser subdivididos em: Matérias-primas – materiais essenciais na produção de bens ou serviços (por exemplo, o papel é uma matéria-prima para uma gráfica). Material secundário – itens que integram o produto em menos proporção e que, geralmente, são adquiridos de terceiros (por exemplo, espiral de um manuscrito). Material de embalagem – itens que envolvem e acondicionam o produto (por exemplo, o plástico que embala uma revista).

Já para os custos indiretos, Pereira (2021) explica que são aqueles que não estão ligados diretamente com a produção de bens ou serviços. Para tanto, quando se produz mais de um tipo de produto, é preciso estabelecer certos critérios de rateio para distribuir esses custos proporcionais aos bens ou serviços produzidos, que pode ser como horas-máquina, mão de obra, etc.

Além dos diretos e indiretos, é dividido em custos fixo e custos variáveis. Para Pereira (2021, p. 28,) “os custos variáveis correspondem a gastos que se alteram com o volume de produtos ou serviços produzidos por uma empresa. Já os custos fixos não sofrem alterações com a unidade de atividade desempenhada”.

Outro ponto importante na apuração de custos, são as ferramentas de controle de custos, que além de todas as apurações de dados, eles devem ser monitorados frequentemente, de modo que sejam alcançadas as metas que foram estabelecidas pelos setores responsáveis de cada organização. (Pereira, 2021)

Os tipos de custeio na hora da precificação são variados e são usados de acordo com cada empresa, sendo as principais: custeio por processo; custeio por absorção; custeio direto ou variável; custeio integral; custeio padrão; custeio baseado em atividades.

Custeio variável, segundo Abbas *et al* (2012), os custos fixos são rateados aos produtos, e os custos variados são de acordo com a produção da organização.

Custeio por absorção, Abbas *et al* (2012) nos traz que são todos os custos de produção que comporão o custo do bem ou serviço. Além de todas as despesas serem diretamente lançadas no resultado e todos os custos apropriados ao bem ou serviço prestado.

Já no custeio baseado em atividades de acordo com Menezes *et al* (2003), visam colocar os custos indiretos aos produtos finais, sendo este voltado para fornecer informações gerenciais.

Ainda Menezes *et al* (2003), contribui sobre custeio padrão, onde este tem como privilégio, estabelecer o controle operacional, e é utilizado no custo da mão de obra direta, nas matérias primas e nas despesas indiretas de produção de bens ou serviços.

O custeio integral, segundo Silva *et al* (2003, p. 31) é:

Esse método é utilizado apenas para fins gerenciais onde a apuração dos custos inclui, além dos custos de produção, os demais custos, bem como as despesas financeiras, é utilizado para determinar qual o preço de venda de determinado produto, a fim de suprir todos os custos e as despesas. As empresas utilizam esse método para saber o custo total do produto e aplicar o Markup, que é o percentual de lucro que a empresa vai obter na venda de um produto.

O custeio por processo para Silva *et al* (2003), seria o custo de um produto, é obtido pela média entre os custos totais e a quantidade de produtos fabricados.

Esses produtos serão idênticos ou similares, que são produzidos em grande escala, não atendendo, ordinariamente, a encomendas.

As definições sobre custos, nos possibilita introduzir um segundo tema neste estudo: a precificação. Para o preço de venda, Santos (1997) contribui que na precificação é exigido um modelo eficaz na decisão de preços, portanto, deve examinar com cautela e assertividade no trabalho de colocar preços seguros, a fim de garantir a continuidade e crescimento da organização, sendo o preço um substantivo variável, mas que pode ser controlado. Deste modo precisarão ser analisadas as visões macros e micros do mercado, o futuro da empresa e os objetivos que ela pretende chegar e alcançar.

Para Oliveira (2022) o preço de venda é muito significativo na determinação que reflete na sua participação no mercado e em seus resultados nas empresas, sendo assim, a precificação de cada produto ou mercadoria pode se considerar uma “arte” no mundo dos negócios, e sabemos que a concorrência no mercado, como um todo, tem sido e está sendo cada vez mais acirrada e competitiva nos dias atuais.

Oliveira (2022) acrescenta que o responsável por colaborar nos dados da formação de preços, está tomando um papel não só de dados, mas nos resultados de geração de caixa, rentabilidade e crescimento da empresa, em conjunto com outros aspectos envolvidos em uma política de preços em cada organização.

2.3 Contabilidade Tributária

A contabilidade tributária, como argumenta Fabretti (2017), é um ramo especializado da contabilidade que foca no estudo, interpretação e aplicação das leis e normas fiscais para determinar a correta incidência dos tributos sobre as atividades econômicas de uma entidade. Seu principal objetivo é garantir que as obrigações fiscais sejam cumpridas de maneira precisa e eficiente, minimizando riscos e aproveitando oportunidades de planejamento tributário, dentro dos limites legais.

Funções e Importância da Contabilidade Tributária são atribuídas em algumas divisões importantes que explicaremos a seguir, como:

Cálculo e Apuração de Tributos: Para Fabretti (2017) a contabilidade tributária envolve o cálculo preciso dos tributos devidos, como impostos, contribuições e taxas. Isso inclui a apuração de tributos diretos (como Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) e indiretos (como ICMS, IPI e ISS). A correta apuração é essencial para evitar sanções fiscais e multas por parte das autoridades tributárias.

Planejamento Tributário: Uma função crítica da contabilidade tributária é o planejamento tributário, que visa estruturar as operações da entidade de

maneira a reduzir legalmente a carga tributária. Isso pode envolver a escolha da melhor forma de tributação, a utilização de incentivos fiscais e a adoção de práticas que possibilitem diferimentos ou reduções de impostos. (Fabretti, 2017)

Compliance Fiscal: A contabilidade tributária assegura que a entidade cumpra todas as suas obrigações fiscais em conformidade com a legislação vigente. Isso inclui a preparação e o envio de declarações fiscais, o pagamento de tributos no prazo correto e a manutenção de registros fiscais adequados. (Fabretti, 2017)

Gestão de Riscos Fiscais: Ao manter-se atualizada com mudanças na legislação fiscal e interpretar corretamente as normas tributárias, a contabilidade tributária ajuda a mitigar riscos fiscais. Isso envolve a identificação de possíveis contingências fiscais e a implementação de controles internos para prevenir erros e fraudes. (Fabretti, 2017)

Elaboração de Demonstrações Fiscais: A contabilidade tributária também é responsável pela elaboração de demonstrações fiscais, que são documentos que relatam a posição fiscal da entidade, como o Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR) e o Livro de Apuração do Lucro Presumido. Essas demonstrações são fundamentais para a transparência fiscal e a auditoria. (Fabretti, 2017)

Os métodos da Contabilidade Tributária, segundo Fabretti (2017, p. 8), consistem basicamente em:

a) adequado planejamento tributário (que exige conhecimento da legislação tributária); b) relatórios contábeis eficazes que demonstrem a exata situação das contas do patrimônio e do resultado (que exige conhecimento de contabilidade); c) controle apurado das despesas indedutíveis e das receitas não tributáveis, temporárias ou definitivas para apuração da base de cálculo dos tributos.

Neste contexto Oliveira e Gonçalves (2013, p. 6) contribuem se referindo à importância do planejamento tributário em todas as empresas de qualquer porte, seja ela:

A importância do Planejamento Tributário para todos os tipos de empresas: pequenas, médias e grandes. Devem-se conhecer minuciosamente todas as etapas do processo produtivo, desde a compra de matéria prima até a distribuição dos produtos, para que se possa, com base nessas informações, gerar mudanças legítimas e eficazes à exclusão ou economia de tributos. (Oliveira e Gonçalves, 2013, p. 6).

A contabilidade tributária é essencial para a gestão eficiente e *Compliance* fiscal de uma entidade, desempenhando um papel vital na minimização de riscos fiscais e na maximização de benefícios legais, contribuindo para a sustentabilidade financeira e operacional da organização.

2.4 Estudo de Viabilidade e Plano de Negócio

Guedes (2020) nos lembra que em um ambiente de crescente competitividade no país, as organizações que se dedicam ao planejamento prévio de seus projetos obtêm uma vantagem competitiva sobre aquelas que implementam projetos, sem um planejamento adequado. Considerando que o estudo de viabilidade e um plano de negócio é essencial para qualquer tipo de empreendimento, cabe, destaque no texto, uma breve explicação sobre a viabilidade de negócio, viabilidade de mercado, viabilidade técnica, viabilidade financeira e o plano de negócio.

A viabilidade de negócio é o processo de avaliar se uma ideia de negócio ou um projeto é realizável e sustentável financeiramente, tecnicamente e comercialmente. Essa análise é importante para minimizar riscos e aumentar as chances de sucesso de um empreendimento. A avaliação de viabilidade normalmente abrange vários aspectos, entre os mais importantes, conforme Guedes (2020), podemos considerar a viabilidade em três áreas:

Viabilidade de Mercado: análise do mercado, que avalia o tamanho do mercado, a demanda por produtos ou serviços, o perfil dos clientes e as tendências de mercado. Identifica e analisa os concorrentes existentes e potenciais, suas estratégias, pontos fortes e fracos. Define como o negócio pretende atrair e reter clientes, incluindo estratégias de preço, promoção, distribuição e posicionamento de marca. (Guedes, 2020)

Viabilidade Técnica: se refere aos requisitos técnicos mínimos para o negócio, em que avalia a necessidade de tecnologia, equipamentos, instalações e mão-de-obra especializada. Os desenvolvimentos dos produtos/serviços em que examina o processo de desenvolvimento, desde a concepção até a produção ou entrega do serviço, garantindo que seja tecnicamente viável. (Guedes, 2020)

Viabilidade Financeira: análise de custos, que estima os custos iniciais e operacionais, incluindo investimentos em ativos, despesas operacionais, custos de *marketing* e outros. Projeções de receitas, lucros, fluxos de caixa e análise de rentabilidade. Ferramentas como o ponto de equilíbrio e a análise de retorno sobre o investimento (ROI) são usadas para avaliar a viabilidade financeira. Identificar possíveis fontes de financiamento, como investidores, empréstimos bancários, capital próprio e subsídios. (Guedes, 2020)

Um plano de negócio é um documento formal que descreve detalhadamente a estratégia de um negócio, seus objetivos e os passos necessários para alcançá-los. Ele serve como um guia para os empreendedores e como uma ferramenta de comunicação para investidores, parceiros e outros *stakeholders*. Pereira e Lopes (2020, p. 3) explicam sobre o plano de negócio:

Um plano de negócios é complexo em sua elaboração, pois exige muita pesquisa tanto sobre o negócio quanto sobre clientes e seus concorrentes. Isso proporciona um amplo conhecimento acerca do possível negócio para quem o elabora, e possibilita a prévia identificação de problemas no empreendimento antes de se inserir no mercado. Evitando, assim, prejuízos que ocorreriam se a empresa já estivesse em funcionamento.

Portanto, o plano de negócio pode ser complexo, no entanto, é uma ferramenta essencial na hora de empreender, atentando-se em todos os aspectos possíveis sobre o empreendimento em potencial.

Gonçalves (2021) nos apresenta os seguintes componentes na elaboração do plano de negócio, sendo eles:

Sumário Executivo: “uma visão geral concisa do plano de negócio, destacando os pontos principais, como a missão, visão, objetivos, produtos ou serviços, mercado-alvo e vantagens competitivas”. (Gonçalves, 2021, p. 79)

Descrição da empresa: “visão e missão, sendo declarações que refletem a razão de ser do negócio e suas aspirações a longo prazo. Histórico e Estrutura Legal: Informações sobre a fundação do negócio, estrutura legal (por exemplo, sociedade limitada, empresa individual) e localização”. (Gonçalves, 2021, p. 83)

Análise de Mercado: “pesquisa de mercado, que dá para os detalhes sobre o mercado-alvo, incluindo segmentação de mercado, comportamento do consumidor e tendências. Análise SWOT: identificação de pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças”. (Gonçalves, 2021, p. 86)

Responsáveis e competências: “estrutura organizacional, descrição da equipe de gestão, suas qualificações e responsabilidades. Governança Corporativa: políticas e práticas de governança, incluindo conselhos consultivos ou de administração”. (Gonçalves, 2021, p. 85)

Plano de *Marketing*: estratégias para promoção, publicidade, branding e relacionamento com o cliente. Estratégia de vendas: metodologias de vendas, canais de distribuição e força de vendas. Produtos ou serviços: descrição dos produtos/serviços: Informações detalhadas sobre o que o negócio oferece, características únicas, ciclo de vida do produto e benefícios para os clientes. (Gonçalves, 2021, p. 92)

Plano Operacional: “descrição dos processos de produção, entrega de serviços, cadeia de suprimentos e logística. Gestão de qualidade: procedimentos para garantir a qualidade dos produtos ou serviços”. (Gonçalves, 2021, p. 98)

Plano Financeiro: projeções de receitas, despesas, lucros e fluxo de caixa para os próximos anos. Análise de rentabilidade: “indicadores financeiros, como margem de lucro, ponto de equilíbrio, ROI e payback. Plano de financiamento: necessidades de capital, fontes de financiamento e estratégia de captação de recursos”. (Gonçalves, 2021, p. 101)

Guedes (2020) ressalta que a realização de um estudo de viabilidade é fundamental para o sucesso de um projeto. No entanto, devido à crescente escassez de tempo na vida agitada das pessoas, tanto no âmbito pessoal quanto profissional, muitas vezes esse estudo é negligenciado ou realizado de maneira superficial, sem os detalhes e informações necessárias para garantir que o projeto traga retorno sobre o investimento. Projetos que não passam por um estudo de viabilidade adequado têm uma maior probabilidade de fracassar nesse aspecto, que é um dos principais pilares para o sucesso do projeto.

2.5 Eletropostos

No Brasil, a instalação de eletropostos, ainda, está em uma fase inicial, mas tem apresentado um aumento gradual no número de estações de carregamento em diversas cidades do país, de acordo com a Associação Brasileira do Veículos Elétrico – ABVE (2023), em que até a data de agosto de 2023, havia cerca de 3800 eletropostos no país, mais localizadas na região sul do país.

O mercado de carros elétricos no Brasil ainda é incipiente em comparação com outros países, mas a ABVE (2024) tem mostrado um crescimento espontâneo nos últimos anos. Os principais fabricantes de veículos elétricos têm introduzido modelos no mercado brasileiro, buscando atender a demanda crescente por veículos mais sustentáveis e eficientes, ajudando no crescimento do mercado nacional.

Os carregadores de carros elétricos podem ser instalados em diversos locais, como postos de gasolina, supermercados, shopping, estacionamentos públicos, condomínios residenciais, empresas e vias públicas. Eles são essenciais para garantir a conveniência e a acessibilidade dos veículos elétricos, permitindo que os proprietários recarreguem suas baterias de forma rápida e eficiente enquanto estão em trânsito.

No universo dos veículos elétricos, uma variedade de dispositivos de carregamento está disponível, cada um projetado para atender as necessidades específicas de carregamento dos automóveis. Estes dispositivos podem ser categorizados de acordo com a rapidez com que fornecem energia aos veículos. A seguir, segundo a EDP Soluções (2024), serão detalhados os diferentes tipos de carregadores para veículos elétricos:

1. Carregador Lento ou Normal (AC): Estes carregadores têm uma capacidade de até 7,4 quilowatts (kW) e podem levar de 6 a 12 horas para carregar completamente um veículo. São ideais para residências, condomínios e algumas empresas devido à sua compatibilidade com corrente alternada (AC), tornando-os acessíveis a uma ampla gama de usuários.

2. Carregador Semirrápido (AC): Estes carregadores têm uma capacidade de até 22 kW, reduzindo o tempo de carregamento para duas a seis horas.

Podem ser instalados em residências, empresas, estacionamentos e outros locais comerciais, oferecendo conveniência e acessibilidade.

3. Carregador Rápido (DC): Estes carregadores fornecem uma quantidade significativa de energia em um curto período de tempo. Com uma potência de até 100 kW, permitem que os veículos sejam carregados completamente em uma hora e meia a 30 minutos. São comumente encontrados em rodovias e também podem ser instalados em empresas com grandes frotas de veículos elétricos.

4. Carregador Ultrarrápido (DC): Estes carregadores reduzem drasticamente o tempo de espera para uma carga completa, sendo capazes de abastecer um veículo em até meia hora. Com uma potência mínima de 150 kW, são 20 vezes mais poderosos que os carregadores convencionais e são uma escolha ideal para rodovias e estradas movimentadas.

O desempenho e o tempo de carregamento dos carregadores dependem de vários fatores, incluindo a voltagem da tomada conectada ao dispositivo. Carregadores portáteis de emergência, por exemplo, são úteis em situações específicas, mas devido à sua baixa potência, podem levar dois dias para carregar completamente um veículo. Por outro lado, os carregadores rápidos de corrente contínua oferecem maior potência, tornando-os mais convenientes para locais com alta demanda de veículos elétricos, como rodovias e áreas de maior circulação de veículos.

Apesar do crescimento gradual do mercado de carros elétricos e da expansão da infraestrutura de carregamento, ainda há desafios a serem superados, como a necessidade de investimentos em eletropostos, a redução dos custos dos veículos elétricos, a ampliação dos incentivos fiscais e a conscientização do público sobre os benefícios dos veículos elétricos para o meio ambiente e para a economia de combustível. (Parente e Rodriguez, 2024)

Para um eletroposto, a receita é gerada através da tarifação baseada no tempo de uso ou na quantidade de energia fornecida. Ainda, pode estar oferecendo serviços complementares, como lojas de conveniência, cafês e serviços de manutenção para veículos elétricos. (Fontana, 2023)

O prazo de retorno do investimento pode variar dependendo da taxa de utilização e das tarifas aplicadas. Em geral, um payback entre 5 a 10 anos pode ser esperado, mas isso pode ser reduzido com a alta demanda e otimização de custos. (SEBRAE, 2022)

Portanto, a instalação de um eletroposto na região do sudoeste do Paraná é uma iniciativa viável e potencialmente lucrativa a médio e longo prazo, considerando o crescimento da demanda por veículos elétricos (figura 1). No entanto, é essencial realizar um planejamento detalhado e uma análise cuidadosa de mercado, localização e custos para garantir o sucesso do empreendimento. A

adoção de parcerias e a busca por incentivos fiscais e subsídios podem melhorar ainda mais a viabilidade e o retorno do investimento.

Figura 1: Gráfico de emplacamentos de automóveis eletrificados de 2012 a 2024.

SÉRIE HISTÓRICA DE VENDAS DE VEÍCULOS LEVES ELETRIFICADOS NO BRASIL
(BEV+PHEV+HEV+HEV FLEX +MHEV) – 2012 A JULHO 2024

ABVE

ANO	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
2012	9	16	7	3	13	23	5	3	2	2	18	16	117
2013	45	22	53	50	12	29	65	45	23	39	52	56	491
2014	93	61	65	53	94	52	61	79	71	53	87	86	855
2015	72	56	61	73	72	74	74	100	82	55	65	62	846
2016	58	64	60	137	41	91	48	59	79	93	159	202	1.091
2017	178	157	227	176	208	238	268	627	384	243	240	350	3.296
2018	272	254	367	367	302	382	262	262	286	405	374	437	3.970
2019	370	287	336	290	357	716	960	867	1.264	1.989	2.013	2.409	11.858
2020	1.568	2.053	1.570	442	601	1.334	1.668	1.943	2.113	2.273	2.231	1.949	19.745
2021	1.321	1.389	1.872	2.708	3.102	3.507	3.625	3.873	2.756	2.787	3.505	4.545	34.990
2022	2.558	3.435	3.851	3.123	3.387	4.073	3.136	4.249	6.391	4.460	4.995	5.587	49.245
2023	4.503	4.294	5.989	4.793	6.435	6.225	7.462	9.351	8.458	9.537	10.601	16.279	93.927
2024	12.026	10.451	13.613	15.206	13.612	14.396	15.312						94.616
TOTAL GERAL (2012 A 2024)													315.047

Fonte: Agência Brasileira de Veículos Elétricos - ABVE (2024).

2.6 Empreendedorismo

Empreendedorismo para Baggio e Baggio (2014) pode ser compreendido como uma arte, que acontece projetos e ideias com motivação e criatividade. Consiste no andamento da arte, a inovação, e envolve assumir riscos e desafios, além de tomar decisões estratégicas para alcançar o sucesso e a sustentabilidade do negócio.

O perfil do empreendedor é caracterizado por algumas qualidades fundamentais, segundo Baggio e Baggio (2014), como: são proativos, identificando e aproveitando oportunidades de negócio antes que os concorrentes o façam; estão dispostos a correr riscos calculados e enfrentar incertezas para alcançar seus objetivos; são criativos, trazendo novas ideias, soluções e formas de atender às necessidades da sociedade; empreendedores persistem, se adaptando rapidamente e buscando soluções para problemas inesperados; são capazes de enxergar o potencial de crescimento e sucesso do seu empreendimento a longo prazo, orientando suas ações para atingir esses objetivos; o empreendedor inspira e coordena sua equipe, criando um ambiente que fomenta o crescimento e o sucesso coletivo.

Esse perfil é essencial para o sucesso no mundo dos negócios, pois une habilidades técnicas, visão de mercado e comportamento estratégico por parte do empreendedor.

2.7 Análise de Viabilidade

A análise de viabilidade de acordo com o SEBRAE (2018), é um processo que avalia se um projeto ou empreendimento é realizável e lucrativo. Ela envolve a consideração de diversos fatores para determinar a viabilidade técnica, econômica, financeira, ambiental e legal do projeto. Em termos práticos, é usada para ajudar na tomada de decisões sobre a viabilidade de uma ideia, antes de comprometer recursos significativos. É fundamental para reduzir riscos e evitar a perda de tempo e recursos em projetos inviáveis.

2.7.1 Análise de Viabilidade Econômica

A análise de viabilidade econômica é um processo que avalia se um projeto, investimento ou negócio é financeiramente viável e sustentável no longo prazo. O objetivo é determinar se o retorno esperado compensará os custos e os riscos envolvidos, ajudando a tomar decisões fundamentadas sobre o empreendimento. (SEBRAE, 2018)

Segundo o SEBRAE (2018), os principais aspectos de uma análise de viabilidade econômica são:

Investimentos iniciais: consiste em identificar todos os custos envolvidos no início do projeto, como a compra de equipamentos, instalações, licenças e capital de giro. Este é o montante que precisará ser desembolsado, antes que o projeto comece a gerar receitas.

Receitas e custos operacionais: a análise inclui projeções de receitas esperadas e os custos operacionais que serão necessários para manter o projeto funcionando. Isso inclui custos com matéria-prima, mão de obra, marketing e despesas administrativas.

Fluxo de caixa: o fluxo de caixa projetado considera a entrada (receitas) e saída (despesas) de dinheiro ao longo do tempo. Um fluxo de caixa positivo e consistente é um dos principais indicadores de viabilidade, mostrando que o projeto conseguirá sustentar-se financeiramente.

Indicadores econômicos: TIR (Taxa Interna de Retorno), que menciona a taxa de retorno que o projeto gera sobre o investimento; Payback, que calcula o tempo necessário para recuperar o investimento inicial; ROI (Retorno sobre o Investimento) mede a eficiência do investimento, indicando o quanto de retorno será gerado em relação ao investimento inicial.

Riscos e incertezas: além dos cálculos financeiros, a análise de viabilidade inclui a avaliação de riscos que podem afetar a execução do projeto, como variações no mercado, mudanças regulatórias ou questões macroeconômicas.

Com base nos indicadores e projeções, a análise de viabilidade econômica fornece um parecer sobre se o projeto deve ser implementado, ajustado ou abandonado. A decisão é tomada levando em conta o retorno esperado, o tempo de recuperação do investimento e os riscos associados.

2.7.1.1 Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório contábil que apresenta o resumo das operações financeiras de uma empresa ao longo de um período, normalmente um ano fiscal. Ela mostra de forma detalhada as receitas, custos e despesas, evidenciando o resultado final, que pode ser lucro ou prejuízo. (Wagner, 2024)

Uma estrutura básica da DRE é composta pela mensuração das contas, como (Wagner, 2024):

Receita Bruta: valor total obtido com a venda de produtos ou serviços antes de qualquer dedução.

Deduções de Receita: inclui impostos sobre vendas, devoluções e descontos concedidos. A subtração dessas deduções da receita bruta resulta na Receita Líquida.

Custos das Mercadorias Vendidas (CMV) ou Serviços Prestados: são os custos diretamente relacionados à produção dos bens ou serviços vendidos, como mercadorias, matérias-primas e mão de obra. A diferença entre a Receita Líquida e os Custos resulta no Lucro Bruto.

Despesas Operacionais: incluem despesas administrativas, comerciais e gerais. Estas são subtraídas do Lucro Bruto para se obter o Resultado Operacional.

Resultado Financeiro: representa os ganhos ou perdas com operações financeiras, como juros pagos ou recebidos, variações cambiais, entre outros.

Impostos sobre o Lucro: são os tributos pagos sobre o lucro da empresa, como o Imposto de Renda e a Contribuição Social.

Resultado Líquido: após todas as deduções, é obtido o Lucro ou Prejuízo Líquido do Exercício, que indica o desempenho financeiro final da empresa no período analisado.

Além disso, a DRE possibilita fazer verificações e análises referentes a custos, despesas e impostos, mas deve gerenciar todos os lançamentos necessários para uma melhor assertividade na DRE.

2.7.1.2 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é um dos principais relatórios contábeis de uma empresa, que fornece uma visão clara e detalhada da sua posição financeira em um determinado momento. Ele mostra os ativos (bens e direitos), passivos (obrigações) e o patrimônio líquido da empresa, ou seja, o que ela possui, o que deve e o valor que pertence aos seus proprietários.

Estrutura básica do Balanço Patrimonial de acordo com a Lei nº 11.638/07, MP nº 449/08 e o CTG 02 – Esclarecimento das demonstrações contábeis de 2008, segue assim:

Figura 2: Estrutura de Balanço Patrimonial.

ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Ativo Não Circulante	Passivo Não Circulante
Realizável a Longo Prazo	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
Investimento	Capital Social
Imobilizado	(-) Gastos com Emissão de Ações
Intangível	Reservas de Capital
	Opções Outorgadas Reconhecidas
	Reservas de Lucros
	(-) Ações em Tesouraria
	Ajustes de Avaliação Patrimonial
	Ajustes Acumulados de Conversão
	Prejuízos Acumulados

Fonte: Conselho Federal de Contabilidade-CFC (2024).

Os Ativos são os bens e direitos da empresa, são divididos em duas categorias principais, sendo Ativo Circulante: onde ficam bens e direitos que podem ser convertidos em dinheiro no curto prazo (até 12 meses), como caixa, contas a receber e estoques, a outra parte sendo o Ativo Não Circulante, que localiza os bens e direitos com prazo de realização superior a 12 meses, como imóveis, equipamentos e investimentos de longo prazo.

No Passivo (lado direito da figura 2) onde representam as obrigações da empresa, ou seja, as dívidas e compromissos assumidos. O passivo se divide em três categorias sendo eles: Passivo Circulante, são as dívidas que precisam

ser pagas em até 12 meses, como empréstimos de curto prazo e contas a pagar; Passivo Não Circulante, são as obrigações de longo prazo, com vencimento superior a 12 meses, como financiamentos e dívidas de longo prazo; Patrimônio Líquido, onde reflete os recursos próprios da empresa, ou seja, o valor que pertence aos sócios ou acionistas, após a dedução dos passivos.

2.7.1.3 Índices de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade são métricas financeiras utilizadas para avaliar o desempenho de uma empresa em termos de geração de lucro em relação a diversas bases, como vendas, ativos ou patrimônio líquido. Esses índices são fundamentais para medir a eficiência da empresa na utilização de seus recursos e sua capacidade de gerar valor para os acionistas. São os principais índices de rentabilidade segundo a Liber (2022):

ROE: retorno sobre capital, é um indicador de rentabilidade onde utiliza dados de lucro e patrimônio líquido para analisar os recursos de uma empresa. O cálculo do ROE se dá assim: $\text{lucro líquido} / \text{patrimônio líquido}$.

ROI: retorno sobre investimento, é um indicador que mostra quanto cada real aplicado a empresa gera ou perde na organização. O cálculo do ROI se dá assim: $\text{lucro líquido} / \text{valor investido}$.

ROA: retorno sobre ativos, é um indicador que mostra a capacidade da empresa no que se refere ao retorno a partir de ativos que ela possui. O cálculo do ROA se dá assim: $\text{lucro operacional} / \text{ativos totais}$.

2.7.2 Análise de Viabilidade Financeira

Para o SEBRAE (2019), viabilidade financeira é um dado que é calculado sobre despesas e lucros. Esta permite verificar o quanto de tempo e dinheiro serão necessários para colocar em andamento o plano ou o projeto estudado. Portanto, esta análise mostra dados reais sobre o possível retorno financeiro, de acordo com fatores que influenciam o futuro negócio.

Nos tópicos abaixo, serão apresentados alguns indicadores importantes para fazer no momento de estudo para projetos ou negócios.

2.7.2.1 Taxa Interna de Retorno – TIR

Taxa interna de retorno, ou TIR, essa métrica é essencial em qualquer análise de viabilidade financeira. Ela apresenta os resultados em percentual, considerando projeções financeiras futuras para estimar a provável rentabilidade anual. A TIR mede o retorno esperado de um investimento, sendo que, quanto maior o seu valor, mais positivas são as previsões financeiras. (SEBRAE, 2019)

2.7.2.2 Valor Presente Líquido – VLP

Também conhecido como Valor Presente Líquido (VPL), este método traz todos os fluxos de caixa futuros de um projeto de investimento para o momento presente (data zero) e os soma ao investimento inicial. Para isso, utiliza-se como taxa de desconto a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) da empresa ou do projeto. (Camargo, 2017)

2.7.2.3 Tempo de Retorno de Investimentos – Pay Back

O *Payback* é o momento em que o caixa acumulado atinge um valor positivo, indicando que a empresa recuperou o capital investido. Representa o ponto em que o dinheiro inicialmente colocado, geralmente para sustentar os primeiros meses, foi totalmente quitado. Diferente do *break-even*, o *Payback* não considera projeções após a recuperação do investimento. (SEBRAE, 2019)

3. Metodologia

Metodologia é um espaço destinado às características para a elaboração total do trabalho. Segundo Marconi e Lakatos (2003) abrange uma quantidade de itens respondendo às questões: Como? Com que? Onde? Quanto?

As características da pesquisa, segundo os objetivos deste trabalho, são de caráter exploratória, considerando ser requisitado para o aprofundamento em artigos, revistas, conversas com profissionais da área, tanto de mercado quanto teórico. Gil (2002) destaca que estas pesquisas têm como ênfase proporcionar uma familiaridade com o problema, para torná-lo mais explícito ao construir suas hipóteses. No que se refere às fontes de informação, considera-se a bibliográfica, para a utilização de formulações e conceitos sobre o tema e por ter a base técnica sobre o mercado recente e inovador, como conceitua Gil (2002, p. 44):

A pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. Embora em quase todos os estudos seja exigido algum tipo de trabalho dessa natureza, há pesquisas desenvolvidas exclusivamente a partir de fontes bibliográficas. Boa parte dos estudos exploratórios pode ser definida como pesquisas bibliográficas.

Nos procedimentos de coleta de dados, se elegeu a bibliográfica, a qual apresenta uma maior abrangência de dados bibliográficos e autores que relatam sobre o tema, sendo o mais abundante em informações que serão úteis para a elaboração deste trabalho.

As características das pesquisas quanto à análise de dados, é de caráter qualitativa e sendo analisados os dados acolhidos e que foram estudados para trazer uma melhor análise sobre estes. Gil (2002) contribui, que a análise de

dados incluindo a descrição dos procedimentos a serem adotados para análises quantitativas, como testes de hipóteses e correlação, bem como para análises qualitativas, como análise de conteúdo e análise de discurso.

4. Resultados e Discussões

Esta seção apresenta os resultados obtidos a partir da coleta de dados, tendo um valor qualitativo na análise, seguidos por uma discussão detalhada e minuciosa sobre os resultados obtidos, com a ajuda de alguns comparativos de viabilidade.

4.1 Investimento Inicial

Na tabela abaixo (tabela 1) são mostrados os investimentos, portanto, as principais máquinas, ferramentas, informática e o gastos mínimos iniciais com a abertura do empreendimento.

Estes valores informados na tabela mencionada, podem ter variações, como marca, modelo de máquina escolhida e localização geográfica por exemplo, além de negociações feitas com empresas especializadas na implantação destes eletropostos. Nesta pesquisa, se chegou ao montante de R\$240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) de investimento inicial.

Tabela 1: Investimento inicial.

INVESTIMENTO DE ABERTURA			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Notebook Dell Latitude 3540	1	R\$ 3.899,00	R\$ 3.899,00
Lixeira	1	R\$ 149,00	R\$ 149,00
Assessoria de Marketing (identidade visual e campanha de marketing)	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Placa Comercial	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Calibrador de pneus eletrônico Stokair-MP4000	1	R\$ 899,90	R\$ 899,90
Mangueiras para compressor	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
Moto compressor de ar master 5,3 pcm Schulz-jetmaster	1	R\$ 699,90	R\$ 699,90
Sistema supervisão e controle montado em painel WEMOB-SC-0ED-2SW-0M - (painel completo com: controlador + swith ethernet + multimedidor)	1	R\$ 22.614,70	R\$ 22.614,70
Quadro de distribuição QDW02-12-BEK (completo)	1	R\$ 349,99	R\$ 349,99
Estação de recarga DC de 120KW, padrão CCS2, 2 mangueiras de 7m, 380v, FULL OCPP da marca TELLUS Power Green – 187	1	R\$ 187.000,00	R\$ 187.000,00
Mão de obra em instalações e acessórios	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Padrão de energia	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
Mão de obra em instalações	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Constituição da empresa (despesas contábeis e taxas)	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Capital de giro (caixa)	1	R\$ 8.857,51	R\$ 8.857,51
TOTAL DE INVESTIMENTOS(R\$)			R\$ 240.000,00
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL PRÓPRIO (INTEGRALIZAÇÃO)		

Fonte: Elaboração própria, (2024).

A capitalização refere-se ao processo de fornecer capital (dinheiro) a uma empresa para suas operações e crescimento. Isso pode ser feito por meio de recursos próprios (capital próprio) ou de terceiros (capital de dívida). O objetivo da capitalização é garantir que a empresa tenha os recursos financeiros necessários para investir, expandir e sustentar suas atividades. (Bássora, 2017)

Estrutura de Fontes de Recursos é a combinação entre o capital próprio e o capital de terceiros que financia os ativos e operações da empresa. O capital próprio é proveniente dos acionistas ou proprietários da empresa, enquanto o capital de terceiros vem de empréstimos ou financiamentos. Uma boa estrutura de fontes de recursos deve equilibrar o risco e o retorno, garantindo que a empresa mantenha sua saúde financeira e a capacidade de crescimento. (Gitman e Zutter, 2017)

Portanto, neste investimento se escolheu uma capitalização própria, pensando no melhor resultado da empresa no que diz respeito a juros pagos de financiamentos.

4.2 Despesas com Custeio Mensal

Já na tabela 2, são as projeções de despesas de custeio mensal, sendo os gastos que serão necessários para o andamento e funcionamento no negócio. Estes, portanto, seguem um gasto fixo, sendo necessário talvez, certos reajustes de mercado, de negociações e de vendas. O eletroposto por si só, não necessita de funcionários para o funcionamento, resultando um melhor resultado para a empresa, porém considera um valor para o pró-labore para pagamento ao sócio. Para a depreciação, onde não é um gasto para a organização, mas deve ser reconhecida no DRE e BP como um desconto de valor pelo uso do equipamento ou máquina que se refere.

Tabela 2: Despesas de custeio mensal.

DESPESAS DE CUSTEIO MENSAL			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Aluguel	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Depreciação	1	R\$ 1.709,19	R\$ 1.709,19
Água e esgoto	1	R\$ 90,75	R\$ 90,75
Luz	1	R\$ 147,60	R\$ 147,60
Internet	1	R\$ 99,90	R\$ 99,90
Marketing	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Mensalidade de Sistemas	1	R\$ 199,00	R\$ 199,00
Despesas Financeiras	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Honorários	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Pró-Labore	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
TOTAL DE CUSTEIO MENSAL(R\$)			R\$ 5.496,44
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL(R\$)			R\$ 65.957,32

Fonte: Elaboração própria, (2024).

4.3 Depreciações

As depreciações, como mostra na tabela 3, são calculados conforme as normas contábeis CPC 27 e a Instrução Normativa RFB Nº1700, de 14 de março de 2017. As depreciações do sistema supervisão (item 3), estação de recarga (item 5) e padrão de energia (item 6) foram incorporadas às mãos de obras, como necessário para a implantação e funcionamento destas.

Tabela 3: Depreciação mensal.

DEPRECIAÇÃO MENSAL						
DESCRIÇÃO	VALOR DO BEM(R\$)	VALOR RESIDUAL (R\$)	VALOR A SER DEPRECIADO (R\$)	TAXA DE DEPRECIAÇÃO AO ANO	DEPRECIAÇÃO ANUAL	DEPRECIAÇÃO MENSAL
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS:						
Calibrador de pneus eletrônico Stokair-MP4000	R\$ 899,90	R\$ 89,99	R\$ 809,91	10%	R\$ 80,99	R\$ 6,75
Moto compressor de ar master 5,3 pcm Schulz-jetmaster + mangueiras	R\$ 729,90	R\$ 72,99	R\$ 656,91	10%	R\$ 65,69	R\$ 5,47
Sistema supervisão e controle montado em painel WEMOB-SC-0ED-2SW-0M - (painel completo com: controlador + switch ethernet + multimídior)	R\$ 22.614,70	R\$ 2.261,47	R\$ 20.353,23	10%	R\$ 2.035,32	R\$ 169,61
Quadro de distribuição QDW02-12-BEK (completo)	R\$ 349,99	R\$ 35,00	R\$ 314,99	10%	R\$ 31,50	R\$ 2,62
Estação de recarga DC de 120KW, padrão CCS2, 2 mangueiras de 7m, 380v, FULL OCPP da marca TELLUS Power Green - 187 + Instalações	R\$ 191.000,00	R\$ 19.100,00	R\$ 171.900,00	10%	R\$ 17.190,00	R\$ 1.432,50
Padrão de energia + Instalações	R\$ 4.500,00	R\$ 450,00	R\$ 4.050,00	10%	R\$ 405,00	R\$ 33,75
EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA						
Notebook Dell Latitude 3540	R\$ 3.899,00	R\$ 389,90	R\$ 3.509,10	20%	R\$ 701,82	R\$ 58,49
TOTAL DE DEPRECIAÇÃO MENSAL, VALOR A CONSIDERAR NAS DESPESAS(R\$)						R\$ 1.709,19
TOTAL DE DEPRECIAÇÃO AO ANO (R\$)						R\$ 20.510,32

Fonte: Elaboração própria, (2024).

4.4 Projeção de Receita Realista

A observação da tabela 4, possibilita visualizar a projeção da receita baseada na realidade e em dados relevantes que afetam diretamente no faturamento. O cálculo da projeção se baseia em quantidades de kW (quilowatt) que o eletroposto vende em cada mês, portanto, nesta realidade se chegou a uma quantidade de 4500 kW vendidas no mês, com um preço de venda médio de R\$2,50 (dois reais e cinquenta centavos), chegando no montante mensal de R\$11.250,00 (onze mil e duzentos e cinquenta reais), totalizando R\$135.000,00 (cento e trinta e cinco mil reais) de faturamentos anuais.

Tabela 4: Projeção de vendas realista.

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO REALISTA)													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	135.000
% vendas do mês/ano	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Produto A	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	11.250	135.000
Vendas kW/mês	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	54.000
Preço - Unidade	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	

Fonte: Elaboração própria, (2024).

4.5 Projeção de Receita Otimista

A projeção de receita, visualizado na tabela 5, mostra uma visão otimista, com um aumento de 15% (quinze por cento) nas receitas, totalizando no mês R\$12.938,00 (doze mil, novecentos e trinta e oito reais), e R\$155.250,00 (cento e cinquenta e cinco mil, duzentos e cinquenta reais) anual.

Tabela 5: Projeção de vendas otimista.

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO OTIMISTA) 15% DE AUMENTO NAS VENDAS EM RELAÇÃO AO REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	155.250
% vendas do mês/ano	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Produto A	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	12.938	155.250
Vendas kW/mês	5.175	5.175	5.175	5.175	5.175	5.175	5.175	5.175	5.175	5.175	5.175	5.175	62.100
Preço - Unidade	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	

Fonte: Elaboração própria, (2024).

4.6 Projeção de Receita Pessimista

Na tabela 6, é possível verificar a projeção pessimista, com uma diminuição de 25% (vinte e cinco por cento) no faturamento, com intuito de mostrar uma projeção de mercado abaixo do esperado da realidade.

Tabela 6: Projeção de vendas pessimista.

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO PESSIMISTA) 25% DE VENDAS MENOR QUE A REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	101.250
% vendas do mês/ano	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Produto A	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	8.438	101.250
Vendas kW/mês	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	40.500
Preço - Unidade	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	R\$ 2,50	

Fonte: Elaboração própria, (2024).

4.7 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

Levando em consideração todas as premissas e levantamentos dos dados nos tópicos anteriores, abaixo (tabela 7) nos mostra a demonstração do resultado do exercício. Contudo, podemos analisar todos os levantamentos e valores decorridos de custos, despesas e impostos no período de um ano fiscal. Neste DRE em específico, são relatados todos os dados levantados, deste a tabela 1 até a tabela 6, sendo calculado nos três tipos de projeção de receita (realista, otimista e pessimista).

Outro ponto de atenção é o cálculo do imposto, que foi mostrado na primeira parte do desenvolvimento deste trabalho, considerando a melhor opção de enquadramento da empresa, fora o Simples Nacional, seguindo a tabela de tributação de acordo com a Lei Complementar N° 123, de 14 de dezembro de 2024, que se enquadra na alíquota de 4% (quatro por cento) sobre o faturamento.

Logo abaixo se encontra o Custo do Produtos Vendidos (CPV), onde fora utilizado como base o custo de Kw no Paraná, porque nos dias atuais custa R\$0,82 (oitenta e dois centavos) por kW. O cálculo se baseou na estimativa de vendas em Kw vezes o custo do mesmo, chegando no valor total de CPV.

Para as Despesas Comerciais onde se chegou ao montante de R\$4.400,00 (quatro mil e quatrocentos reais) fora somado os gastos com *marketing* anual em conjunto com a placa comercial e a assessoria de *marketing*. Já nas despesas gerais se encontram os gastos como: água e esgoto, luz, *internet* e mensalidade de sistemas, sendo esses a somatória ao ano e acrescido da lixeira para a empresa.

Nos outros gastos fora considerado somente o descrito exclusivo na tabela, como para salários administrativos, aluguel, contabilidade, depreciação, outras despesas administrativas e despesas financeiras.

Tabela 7: Demonstração do resultado do exercício (DRE).

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – DRE			
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta	R\$ 135.000,00	R\$ 155.250,00	R\$ 101.250,00
(-) Devoluções de Vendas	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Descontos Concedidos	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Impostos sobre Vendas - 4% (Simples Nacional)	R\$ 5.400,00	R\$ 6.210,00	R\$ 4.050,00
Receita Líquida	R\$ 129.600,00	R\$ 149.040,00	R\$ 97.200,00
(-) Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	R\$ 44.280,00	R\$ 50.922,00	R\$ 33.210,00
Lucro Bruto	R\$ 85.320,00	R\$ 98.118,00	R\$ 63.990,00
(-) Despesas Operacionais	R\$ 71.306,32	R\$ 71.306,32	R\$ 71.306,32
Despesas Comerciais	R\$ 4.400,00	R\$ 4.400,00	R\$ 4.400,00
Despesas com Vendas	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas com Publicidade	R\$ 4.400,00	R\$ 4.400,00	R\$ 4.400,00
Despesas Administrativas	R\$ 66.906,32	R\$ 66.906,32	R\$ 66.906,32
Salários Administrativos	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00
Aluguel	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Contabilidade	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
Depreciação	R\$ 20.510,32	R\$ 20.510,32	R\$ 20.510,32
Despesas Gerais	R\$ 6.596,00	R\$ 6.596,00	R\$ 6.596,00
Outras Despesas Administrativas	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Resultado Operacional	R\$ 14.013,68	R\$ 26.811,68	-R\$ 7.316,32
(+/-) Receitas e Despesas Financeiras	-R\$ 1.800,00	-R\$ 1.800,00	-R\$ 1.800,00
Receitas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas Financeiras	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Resultado Antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 12.213,68	R\$ 25.011,68	-R\$ 9.116,32
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	R\$ -	R\$ -	R\$ -
IRPJ	R\$ -	R\$ -	R\$ -
CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Lucro Líquido	R\$ 12.213,68	R\$ 25.011,68	-R\$ 9.116,32

Fonte: Elaboração própria, (2024).

Os valores obtidos nas três simulações, mostram certos valores agradáveis como no otimista, porém, no pessimista o resultado como o próprio nome diz, se espera um resultado bem abaixo do esperado no período.

4.8 Balanço Patrimonial

Neste tópico, o BP (Balanço Patrimonial) finaliza a situação econômica e financeira, considerando um ano de exercício, com os lançamentos e variações de patrimônio e resultados relatados no DRE.

Podemos considerar alguns pontos de atenção, como no caixa em que deve-se acrescentar o valor de depreciação do período, como comentado anteriormente no tópico 4.2.

No Ativo Circulante, no que se refere a estoques, a energia vendida é revendida através de transmissão, não se utilizando de estoques, justificando o saldo zerado. Indo além, no Ativo Não Circulante o detalhamento por seguimento facilita a análise das movimentações e gastos com imobilizado, junto com a depreciação acumulada de cada ativo.

Já no Passivo, não se encontram saldos em Passivo Circulante e Não Circulante, não sendo necessárias compras com fornecedores (passivo circulante) e busca por financiamentos (passivo não circulante).

Tabela 8: Balanço Patrimonial.

BALANÇO PATRIMONIAL – BP			
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Ativo	R\$ 252.213,68	R\$ 265.011,68	R\$ 230.883,68
Ativo Circulante	R\$ 48.730,51	R\$ 61.528,51	R\$ 27.400,51
Caixa e Equivalentes de Caixa	R\$ 48.730,51	R\$ 61.528,51	R\$ 27.400,51
Contas a Receber	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Estoques	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Outros Ativos Circulantes	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Ativo Não Circulante	R\$ 203.483,17	R\$ 203.483,17	R\$ 203.483,17
Máquinas e Equipamentos	R\$ 220.094,49	R\$ 220.094,49	R\$ 220.094,49
(-) Máquinas e Equipamentos	-R\$ 19.808,50	-R\$ 19.808,50	-R\$ 19.808,50
Equipamentos de Informática	R\$ 3.899,00	R\$ 3.899,00	R\$ 3.899,00
(-) Equipamentos de Informática	-R\$ 701,82	-R\$ 701,82	-R\$ 701,82
Outros Ativos Não Circulantes	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total do Ativo	R\$ 252.213,68	R\$ 265.011,68	R\$ 230.883,68
Passivo e Patrimônio Líquido	R\$ 252.213,68	R\$ 265.011,68	R\$ 230.883,68
Passivo Circulante	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Fornecedores	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Empréstimos e Financiamentos	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Obrigações Fiscais	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Passivo Não Circulante	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Empréstimos e Financiamentos (LP)	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Provisões	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Outros Passivos Não Circulantes	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Patrimônio Líquido	R\$ 252.213,68	R\$ 265.011,68	R\$ 230.883,68
Capital Social	R\$ 240.000,00	R\$ 240.000,00	R\$ 240.000,00
Lucros Acumulados/Prejuízos Acumulados	R\$ 12.213,68	R\$ 25.011,68	-R\$ 9.116,32
Reserva de Lucros	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	R\$ 252.213,68	R\$ 265.011,68	R\$ 230.883,68

Fonte: Elaboração própria, (2024).

4.9 Análise Econômica

Para a análise econômica, destacamos os principais indicativos para mostrar a saúde da organização, sendo eles Margem de Contribuição, Ponto de Equilíbrio, Rentabilidade e Lucratividade, como mostra na tabela a seguir.

Tabela 9: Análise Econômica.

AVALIAÇÃO ECONÔMICA EM R\$					
ANO	RECEITA BRUTA	CUSTO VÁRIAVEL	MARGEM BRUTA	CUSTO FIXO	RENDA LÍQUIDA
REALISTA	R\$ 135.000,00	R\$ 44.280,00	R\$ 90.720,00	R\$ 65.957,32	R\$ 24.762,68
OTIMISTA	R\$ 155.250,00	R\$ 50.922,00	R\$ 104.328,00	R\$ 65.957,32	R\$ 38.370,68
PESSIMISTA	R\$ 101.250,00	R\$ 33.210,00	R\$ 68.040,00	R\$ 65.957,32	R\$ 2.082,68
INDICADORES			CENÁRIOS		
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)			REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1. Receita Total			R\$ 135.000,00	R\$ 155.250,00	R\$ 101.250,00
2. Custos Variáveis			R\$ 44.280,00	R\$ 50.922,00	R\$ 33.210,00
TRIBUTAÇÃO - 4% (Simples Nacional)			R\$ 5.400,00	R\$ 6.210,00	R\$ 4.050,00
Despesas de Instalação			R\$ 5.500,00	R\$ 5.500,00	R\$ 5.500,00
3. Margem de Contribuição (MC)			R\$ 79.820,00	R\$ 92.618,00	R\$ 58.490,00
PONTO DE EQUILÍBRIO			REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Custos e Despesas Fixas			R\$ 65.957,32	R\$ 65.957,32	R\$ 65.957,32
Margem de Contribuição			R\$ 79.820,00	R\$ 92.618,00	R\$ 58.490,00
PONTO DE EQUILÍBRIO %			82,63%	71,21%	112,77%
LUCRATIVIDADE			REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido			R\$ 12.213,68	R\$ 25.011,68	-R\$ 9.116,32
Receita Operacional Líquida = MC			R\$ 79.820,00	R\$ 92.618,00	R\$ 58.490,00
LUCRATIVIDADE %			15,30%	27,01%	-15,59%
RENTABILIDADE			REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido			R\$ 12.213,68	R\$ 25.011,68	-R\$ 9.116,32
Investimento			R\$ 240.000,00	R\$ 240.000,00	R\$ 240.000,00
RENTABILIDADE %			5,09%	10,42%	-3,80%

Fonte: Elaboração própria, (2024).

Os indicadores como a margem de contribuição, que se refere à diferença entre receita e custos e despesas variáveis revelam um resultado um tanto quanto satisfatório, chegando a R\$92.618,00 (noventa e dois mil, seiscentos e dezoito reais), porém no cenário pessimista o resultado caiu para R\$58.490,00 (cinquenta e oito mil, quatrocentos e noventa reais) não conseguindo alcançar os custos fixos do período.

No ponto de equilíbrio, onde indica a receita necessária para cobrir as despesas fixas, os resultados realistas e otimistas ultrapassaram com folga (82,63% e 71,21% respectivamente), entretanto, o pessimista resultou em 112,77%, ultrapassando as despesas da margem de contribuição.

Para a análise no que se refere à lucratividade traz bons números, sendo 15,30% para realista e 27,01% para a otimista, mas no cenário pessimista apresenta uma lucratividade negativa (-15,59%).

4.10 Análise Financeira

Sobre a Análise Financeira, a tabela abaixo (tabela 10), apresenta os principais indicadores, sendo o Fluxo de Caixa Acumulado (FCA), Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e Payback.

Tabela 10: Análise Financeira.

AVALIAÇÃO FINANCEIRA EM R\$			
FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA O PRIMEIRO ANO			
DESCRIÇÃO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Entradas			
Investimento Inicial	R\$ 240.000,00	R\$ 240.000,00	R\$ 240.000,00
Recebimento de Vendas	R\$ 135.000,00	R\$ 155.250,00	R\$ 101.250,00
Total de Entradas	R\$ 375.000,00	R\$ 395.250,00	R\$ 341.250,00
Saídas			
Impostos	R\$ 5.400,00	R\$ 6.210,00	R\$ 4.050,00
Fornecedores	R\$ 231.142,49	R\$ 231.142,49	R\$ 231.142,49
Custos e Despesas	R\$ 117.386,32	R\$ 124.028,32	R\$ 106.316,32
Total de Saídas	R\$ 353.928,81	R\$ 361.380,81	R\$ 341.508,81
Saldo de Caixa	R\$ 21.071,19	R\$ 33.869,19	-R\$ 258,81
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 21.071,19	R\$ 33.869,19	-R\$ 258,81
INDICADORES	CENÁRIOS		
VALOR PRESENTE LÍQUIDO – VPL	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	R\$ 240.000,00	R\$ 240.000,00	R\$ 240.000,00
2 - Fluxo de caixa do Período	R\$ 21.071,19	R\$ 33.869,19	-R\$ 258,81
3 - Taxa de Atratividade Mínima (10,75%)	0,1075	0,1075	0,1075
4 - Valor Presente	R\$ 19.025,90	R\$ 30.581,66	-R\$ 233,69
5 - Valor Presente Acumulado no Período	R\$ 220.974,10	R\$ 209.418,34	R\$ 240.233,69
TAXA INTERNA DE RETORNO -TIR	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	-R\$ 240.000,00	-R\$ 240.000,00	-R\$ 240.000,00
Entrada Mês 1	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50
Entrada Mês 2	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50
Entrada Mês 3	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50
Entrada Mês 4	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50
Entrada Mês 5	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50
Entrada Mês 6	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50
Entrada Mês 7	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50
Entrada Mês 8	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50
Entrada Mês 9	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50
Entrada Mês 10	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50

Entrada Mês 11	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50
Entrada Mês 12	R\$ 11.250,00	R\$ 12.937,50	R\$ 8.437,50
TIR %	-8%	-6%	-11%
PAYBACK	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Total de Investimentos	R\$ 240.000,00	R\$ 240.000,00	R\$ 240.000,00
2 - Lucro Líquido do Período	R\$ 12.213,68	R\$ 25.011,68	-R\$ 9.116,32
Tempo de retorno do capital investido	19,65	9,60	-26,33

Fonte: Elaboração própria (2024).

Nesta análise, revela o fluxo de caixa acumulado, obteve um resultado para o cenário realista de R\$21.071,19 (vinte um mil, setenta e um reais com dezenove centavos), e para o otimista foi de R\$33.869,19 (trinta e três mil, oitocentos e sessenta e nove reais e dezenove centavos), mas para o pessimista foi de -R\$258,81 (negativo duzentos e cinquenta e oito reais e oitenta e um centavos), continuando um resultado negativo de análises anteriores.

5. Considerações Finais

O estudo de viabilidade por ora foi concluído, em que desde o objetivo geral, fazendo uma avaliação abrangente em âmbitos econômicos, técnicos e ambientais, e por consequência, de uma forma mais detalhada. Já para os objetivos específicos onde fora concluído e chegado no que se refere a levantar bibliograficamente itens necessários para a realização do estudo, também foi realizado a análise de custos e enquadramento tributário do eletroposto, como demonstrado no trabalho anterior (TCC I), sendo que o melhor enquadramento era para o Simples Nacional, e por último, foi chegado aos resultados para a apresentação dos cálculos coletados, que foi relatado no item resultados e discussões.

Dessa forma, no referencial teórico foi evidenciado como uma base teórica é imprescindível para o trabalho, conceituando vários tópicos importantes como: contabilidade de custos e tributária, viabilidade e plano de negócio, eletroposto e análises de viabilidade. Sendo alguns autores como a Associação Brasileira do Veículo Elétrico – ABVE que contribuiu com dados e estatísticas essenciais no ramo e atividade do trabalho, e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE no qual contribuiu com estatística voltada para as empresas, e análises financeiras e econômicas no âmbito empresarial, sendo esses alguns dos principais que corroboraram na elaboração no decorrer do trabalho.

Em virtude dos fatos, para os tópicos de resultados e discussões, foi relatado de uma forma geral, mas pensando nos mais possíveis detalhes do empreendimento, sendo o capital inicial para o investimento foi de R\$240.000,00, visando no que seria necessário para o funcionamento da mesma. Gastos mensais, onde foram evidenciados todos os gastos que ocorrerão no mês.

Depreciação que mostrou os cálculos de depreciação de cada bem, e os valores de depreciação mensal e anual para os lançamentos e reconhecimentos destes. As projeções foram analisadas para trazer uma projeção mais perto da realidade e, por fim, calculados nos outros cenários, como o otimista e o pessimista. Contudo, o DRE demonstra o faturamento anual com todas as suas deduções, onde já foi possível fazer algumas análises dentro do demonstrativo. Dessa forma, o Balanço Patrimonial revela a situação financeira da empresa, depois de um ano de exercício.

Deste modo, a análise econômica e financeira da empresa mostra os dados principais para a conclusão da viabilidade, demonstrou resultados positivos e agradáveis nos cenários realistas e otimistas, como a lucratividade onde foi de 15,30% e 27,01%, respectivamente, rentabilidade de 5,09% para o cenário realista e 10,42% para o cenário otimista, podemos acrescentar que os dados evidenciados no cenário pessimista não traz conforto para o investidor e pode trazer algumas incertezas e riscos, entretanto, os resultados e os gastos podem ser melhor gerenciados e administrados no decorrer do exercício.

Portanto, este trabalho evidenciou todos os aspectos planejados no início dele, onde foi relatada a viabilidade do eletroposto na região do sudoeste do Paraná e mostrou todos os custos envolvidos no processo de abertura e continuidade da empresa.

Referências

ABBAS, Katia. GONÇALVES, Marguit Neumann. LEONCINE, Maury. **Os Métodos de Custeio:** vantagens, desvantagens e sua aplicabilidade nos diversos tipos de organizações apresentadas pela literatura. Porto Alegre, 2012. Disponível em: <<https://seer.ufrgs.br/index.php/ConTexto/article/view/33487/pdf>>. Acesso em 08 mai. 2024.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DO VEÍCULO ELÉTRICO (ABVE). **Os oitos meses que mudaram a eletromobilidade.** Brasil, 2023. Disponível em: <<https://abve.org.br/oito-meses-que-mudaram-o-mercado-de-eletromobilidade/>>. Acesso em: 18 mai. 2024

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DO VEÍCULO ELÉTRICO (ABVE). **Veículos plug-in atingem 70% dos eletrificados em abril e batem novo recorde.** Brasil, 2024. Disponível em: <<https://abve.org.br/veiculos-plug-in-chegam-a-70-dos-eletrificados-em-abril-e-batem-novo-recorde/>>. Acesso em: 18 mai. 2024

AUTOESPORTE. **Como funciona o primeiro posto exclusivo para recarga de carros elétricos e híbridos do Brasil.** 2022. Disponível em: <https://autoesporte.globo.com/eletricos-e-hibridos/noticia/2022/12/como-funciona-o-primeiro-posto-exclusivo-para-recarga-de-carros-eletricos-e-hibridos-do-brasil.ghml>. Acesso em: 21 mai. 2024.

BAGGIO, Adelar Francisco. BAGGIO, Daniel Knebel. **Empreendedorismo: Conceitos e Definições**. Brasil, 2015. Disponível em: <<https://seer.atitus.edu.br/index.php/revistas/article/view/612/522>>. Acesso em: 27 set. 2024.

BÁSSORA, Murilo. Conheça 3 formas de capitalizar uma empresa! **Nexoos**. São Paulo, Brasil, 2017. Disponível em: <<https://www.nexoos.com.br/blog/conheca-3-formas-de-capitalizar-uma-empresa/#:~:text=Capitalizar%20uma%20empresa%20significa%20proporcionar,importante%20na%20hist%C3%B3ria%20da%20organiza%C3%A7%C3%A3o.>>. Acesso em: 25 set. 2024.

BRASIL. Instrução Normativa RFB nº 1700, de 14 de março de 2017. **Normas Receita Fazenda**. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?naoPublicado=&idAto=81268&visao=compilado>>. Acesso em: 27 set. 2024.

BRASIL. **Presidência da República – lei complementar nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007**. Brasília, 2007. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/111638.htm>. Acesso em: 20 out. 2024.

BRASIL. **Presidência da República – lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Brasília, 2006. Disponível em: <[Lcp 123 \(planalto.gov.br\)](#)>. Acesso em: 07 jun. 2024.

CAMARGO, Renata Freitas. Veja como o Valor Presente Líquido (VPL) ajuda na análise de viabilidade de um investimento. **Treasy**. Brasil, 2017. Disponível em: <<https://www.treasy.com.br/blog/valor-presente-liquido-vpl/>>. Acesso em: 27 set. 2024.

EDP SOLUÇÕES. **Estação de recarga de veículos elétricos**. Brasil, 2024. Disponível em: <https://solucoes.edp.com.br/blog/estacao-de-recarga-de-veiculos-eletricos/>. Acesso em: 21 mai. 2024.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade Tributária**. 16 ed. São Paulo: Atlas, 2017.

FERNANDES, Vera. **Contabilidade Geral**. Cuiabá – MT, 2015. Disponível em: <https://proedu.rnp.br/bitstream/handle/123456789/1518/18.2_versao_Finalizada_Contabilidade_Geral_22_09_15.pdf?sequence=1>. Acesso em: 30 mai. 2024.

FONTANA, Guilherme. Redes de postos começam a cobrar por recarga de carros elétricos no Brasil. **QUATRO RODAS**. 2023. Disponível em: <https://quatorrodas.abril.com.br/carros-eletricos/redes-de-postos-comecam-a-cobrar-por-recarga-de-carros-eletricos-no-brasil>. Acesso em: 04 jun. 2024.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 175 p.

GITMAN, L. J.; ZUTTER, C. J. **Princípios de administração financeira**. 14. ed. São Paulo, SP: Pearson, 2017. E-book. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br/Account/Login?redirectUrl=%2F>> . Acesso em:

27 set. 2024.

GONÇALVES, Silvia Carolina Afonso. **Da ideia ao plano de negócios**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2021. E-book. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br/>>. Acesso em: 02 jun. 2024.

GUEDES, Filipe Eduardo Martins. **Análise de viabilidade de projetos**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. E-book. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br/>>. Acesso em: 01 jun. 2024.

LÍBER. **Indicadores de rentabilidade: o que são e como explicar?** Brasil, 2022. Disponível em: <<https://libercapital.com.br/blog/indicadores-de-rentabilidade/>>. Acesso em: 27 set. 2024.

MARCONI, Marina de Andrade. LAKATOS, Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas 2003. Disponível em: <https://docente.ifrn.edu.br/olivianeta/disciplinas/copy_of_historia-i/historia-ii/china-e-india/view>. Acesso em: 09 jun. 2024.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MENEZES, Antônio Carlos Cunha. SILVA, José Argemiro. ESTRELA, Pedro Marlus Cavalcante de A. **Critério de custeio: Qual a melhor para a sua empresa?** Rio de Janeiro, 2003. Disponível em: <<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-08/index.php/pensarcontabil/article/view/2377>>. Acesso em: 08 mai. 2024.

OLIVEIRA, Allan Marcelo de. **Análise estratégica de custos**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 07 mai. 2024.

OLIVEIRA, Anderson Fumaux Mendes de. **Guia prático da contabilidade gerencial**. 1. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2022. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 07 mai. 2024.

OLIVEIRA, Rodrigo Rios Faria de. GONÇALVES, Marina. A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO PARA AS EMPRESAS. **Revista Científica e-Locução**, 1. v. 1, n. 03, p. 9, 2013. Disponível em: <<https://doi.org/10.57209/e-locucao.v1i03.84>>. Acesso em: 31 mai. 2024.

PEREIRA, Clissie Eduarda Pinto; LOPES, Paloma de Lavor. PLANO DE NEGÓCIOS. **Episteme Transversalis**, [S.l.], v. 11, n. 1, maio 2020. ISSN 2236-2649. Disponível em: <<http://revista.ugb.edu.br/ojs302/index.php/episteme/article/view/2125>>. Acesso em: 30 mai. 2024.

PEREIRA, Mércia de Lima. **Gestão de custos e preços**. 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2021. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 08 mai. 2024.

PARENTE, Lucas. RODRIGUEZ, Henrique. Brasil tem um carregador para 19 carros elétricos - e isso pode piorar. **Quatro Rodas**. 2024. Disponível em: <<https://>>

quatorrodas.abril.com.br/carros-eletricos/brasil-tem-um-carregador-publico-19-carros-eletricos-e-isso-pode-piorar#google_vignette>. Acesso em: 09 jun. 2024.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade Geral Fácil**. 9. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

SANTOS, Roberto Vatan. **Planejamento do preço de venda**. São Paulo, 1997. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/cest/a/j49StNWjvqVnY9FZ6nqxRGg/#>>. Acesso em: 08 mai. 2024.

SEBRAE. **E-Book: Viabilidade de Negócios**. São Paulo, Brasil, 2018. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/TO/Anexos/Viabilidade%20de%20Neg%C3%B3cios.pdf>>. Acesso em: 27 set. 2024.

SEBRAE. **O que é Prazo de Retorno de Investimento (PRI)**. 2022. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/prazo-de-retorno-do-investimento-pri,90da5415e6433410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 09 jun. 2024.

SEBRAE. **Viabilidade Financeira**. Brasil, 2019. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/viabilidade-financeira,4e8ccd18a819d610VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 24 set. 2024.

SILVA. Ayane Maria Golçalves. **Contabilidade Geral**. Recife: ed. UFPE, 2021. Disponível em: <<https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/49449/1/Contabilidade%20geral.pdf>>. Acesso em: 10 mai. 2024.

WAGNER, George. Como fazer um demonstrativo de resultados. **SEBRAE**. Brasil, 2024. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/como-fazer-um-demonstrativo-de-resultados,48f3ace85e4ef510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 27 set. 2024.

ESTUDO DE VIABILIDADE DE IMPLEMENTAÇÃO DE FRANQUIAS DE VINHOS

Gustavo Casagrande Zanella¹

Jonas Grejianin Pagno²

Cleonir Luiz Welter³

Resumo

Este estudo analisa as possibilidades de implementação de franquias de vinho no Brasil, em áreas ricas e turísticas, como Sul e Sudeste. Potencializado pelo crescimento no número de brasileiros interessados em experiências gastronômicas, o consumo de vinho vem aumentando no país e, com isso, surge o mercado dos vinhos. O modelo de franquia é viabilizado por sua estrutura pronta e segura, auxiliando uma gestão eficaz e diminuindo riscos para os interessados no investimento. Nesse projeto, foram analisados três cenários financeiros - realista, otimista e pessimista - que apresentaram eficiência; sendo o mais lucrativo o cenário otimista. Nessa perspectiva, organizar custos e planejar tributos são importantes para manter a saúde financeira, enquanto os indicadores como TIR e VPL mostram os retornos esperados do investimento. Diante disso, uma gestão financeira de qualidade, somada ao potencial cultural e econômico das regiões consideradas, torna as franquias de vinhos viáveis e lucrativas no Brasil, ajudando na expansão do mercado e fortalecendo a tradição expoente do vinho entre os consumidores do país.

Palavras-chave: Franquias. Viabilidade. Vinhos. Gestão. Cultura.

-
- 1 Estudante do oitavo período do curso de Ciências Contábeis. Gustavo Casagrande Zanella. E-mail. gustavozanella@outlook.com.
 - 2 Professor orientador: Jonas Grejianin Pagno; Graduado em Filosofia pela Faculdade de Filosofia Nossa senhora da Imaculada Conceição - FAFIMC (2001). Possui especialização em História do Brasil (lato sensu) pela Faculdade Porto-Alegrense de Educação, Ciências e Letras-FAPA (2003). Possui Mestrado em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul-PUCRS (2010).; e-mail. jonas@unetri.edu.br.
 - 3 Professor coorientador: Cleonir Luiz Welter; Graduado em Administração pela Universidade do Oeste de Santa Catarina (2005), graduação em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário da Grande Dourados (2014), especialização em Controladoria Pública - Ênfase em Controle Interno pela Universidade do Oeste de Santa Catarina (2008); e-mail. wcladm@hotmail.com.

1. Introdução

Este projeto de pesquisa analisa a efetividade da implantação de lojas de vinho em regiões brasileiras, como o Sul e o Sudeste. A tradição do vinho tornou-se valorizada a partir da disponibilidade da variedade de produtos ofertados e pelo histórico produtivo dessas regiões. Assim, o estabelecimento das redes de produtos alcoólicos, especialmente o vinho, apresenta nessas localidades uma oportunidade de investimentos para novos empreendedores e para aqueles que já se encontram no mercado.

Nesse aspecto, as razões para escolha de regiões específicas do Brasil são baseadas em uma análise dos fatores econômicos, sociais e culturais. Desse modo, lugares turísticos, como Sul e Sudeste, têm uma demanda maior por experiências viníferas, ajudando, assim, na criação de negócios nesse setor. Esses locais, também, têm um público com maior poder aquisitivo e, conseqüentemente, disposto a adquirir vinhos finos.

Considerando realizar análises pela perspectiva da contabilidade, as franquias de vinho têm variadas vantagens, modelo de rede é uma estratégia anteriormente testada, assim os riscos para o investidor são diminuídos. Nesses casos, a padronização das etapas e uso de sistemas integrados auxiliam no controle financeiro e na tomada de decisões importantes, que são fundamentais para o sucesso.

De acordo com a Associação Brasileira de Franchising (ABF), as franquias são oportunidades para aqueles que desejam empreender seguramente no mercado. Além disso, estudar práticas contábeis nos estabelecimentos pode gerar projetos úteis para melhoria dos resultados financeiros e gerenciamento de qualidade dos recursos. Assim, os indicadores como desempenho financeiro, fluxo de caixa e lucros são essenciais para a garantia de um investimento sustentável a longo prazo.

Diante disso, o objetivo principal deste estudo é exibir a viabilidade dos investimentos em franquias de vinho na região austral do país. Para isso, realizou-se a coleta de informações sobre contabilidade, custos e impostos; criação de um modelo de rede adequado; e, então, sugerir uma proposta econômica para abertura desse novo mercado. Entretanto, elaborar essa pesquisa de estabelecimento de uma rede mercadológica envolve etapas detalhadas - estudo do perfil per capita das macrorregiões brasileiras e do crescimento da cultura vinífera no país - e uma análise abrangente de diversos fatores. Portanto, é preciso avaliar cuidadosamente os aspectos econômicos, financeiros e mercadológicos para assegurar que a operação será lucrativa a longo prazo.

2. O Potencial de Franquias no Mercado do Vinho

O setor de franquias no Brasil foi potencializado ao longo dos anos, consolidando-se como uma opção atrativa para empreendedores. De acordo com a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o modelo de redes oferece diversas vantagens, como a oferta de um negócio previamente definido e suporte contínuo ao franqueado dando maior segurança jurídica. Com isso, a expansão das franquias no Brasil está associada à combinação de inovação, padronização de processos e à forte presença de marcas reconhecidas no mercado. Consoante a Lei nº 13.966/2019 (Lei de Franquias) uma franquia é um modelo econômico no qual uma empresa (franqueador) concede a outra (franqueado) direitos exploratórios sobre uma marca, um produto, serviço ou sistema de negócio já estabelecido, mediante uma taxa inicial e/ou royalties contínuos.

O mercado de enologia brasileiro também tem se expandido significativamente, impulsionado por fatores como a ascensão da classe média, mudanças nos hábitos de consumo de bebidas alcoólicas e o aumento do interesse pela cultura do vinho. Estudos mostram que o consumo de vinhos no Brasil tem crescido tanto em volume quanto em qualidade, com uma demanda crescente por vinhos finos e importados. Esse cenário é reforçado por iniciativas de *marketing* e pela realização de eventos enogastronômicos, que educam e atraem consumidores. Segundo Varela e Souza (2018), as franquias de vinhos oferecem aos franqueados acessos a um mercado bem estruturado, com suporte contínuo e estratégias de marketing eficazes, essenciais para enfrentar a competitividade do setor.

Sendo um modelo pré-estabelecido de negócio, as redes de vinhos representam um nicho específico dentro do setor de franquias, combinando comércio e experiência. Esse negócio, não apenas comercializa o vinho, mas também oferece serviços complementares como degustações, cursos da área e eventos. Essa proposta econômica diverge das franquias já estabelecidas no mercado brasileiro, como o Mc Donald's, Renner e Cacau Show - que padronizam ambas as experiências do comprador e as estratégias mercadológicas - uma vez que busca proporcionar uma experiência diferenciada ao consumidor, promovendo a tradição do vinho e fidelizando clientes.

A escolha das regiões para a implementação de franquias de vinhos no Brasil considera fatores regionais e culturais. Regiões com forte tradição vitivinícola, como o Rio Grande do Sul, têm uma predisposição natural para o consumo de vinhos e uma infraestrutura adequada para suportar novas franquias. Dados mostram que no ano de 2023, a cidade de Gramado - RS teve recorde de visitantes, com 8 milhões de turistas registrados - um aumento de 6% em relação a 2022. Isso justifica o estabelecimento de redes de vinho frente ao crescimento do interesse no enoturismo na região da Serra Gaúcha. Por

outro lado, regiões metropolitanas e turísticas como São Paulo e Rio de Janeiro apresentam um mercado consumidor sofisticado e com alto poder aquisitivo, ideal para a expansão de franquias de vinhos. (TERRA, 2023)

Nesse sentido, para além do Sul brasileiro, o Sudeste e suas cidades globais também têm apresentado grande fluxo de turistas. Segundo a Secretaria de Turismo e Viagens do Estado de São Paulo, o turismo na região metropolitana cresceu 7,4% no acumulado de janeiro a maio de 2023, em relação ao mesmo período de 2022.

Assim, o sucesso e a popularização dos *wine*-bares, por exemplo, e o consumo de vinhos finos por turistas em fluxo exponencial explicitam a propensão à implementação de lojas de franquias de vinho na cidade de São Paulo. No entanto, a implantação dessas franquias também enfrenta desafios, como a concorrência com outras lojas especializadas e grandes redes de supermercados, a necessidade de educar o consumidor e a gestão da sazonalidade no consumo de vinhos. Contudo, existem várias oportunidades a serem exploradas, como a crescente valorização da cultura do vinho, a possibilidade de explorar nichos de mercado e o uso de estratégias de marketing digital para alcançar novos públicos.

3. A Contabilidade no Modelo de Franquias

Do ponto de vista contábil e financeiro, a implementação de franquias de vinhos envolve considerações importantes. Nesse contexto, a análise de viabilidade financeira inclui a avaliação dos custos iniciais de investimento, despesas operacionais, margens de lucro e retorno sobre o investimento. Uma gestão financeira eficiente é fundamental para o sucesso dessas franquias, abrangendo aspectos como controle de estoque, fluxo de caixa e planejamento tributário.

A revisão teórica sobre a implementação de franquias de vinhos em regiões específicas do Brasil demonstra o potencial e a relevância desse modelo de negócio. A combinação de fatores econômicos, culturais e regionais, aliada a uma gestão financeira eficiente, pode resultar em uma operação lucrativa e sustentável.

3.1 A Contabilidade de Custos

No que se refere à contabilidade de custos, essa área da contabilidade é essencial para a gestão eficiente de qualquer organização. Ela se concentra na análise e controle dos custos associados à produção de bens ou à prestação de serviços, fornecendo informações críticas que auxiliam os gestores na tomada de decisões estratégicas, no planejamento e no controle das operações da empresa. De acordo com Martins (2010), a contabilidade de custos vai além do simples

registro de despesas, abrangendo a apuração detalhada de todos os componentes de custo, como matéria-prima, mão de obra e custos indiretos de produção, sendo aplicada diretamente na formação do preço de venda.

O controle dos custos é vital para garantir a lucratividade e a sustentabilidade da operação, permitindo que os gestores identifiquem ineficiências e oportunidades de melhoria. Entre os principais métodos utilizados estão o custeio por absorção, o custeio variável e o custeio baseado em atividades (ABC), que distribui os custos indiretos conforme as atividades que consomem recursos. Como Bornia (2010) ressalta, a contabilidade de custos fornece as informações necessárias para o gerenciamento eficiente dos recursos empresariais, maximizando lucros e garantindo a sustentabilidade a longo prazo.

3.2 A Contabilidade Tributária

A contabilidade tributária é outro pilar fundamental para a gestão de franquias de vinhos. Essa área especializada da contabilidade se dedica ao estudo e aplicação das normas fiscais e tributárias que incidem sobre as atividades empresariais, assegurando o cumprimento das obrigações fiscais e a otimização da carga tributária.

De acordo com Iudícibus (2014) aponta que a contabilidade tributária não se restringe ao cumprimento das obrigações fiscais, mas também inclui o planejamento tributário, que visa reduzir legalmente a carga tributária. Marion (2012) destaca que a função principal dessa área é registrar, acompanhar e controlar todas as transações que envolvem tributos, garantindo conformidade com a legislação vigente. O planejamento tributário, por sua vez, contribui para a melhoria dos resultados financeiros, identificando oportunidades para reduzir tributos pagos e aproveitando incentivos fiscais.

Um estudo de viabilidade é uma análise detalhada que avalia se um projeto ou negócio é viável e lucrativo. Dessa forma, ele examina aspectos técnicos, econômicos e financeiros para determinar a viabilidade do negócio antes de grandes investimentos serem feitos. Realizar um estudo de viabilidade é crucial para reduzir riscos, tomar decisões informadas e garantir o planejamento adequado, evitando o desperdício de recursos em projetos inviáveis. Segundo Hofstrand e Holz-Clause (2021), um estudo de viabilidade é fundamental para a redução de riscos e para fornecer dados essenciais para decisões estratégicas embasadas.

As franquias de vinhos operam como modelos de negócio em que uma empresa franqueadora permite que outra pessoa ou entidade (franqueado) utilize sua marca e *know-how* para vender vinhos. O franqueado paga taxas iniciais e royalties contínuos, em troca de suporte constante, que pode incluir treinamento, marketing e logística.

O setor de franquias é uma excelente opção para empreendedores que buscam a segurança de um modelo de negócio já testado. As franquias de vinhos, além de oferecerem uma entrada estruturada no mercado, oferecem uma gama de produtos diferenciados, muitas vezes com exclusividade. Esse modelo de negócio permite que os franqueados se destaquem da concorrência, atraindo um público exigente e criando uma clientela fiel.

Além disso, os franqueados podem organizar eventos e degustações exclusivas, fortalecendo o relacionamento com os clientes e promovendo a cultura do vinho, o que aumenta as vendas e o interesse dos consumidores. Assim, investir em uma franquia de vinhos não é apenas uma oportunidade comercial, mas também uma forma de enriquecer a cultura do vinho entre os consumidores, criando uma comunidade engajada e apaixonada pelo tema. (Lei nº 13.966, 2019)

3.3 Viabilidade Econômica

A análise de viabilidade econômica é um processo fundamental para determinar se um projeto ou empreendimento é viável financeiramente. Ela envolve a avaliação detalhada de todos os aspectos econômicos e financeiros relacionados ao projeto, desde os custos iniciais de investimento até as projeções de receitas, despesas e lucros ao longo do tempo. O objetivo principal dessa análise é fornecer uma visão clara sobre a capacidade do negócio de gerar retornos suficientes para cobrir seus custos e ainda proporcionar um lucro atrativo para os investidores. Entre os elementos analisados estão o fluxo de caixa projetado, os custos fixos e variáveis, o tempo necessário para o retorno do investimento (*PAYBACK*), a taxa interna de retorno (TIR) e o valor presente líquido (VPL). A partir desses indicadores, os gestores e investidores podem tomar decisões informadas sobre a viabilidade financeira do projeto, reduzindo os riscos e aumentando as chances de sucesso. (Assaf Neto, 2016; Gitman, 2010)

Um dos instrumentos essenciais utilizados na análise financeira de um empreendimento é a demonstração do resultado do exercício (DRE). A DRE é um relatório contábil que apresenta, de forma estruturada, as receitas, custos e despesas de uma empresa em determinado período, permitindo verificar o resultado líquido, que pode ser um lucro ou prejuízo. Ela é composta por várias etapas, como a receita bruta, deduções e impostos, resultando na receita líquida. Em seguida, são subtraídos os custos de mercadorias vendidas ou de serviços prestados, gerando lucro bruto.

A partir desse ponto, são descontadas as despesas operacionais (administrativas, comerciais e financeiras), culminando no resultado operacional. Por fim, após a inclusão de receitas e despesas financeiras e impostos, chega-se ao

lucro líquido. A DRE é fundamental para que gestores compreendam a eficiência operacional e financeira de uma empresa, além de fornecer informações para a análise de rentabilidade. (Iudícibus, 2010; Marion, 2012)

3.4 Análise Financeira e Contábil de Empresas

O balanço patrimonial é outro relatório essencial na contabilidade, fornecendo uma visão ampla da situação financeira de uma empresa em um dado momento. Ele é composto por três principais grupos de contas: ativo, passivo e patrimônio líquido. O ativo representa os bens e direitos da empresa, divididos entre circulantes (como caixa, estoques e contas a receber) e não circulantes (imobilizado, investimentos e intangíveis). O passivo, por sua vez, representa as obrigações da empresa, como dívidas e financiamentos e é dividido em circulante (obrigações de curto prazo) e não circulante (obrigações de longo prazo).

O patrimônio líquido reflete o valor que os proprietários têm na empresa, resultante da diferença entre o ativo e o passivo. O balanço patrimonial oferece uma visão clara da solvência e liquidez de uma empresa, ajudando a identificar a capacidade de honrar suas dívidas e de financiar suas operações com recursos próprios. (Assaf Neto, 2016; Iudícibus, 2010)

Além dessas demonstrações contábeis, os índices de rentabilidade são ferramentas cruciais na análise financeira de uma empresa. Esses índices medem a capacidade de uma empresa de gerar lucros em relação ao seu patrimônio, ativos ou receitas.

Entre os principais índices de rentabilidade, destacam-se o retorno sobre o patrimônio líquido (ROE), que indica o quanto os acionistas estão ganhando com o capital que investiram; o retorno sobre ativos (ROA), que mede a eficiência com que a empresa utiliza seus ativos para gerar lucro; e a margem de lucro líquido, que mostra a porcentagem de receita que se transforma em lucro após todas as despesas serem pagas.

Esses índices ajudam os gestores avaliarem a eficiência operacional, a saúde financeira da empresa e a sua capacidade de gerar retornos sustentáveis ao longo do tempo. Ao interpretar esses indicadores em conjunto, é possível tomar decisões estratégicas mais embasadas, melhorar a alocação de recursos e maximizar a rentabilidade do negócio. (Gitman, 2010; Assaf Neto, 2016)

A integração dessas ferramentas — análise de viabilidade econômica, DRE, balanço patrimonial e índices de rentabilidade — oferece um panorama abrangente e profundo sobre a saúde financeira e o potencial de crescimento de uma empresa. Juntas, elas permitem que gestores e investidores identifiquem oportunidades, antecipem desafios e desenvolvam estratégias que garantam a sustentabilidade e o sucesso do negócio. (Iudícibus, 2010; Gitman, 2010)

A análise de viabilidade financeira é um processo essencial para determinar se um projeto ou investimento é financeiramente viável e capaz de gerar os retornos esperados. Esse tipo de análise avalia vários aspectos econômicos de um empreendimento, fornecendo uma visão ampla sobre sua sustentabilidade a longo prazo. Um dos principais objetivos dessa análise é garantir que os investimentos realizados produzam retornos superiores aos custos envolvidos, minimizando riscos e maximizando a lucratividade. Para isso, são utilizados diversos indicadores financeiros que auxiliam na avaliação da viabilidade, como a taxa interna de retorno (TIR), o valor presente líquido (VPL) e o tempo de retorno do investimento (*PAYBACK*) (Assaf Neto, 2016; Gitman, 2010).

A taxa interna de retorno (TIR) é uma das métricas mais importantes na análise de viabilidade financeira, pois indica a rentabilidade esperada de um projeto. Ela representa a taxa de desconto que faz com que o valor presente líquido (VPL) de todos os fluxos de caixa de um investimento seja igual a zero. Em outras palavras, a TIR é a taxa máxima que o projeto pode pagar por seu capital, de modo que os retornos gerados sejam iguais ou superiores ao investimento inicial. Se a TIR for superior à taxa mínima de atratividade ou ao custo de capital da empresa, o projeto é considerado viável. Essa métrica é amplamente utilizada por investidores para comparar diferentes oportunidades de investimento e determinar qual projeto oferece maior retorno relativo (Gitman, 2010).

O valor presente líquido (VPL), por sua vez, é outro indicador-chave que mede o valor total dos fluxos de caixa futuros de um projeto, descontados à taxa de retorno desejada. O VPL é calculado subtraindo o investimento inicial do valor presente dos fluxos de caixa futuros. Se o VPL for positivo, o projeto é considerado viável, pois indica que os retornos projetados excedem o custo do investimento. Quanto maior o VPL, maior será o retorno líquido sobre o investimento, o que torna o projeto mais atrativo para os investidores. Esse indicador é crucial na análise financeira, pois considera o valor temporal do dinheiro, mostrando como os fluxos de caixa futuros são menos valiosos do que os fluxos de caixa presentes devido ao efeito dos juros. (Assaf Neto, 2016; Brigham & Ehrhardt, 2013)

Além disso, o tempo de retorno (*PAYBACK*) é uma medida utilizada para calcular o período necessário para recuperar o investimento inicial em um projeto. O *PAYBACK* é simples de entender e oferece uma noção clara de quanto tempo levará para que o fluxo de caixa acumulado do projeto cubra o valor investido. Ele é especialmente útil para projetos que precisam de retorno rápido e onde o risco associado ao investimento é elevado. No entanto, o *PAYBACK* tem suas limitações, pois não leva em consideração o valor temporal do dinheiro e

nem os fluxos de caixa gerados após o período de recuperação. Por isso, apesar de ser uma ferramenta prática, ele deve ser utilizado em conjunto com outras métricas financeiras, como o VPL e a TIR. (Brigham & Ehrhardt, 2013)

Considera-se, assim, que a análise de viabilidade financeira que utiliza a TIR, o VPL e o *PAYBACK* oferecem uma avaliação detalhada e abrangente do potencial financeiro de um projeto. Essas ferramentas ajudam a mitigar riscos, a melhorar a alocação de recursos e a tomar decisões de investimento com maior precisão. A combinação dessas métricas permite uma análise robusta, balanceando a rentabilidade, o tempo de retorno e a viabilidade de longo prazo, oferecendo uma base sólida para a tomada de decisões financeiras. (Assaf Neto, 2016; Gitman, 2010)

4. Metodologia

A metodologia deste estudo é classificada como exploratória, uma vez que visa proporcionar maior familiaridade com o problema investigado, buscando torná-lo explícito ou desenvolver hipóteses. De acordo com Gil (2010), esse tipo de pesquisa é utilizado quando o tema é pouco conhecido ou quando há necessidade de um aprofundamento inicial sobre um determinado assunto. Lakatos e Marconi (2003) complementam que a pesquisa exploratória pode envolver levantamentos bibliográficos, entrevistas com pessoas que possuem experiências práticas relacionadas ao problema investigado, além da análise de exemplos que facilitam a compreensão. Esses métodos permitem a coleta de dados qualitativos e ajudam a construir uma base sólida para estudos mais detalhados.

Martins (2014) destaca a importância da pesquisa exploratória na formulação de um quadro teórico que orienta o desenvolvimento de hipóteses e o delineamento de pesquisas futuras. A coleta e análise de informações preliminares possibilitam a identificação de variáveis relevantes e a definição mais precisa dos objetivos subsequentes da investigação. Para Severino (2007), a pesquisa exploratória representa um passo inicial crucial no processo de investigação científica, permitindo que os pesquisadores obtenham uma visão geral do tema e identifiquem lacunas no conhecimento existente, contribuindo significativamente para a formulação de questões de pesquisa e para o planejamento de estudos futuros.

A pesquisa também se caracteriza pela utilização de fontes de informação bibliográficas, que envolve a análise e síntese de dados já publicados em livros, artigos científicos, teses, dissertações, relatórios e outras publicações acadêmicas e não acadêmicas. Esse tipo de pesquisa é fundamental para a construção do conhecimento científico, permitindo que os pesquisadores se familiarizem com

o estado da arte de um tema, identifiquem lacunas no conhecimento existente e fundamentem suas próprias investigações.

Segundo Gil (2008), a pesquisa bibliográfica é uma metodologia baseada na revisão e análise de materiais já publicados para extrair informações relevantes sobre um tópico específico, fornecendo uma base teórica sólida que apoia e contextualiza estudos empíricos e experimentais. O processo de coleta de dados bibliográficos envolve várias etapas, como a definição do tema e dos objetivos da pesquisa, a busca por materiais relevantes em bibliotecas físicas e bases de dados eletrônicas, e a análise criteriosa das fontes considerando sua relevância, credibilidade e atualidade. Após a coleta, a análise dos materiais envolve a leitura crítica e a organização das informações, permitindo uma visão abrangente e crítica sobre o tema estudado. A pesquisa bibliográfica oferece diversas vantagens, como ser uma metodologia relativamente rápida e de baixo custo, além de proporcionar uma visão ampla do tema de estudo. No entanto, suas limitações incluem a dependência da qualidade e disponibilidade das fontes e a impossibilidade de gerar dados originais.

No que diz respeito aos procedimentos de coleta de dados, este estudo adota uma abordagem de pesquisa-ação, que envolve um processo participativo e colaborativo. Na pesquisa-ação, pesquisadores e participantes trabalham juntos para identificar um problema, desenvolver e implementar soluções, e refletir sobre os resultados. Esse ciclo contínuo de planejamento, ação, observação e reflexão é amplamente utilizado em contextos educacionais, sociais e organizacionais, com o objetivo de gerar conhecimento e promover mudanças práticas. Lewin (1946) destaca que a pesquisa-ação combina a investigação científica com a ação prática, e os participantes são considerados Co pesquisadores, estando envolvidos em todas as etapas do estudo. Os métodos de coleta de dados incluem entrevistas, grupos focais, observação participante, diários de campo, questionários e análise de documentos. A validade e confiabilidade da pesquisa-ação são fortalecidas pela triangulação de métodos e pela participação ativa dos sujeitos na validação dos resultados. O ciclo de pesquisa-ação típico envolve fases de planejamento, ação, observação e reflexão, o que permite a constante adaptação e aprimoramento das intervenções propostas.

A análise dos dados neste estudo segue uma abordagem qualitativa, que busca interpretar dados não numéricos, como percepções, experiências e significados atribuídos pelos indivíduos aos fenômenos estudados. Creswell (2014) afirma que os dados qualitativos são coletados principalmente através de entrevistas, grupos focais, observações e análise de documentos, sendo ricos em detalhes e profundos em contexto, o que permite uma compreensão abrangente dos fenômenos sociais.

A análise qualitativa pode seguir diferentes abordagens, como a análise de conteúdo, a análise temática e a análise fenomenológica. O processo de análise qualitativa envolve várias etapas, como a transcrição dos dados, a codificação, o desenvolvimento de categorias e temas, e a interpretação dos resultados. A validade e confiabilidade da pesquisa qualitativa são garantidas por meio da triangulação, verificação dos membros, descrição detalhada e reflexividade do pesquisador. Os resultados da análise qualitativa são geralmente apresentados de forma narrativa, utilizando citações diretas dos participantes para ilustrar os temas identificados, com o objetivo de fornecer uma compreensão profunda e contextualizada dos fenômenos estudados, conforme Denzin e Lincoln (2011).

Assim, este estudo utiliza uma combinação de pesquisa exploratória, bibliográfica e pesquisa-ação, complementada por uma análise qualitativa dos dados, com o intuito de explorar e entender de forma abrangente a viabilidade de implementação de franquias de vinhos em determinadas regiões do Brasil.

5. Resultados e Discussões

O estudo sobre a possibilidade do estabelecimento de franquias de vinhos, em áreas estratégicas do Brasil, apresenta diversas considerações econômicas, de mercado e contábeis que mostram o potencial desse tipo de negócio. A pesquisa analisa o crescimento do mercado de vinhos no país, motivado por fatores como o aumento do consumo médio per capita, o aumento do interesse pela cultura do vinho e a variedade de produtos disponíveis.

Dados exibem que, a Pandemia do Corona Vírus foi um dos fatores que alavancaram a venda de vinhos no Brasil, assim, o consumo médio cresceu 30% em relação ao ano de 2019, sendo consumidos 2,74L em média por pessoa (Terra, 2023). Nesse aspecto, frente a crescente demanda pós pandemia, lojas de vinho, como os *wine*-bares, buscaram por meio da produção nacional e da importação viticultora, novos produtos a serem explorados no mercado em expansão (Terra, 2023). Esses fatores criam um ambiente favorável para as franquias especializadas, principalmente em áreas que atraem turismo e que têm um público com poder econômico que comporta a compra de vinhos, no Sul e no Sudeste. Nesse contexto, a pesquisa Índice de Performance do Varejo (IPV), organizado pela venture capital HiPartners Capital & Work em parceria com a Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC) indica que o varejo brasileiro demonstra uma consolidação em suas estratégias, conseguindo atrair os visitantes de volta num cenário de reabertura pós-pico da pandemia e em uma análise regional, o Sudeste apresentou em seu fluxo de consumidores um aumento de 110,8% em 2021. (SindiLojas GO, 2021)

Essas regiões demandam experiências enogastronômicas que superam a simples venda de produtos, oferecendo uma ampla experiência sensorial e temática como degustações e workshop ao consumidor, aumentando o valor médio das vendas. Dessa forma, o Sul do Brasil e cidades produtoras de vinho, como Bento Gonçalves, Gramado, e Canela, implementaram, para além de seu varejo, novidades em experiências enoturísticas que resultaram no aumento das buscas por esse tipo de serviço em 70% na internet. (Enoturismo em alta, Página 3, 2023).

Do ângulo contábil e financeiro, o sistema de franquias proporciona boas vantagens, como uma estrutura padronizada e processos que são testados, o que diminui o risco para os franqueados. Usar sistemas de gestão integrada ajuda no controle financeiro e na operação eficiente, permitindo que os empresários usem informações contábeis de forma estratégica para melhorar o desempenho. Segundo a Associação Brasileira de *Franchising* (ABF), franquias em setores crescendo, como o de vinhos, apresentam uma opção segura para empreendedores que desejam minimizar os riscos de iniciar um novo negócio, visto que já possuem um modelo de sucesso que pode ser reproduzido e apoio contínuo do franqueador.

A análise financeira detalhada do estudo, por meio de indicadores como Margem de Contribuição, Ponto de Equilíbrio e Lucratividade, aponta que o modelo de franquia de vinhos é viável e pode trazer resultados positivos, especialmente em cenários de vendas favoráveis. A Margem de Contribuição, que mostra a diferença entre a receita e os custos variáveis, indica que, com controle eficiente de custos e despesas, é possível ter uma boa margem operacional. O Ponto de Equilíbrio, que revela o volume de vendas necessário para cobrir custos, indica que a franquia pode se manter sozinha rapidamente, uma prova da força do modelo de negócio.

A rentabilidade projetada também sugere um retorno atrativo para investidores, especialmente em um cenário favorável. O setor de vinhos, quando aliado a uma estratégia de franquias, permite que o negócio tenha uma boa margem de lucro e uma rentabilidade que justifique o investimento feito. Esse quadro é ainda mais positivo quando se considera a escolha de regiões específicas, onde os consumidores não apenas buscam produtos de maior valor, mas também estão prontos para pagar por uma experiência única.

A contabilidade de custos é fundamental para garantir a rentabilidade do negócio, fornecendo informações importantes que ajudam na definição de preços e na identificação de ineficiências. A análise de custos, incluindo métodos como custeio por absorção e custeio variável, oferece uma visão clara de todos os custos envolvidos, como insumos, mão de obra e custos indiretos. Este estudo

é vital para assegurar que os preços sejam competitivos sem prejudicar a margem de lucro.

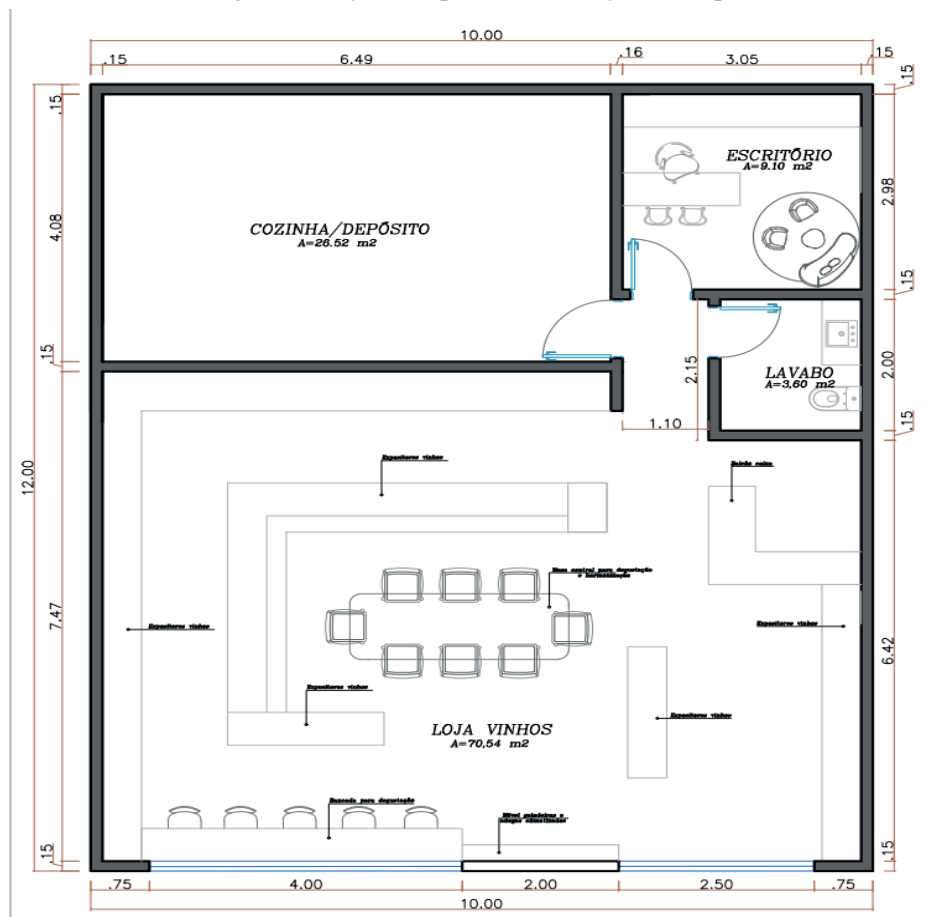
Por outro lado, a contabilidade tributária é um aspecto essencial para a viabilidade financeira das franquias de vinhos. Um bom planejamento tributário, além de garantir conformidade com as leis fiscais, permite otimizar a carga tributária, resultando em melhores resultados financeiros. Respeitar a legislação e tirar proveito de incentivos fiscais pode ajudar a aumentar a rentabilidade do negócio, especialmente em um setor em que o valor dos produtos justifica a exploração de nichos de mercado. estratégias de diferenciação.

Em resumo, a análise dos resultados indica que o modelo de franquias de vinhos tem uma estrutura financeira sólida, com indicadores que sugerem um bom retorno do investimento. A união de um mercado em crescimento, estratégias de diferenciação e uma gestão eficaz de custos e impostos coloca o negócio como uma opção atraente e lucrativa para investidores e empreendedores. A pesquisa confirma que, com a adoção de práticas contábeis e financeiras rigorosas, é viável assegurar a sustentabilidade do negócio e atingir a lucratividade desejada, mesmo diante dos desafios de um setor competitivo.

5.1 A Franquia e as Exigências

A franquia exige, além da padronização dos processos econômicos, o estabelecimento de um modelo de projeto arquitetônico de ambiente e a aplicação de uma identidade visual em todas as lojas. Nesse sentido, o desenvolvimento e a implantação da franquia analisada - MiVino! - tem como exigências uma área de 120 metros quadrados, com disponibilidade de metragem para cozinha/depósito, escritório, lavabo e área de exposição dos vinhos e caixa, conforme a Imagem 1.

Imagem 1 - Projeção arquitetônica de loja da franquia.



Fonte: Camila Picollo, 2024.

O ambiente da rede de franquias baseia-se em um atendimento exclusivo ao cliente, proporcionando uma experiência sofisticada e personalizada entre os rótulos dos vinhos. O design escolhido, que combina uma atmosfera elegante, acolhedora e moderna, busca eleger uma intimidade com o consumidor ao convidá-lo a degustar a diversidade de garrafas que podem ser escolhidas no local.

Imagem 2 - Interior da franquia de vinho e aplicação de cores referentes a identidade da marca no projeto de interiores de interiores de ambiente.



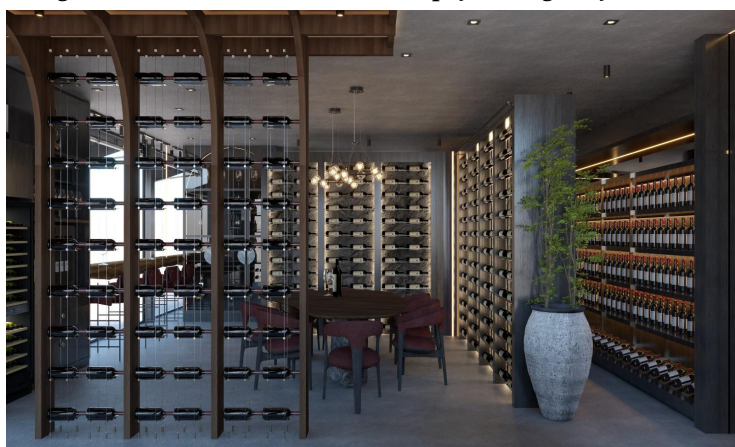
Fonte: Camila Picollo, 2024

Esta imagem mostra o interior de uma franquia de vinhos com um design moderno, que destaca a identidade da marca. O ambiente usa madeira escura e pedra cinza, criando um ar elegante e acolhedor, ideal para degustação e venda de vinhos. Estantes altas exibem as garrafas, facilitando o acesso e tornando o espaço visualmente atraente.

O nome “Mi VINO” aparece na parede da recepção, reforçando o *branding*. A decoração inclui uma mesa de madeira e cadeiras em tons de bordô, uma cor que remete ao vinho e harmoniza com a identidade visual. A iluminação suave destaca garrafas e detalhes sem perder a atmosfera acolhedora.

Esse *design* combina estética e funcionalidade, usando materiais como madeira e pedra, além de uma paleta de cores bordô e cinza, para criar um ambiente que valoriza a tradição do vinho e proporciona uma experiência agradável ao cliente.

Imagem 3 - Diversidade dos rótulos e espaço de degustação no local.



Fonte: Camila Picollo, 2024.

Assim, como as franquias já consolidadas no mercado, a marca ou identidade visual é fundamental, uma vez que ela ajuda a consolidar uma imagem consistente e de fácil identificação pelo público. Em uma rede mercadológica, onde vários pontos compartilham o mesmo nome e conceito, o projeto de ambiente torna-se essencial para criar ao cliente, independentemente de onde ele estiver, uma experiência única. Por isso, a escolha dos materiais, da aplicação da marca e o espaço das lojas é pensado, exclusivamente, para registrar na memória dos clientes os valores da franquia.

Imagem 4 - Fachada padronizada da franquia.



Fonte: Camila Picollo, 2024

A imagem mostra a fachada da franquia de vinhos “Mi Vino”, com um design moderno e elegante. A parede preta é combinada com um painel verde de folhagens, dando um toque natural. O logotipo “Mi Vino” aparece sobre uma placa de pedra, destacando a marca.

Grandes janelas de vidro deixam o interior à vista, tornando o ambiente convidativo. O espaço interno revela prateleiras e mesas para degustação, criando um ambiente sofisticado e acolhedor para os clientes.

Tabela 01 – Investimento inicial

INVESTIMENTO DE ABERTURA			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR	VALOR TOTAL
Adaptação do imóvel	1	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
Caixas personalizadas	100	R\$ 40,00	R\$ 4.000,00
Computador	2	R\$ 3.500,00	R\$ 7.000,00
Taças personalizadas	30	R\$ 40,00	R\$ 1.200,00
Corta-gotas	10	R\$ 15,00	R\$ 150,00
Abridor de vinhos	100	R\$ 11,00	R\$ 1.100,00
Vinhos	7000	R\$ 50,00	R\$ 350.000,00
Móveis em geral	1	R\$ 150.000,00	R\$ 150.000,00
Aparelho de ar condicionado	2	R\$ 2.650,00	R\$ 5.300,00
Projeto	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Adega refrigerada	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Impressora fiscal	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Impressora	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Fitas adesivas	30	R\$ 5,00	R\$ 150,00
Treinamento	1	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Layout	1	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00
Dispenser EZ46 Essence	2	R\$ 40.000,00	R\$ 80.000,00
Capital de giro	1	R\$ 93.500,00	R\$ 93.500,00
TOTAL DE INVESTIMENTOS(R\$)			R\$ 800.000,00
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL PRÓPRIO (INTEGRALIZAÇÃO)		R\$ 800.000,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A planilha de investimento de abertura detalha os itens necessários para a implantação de um negócio, incluindo quantidades e valores estimados para cada item essencial.

O primeiro item é a adaptação do imóvel, com um custo total de R\$30.000,00 para preparar o espaço físico. Em seguida, estão as caixas personalizadas, com uma quantidade de 100 unidades a R\$40,00 cada, resultando em um total de R\$4.000,00. Para o setor de informática, foram incluídos dois computadores, com custo unitário de R\$3.500,00, totalizando R\$7.000,00.

Outros itens incluem taças personalizadas (30 unidades a R\$40,00 cada, totalizando R\$1.200,00) e conta-gotas (10 unidades a R\$15,00 cada, somando R\$150,00). Além disso, há abridores de vinhos (10 unidades a R\$11,00 cada, totalizando R\$1.100,00) e vinhos, com 7.000 unidades a R\$50,00 cada, totalizando R\$350.000,00.

Em relação ao mobiliário, foi orçado um valor total de R\$150.000,00 para móveis em geral. Outros itens importantes incluem um aparelho de ar-condicionado por R\$2.650,00, o projeto de design a R\$8.000,00, uma adega refrigerada a R\$2.600,00 e uma impressora fiscal a R\$1.200,00. Ainda, foi incluída uma impressora comum a R\$600,00 e fitas adesivas (30 unidades a R\$5,00 cada, somando R\$150,00).

O investimento inicial também contempla o treinamento da equipe, orçado em R\$15.000,00, e o layout do ambiente, com um custo de R\$10.000,00. Um item adicional é o *dispenser EZ46 Essence*, que custa R\$40.000,00. Para cobrir despesas operacionais, o capital de giro está estimado em R\$93.500,00.

No total, os investimentos somam R\$800.000,00, com a origem dos recursos sendo integralmente de capital próprio. Dessa forma, a planilha fornece uma visão abrangente dos custos iniciais necessários para o funcionamento do negócio, desde infraestrutura e equipamentos até o capital de giro.

Tabela 02 – Custeio mensal

DESPESAS DE CUSTEIO MENSAL			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Despesas com Folha de Pagamento	-		R\$ 13.800,00
(-) Folha de Pagamento	3	R\$ 3.000,00	R\$ 9.000,00
(-) Pró-Labore	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
(-) Impostos sobre Folha	3	R\$ 266,67	R\$ 800,01
(-) PROVISÕES 13º	3	R\$ 250,00	R\$ 750,00
(-) PROVISÕES FÉRIAS	3	R\$ 83,33	R\$ 249,99
Despesas com Impostos Fiscais	-	R\$ 21.889,20	R\$ 21.889,20
(-) Simples Nacional	1	R\$ 21.889,20	R\$ 21.889,20
Despesas Variáveis	-	R\$ 1.461,00	R\$ 102.690,00
(-) Material de Expediente	4	R\$ 100,00	R\$ 400,00
(-) Água	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
(-) Energia	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
(-) Mercadoria p/ Revenda VINHO/ ESPUMANTES	2.000	R\$ 50,00	R\$ 100.000,00
(-) Mercadoria p/ Revenda Abridor de vinhos	90	R\$ 11,00	R\$ 990,00
Despesas Fixas	-	R\$ 4.561,75	R\$ 9.561,75
(-) Aluguel	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
(-) Internet	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
(-) Mensalidade de Sitemas	1	R\$ 1.250,00	R\$ 1.250,00
(-) Depreciação	1	R\$ 1.911,75	R\$ 1.911,75
(-) Honorários Contábeis	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
TOTAL DE CUSTEIO MENSAL(R\$)			R\$ 147.940,95
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL(R\$)			R\$ 1.775.291,40
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL PRÓPRIO (INTEGRALIZAÇÃO)		

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A planilha de despesas de custeio mensal detalha todos os custos operacionais mensais necessários para o funcionamento de um negócio. As despesas estão distribuídas em quatro categorias principais: Despesas com folha de pagamento, despesas com impostos fiscais, despesas variáveis e despesas fixas. O total mensal de todas essas despesas é de R\$ 147.940,95, e o total anual chega a R\$1.775.291,40. Os recursos para cobrir esses custos provêm integralmente de capital próprio.

As despesas com folha de pagamento incluem salários, pró-labore e provisões para benefícios. O detalhamento é o seguinte: folha de pagamento de três funcionários, com um custo mensal de R\$3.000,00 cada, totalizando R\$9.000,00; pró-labore no valor de R\$3.000,00; impostos sobre folha, com custo de R\$266,67 por funcionário, somando R\$800,01 para os três funcionários; provisões para o 13º salário, com R\$ 250,00 por funcionário, totalizando R\$ 750,00; e provisões para férias, com um valor de R\$83,33 por funcionário, totalizando R\$249,99 para os três. O total das despesas com folha de pagamento é de R\$ 13.800,00.

As despesas com impostos fiscais incluem apenas o simples nacional, com um valor mensal de R\$21.889,20. E, nas despesas variáveis englobam custos que variam de acordo com o consumo e a demanda, incluindo materiais de escritório e mercadorias para revenda. O material de expediente custa R\$100,00 por unidade, totalizando R\$400,00 por mês; a água tem um custo mensal de R\$300,00; a energia custa R\$1.000,00; mercadoria para revenda, como vinhos e espumantes, tem custo de R\$50,00 por unidade para 2.000 unidades, totalizando R\$100.000,00 mensais; e abridores de vinhos, com 90 unidades a R\$11,00 cada, somam R\$990,00. O total das despesas variáveis é de R\$102.690,00.

As despesas fixas incluem aqueles custos que permanecem constantes mensalmente, como aluguel de R\$ 5.000,00; internet a R\$ 300,00; mensalidade de sistemas a R\$1.250,00; depreciação a R\$1.911,75; e honorários contábeis a R\$1.100,00. O total das despesas fixas é de R\$9.561,75.

A soma das despesas mensais atinge R\$147.940,95, enquanto o custo anual é de R\$1.775.291,40. Todos esses recursos são provenientes de capital próprio. Essa planilha fornece uma visão detalhada e organizada das despesas mensais e anuais do negócio, permitindo uma análise clara dos custos operacionais.

Tabela 03 – Depreciação

DEPRECIÇÃO MENSAL						
DESCRIÇÃO	VALOR DO BEM (R\$)	VALOR RESIDUAL (R\$)	VALOR A SER DEPRECIADO (R\$)	TAXA DE DEPRECIÇÃO	DEPRECIÇÃO ANUAL	DEPRECIÇÃO MENSAL
		R\$ 0,00	R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
		R\$ 0,00	R\$ 0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Máquinas e Equipamentos	R\$ 14.900,00	R\$ 1.490,00	R\$ 13.410,00		R\$ 1.341,00	R\$ 111,75
(-) Impressora	R\$ 2.000,00	R\$ 200,00	R\$ 1.800,00	10%	R\$ 180,00	R\$ 15,00
(-) Computador	R\$ 7.000,00	R\$ 700,00	R\$ 6.300,00	10%	R\$ 630,00	R\$ 52,50
(-) Impressora fiscal	R\$ 600,00	R\$ 60,00	R\$ 540,00	10%	R\$ 54,00	R\$ 4,50
(-) Ar-condicionado	R\$ 5.300,00	R\$ 530,00	R\$ 4.770,00	10%	R\$ 477,00	R\$ 39,75
Móveis e Utensílios	R\$ 240.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 216.000,00		R\$ 21.600,00	R\$ 1.800,00
(-) Móveis em geral	R\$150.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 135.000,00	10%	R\$ 13.500,00	R\$ 1.125,00
(-) Adega refrigerada	R\$ 10.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 9.000,00	10%	R\$ 900,00	R\$ 75,00
(-) Dispenser EZ46 Essence	R\$ 80.000,00	R\$ 8.000,00	R\$ 72.000,00	10%	R\$ 7.200,00	R\$ 600,00
(-) Layout		R\$ 0,00	R\$ 0,00	10%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL DE DEPRECIÇÃO MENSAL, VALOR A CONSIDERAR NAS DESPESAS(R\$)					R\$ 1.911,75	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024. -

A planilha apresentada detalha o cálculo da depreciação mensal dos bens de um negócio, divididos em duas categorias principais: Máquinas e equipamentos e móveis e utensílios. A depreciação é um processo contábil que registra a perda de valor dos ativos ao longo do tempo, refletindo o desgaste ou a obsolescência desses itens.

Na categoria de máquinas e equipamentos, temos os seguintes itens: uma impressora, com valor de aquisição de R\$2.000,00 e uma taxa de depreciação de 10%, resultando em uma depreciação mensal de R\$15,00; um computador, adquirido por R\$7.000,00, também com depreciação de 10%, o que equivale a R\$52,50 por mês; uma impressora fiscal, com valor de R\$ 600,00 e depreciação mensal de R\$4,50; e um ar-condicionado, avaliado em R\$5.300,00, cuja depreciação mensal é de R\$39,75. O total de depreciação mensal para máquinas e equipamentos é, portanto, de R\$111,75.

Na categoria de móveis e utensílios, os itens depreciados incluem: móveis em geral, com valor de R\$150.000,00 e depreciação de 10%, resultando em R\$1.125,00 mensais; uma adega refrigerada, adquirida por R\$ 9.000,00, com uma depreciação mensal de R\$75,00; e um *dispenser EZ46 Essence*, com valor de R\$72.000,00 e depreciação mensal de R\$600,00. O total de depreciação mensal para móveis e utensílios é de R\$1.800,00.

No total, a depreciação mensal dos bens considerados na planilha soma R\$1.911,75. Esse valor é incluído nas despesas operacionais mensais do negócio para refletir o desgaste e a perda de valor dos ativos ao longo do tempo.

Tabela 04 – Projeção de vendas realista

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO REALISTA)													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano (R\$)
RECEITA BRUTA (R\$ TOTAL)	204.000,00	204.000,00	204.000,00	204.000,00	204.000,00	204.000,00	204.000,00	204.000,00	204.000,00	04.000,00	204.000,00	204.000,00	2.448.000,00
% vendas do mês/ano	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	
Vinhos diversos (R\$)	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	00.000,00	200.000,00	200.000,00	2.400.000,00
Vendas Unidades/mês	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000
Preço – Unidade (R\$)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
Acessórios para vinho (R\$)	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	R\$ 48.000,00
Vendas Unidades/mês	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	804
Preço – Unidade (R\$)	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A planilha apresenta uma projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual para um cenário de situação realista, concentrando-se na receita bruta total ao longo de 12 meses, com um detalhamento de vendas em duas categorias de produtos: vinhos diversos e acessórios para vinho. Para cada mês, a receita bruta total projetada é de R\$ 204.000,00, o que representa 8,3% das vendas anuais, indicando uma previsão estável de vendas ao longo do ano. Com essa projeção mensal constante, o total anual da receita bruta alcança R\$ 2.448.000,00.

Nos vinhos diversos, a projeção indica vendas de 2.000 unidades por mês, com um preço unitário de R\$ 100,00, resultando em um faturamento mensal de R\$ 200.000,00. O total anual dessa categoria atinge R\$ 2.400.000,00, com a venda de 24.000 unidades ao longo do ano. Nos acessórios para vinho, as vendas mensais projetadas são de 67 unidades, com preço de R\$ 60,00 por unidade, gerando uma receita mensal de R\$ 4.000,00. O total anual dos acessórios para vinho é de R\$ 48.000,00, com a venda de 804 unidades no período.

A projeção sugere um faturamento consistente e estável ao longo do ano, com a maior parte da receita (aproximadamente 98%) proveniente da venda de vinhos diversos e uma pequena contribuição (cerca de 2%) dos acessórios para vinho. Esse plano de vendas demonstra uma estratégia focada em manter um fluxo de receita mensal uniforme, proporcionando previsões financeiras estáveis para o negócio.

Tabela 05 – Projeção de vendas otimista

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO OTIMISTA) 15% DE AUMENTO NAS VENDAS EM RELAÇÃO AO REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (R\$ TOTAL)	234.600,00	234.600,00	234.600,00	234.600,00	234.600,00	234.600,00	234.600,00	234.600,00	234.600,00	234.600,00	234.600,00	234.600,00	2.815.200,00
% vendas do mês/ano	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	
Vinhos diversos (R\$)	230.000,00	230.000,00	230.000,00	230.000,00	230.000,00	230.000,00	230.000,00	230.000,00	230.000,00	230.000,00	230.000,00	230.000,00	2.760.000,00
Vendas Unidades/mês	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	27.600
Preço – Unidade (R\$)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
Acessórios para vinho (R\$)	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	55.200,00
Vendas Unidades/mês	77	77	77	77	77	77	77	77	77	77	77	77	925
Preço – Unidade (R\$)	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A planilha apresenta uma projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual para um cenário otimista, com estimativa de aumento de 15% nas vendas em relação ao cenário realista. Essa projeção abrange duas categorias de produtos: vinhos diversos e acessórios para vinho. No cenário otimista, a receita bruta total mensal projetada é de R\$234.600,00, representando 8,3% do total anual, com uma previsão de estabilidade nos valores ao longo dos meses. Com esse aumento, o total anual da receita bruta alcança R\$2.815.200,00.

Para os vinhos diversos, a projeção indica a venda de 2.300 unidades mensais, com preço unitário de R\$100,00, resultando em um faturamento mensal de R\$230.000,00. No total, essa categoria atinge R\$2.760.000,00 ao ano, com a venda

de 27.600 unidades. Já para os acessórios para vinho, as vendas mensais projetadas são de 77 unidades, com um preço de R\$60,00 cada, gerando uma receita mensal de R\$4.600,00. O total anual para os acessórios é de R\$55.200,00, com a venda de 925 unidades ao longo do ano.

Com o aumento de 15% nas vendas, o cenário otimista projeta um crescimento significativo na receita anual, que atinge R\$2.815.200,00, superando o cenário realista. A maior parte da receita continua sendo proveniente das vendas de vinhos diversos, que representam aproximadamente 98% do total, enquanto os acessórios para vinho contribuem com cerca de 2%. Esse cenário otimista reflete uma estratégia de vendas que proporciona maior previsibilidade e crescimento na receita anual em comparação com a projeção inicial, mantendo a estabilidade mensal.

Tabela 06 – Projeção de vendas pessimista

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO PESSIMISTA) 25% DE VENDAS MENOR QUE A REALISTA											
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Total Ano
RECEITA BRUTA (R\$ TOTAL)	153.000,00	153.000,00	153.000,00	153.000,00	153.000,00	153.000,00	153.000,00	153.000,00	153.000,00	153.000,00	1.836.000,00
% vendas do mês/ano	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%
Vinhos diversos (R\$)	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	1.800.000,00
Vendas Unidades/ mês	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Preço – Unidade (R\$)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
Acessórios para vinho (R\$)	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	36.000,00
Vendas Unidades/ mês	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Preço – Unidade (R\$)	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A planilha apresenta uma projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual para um cenário pessimista, com uma redução de 25% nas vendas em relação ao cenário realista, abrangendo as categorias de vinhos diversos e acessórios para

vinho. No cenário pessimista, a receita bruta total projetada é de R\$153.000,00 por mês, representando 8,3% do total anual, mantendo valores constantes ao longo dos meses. Com essa redução, o total anual da receita bruta atinge R\$1.836.000,00.

Para os vinhos diversos, a projeção indica a venda de 1.500 unidades por mês, com um preço unitário de R\$100,00, resultando em um faturamento mensal de R\$150.000,00. No total, essa categoria alcança R\$1.800.000,00 ao ano, com a venda de 18.000 unidades. Já para os acessórios para vinho, as vendas mensais projetadas são de 50 unidades, com um preço de R\$60,00 cada, gerando uma receita mensal de R\$3.000,00. O total anual para os acessórios é de R\$36.000,00, com a venda de 600 unidades ao longo do ano.

Com a redução de 25% nas vendas, o cenário pessimista projeta uma diminuição significativa na receita anual, atingindo R\$1.836.000,00 em comparação com o cenário realista. A maior parte da receita continua sendo proveniente das vendas de vinhos diversos, que representam aproximadamente 98% do total, enquanto os acessórios para vinho contribuem com cerca de 2%. Esse cenário pessimista reflete uma projeção de queda nas vendas, mantendo uma distribuição mensal uniforme para permitir previsões financeiras, embora com um faturamento anual reduzido.

Tabela 07 - DRE

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta	R\$ 2.448.000,00	R\$ 2.815.200,00	R\$ 1.836.000,00
(-) Devoluções de Vendas	R\$ -	-	-
(-) Descontos Concedidos			
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 262.670,40	R\$ 302.070,96	R\$ 197.002,80
Receita Líquida	R\$ 2.185.329,60	R\$ 2.513.129,04	R\$ 1.638.997,20
(-) Custos dos Produtos Vendidos (CPV) / Custos dos Serviços Prestados (CSP)	R\$ 1.208.844,00	R\$ 1.390.164,00	R\$ 906.600,00
Lucro Bruto	R\$ 976.485,60	R\$ 1.122.965,04	R\$ 732.397,20
(-) Despesas Operacionais	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas Comerciais			
Despesas c/ Vendas		R\$ -	R\$ -
Despesas Administrativas	R\$ 378.300,00	R\$ 378.300,00	R\$ 378.300,00
Salários Administrativos	R\$ 165.600,00	R\$ 165.600,00	R\$ 165.600,00
Despesas c/ Aluguel	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00
Honorários Contábeis	R\$ 13.200,00	R\$ 13.200,00	R\$ 13.200,00
Despesas c/ Sistema	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Despesa c/ Água	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Despesa c/ Material de expediente	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
Despesa c/ Energia	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00
Despesas c/ Internet	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00

Despesas c/ treinamento	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Despesas c/ Adaptação do imóvel	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
Despesas c/ brindes (caixas personalizadas/ Corta-gotas/Taças personalizadas)	R\$ 5.350,00	R\$ 5.350,00	R\$ 5.350,00
Despesas c/ Layout	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00
Despesas c/ projeto	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Despesas c/ fitas	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Despesas Depreciação	R\$ 22.941,00	R\$ 22.941,00	R\$ 22.941,00
Resultado Operacional	R\$ 575.244,60	R\$ 721.724,04	R\$ 331.156,20
(+/-) Receitas e Despesas Financeiras		R\$ -	R\$ -
Receitas Financeiras		R\$ -	R\$ -
Despesas Financeiras		R\$ -	R\$ -
Resultado Antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 575.244,60	R\$ 721.724,04	R\$ 331.156,20
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	R\$ -	R\$ -	R\$ -
IRPJ		R\$ -	R\$ -
CSLL		R\$ -	R\$ -
Lucro Líquido	R\$ 575.244,60	R\$ 721.724,04	R\$ 331.156,20

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A demonstração do resultado do exercício (DRE) apresentada na imagem é analisada em três cenários: Realista, otimista (+15%) e pessimista (-25%). Esta análise considera as principais linhas de receita, custos e despesas para avaliar o impacto dessas variáveis no lucro líquido.

A receita bruta representa o total de vendas, sendo de R\$2.448.000,00 no cenário realista, R\$815.200,00 no otimista (com um aumento de 15%) e R\$ 836.000,00 no pessimista (com uma redução de 25%). A receita líquida é obtida após deduzir devoluções de vendas, descontos concedidos, impostos sobre vendas e o custo dos produtos vendidos (CPV) ou custos dos serviços prestados (CSP). Com isso, a Receita Líquida é de R\$976.485,60 no cenário realista, R\$1.122.965,04 no otimista e R\$ 732.397,20 no pessimista, evidenciando o impacto direto da variação de vendas sobre a receita disponível para cobrir os demais custos e despesas.

As despesas operacionais são divididas em despesas comerciais e administrativas. As despesas comerciais, fixadas em R\$378.300,00 em todos os cenários, refletem os custos de vendas que não variam com o volume de receita. As despesas administrativas incluem itens como salários, aluguel, honorários contábeis, e uma série de outras despesas fixas que também não variam conforme o volume de vendas. Isso indica uma estrutura de custos fixos que impacta diretamente a lucratividade da empresa em períodos de baixa receita, como no cenário pessimista.

A depreciação também é constante, em R\$22.941,00, indicando que o valor da depreciação não depende das variações de vendas, o que acrescenta um custo fixo adicional ao resultado operacional.

O resultado operacional é o valor obtido após a dedução de todas as despesas operacionais e depreciação da receita líquida. Nos cenários analisados, o resultado operacional é de R\$575.244,60 no realista, R\$721.724,04 no otimista e R\$331.156,20 no pessimista. Esses valores mostram que a empresa é mais lucrativa no cenário otimista, onde o aumento de receita impulsiona o lucro operacional de forma significativa devido à estrutura de custos fixos. No cenário pessimista, o lucro operacional é mais modesto, o que revela a vulnerabilidade da empresa a quedas de receita, já que as despesas operacionais permanecem constantes.

Como a empresa está no simples nacional, não há imposto de renda e contribuição social sobre o lucro, o que significa que o resultado antes do imposto de renda (LAIR) e o lucro líquido são os mesmos valores. Assim, o lucro líquido final em cada cenário é de R\$575.244,60 no realista, R\$721.724,04 no otimista e R\$331.156,20 no pessimista.

A DRE demonstra que a empresa é altamente dependente do volume de vendas para maximizar sua lucratividade. No cenário otimista, em que a receita é maior, a estrutura de custos fixos permite que uma maior parte da receita se transforme em lucro, refletindo uma alta margem operacional. No entanto, no cenário pessimista, a manutenção das despesas fixas reduz significativamente a margem de lucro.

Tabela 08 – Balanço

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Ativo			
Ativo Circulante	R\$ 1.143.285,60	R\$ 1.289.765,04	R\$ 899.197,20
Caixa e Equivalentes de Caixa/banco	R\$ 789.149,60	R\$ 1.116.949,04	R\$ 242.817,20
Contas a Receber			
Estoques ABRIDOR	R\$ 4.136,00	R\$ 2.816,00	R\$ 6.380,00
Estoques VINHOS	R\$ 350.000,00	R\$ 170.000,00	R\$ 650.000,00
Outros Ativos Circulantes			
Ativo Não Circulante	R\$ 231.959,00	R\$ 231.959,00	R\$ 231.959,00
Imobilizado			
computador	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00
Móveis e utensílios	R\$ 150.000,00	R\$ 150.000,00	R\$ 150.000,00
Ar - condicionado	R\$ 5.300,00	R\$ 5.300,00	R\$ 5.300,00
Adega refrigerada	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Impressora fiscal	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Impressora	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Dispenser EZ46 Essence	R\$ 80.000,00	R\$ 80.000,00	R\$ 80.000,00
(-) Depreciação Acumulada	-R\$ 22.941,00	-R\$ 22.941,00	-R\$ 22.941,00
Investimentos			
Outros Ativos Não Circulantes			
Total do Ativo (Soma dos Ativos Circulantes e Não Circulantes)	R\$ 1.375.244,60	R\$ 1.521.724,04	R\$ 1.131.156,20

Passivo e Patrimônio Líquido			
Passivo Circulante	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Fornecedores			
Empréstimos e Financiamentos	0,00	0,00	0,00
(-) Encargos Apropriar CP	0,00	0,00	0,00
Outras Obrigações Circulantes			
Passivo Não Circulante	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Empréstimos e Financiamentos (LP)	0,00	0,00	0,00
(-) Encargos Apropriar LP	0,00	0,00	0,00
Outros Passivos Não Circulantes			
Patrimônio Líquido	R\$ 1.375.244,60	R\$ 1.521.724,04	R\$ 1.131.156,20
Capital Social	800.000,00	800.000,00	800.000,00
Reservas de Lucros			
Lucros Acumulados/Prejuízos Acumulados	575.244,60	721.724,04	331.156,20
Total do Passivo e Patrimônio Líquido (Soma dos Passivos e do Patrimônio Líquido)	R\$ 1.375.244,60	R\$ 1.521.724,04	R\$ 1.131.156,20

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A planilha oferece uma visão completa dos ativos e passivos de um negócio sob três cenários distintos: situação realista, otimista (+15%) e pessimista (-25%). Ela está organizada em duas seções principais: Ativo, que se subdivide em ativo circulante e ativo não circulante, e passivo e patrimônio líquido, que inclui passivo circulante, passivo não circulante e patrimônio líquido.

No ativo circulante, estão itens como caixa e equivalentes de caixa, contas a receber e estoques de vinhos e abridores. No cenário realista, o total do ativo circulante é de R\$1.143.285,60, enquanto, no cenário otimista, esse valor aumenta para R\$1.289.765,04 e no cenário pessimista reduz para R\$899.197,20. Já o ativo não circulante compreende bens imobilizados, como computador, móveis e utensílios, ar-condicionado, adega refrigerada, impressora fiscal, impressora comum, *dispenser EZ46 Essence* e investimentos, além de considerar a depreciação acumulada como uma dedução. O valor do ativo não circulante permanece constante nos três cenários, em R\$231.959,00. A soma dos ativos circulantes e não circulantes resulta no total do ativo, que no cenário realista é de R\$1.375.244,60; no cenário otimista, aumenta para R\$1.521.724,04; e no cenário pessimista, diminui para R\$1.131.156,20.

Em relação ao passivo e patrimônio líquido, tanto o passivo circulante quanto o passivo não circulante não apresentam valores lançados, o que sugere que não há passivos registrados para o negócio. No patrimônio líquido, estão incluídos o capital social de R\$ 800.000,00 e os lucros acumulados, que variam conforme o cenário. Na situação realista, o lucro acumulado é de R\$575.244,60; no otimista, aumenta para R\$721.724,04; e na pessimista, reduz para R\$331.156,20. O total do passivo e patrimônio líquido é equivalente ao total do ativo em cada cenário, mantendo o equilíbrio entre ativos e patrimônio líquido.

No cenário realista, o total é R\$1.375.244,60; no otimista, é R\$1.521.724,04; e no pessimista, é R\$1.131.156,20.

Essa planilha analisa a posição financeira do negócio em três cenários diferentes, em que os valores dos ativos circulantes e das reservas de lucros são ajustados conforme as variações previstas para cada situação. A ausência de passivos circulantes e não circulantes indica que o negócio não possui dívidas ou obrigações financeiras registradas. Assim, a estrutura patrimonial se mantém sólida, variando apenas nas reservas de lucros em resposta aos cenários otimista e pessimista.

Tabela 09 – Fluxo de caixa

FLUXO DE CAIXA PROJETADO DO ANO XX			
DESCRIÇÃO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Entradas			
Investimento Inicial	800.000,00	800.000,00	800.000,00
Recebimento de Vendas	2.448.000,00	2.815.200,00	1.836.000,00
Total de Entradas	3.248.000,00	3.615.200,00	2.636.000,00
Saídas			
Impostos	262.670,40	302.070,96	197.002,80
Fornecedores	1.562.980,00	1.797.427,00	1.172.235,00
Custos e Despesas	657.241,00	657.241,00	657.241,00
Total de Saídas	2.482.891,40	2.756.738,96	2.026.478,80
Saldo de Caixa	789.149,60	1.116.949,04	242.817,20
Fluxo de Caixa Acumulado	765.108,60	858.461,04	609.521,20
INDICADORES	CENÁRIOS		
VALOR PRESENTE LIQUIDO - VPL	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	800.000,00	800.000,00	800.000,00
2 - Fluxo de caixa do Período	765.108,60	858.461,04	609.521,20
3 - Taxa de Atratividade Mínima (10,75%)	0,1075	0,1075	0,1075
4 - Valor Presente	R\$ 690.842,98	R\$ 775.134,12	R\$ 550.357,74
5 - Valor Presente Acumulado no Período	109.157,02	24.865,88	249.642,26
TAXA INTERNA DE RETORNO -TIR	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	- 800.000,00	- 800.000,00	- 800.000,00
Entrada Mês 1	204.000,00	234.600,00	153.000,00
Entrada Mês 2	204.000,00	234.600,00	153.000,00
Entrada Mês 3	204.000,00	234.600,00	153.000,00
Entrada Mês 4	204.000,00	234.600,00	153.000,00
Entrada Mês 5	204.000,00	234.600,00	153.000,00
Entrada Mês 6	204.000,00	234.600,00	153.000,00
Entrada Mês 7	204.000,00	234.600,00	153.000,00
Entrada Mês 8	204.000,00	234.600,00	153.000,00
Entrada Mês 9	204.000,00	234.600,00	153.000,00
Entrada Mês 10	204.000,00	234.600,00	153.000,00
Entrada Mês 11	204.000,00	234.600,00	153.000,00
Entrada Mês 12	204.000,00	234.600,00	153.000,00

TIR %	23%	28%	16%
PAYBACK	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Total de Investimentos	800.000,00	800.000,00	800.000,00
2 - Lucro Líquido do Período	575.244,60	721.724,04	331.156,20
Tempo de retorno do capital investido	1,39	1,11	2,42

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A análise do fluxo de caixa da empresa envolve três cenários: Realista, otimista e pessimista, avaliando o impacto dos diferentes cenários de receita no valor presente líquido (VPL), taxa interna de retorno (TIR) e PAYBACK, ou seja, o tempo de retorno do capital investido. O investimento inicial é de R\$800.000,00 em todos os cenários, e as entradas de caixa são derivadas do recebimento de vendas, que varia conforme a situação. No cenário realista, o recebimento de vendas é de R\$2.448.000,00, no otimista ele aumenta para R\$2.815.200,00 (+15%) e, no pessimista, cai para R\$1.836.000,00 (-25%). Com o investimento inicial somado ao recebimento de vendas, o total de entradas de caixa chega a R\$ 3.248.000,00 no cenário realista, R\$3.615.200,00 no otimista e R\$2.636.000,00 no pessimista.

As saídas de caixa incluem impostos, fornecedores e custos e despesas. Tanto os impostos quanto os valores pagos a fornecedores variam conforme a receita de vendas, pois são proporcionais ao volume de vendas, enquanto os custos e despesas permanecem constantes, refletindo a estrutura de custos fixos. O total de saídas chega a R\$2.482.891,40 no cenário realista, R\$2.756.738,96 no otimista e R\$2.026.478,80 no pessimista. Com essas deduções, o saldo de caixa após as saídas é de R\$ 789.149,60 no cenário realista, R\$1.116.949,04 no otimista e R\$242.817,20 no pessimista. Esse saldo acumulado no fluxo de caixa final reflete a capacidade de geração de caixa da empresa em diferentes condições de receita, com uma posição de caixa consideravelmente mais forte no cenário otimista.

O valor presente líquido (VPL) é calculado descontando o fluxo de caixa do período a uma taxa de atratividade mínima de 10,75%. O VPL no cenário realista é de R 643.842,98, no otimista é de R\$775.134,12 e, no pessimista, R\$550.357,74. O VPL positivo em todos os cenários indica que o investimento é viável, mesmo no cenário pessimista, embora o valor varie significativamente, com o cenário otimista mostrando uma atratividade financeira mais alta.

A taxa interna de retorno (TIR) mede a taxa de retorno do investimento com base nos fluxos de caixa projetados e resulta em 23% no cenário realista, 28% no otimista e 16% no pessimista. Em todos os cenários, a TIR é superior à taxa mínima de atratividade de 10,75%, confirmando a atratividade do investimento. O cenário otimista apresenta a maior taxa de retorno, refletindo o maior fluxo de caixa acumulado, enquanto o cenário pessimista ainda é viável, mas com uma margem de retorno menor.

Por fim, o *PAYBACK* mede o tempo necessário para que o fluxo de caixa acumulado cubra o investimento inicial, sendo de 1,39 anos no cenário realista, 1,11 anos no otimista e 2,42 anos no pessimista. No cenário realista, o investimento é recuperado em pouco mais de um ano e três meses; no otimista, o tempo de retorno é ainda mais rápido, em pouco mais de um ano. Já no cenário pessimista, o tempo de recuperação do investimento é de aproximadamente dois anos e cinco meses, refletindo a menor geração de caixa nesse cenário.

Em conclusão, a análise mostra que o investimento inicial é viável em todos os cenários, com VPL e TIR positivos, mesmo no cenário pessimista. O cenário otimista é o mais favorável, com um VPL mais alto, TIR mais elevada e tempo de *PAYBACK* mais curto, indicando que o investimento seria recuperado rapidamente em uma situação de crescimento de vendas. O cenário pessimista, embora ainda viável, traz menores margens de lucro e um retorno de investimento mais lento, o que pode indicar riscos caso as vendas não atinjam o esperado. No geral, a empresa demonstra bom potencial de retorno, e a análise confirma que investir com essa estrutura é financeiramente atrativo.

Tabela 10 – Avaliação econômica

ANO	RECEITA BRUTA	CUSTO VÁRIAVEL	MARGEM BRUTA	CUSTO FIXO	RENDA LÍQUIDA
REALISTA	R\$ 2.448.000,00	R\$ 1.208.844,00	R\$ 1.239.156,00	R\$ 300.741,00	R\$ 938.415,00
OTIMISTA	R\$ 2.815.200,00	R\$ 1.390.164,00	R\$ 1.425.036,00	R\$ 300.741,00	R\$ 1.124.295,00
PESSIMISTA	R\$ 1.836.000,00	R\$ 906.600,00	R\$ 929.400,00	R\$ 300.741,00	R\$ 628.659,00
INDICADORES		CENÁRIOS			
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)		REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA	
1. Receita Total		R\$ 2.448.000,00	R\$ 2.815.200,00	R\$ 1.836.000,00	
2. Total de Custos Variáveis e Tributação		R\$ 1.572.014,40	R\$ 1.792.734,96	R\$ 1.204.102,80	
TRIBUTAÇÃO		262.670,40	302.070,96	197.002,80	
Despesas de Instalação + Custo Variável		R\$ 1.309.344,00	R\$ 1.490.664,00	R\$ 1.007.100,00	
3. Margem de Contribuição (MC)		R\$ 875.985,60	1.022.465,04	631.897,20	
PONTO DE EQUILIBRIO		REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA	
Custos e Despesas Fixas		R\$ 300.741,00	R\$ 300.741,00	R\$ 300.741,00	
Margem de Contribuição		875.985,60	1.022.465,04	631.897,20	
PONTO DE EQUILIBRIO %		34,33%	29,41%	47,59%	
LUCRATIVIDADE		REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA	
Lucro Líquido		575.244,60	721.724,04	331.156,20	
Receita Operacional Líquida = MC		875.985,60	1.022.465,04	631.897,20	
LUCRATIVIDADE %		65,67%	70,59%	52,41%	
RENTABILIDADE		REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA	
Lucro Líquido		575.244,60	721.724,04	331.156,20	
Investimento		800.000,00	800.000,00	800.000,00	
RENTABILIDADE %		71,91%	90,22%	41,39%	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A tabela de avaliação econômica apresenta três cenários (realista, otimista e pessimista) e analisa indicadores como margem de contribuição, ponto de equilíbrio, lucratividade e rentabilidade.

A receita bruta oferece uma variação, conforme o cenário, sendo de R\$2.448.000,00 no realista, R\$2.815.200,00 no otimista e R\$ 1.836.000,00 no pessimista. Os custos variáveis acompanham essa variação, correspondendo a R\$1.208.844,00 no cenário realista, R\$1.390.164,00 no otimista e R\$906.600,00 no pessimista. A margem bruta, ou receita líquida após deduzidos os custos variáveis, é de R\$1.239.156,00 no realista, R\$1.425.036,00 no otimista e R\$929.400,00 no pessimista.

A margem de contribuição reflete a receita total subtraída dos custos variáveis e tributações, além das despesas de instalação. Nos três cenários, temos R\$875.985,00 no realista, R\$1.022.465,04 no otimista e R\$631.897,20 no pessimista. A margem de contribuição é um indicador importante para cobrir custos fixos e gerar lucro, e, portanto, ela é mais robusta no cenário otimista.

O ponto de equilíbrio indica o valor de receita necessário para cobrir todos os custos fixos e variáveis, sem gerar lucro. Nos cenários apresentados, ele é determinado pela divisão dos custos e despesas fixas pela margem de contribuição. No cenário realista, o ponto de equilíbrio é de 34,33%, indicando que a empresa precisa gerar ao menos 34,33% de sua receita para cobrir os custos fixos e variáveis. No cenário otimista, o ponto de equilíbrio é de 29,41%, enquanto no pessimista ele é de 47,59%, sugerindo que, em períodos de menor receita, a empresa precisa alcançar uma fatia maior da receita prevista para não operar no prejuízo.

A lucratividade mede o quanto do valor da receita líquida se converte em lucro. No cenário realista, a empresa atinge uma lucratividade de 66,67%, no otimista de 70,59% e no pessimista de 52,41%. Isso mostra que, embora todos os cenários sejam lucrativos, a lucratividade é menor no cenário pessimista, refletindo a queda de receita e a manutenção de despesas fixas.

A rentabilidade reflete a relação entre o lucro líquido e o investimento inicial de R\$800.000,00. No cenário realista, a rentabilidade é de 71,91%, no otimista de 90,22% e no pessimista de 41,39%. Este indicador mostra que o retorno sobre o investimento é mais favorável no cenário otimista e menos atraente no cenário pessimista.

Podemos afirmar que a avaliação econômica sugere que a empresa é viável em todos os cenários, mas é mais lucrativa e rentável no cenário otimista, onde uma maior receita permite cobrir facilmente os custos fixos e maximizar o lucro. No cenário pessimista, a empresa ainda se mantém viável, mas com menores margens de lucratividade e rentabilidade, destacando a importância de manter o volume de vendas elevado para sustentar uma boa performance econômica.

6. Considerações Finais

Este estudo sobre a viabilidade de implantação de franquias de vinhos em regiões específicas do Brasil revelou que o mercado possui excelente potencial de crescimento, especialmente em áreas com forte apelo turístico e alto poder aquisitivo, como o Sul e o Sudeste. A análise mercadológica e econômica destacou fatores promissores em um cenário pós pandêmicos, como o crescente interesse pela cultura enológica e o planejamento de gestão.

Esses elementos configuram um cenário favorável para o modelo de franquias, uma vez que, para além de consolidar um negócio, com crescente demanda, oferece uma estrutura de entrada no mercado com o suporte de uma marca consolidada e processos padronizados. O planejamento de gestão é um elemento essencial na construção de um cenário favorável para o sucesso das redes de franquias.

Sob o ponto de vista contábil e financeiro, o modelo de franquias mostrou-se vantajoso ao possibilitar práticas de gestão padronizadas e o uso de sistemas integrados, favorecendo a eficiência operacional e a tomada de decisões estratégicas. A análise dos cenários financeiros (realista, otimista e pessimista) indicou que o empreendimento é financeiramente viável em todas as situações, com o cenário otimista apresentando maior rentabilidade e o cenário pessimista mantendo um retorno positivo, embora com margens menores.

Além disso, a contabilidade de custos e o planejamento tributário destacaram-se como pilares essenciais para a sustentabilidade financeira da franquia. Essas práticas fornecem informações críticas para a precificação adequada dos produtos e para a otimização da carga tributária, contribuindo para uma gestão financeira eficaz. A análise dos indicadores financeiros, como a taxa interna de retorno (TIR), valor presente líquido (VPL) e o PAYBACK, corroborou a atratividade do investimento, mostrando que, mesmo diante de variações de mercado, o negócio pode ser lucrativo e sustentável. Assim, a clareza das planilhas contábeis – ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade - mostra que, apesar de um custo inicial de investimento considerável, com estratégias adequadas, como o amparo da franquia-mãe, os resultados são potencializados.

Conclui-se que, a implementação de franquias de vinhos no Brasil representa uma oportunidade atraente para empreendedores e investidores. A viabilidade financeira do projeto, aliada a uma gestão eficaz e a estratégias de *marketing*, voltadas para proporcionar uma experiência diferenciada ao consumidor, sugere que o modelo é mais vantajoso que um mercado próprio de vendas, que apresenta diversos riscos ao empreendedor em ascensão, e capaz de responder à demanda crescente por vinhos e experiências enogastrômicas no

país. Em suma, o modelo de franquias de vinhos não apenas satisfaz a demanda do mercado, mas também fomenta a cultura do vinho, contribuindo para a criação de um público fiel e engajado, o que fortalece a sustentabilidade e o potencial de crescimento do negócio no longo prazo.

Referências

- ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. São Paulo: Atlas, 2016.
- BORNIA, A. C. **Análise Gerencial de Custos: Aplicação em Empresas Modernas**. São Paulo: Atlas, 2010.
- BRIGHAM, E. F., EHRHARDT, M. C. **Administração financeira: teoria e prática**. São Paulo: Cengage Learning, 2013.
- CRESWELL, J. W. **Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches** (4th ed.). Sage Publications, 2014.
- DENZIN, N. K., & LINCOLN, Y. S. **The SAGE handbook of qualitative research** (4th ed.). Sage Publications, 2011.
- PÁGINA 3. **Enoturismo em alta: brasileiros buscam experiências de degustação de vinhos**. 27 out. 2023. Disponível em: <<https://pagina3.com.br/turismo/enoturismo-em-alta-brasileiros-buscam-experiencias-de-degustacao-de-vinhos/>>. Acesso em: 11 nov. 2024.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social** (6ª ed.). Atlas, 2010.
- GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.
- HOFSTRAND, D., & HOLTZ-CLAUDE, M. **What is a Feasibility Study?** Iowa State University Extension and Outreach, 2021.
- HSIEH, H. F., & SHANNON, S. E. **Three approaches to qualitative content analysis**. Qualitative Health Research, v. 15, n. 9, p. 1277-1288, 2005.
- IUDÍCIBUS, S. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2010.
- IUDÍCIBUS, S. **Contabilidade Tributária**. São Paulo: Atlas, 2014.
- LAKATOS, E. M., & MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica** (5ª ed.). Atlas, 2003.
- LEWIN, K. **Action research and minority problems**. Journal of Social Issues, v. 2, n. 4, p. 34-46, 1946.
- MARION, J. C. **Contabilidade básica**. São Paulo: Atlas, 2012.
- MARION, J. C. **Contabilidade Empresarial**. São Paulo: Atlas, 2012.
- MARTINS, E. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Atlas, 2010.
- MARTINS, E. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Atlas, 2003.

- MARTINS, E. **Desafios no Mercado de Vinhos**. São Paulo: Atlas, 2020.
- MARTINS, E. **Metodologia científica: Pesquisa exploratória**. São Paulo: Atlas, 2014
- SEVERINO, A. J. **Metodologia do trabalho científico** (23^a ed.). Cortez, 2007.
- SINDILOJAS-GO. **Fluxo de consumidores em alta indica retomada a níveis pré-pandemia**. Sindilojas GO, 15 set. 2023. Disponível em: <<https://www.sindilojas-go.com.br/noticias/fluxo-de-consumidores-em-alta-indica-retomada-a-niveis-pre-pandemia/>>. Acesso em: 11 nov. 2024.
- SOUZA, M. **Mercado de Vinhos no Brasil**. Brasília: Embrapa, 2020.
- VARELA, J & SOUZA, M. **Planejamento e Gestão de Franquias**. Rio de Janeiro: FGV, 2018.
- TERRA. **Cresce o consumo e produção de vinhos no Brasil**. Terra, 10 out. 2023. Disponível em: <https://www.terra.com.br/vida-e-estilo/degusta/cresce-o-consumo-e-producao-de-vinhos-no-brasil,d37d101ae7cf030514a03f666e01f05dgv4y88p3.html#google_vignette>. Acesso em: 11 nov. 2024.
- TERRA. **Produção nacional de vinho é movida pelo aumento do consumo**. Terra, 20 set. 2023. Disponível em: <<https://www.terra.com.br/noticias/producao-nacional-de-vinho-e-movida-pelo-aumento-do-consumo,b395be2e7513782af75deb6ca6b0ecc3jzeh63d8.html>>. Acesso em: 11 nov. 2024.
- BRASIL. **Lei nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019. Dispõe sobre o sistema de franquias empresariais**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 26 dez. 2019. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/L13966.htm>. Acesso em: 10 nov. 2024.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING. **Panorama do setor de franquias no Brasil**. 2023. Disponível em: <<https://www.abf.com.br/>>. Acesso em: 10 nov. 2024.
- SECRETARIA DE TURISMO E VIAGENS DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Relatório do crescimento do turismo na região metropolitana de São Paulo**. 2023. Disponível em: <<https://www.turismo.sp.gov.br/>>. Acesso em: 5 nov. 2024.
- PICOLLO, C. **Projeto adega Pinot** (planta arquitetônica). 2024.

ESTUDO DE VIABILIDADE PARA IMPLANTAÇÃO DE UM SETOR COM MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEIS, EM UMA EMPRESA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO, LOCALIZADA NO MUNICÍPIO DE BOM JESUS DO SUL-PR

Lauane Caroline Cabral da Silva¹

Jonas Grejianin Pagno²

Cleonir Luiz Welter³

Resumo

O presente trabalho propõe um plano de negócios para a criação de um novo setor na empresa de Materiais de Construção em Bom Jesus do Sul-PR, com foco na sustentabilidade e na análise de custos. Diante da crescente preocupação com a poluição causada pela construção civil, o estudo busca identificar estratégias eficazes para minimizar os impactos ambientais do setor. Além de apresentar um modelo de negócio viável, a pesquisa analisa os custos operacionais, fundamentais para garantir a saúde financeira do empreendimento. O trabalho oferece uma visão abrangente sobre gestão de negócios e práticas sustentáveis, fornecendo *insights* valiosos para profissionais e empresas do setor da construção civil que desejam aprimorar sua eficiência e reduzir o impacto ambiental.

Palavras-chave: Materiais de Construção. Sustentabilidade. Análise de Custos. Plano de Negócios. Contabilidade.

1 Estudante do oitavo período do curso de Ciências Contábeis. E-mail: lauaneccdasilva2003@gmail.com.

2 Professor orientador. Graduado em Filosofia pela Faculdade de Filosofia Nossa Senhora da Imaculada Conceição; Mestrado em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul – PUCRS, professor e diretor acadêmico; E-mail: jonas@unetri.edu.br.

3 Professor coorientador. Graduado em Administração pela Universidade do Oeste de Santa Catarina; Graduado em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário da Grande Dourados; Especialização em Controladoria Pública – Ênfase em Controle Interno pela Universidade do Oeste de Santa Catarina; Técnico em Agropecuária pela Escola Agrotécnica Federal de Concórdia; E-mail: wcladm@hotmail.com.

1. Introdução

Com a crescente preocupação e o aumento da poluição, especialmente no setor da construção civil, o Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) concentra-se no desenvolvimento de um plano de negócios para uma empresa de Materiais de Construção, situada em Bom Jesus do Sul, Paraná. Além disso, o estudo aprofunda-se na análise de custos nesta situação específica. A poluição gerada pela construção civil é uma questão de grande relevância atualmente, demandando medidas eficazes para mitigar seus impactos ambientais. Nesse contexto, o TCC busca não apenas propor um plano de negócios para uma empresa local, mas também explorar estratégias que possam contribuir para reduzir o impacto ambiental associado às atividades do setor. Além disso, a análise detalhada dos custos é essencial para garantir a viabilidade econômica do empreendimento.

Ao aprofundar a pesquisa nessa área, o TCC pretende identificar e avaliar os principais custos envolvidos na operação da empresa de Materiais de Construção, permitindo uma gestão financeira mais eficiente e informada. Assim, o trabalho não apenas aborda questões relacionadas à gestão de negócios e à sustentabilidade ambiental, mas também oferece *insights* valiosos para profissionais e empresas do setor da construção civil interessados em melhorar sua eficiência operacional e reduzir seu impacto ambiental.

Este estudo visa analisar os benefícios e custos associados aos materiais sustentáveis, com o propósito de avaliar sua viabilidade para implementação de um setor em uma empresa do ramo de Materiais de Construção, localizada no município de Bom Jesus do Sul, no Sudoeste do Paraná. O objetivo principal é destacar os aspectos positivos, os custos envolvidos, bem como a viabilidade técnica, econômica e ambiental dessa alternativa de materiais de construção.

A viabilidade de um novo setor de materiais sustentáveis em uma empresa de construção requer uma análise completa. Isso envolve investigar a demanda no mercado, a disponibilidade e custo dos materiais sustentáveis, os investimentos necessários e as receitas potenciais. Além disso, é importante avaliar o impacto ambiental da produção e uso desses materiais. Com base nessas análises, uma decisão informada pode ser tomada sobre a implementação do novo setor. Assim, o principal desafio da pesquisa surge: Como realizar um estudo de viabilidade para implementação de um novo setor em uma empresa de materiais de construção com materiais sustentáveis?

Com base nisso, surge o propósito do estudo, que tem como *objetivo principal*: realizar um estudo de viabilidade de implantação de um setor de produtos sustentáveis em uma loja de materiais de construção. Para alcançar o objetivo proposto, se estabeleceu os métodos necessários, que são representados pelos seguintes *objetivos específicos*: **(a)** fazer um levantamento bibliográfico acerca

dos conceitos de contabilidade de custos, tributária e materiais sustentáveis usados na construção civil; **(b)** aplicar um modelo de previsão de custos na viabilidade de implantação do setor de materiais sustentáveis; e, **(c)** apresentar o estudo de viabilidade de implantação de um novo setor com materiais de construção sustentáveis em uma empresa de ramo de materiais de construção.

A escolha da temática se justifica devido ao aumento da poluição ambiental decorrente da fabricação e do uso de materiais de construção, refletindo na expressiva emissão de gases poluentes e no alto consumo de recursos naturais. Esta realidade evidencia a urgência de adotar medidas que reduzam o impacto negativo da indústria da construção no meio ambiente e promovam práticas mais sustentáveis e responsáveis. Diante disso, estudos indicam que milhares de pessoas morrem por ano em decorrência das poluições ambientais que também são protagonistas nas causas de doenças respiratórias e até mesmo infartos. Sabe-se que a sustentabilidade é um fator de grande importância para o meio ambiente, para a saúde e bem-estar das pessoas e é essencial para a sobrevivência da vida na terra. De acordo com Savitz e Weber (apud COSTA, 2019, p. 10), ser sustentável compreende a progressão de negócios que não depredem, mas, sim, restaurem o meio ambiente, causando o menor impacto possível ao mesmo e às criaturas que nele habitam. Nesse sentido, é necessário propor alternativas que promovam a sustentabilidade e a responsabilidade no setor da construção civil. Através disso, busca-se reduzir os impactos ambientais negativos associados à construção e desenvolver práticas empresariais mais éticas e responsáveis.

2. Referencial Teórico

Este capítulo tem como objetivo principal destacar os principais conceitos de contabilidade, bem como a contabilidade no setor de Materiais de Construção.

De acordo com Oliveira et. (2018) a contabilidade, por sua vez, é a disciplina que investiga e aplica os procedimentos de direção, supervisão e documentação dos eventos e transações de uma gestão financeira, atuando como um instrumento para supervisionar a progressão dos recursos de uma entidade e, especialmente, para apresentar relatórios entre os acionistas e outros interessados, incluindo as autoridades encarregadas da coleta de impostos de uma nação ou área específica.

Além disso, pode-se dizer que a contabilidade é uma ciência muito antiga e teve seu surgimento desde os primórdios, devido às necessidades do homem de realizar o controle patrimonial de suas atividades a fim de obter lucro.

Constatam-se registros de contabilidade em antigas civilizações Egípcias, Babilônias e Romanas, que tinha como principal objetivo registrar os

instrumentos de caça e pesca e da agricultura. Nesse sentido, Iudícibus (2015, p. 17) salienta que,

A contabilidade reflete um dos aspectos mais dominantes no homem hedonista, isto é, põe ordem nos lugares em que reinava o caos, toma o pulso do empreendimento e compara uma situação inicial com outra mais avançada no tempo. De certa forma, o “homem contador” põe ordem, classifica, agrega e inventaria o que o “homem produtor”, em seu anseio de produzir, vai, às vezes desordenadamente, amalhando, dando condições a este último de aprimorar cada vez mais a quantidade e a qualidade de bens produzidos.

Da mesma maneira, para Marion (2015, p. 01)

A contabilidade é o grande instrumento que auxilia a administração a tomar decisões. Na verdade, ela coleta todos os dados econômicos, mensurando-os monetariamente, registrando-os e sumarizando-os em forma de relatórios ou de comunicados, que contribuem sobremaneira para a tomada de decisões.

Portanto, nota-se que a contabilidade é a linguagem dos negócios e a mesma pode ser feita tanto para pessoa jurídica, quanto para pessoa física que tenha necessidade contábil.

2.1 Contabilidade de Custos

A contabilidade de custos desempenha um papel importante na gestão financeira das empresas, independentemente do seu tamanho ou setor de atuação. Seu principal objetivo é agrupar e analisar os custos relacionados à produção de bens ou à prestação de serviços, transformando esses dados em informações confiáveis para apoiar o planejamento e a tomada de decisões pelos gestores.

Ao identificar, mensurar, analisar e interpretar os custos de produção, a contabilidade de custos proporciona uma visão clara e detalhada do desempenho econômico da organização. Isso permite que os gestores compreendam melhor os custos envolvidos em cada etapa do processo produtivo, identifiquem áreas de ineficiência ou oportunidades de redução de custos e tomem medidas corretivas ou estratégicas para melhorar a rentabilidade e a competitividade da empresa.

É perceptível que a contabilidade de custos suporta tanto a contabilidade financeira quanto a gerencial, fornecendo dados para ambas. Dentro desse cenário, destaca-se a relevância dela, pois, além de ser valiosa para avaliar os estoques, também contribui para a tomada de decisões, oferece controle e é benéfica para diversos setores de atividade. Martins (2003), define custos sendo,

O custo é um gasto relativo a bem ou serviço utilizado na produção de outros bens ou serviços. O Custo é também um gasto, só que reconhecido como tal, isto é, como custo, no momento da utilização dos fatores de produção (bens e serviços), para a fabricação de um produto ou execução de um serviço. Exemplos: a matéria-prima foi um gasto em sua aquisição que imediatamente se tornou investimento, e assim ficou durante o tempo de sua Estocagem; no momento de sua utilização na fabricação de um bem, surge o Custo da matéria-prima como parte integrante do bem elaborado. Este, por sua vez, é de novo um investimento, já que fica ativado até sua venda.

Para Maher 2003 (apud Moura 2020, p. 10), a contabilidade de custos é o âmbito da contabilidade que registra e relata informações sobre os custos. No mesmo norte, Lorentz (2021, p. 3) destaca que a contabilidade de custos é “parte da ciência contábil aplicada na atividade de acompanhamento, classificação, apropriação, análise e registro contábil de todos os gastos consumidos direta e indiretamente no processo produtivo da empresa.”

Santos (2009, p. 9) salienta que “os custos surgiram através da necessidade de controle e ganharam importância desde o início do Capitalismo”. Além disso, evidencia que “a contabilidade de custos era usada como instrumento seguro para controlar as variações de custos e de vendas e também para avaliar o crescimento ou retrocesso do negócio.”

É notável que um dos elementos significativos para que uma empresa seja gerida de maneira a gerar lucros e permanecer competitiva no mercado, é ter controle de seus gastos e manter um preço de venda competitivo e lucrativo. Esses elementos são viáveis através da contabilidade de custos, já que desempenha um papel importante em facilitar a tomada de decisões.

Portanto, pode-se considerar custos sendo todos os valores atrelados ao objetivo principal de uma organização. Por outro lado, os custos têm potencial para garantir uma gestão mais eficaz e uma análise mais precisa das atividades de uma organização.

De acordo com Yanase (2018), os custos relacionados à produção de bens ou à prestação de serviços podem ser classificados em diversas categorias, sendo elas:

Custos Diretos e Indiretos: Os custos diretos são aqueles que podem ser diretamente atribuídos a um produto ou serviço específico, como matéria-prima e mão de obra direta. Já os custos indiretos são aqueles que não podem ser facilmente identificados com um produto específico e exigem alocação baseada em critérios indiretos, como custos de manutenção de equipamentos.

Custos Fixos e Variáveis: Os custos fixos permanecem constantes, independentemente do volume de produção ou atividade da empresa, como aluguel e salários de funcionários administrativos. Já os custos variáveis flutuam

de acordo com a quantidade produzida ou vendida, como matéria-prima e comissões de vendas.

Custos Semifixos e Semivariáveis: Os custos semifixos e semivariáveis são despesas que possuem tanto uma componente fixa quanto uma variável. Isso significa que uma parte do custo permanece constante, independentemente do nível de produção ou atividade, enquanto outra parte varia proporcionalmente com o nível de produção ou atividade da empresa, como custos de manutenção de equipamentos.

Além disso, Yanase (2018) destaca a importância dos métodos de custeio, que são sistemas ou técnicas utilizados pelas empresas para atribuir os custos aos produtos ou serviços que produzem. Esses métodos são essenciais para calcular o custo de produção de cada unidade ou lote de produto, fornecendo informações vitais para a tomada de decisões gerenciais, como precificação, planejamento de produção e análise de rentabilidade.

Entre os principais métodos de custeio, Yanase (2018) destaca o custeio por absorção, que atribui todos os custos de produção, tanto os custos variáveis quanto os custos fixos, aos produtos fabricados. Além disso, o custeio variável é mencionado, sendo um método que considera apenas os custos variáveis como custos dos produtos fabricados. Por fim, o custeio baseado em atividades é abordado como um método que atribui os custos indiretos aos produtos ou serviços com base nas atividades que consomem recursos, proporcionando uma alocação mais precisa dos custos indiretos.

Portanto, ao identificar e classificar os custos de forma precisa, as empresas podem tomar decisões mais informadas sobre precificação, planejamento de produção e análise de rentabilidade bem como, garantir a sustentabilidade a longo prazo em um ambiente empresarial competitivo e dinâmico.

2.2 Contabilidade Tributária

A contabilidade tributária é o ramo da contabilidade que se concentra na aplicação dos princípios contábeis, a fim de cumprir as obrigações de uma empresa de forma adequada.

Conforme o Código Tributário Nacional (CTN) (Lei nº 5.172/66) Art. 96 “a expressão “legislação tributária” compreende as leis, os tratados e as convenções internacionais, os decretos e as normas complementares que versem, no todo ou em parte, sobre tributos e relações jurídicas a eles pertinentes.” Diante disso, observa-se que a contabilidade tributária surgiu com o objetivo de apurar o resultado com exatidão e de minimizar a carga tributária. Consequentemente, a contabilidade tributária desempenha um papel essencial no contexto global, moldando as decisões financeiras e estratégicas das empresas e dos indivíduos.

Em contrapartida, a contabilidade tributária é afetada por uma infinidade de leis, regulamentações e tratados fiscais que variam de país para país.

Por outro lado, no Brasil, a contabilidade tributária é vista como uma área de extrema importância devido à complexidade do sistema tributário do país. O sistema tributário brasileiro é caracterizado pela diversidade de impostos como ICMS, IPI, PIS, COFINS, IRPJ, entre outros. Além disso, a legislação tributária brasileira está sujeita a mudanças frequentes, o que aumenta a complexidade e a necessidade de atualização constante por parte dos profissionais de contabilidade. De acordo com o artigo 145 da Constituição Federal de 1988,

Art. 145. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios poderão instituir os seguintes tributos:

I - Impostos;

II - Taxas, em razão do exercício do poder de polícia ou pela utilização, efetiva ou potencial, de serviços públicos específicos e divisíveis, prestados ao contribuinte ou postos a sua disposição;

III - contribuição de melhoria, decorrente de obras públicas.

§ 1º Sempre que possível, os impostos terão caráter pessoal e serão graduados segundo a capacidade econômica do contribuinte, facultado à administração tributária, especialmente para conferir efetividade a esses objetivos, identificar, respeitados os direitos individuais e nos termos da lei, o patrimônio, os rendimentos e as atividades econômicas do contribuinte.

§ 2º As taxas não poderão ter base de cálculo própria de impostos.

§ 3º O Sistema Tributário Nacional deve observar os princípios da simplicidade, da transparência, da justiça tributária, da cooperação e da defesa do meio ambiente.

Enfim, a contabilidade tributária é essencial para o correto cumprimento das obrigações fiscais e para a gestão eficiente dos tributos de uma empresa. No Brasil, a complexidade do sistema tributário exige que os profissionais da área se mantenham constantemente atualizados para lidar com as frequentes mudanças na legislação. Assim, a contabilidade tributária não apenas garante conformidade legal, mas também contribui para a otimização dos recursos financeiros das empresas, ajudando-as a tomar decisões estratégicas mais assertivas e sustentáveis.

2.2.1 Tributos

Segundo a CTN artigo 3º “Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.”

Considera-se tributo todos os valores cobrados pelo Estado com o objetivo de financiar suas atividades e serviços públicos. Além disso, os valores são compulsórios, ou seja, são obrigatórios e devem ser pagos pelo contribuinte.

2.2.2 Espécie dos Tributos

Os tributos podem ser categorizados em cinco tipos distintos: impostos, taxas, contribuições de melhoria, empréstimos compulsórios e contribuições especiais.

Impostos: são tributos obrigatórios, cobrados pelo Estado sem a necessidade de uma contraprestação direta específica para quem os paga. De acordo com a CTN Art. 16, define-se imposto sendo “o tributo cuja obrigação tem por fato gerador uma situação independente de qualquer atividade estatal específica, relativa ao contribuinte.”

Taxas: correspondem a tributos instituídos por lei, devendo respeitar os princípios estabelecidos. São utilizadas para financiar serviços públicos prestados pela administração pública. **Contribuições de melhorias:** essas contribuições são cobradas quando há valorização de imóveis em decorrência das obras públicas prestadas.

Conforme o Art. 81 da CTN,

Art. 81. A contribuição de melhoria cobrada pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal ou pelos Municípios, no âmbito de suas respectivas atribuições, é instituída para fazer face ao custo de obras públicas de que decorra valorização imobiliária, tendo como limite total a despesa realizada e como limite individual o acréscimo de valor que da obra resultar para cada imóvel beneficiado.

Empréstimos Compulsórios: Em conformidade com o Art. 148 da Constituição Federal,

Art. 148. A União, mediante lei complementar, poderá instituir empréstimos compulsórios: I - para atender a despesas extraordinárias, decorrentes de calamidade pública, de guerra externa ou sua iminência; II - no caso de investimento público de caráter urgente e de relevante interesse nacional, observado o disposto no art. 150, III, “b”. Parágrafo único. A aplicação dos recursos provenientes de empréstimo compulsório será vinculada à despesa que fundamentou sua instituição.

Diante disso, os empréstimos compulsórios são caracterizados como tributos que permitem ser arrecadados e utilizados em situações de urgência da nação. **Contribuições Especiais:** são tributos previstos na Constituição Federal brasileira e regulamentados pelo Código Tributário Nacional (CTN). Elas têm como característica principal o fato de serem cobradas em função de benefícios específicos, concedidos pelo poder público aos contribuintes ou em razão de serviços públicos prestados ou postos à disposição dos mesmos. Esses tributos são distintos de impostos e taxas, que são cobrados respectivamente sem vinculação a uma contraprestação direta por parte do Estado ou pela utilização efetiva de um serviço público.

Essas contribuições são importantes fontes de receita para o financiamento de políticas públicas específicas, tais como programas de desenvolvimento econômico, investimentos em infraestrutura, manutenção de serviços públicos e ações de proteção ambiental. Por sua natureza vinculada a benefícios ou serviços específicos, as contribuições especiais têm o propósito de garantir uma distribuição equitativa dos custos associados ao provimento desses benefícios ou serviços, evitando que sejam custeados exclusivamente pelo orçamento geral do Estado.

2.3 Estudo de Viabilidade e Plano de Negócios

O estudo de viabilidade e o plano de negócios são essenciais para auxiliar os empreendedores a compreenderem de forma mais aprofundada o potencial de sua ideia empresarial, além de estabelecerem um roteiro claro em direção ao êxito. Adicionalmente, são recursos significativos para atrair investidores, colaboradores e financiamento externo.

De acordo com Zavadil (2013, p. 18),

O plano de negócios é usado para descrever o planejamento de uma empresa e a sua linha central de atuação. Ele nos leva a pensar no futuro do negócio, permitindo avaliar riscos e identificar soluções, estabelecer metas de desempenho e criar pontos de checagem. Dessa maneira, além de ser um documento para o planejamento estratégico do empreendimento, o plano de negócios é uma ferramenta operacional que nos permite aprender mais a respeito do negócio e acompanhar sua evolução atual e futura na empresa. Quando bem elaborado, o plano poderá auxiliar na compreensão do negócio e de muitos pontos que, sem esse registro, seriam desconhecidos.

Ainda, Zavadil (2013), destaca que a elaboração de planos de negócios tornou-se mais difundida na década de 1990, impulsionada pelo programa Softex, que promovia o desenvolvimento de software para exportação, e pelo surgimento do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Por outro lado, Dolabela 2000 (apud Wildauer 2012, p.39) enfatiza que um Plano de Negócios é, primordialmente, o processo de validar uma ideia, conduzido pelo empreendedor através do planejamento minucioso da empresa. Ao elaborá-lo, o empreendedor obtém os elementos necessários para decidir se deve ou não concretizar a empresa que idealizou, lançar um novo produto concebido, proceder com uma expansão, entre outras ações. Em essência, qualquer atividade empresarial, por mais simples que seja, deveria ser embasada por um Plano de Negócios.

Conforme Gonçalves (2021), para elaborar um plano de negócios eficaz, é fundamental ponderar sobre uma série de elementos indispensáveis, tais como:

Sumário Executivo: Uma síntese clara do empreendimento, seus objetivos, estratégias fundamentais e projeções financeiras.

Descrição da Empresa: Detalhes abrangentes sobre a empresa, sua missão, visão, valores, estrutura legal, localização e histórico.

Análise de Mercado: Uma avaliação minuciosa do mercado-alvo, concorrência, tendências do setor, tamanho do mercado e segmentação de clientes.

Plano de *Marketing* e Vendas: Estratégias delineadas para atrair e reter clientes, canais de distribuição, posicionamento de marca, estratégias de precificação e plano promocional.

Plano Operacional: Procedimentos operacionais diários, incluindo processos de produção, gestão de fornecedores, logística e infraestrutura.

Estrutura Organizacional e Gestão: Detalhes sobre a equipe de gestão, responsabilidades individuais, habilidades necessárias e plano de desenvolvimento de pessoal.

Plano Financeiro: Projeções financeiras detalhadas, incluindo demonstrações de resultados, fluxo de caixa e balanço patrimonial, juntamente com uma análise de viabilidade e requisitos de financiamento.

Anexos: Documentos adicionais relevantes, como currículos da equipe, contratos, pesquisas de mercado e informações legais.

Além disso, com o decorrer do tempo percebeu-se que o plano de negócios transcende à mera persuasão de financiadores ou investidores para se envolverem em um empreendimento. Isso porque, para despertar seu interesse, era crucial apresentar projeções empresariais o mais realista possível, o que exigia um entendimento mais aprofundado no negócio. Consequentemente, os planos de negócios foram otimizados e passaram a incorporar mais informações em sua elaboração.

Em resumo, tanto o estudo de viabilidade quanto o plano de negócios são peças fundamentais para o sucesso empreendedor, fornecendo direção, atraindo investidores e permitindo uma gestão mais informada do negócio.

2.4 Construções Sustentáveis

Materiais de construção sustentáveis estão se tornando cada vez mais importantes na indústria da construção, à medida que a sociedade busca reduzir seu impacto ambiental e promover práticas mais ecologicamente conscientes. Esses materiais são projetados para minimizar o consumo de recursos naturais, reduzir a emissão de poluentes e diminuir o desperdício durante todo o ciclo de vida de uma construção.

Em concordância com Panyakaew (apud Fernandes, et.al., 2017) em direção a uma construção ecologicamente viável, uma opção na indústria da

construção é a utilização eficiente de subprodutos industriais e agroindustriais como matéria-prima. Isso gerou na indústria a urgência de integrar à sua linha de produção métodos que permitam a criação de novos materiais a partir desses subprodutos.

Scheifer e Callejas (2021) destacam que o setor da construção civil é um dos segmentos que mais gera emprego e renda, mas sob a ótica ambiental, sua influência é de grande amplitude e escala: consome 12% do total de água doce disponível no planeta; a indústria do cimento é responsável por 5% das emissões de gases de efeito estufa e pelo consumo de 33% da energia elétrica produzida, enquanto 40% de todos os resíduos urbanos derivam da construção civil. Além disso, o setor da construção civil também consome 32% de toda a energia global e responde por $\frac{1}{4}$ das emissões globais de CO₂.

Ainda, ressaltam que a reutilização na construção civil pode trazer diversos benefícios, com impacto direto na diminuição do consumo de recursos naturais não renováveis, o que contribui diretamente para o alcance de um dos principais objetivos de desenvolvimento sustentável da Agenda das Nações Unidas para 2030: promover padrões de produção e consumo sustentáveis.

Em concordância com Gritti e Landini (2010, p. 14),

Construção Sustentável consiste, portanto, em um sistema construtivo onde se procura atender às necessidades do homem moderno, com qualidade de vida e preservação do meio ambiente, reduzindo os impactos ambientais. A construção urbana moderna sustentável utiliza materiais naturais, reciclados ou não, que preservam o meio ambiente, e busca soluções para os problemas criados por ela mesma.

Além do exposto, todo projeto de construção requer recursos que, quando combinados com técnicas apropriadas e uma abordagem responsável ao meio ambiente, resultam em uma construção mais sustentável. Algumas alternativas para materiais, recursos e inovações utilizados em construções sustentáveis incluem:

- **Tintas naturais:** Feitas com ingredientes derivados de fontes naturais, como minerais, plantas, animais e outros recursos renováveis. Tendem a diminuir o impacto ambiental e reduzir a exposição a produtos tóxicos.
- **Telhas ecológicas:** São feitas com materiais reciclados, renováveis ou de baixo impacto ambiental. Elas podem ser fabricadas a partir de uma variedade de materiais, como plástico reciclado, fibras naturais, resíduos agrícolas, metais reciclados entre outros. Essas telhas são projetadas para reduzir o consumo de recursos naturais, minimizar o desperdício e contribuir para a conservação do meio ambiente. Além disso, muitas vezes oferecem benefícios adicionais, como isolamento térmico e acústico, durabilidade e resistência a intempéries.

- **Resina Ecopiso:** A resina ecopiso é uma alternativa sustentável para revestimentos de piso. Ela pode conter ingredientes como óleos vegetais, ceras naturais, resinas de origem vegetal e outros compostos de baixo impacto ambiental. Além de ser uma opção mais sustentável, a resina ecopiso pode oferecer benefícios como durabilidade, resistência e facilidade de manutenção.
- **Tijolos de adobe:** São blocos de construção feitos principalmente de argila, areia, água e, por vezes, palha ou outros materiais orgânicos. Eles são moldados e secos ao sol, sem a necessidade de energia intensiva para a queima, como é o caso dos tijolos de cerâmica convencionais. Esses tijolos são conhecidos por sua durabilidade, resistência e capacidade de proporcionar um ambiente térmico confortável, ajudando a regular a temperatura interna das construções. Além disso, são considerados uma opção sustentável devido ao uso de materiais naturais e ao baixo consumo de energia no processo de fabricação.
- **Madeira Certificada:** Refere-se a produtos que foram obtidos de florestas gerenciadas de forma sustentável e que atendem aos critérios estabelecidos por sistemas de certificação florestal reconhecidos internacionalmente. Estes sistemas garantem que a extração da madeira ocorra de maneira ambientalmente responsável, socialmente justa e economicamente viável. A certificação é concedida por organizações independentes que avaliam o manejo florestal, verificam a conformidade com os padrões estabelecidos e emitem certificados para produtos que atendem a esses requisitos.

Assim, é fundamental ter consciência e compreensão dos impactos ambientais que uma construção pode gerar no ecossistema. Torna-se essencial avaliar o desempenho ambiental da obra em todas as fases, desde o planejamento até o término de sua vida útil, considerando o consumo de energia e as fontes utilizadas.

Adicionalmente, é imprescindível analisar o impacto ambiental de todos os materiais utilizados, desde sua produção até o seu descarte ou reciclagem. Após uma análise detalhada, é crucial seguir etapas específicas para assegurar a construção sustentável.

2.5 Empreendedorismo

Segundo Dornelas (2008, apud SILVA et al., 2016), o empreendedorismo é a interação entre pessoas e processos que converte ideias em oportunidades, resultando em negócios bem-sucedidos. Para alcançar o sucesso nesse campo, é fundamental considerar vários fatores, como visão inovadora, planejamento estratégico, construção de redes de contatos, habilidades de liderança, adaptação

ao mercado, gestão financeira rigorosa e foco nas necessidades dos clientes. A combinação eficaz desses elementos aumenta as chances de êxito.

Baggio e Baggio (2024), destacam que o empreendedorismo pode ser visto como a habilidade de transformar ideias em realidade por meio da criatividade e motivação. Isso envolve o prazer de desenvolver projetos, tanto pessoais quanto organizacionais, com sinergia e inovação, enfrentando continuamente oportunidades e riscos. Trata-se de manter uma atitude proativa diante dos desafios a serem superados.

2.6 Capitalização e Estrutura – Fontes De Recursos

A capitalização é vital para o crescimento e a sustentabilidade das empresas, envolvendo uma estrutura de capital que combina dívida e patrimônio líquido. As principais fontes de recursos incluem capital social, lucros reinvestidos, recursos de terceiros e financiamentos públicos. A escolha das fontes deve alinhar-se à estratégia de longo prazo da empresa, considerando o perfil de risco e os objetivos financeiros.

2.7 Análise de Viabilidade

De acordo com Guedes (2020), a realização de um estudo de viabilidade é fundamental para o êxito de um projeto. Esse estudo permite avaliar se a ideia ou iniciativa é viável antes de realizar um investimento significativo. Caso o projeto não seja considerado viável, o esforço despendido nesse diagnóstico é valioso, pois ajuda a evitar a aplicação de recursos em um empreendimento que provavelmente não terá sucesso. Assim, o estudo de viabilidade atua como uma ferramenta de proteção financeira, garantindo que as decisões de investimento sejam informadas e alinhadas com o potencial de retorno esperado.

2.8 Análise de Viabilidade Econômica

A análise de viabilidade econômica é uma ferramenta essencial para avaliar a viabilidade financeira de um projeto ou negócio, ajudando a determinar se ele pode ser financeiramente sustentável e lucrativo a longo prazo. Esse tipo de análise envolve examinar diversos aspectos, como custos iniciais, receitas esperadas, fluxos de caixa, investimentos necessários e retorno esperado.

2.8.1 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

A Demonstração de Resultados do Exercício (DRE) é um relatório contábil que detalha as operações da empresa ao longo de um período específico.

Seu principal objetivo é apresentar uma visão clara das receitas e despesas, permitindo calcular o resultado líquido, que pode ser um lucro ou um prejuízo. (SEBRAE, 2022).

A DRE é fundamental para a análise financeira, pois fornece informações fundamentais sobre a rentabilidade da empresa, ajudando investidores, gestores e outras partes interessadas a entenderem como a empresa está se saindo financeiramente. Ao mostrar de forma detalhada de onde vêm as receitas e para onde vão as despesas, a DRE facilita a identificação de tendências, pontos fortes e áreas que precisam de melhorias na gestão financeira.

2.8.2 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial, conforme descrito por Yamamoto et al. (2011), reflete a situação patrimonial e financeira da empresa em um dado momento. Ele é composto por ativos (bens e direitos), passivos (dívidas e obrigações) e patrimônio líquido (recursos dos sócios). Essa demonstração permite analisar a saúde financeira da empresa e facilita a tomada de decisões informadas.

De acordo com a Lei nº 11.638/07, MP nº 449/08 e ° CTG 02 - Esclarecimentos sobre as Demonstrações Contábeis de 2008, a estrutura do Balanço Patrimonial é a seguinte:

Figura 1: Estrutura do Balanço Patrimonial

ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Ativo Não Circulante	Passivo Não Circulante
Realizável a Longo Prazo	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
Investimento	Capital Social
Imobilizado	(-) Gastos com Emissão de Ações
Intangível	Reservas de Capital
	Opções Outorgadas Reconhecidas
	Reservas de Lucros
	(-) Ações em Tesouraria
	Ajustes de Avaliação Patrimonial
	Ajustes Acumulados de Conversão
	Prejuízos Acumulados

Fonte: Conselho Federal de Contabilidade (CFC) – 2024.

2.8.3 Índices de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade são ferramentas financeiras essenciais para avaliar a capacidade de uma empresa em gerar lucro em relação às suas vendas, ativos ou patrimônio líquido. Eles são fundamentais para investidores e gestores, pois oferecem uma visão clara da eficiência e da saúde financeira da empresa.

Um dos índices mais importantes é a Margem de Lucro Bruto, que mostra a porcentagem da receita que permanece após a dedução do custo das mercadorias vendidas. A Margem de Lucro Operacional, por sua vez, reflete a capacidade da empresa de gerar lucro a partir de suas operações principais, considerando as despesas operacionais.

Por outro lado, a Margem de Lucro Líquido é um índice destacável, pois indica a porcentagem da receita que se transforma em lucro líquido após todas as despesas e impostos. Esse índice serve como um indicador direto da rentabilidade geral da empresa, sendo essencial para a avaliação do seu desempenho financeiro.

Além disso, de acordo com Rodrigues (2024), há diversas métricas que podem ser empregadas para avaliar a rentabilidade de um negócio, sendo elas:

- Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE): mede o retorno que os acionistas obtêm sobre seus investimentos;
- Retorno sobre Ativos (ROA): avalia a eficiência da empresa em gerar lucro a partir de seus ativos totais;
- Retorno sobre Investimento (ROI) é uma métrica que ajuda a comparar a rentabilidade de diferentes investimentos em relação ao seu custo.

2.9 Análise de Viabilidade Financeira

Ceconello e Ajzentel 2008 (*apud* Mattei, 2016, p. 26) afirmam que

a análise de viabilidade tem como objetivo fornecer indicadores que ajudem a determinar a viabilidade do investimento em um projeto. Segundo os autores, os métodos atuais de avaliação de investimentos buscam apresentar ao investidor interessado quatro informações fundamentais para a tomada de decisão: o *Payback*, o Valor Presente Líquido (VPL) e a Taxa Interna de Retorno (TIR).

2.9.1 Taxa Interna de Retorno – TIR

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é interpretada, como o próprio nome sugere, como a taxa que compensaria o investimento realizado em um projeto. Desde sua concepção, essa taxa tem sido utilizada como um indicador da viabilidade financeira de um investimento. O cálculo da TIR é baseado na

premissa de que os fluxos de caixa positivos, ou seja, os recebimentos gerados pelo projeto, são considerados como rendimentos que crescem a essa mesma taxa. Da mesma forma, os fluxos de caixa negativos, que correspondem aos desembolsos ou investimentos iniciais, são vistos como se estivessem sendo financiados pela TIR. Essa abordagem permite que investidores avaliem se o retorno esperado de um projeto justifica o investimento inicial, facilitando a tomada de decisões. (Barbieri, et.al., 2007).

2.9.2 Valor Presente Líquido – VPL

O Valor Presente Líquido (VPL) é um indicador que, quando resulta em um valor maior que zero, indica que o investimento pode ser considerado viável. Isso implica que a rentabilidade futura esperada do projeto deve superar os custos envolvidos, o que sugere que ele deve ser analisado mais detalhadamente utilizando outras metodologias. Dessa forma, a decisão final sobre a aplicação de recursos no projeto pode ser feita de maneira mais fundamentada. (Lorenzet, 2013).

2.9.3 Tempo de Retorno de Investimento – PAYBACK

O *Payback* é alcançado quando o caixa acumulado ultrapassa zero, indicando que a empresa recuperou o capital investido. Esse momento representa a quitação dos recursos financeiros aplicados, geralmente destinados a cobrir os custos dos primeiros meses de operação. Diferentemente do *break-even*, o *Payback* não analisa os resultados após a recuperação do investimento, ele se concentra apenas no tempo necessário para recuperar o valor investido inicialmente (SEBRAE, 2019).

3. Metodologia

Metodologia se refere ao conjunto de procedimentos e diretrizes estabelecidos para conduzir uma pesquisa. Neste contexto, a pesquisa envolve uma investigação ou indagação com o propósito de adquirir novos *insights* e conhecimentos em diversas áreas, como ciência, literatura, arte, entre outras.

Em concordância com Gil (2002, p.17),

Pode-se descrever pesquisa como um processo lógico e organizado com o propósito de encontrar soluções para questões que são apresentadas. A pesquisa se torna necessária quando não há informação adequada disponível para resolver o problema, ou quando a informação existente está tão desorganizada que não pode ser convenientemente aplicada à questão em mãos.

A classificação da metodologia segundo os objetivos é exploratória, pois, segundo Gil (2002) pesquisa exploratória é aquela que seu propósito é promover uma compreensão mais profunda do problema, buscando torná-lo mais claro ou desenvolver hipóteses. Essas pesquisas são essencialmente voltadas para aprimorar conceitos ou para a descoberta de insights. Seu planejamento é, portanto, altamente adaptável, permitindo a consideração de uma ampla gama de aspectos relacionados ao fenômeno em estudo.

Com relação aos métodos empregados conforme as fontes consultadas, trata-se de uma pesquisa bibliográfica, que consiste na aplicação de um método sistemático para revisar e analisar fontes de informação acessíveis em bibliotecas, periódicos, obras impressas, teses, dissertações, artigos online e outros materiais acadêmicos disponíveis.

Em consonância com Gil (2002, p. 44),

A pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. Embora em quase todos os estudos seja exigido algum tipo de trabalho dessa natureza, há pesquisas desenvolvidas exclusivamente a partir de fontes bibliográficas. Boa parte dos estudos exploratórios pode ser definida como pesquisa bibliográficas.

Para os procedimentos de coleta de dados, optou-se pela pesquisa-ação que segundo Thiollent 2009 (apud Tatiana, s.d) “refere-se a um gênero de pesquisa social com fundamentação empírica, concebido e executado em estreita relação com uma ação ou a resolução de um problema coletivo, no qual os investigadores e os participantes, representativos da situação ou problema, colaboram de forma cooperativa ou participativa.”

Nesse sentido, a pesquisa-ação é um método de investigação social que busca resolver problemas práticos em um contexto específico, ao mesmo tempo em que gera conhecimento sobre esse contexto. Além disso, trata-se de uma abordagem participativa, na qual os próprios participantes estão envolvidos no processo de pesquisa e na implementação das soluções propostas.

Quanto à análise de dados corresponde a uma pesquisa de caráter qualitativo, que se dedica a compreender em profundidade as perspectivas, experiências e interpretações dos participantes. Ainda, em consentimento com Brandão 2001 (apud Rodrigues; Oliveira, et.al, p. 157),

A pesquisa qualitativa (...) está relacionada aos significados que as pessoas atribuem às suas experiências do mundo social e a como as pessoas compreendem esse mundo. Tenta, portanto, interpretar os fenômenos sociais (interações, comportamentos, etc.), em termos de sentidos que as pessoas lhes dão; em função disso, é comumente referida como pesquisa interpretativa.

Para tanto, essa metodologia busca identificar padrões, temas e relações emergentes para uma compreensão mais abrangente e detalhada dos dados coletados.

4. Resultados e Discussões

Neste segmento, serão apresentados os resultados do estudo realizado ao longo do tempo. A análise terá um caráter qualitativo e será acompanhada por uma discussão detalhada sobre os resultados, utilizando comparações de viabilidade e análises para oferecer uma compreensão mais rica.

4.1 Investimento Inicial

A tabela abaixo (Tabela 1) detalha os investimentos necessários para a implementação de um novo setor na empresa, incluindo melhorias, bem como a aquisição de um novo equipamento de informática, investimentos em marketing de qualidade e, especialmente, a compra de materiais ecológicos para o estoque. No levantamento de dados, o investimento inicial para este novo setor foi de R\$656.503,50 (seiscentos e cinquenta e seis mil, quinhentos e três reais e cinquenta centavos).

Tabela 1: Investimento Inicial

EMPRESA: Luiz Cezar Pinheiro Cabral ME			
ELABORADO POR: Lauane Caroline Cabral da Silva			
INVESTIMENTO DE ABERTURA			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Computador Dell Inspiron 24 All in One	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Marketing	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
Estoque de materiais sustentáveis	1	650.403,50	R\$ 650.403,50
TOTAL DE INVESTIMENTOS (R\$)			R\$ 656.503,50
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL PRÓPRIO (INTEGRALIZAÇÃO)		

Fonte: Elaboração própria (2024).

4.2 Despesas de Custeio Mensal

Já a tabela 2, apresenta as projeções das despesas mensais de custeio, que são consideradas fixas e refletem os gastos essenciais para o funcionamento da empresa e do novo setor.

Tabela 2: Despesas de custeio mensal

EMPRESA: LUIZ CEZAR PINHEIRO CABRAL ME			
ELABORADO POR: LAUANE CAROLINE CABRAL DA SILVA			
DESPESAS DE CUSTEIO MENSAL			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO(R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Folhas de pagamento	1	R\$ 7.151,84	R\$ 7.151,84
Material de Expediente	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Depreciação	1	R\$ 86,25	R\$ 86,25
Água	1	R\$ 110,00	R\$ 110,00
Luz	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Internet	1	R\$ 119,90	R\$ 119,90
Mensalidade de Sistemas	1	R\$ 580,00	R\$ 580,00
Despesas Financeiras	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Marketing	1	R\$ 91,67	R\$ 91,67
Honorários	1	R\$ 670,00	R\$ 670,00
IPTU	1	R\$ 125,80	R\$ 125,80
TOTAL DE CUSTEIO MENSAL(R\$)			R\$ 9.235,46
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL(R\$)			R\$ 110.825,51
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL PRÓPRIO (INTEGRALIZAÇÃO)		

Fonte: Elaboração própria (2024).

4.3 Depreciação

As depreciações apresentadas na Tabela 3 são calculadas conforme as normas contábeis do CPC 27 e a Instrução Normativa RFB N° 1700, de 14 de março de 2017. O valor de R\$ 75,00 (setenta e cinco reais) referente à depreciação mensal, proveniente de um investimento inicial de R\$ 5.000,00 e um valor residual de R\$ 500,00, representa uma alocação significativa nas despesas mensais da empresa. Essa quantia deve ser considerada nas projeções financeiras, pois reflete a perda de valor do ativo ao longo do tempo, impactando diretamente o lucro líquido.

Além disso, ao incorporar um novo setor em uma empresa já existente, é importante notar que alguns bens podem já ter sido totalmente depreciados. Isso deve ser levado em conta na avaliação geral dos ativos e na gestão financeira.

Tabela 3: Depreciação mensal

EMPRESA: Luiz Cezar Pinheiro Cabral ME						
ELABORADO POR: Lauane Caroline Cabral da Silva						
DEPRECIÇÃO MENSAL						
DESCRIÇÃO	VALOR DO BEM (R\$)	VALOR RESIDUAL (R\$)	VALOR A SER DEPRECIADO (R\$)	TAXA DE DEPRECIÇÃO	DEPRECIÇÃO ANUAL	DEPRECIÇÃO MENSAL
EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA						
COMPUTADOR DELL INSPIRION 24	R\$ 5.000,00	R\$ 500,00	R\$ 4.500,00	20%	R\$ 900,00	R\$ 75,00
TOTAL DE DEPRECIÇÃO MENSAL, VALOR A CONSIDERAR NAS DESPESAS (R\$)						R\$ 75,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

Figura 1: Bens já depreciados na empresa

IMOBILIZADO	
BENS EM OPERACOES - CUSTO CORRIG.	13.890,00
MAQUINAS,APAR.E EQUIPAMENTOS	750,00
MOVEIS E UTENCILIOS	13.140,00
DEPREC.AMORT.EXAUST/ACUMUL.CORRIG.	(13.890,00)
(-) DEPREC. MAQUINAS APAR.E EQUIP.	(750,00)
(-) DEPREC. MOVEIS E UTENSILIOS	(13.140,00)

Fonte: Lara (2024).

4.4 Investimento em Produtos Ecológicos

Nessa etapa, na tabela 4, verificam-se os investimentos em novos produtos para a empresa para incorporar o novo setor de materiais ecologicamente sustentáveis. Foi necessário realizar um investimento de R\$ 650.403,50 (seiscentos e cinquenta mil, quatrocentos e três reais e cinquenta centavos) de acordo com levantamentos para atender a empresa.

Tabela 4: Investimento em produtos ecológicos

Materiais / produtos	Tipo	Valor unitário	Quantidade	Valor total
	Tijolos de barro 6 furos	0,70	50.000 un	35.000,00
	Telhas de cerâmica Portuguesa	1,20	7.500 un	9.000,00
	Telhas de pvc 2,30x0,88x2mm	125,00	700 un	87.500,00
	Telhas fibrocimento 244x6mm	52,50	5.000 un	262.500,00
	Telhas fibrocimento 244x5mm	40,90	1.600 un	65.440,00
	Tinta Mineral Ecosillica 18L	715,00	15 un	10.725,00
	Tintas Golden a base d'água 18L	350,00	180 un	63.000,00
	Tintas Golden a base d'água 3,6L	70,00	400 un	28.00,00
	Manta reciclada 1m²	11,90	200 un	2.380,00
	Lâmpadas LED Bivolt 60W	6,16	900 un	5.544,00
	Piso cortiça 3,34m²	282,50	90 caixas	25.425,00
	Madeira Pinus 2x15cm – 2,5m	12,00	550 un	6.600,00
	Forro madeira Pinus tratado 1m²	19,87	850m²	16.889,50
	Assoalho madeira Pinus	24,00	1350m²	32.400,00
Total				650.403,50

Fonte: Elaboração própria (2024).

4.5 Projeção de Vendas Realista

Em síntese, a respeito dos gastos necessários e da operação da empresa, a tabela 5. a seguir, apresenta a projeção de receita, fundamentada em dados relevantes que afetam diretamente o faturamento. A projeção foi elaborada com base na quantidade de materiais já vendidos pela empresa, buscando estimar o valor dos produtos ecológicos que serão comercializados mensalmente. Observa-se uma variação constante nas vendas, ao longo dos meses, com uma tendência de aumento nas vendas no final do ano. Além disso, o preço de venda dos produtos varia conforme cada item. Assim, o faturamento anual atinge R\$ 856.884,00, referente exclusivamente às vendas de produtos ecológicos.

Tabela 5: Projeção de vendas realista

EMPRESA: LUIZ CEZAR PINHEIRO CABRAL ME													
ELABORADO POR: LAUANE CAROLINE CABRAL DA SILVA													
PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO REALISTA)													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (R\$ TOTAL)	109.875,00	90.316,00	63.550,00	57.934,00	48.555,00	46.011,00	28.875,00	45.630,00	39.766,00	87.680,00	111.864,00	126.828,00	856.884,00
% vendas do mês/ ano	12,8%	10,5%	7,4%	6,8%	5,7%	5,4%	3,4%	5,3%	4,6%	10,2%	13,1%	14,8%	100,00%
Tijolo barro 6 furos (R\$)	6.600,00	5.500,00	4.400,00	3.300,00	2.200,00	2.200,00	1.100,00	2.200,00	3.300,00	3.300,00	5.500,00	6.600,00	46.200,00
Vendas Unidades/ mês	6.000	5.000	4.000	3.000	2.000	2.000	1.000	2.000	3.000	3.000	5.000	6.000	42.000
Preço - Unidade (R\$)	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	
Telhas cerâmica (Portuguesa) (R\$)	1.360,00	1.190,00	1.020,00	1.020,00	850,00	680,00	510,00	595,00	765,00	935,00	1.275,00	1.530,00	11.730,00
Vendas Unidades/ mês	800	700	600	600	500	400	300	350	450	550	750	900	6.900
Preço - Unidade (R\$)	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	
Telhas de PVC (R\$)	14.000,00	12.250,00	10.500,00	8.750,00	7.000,00	7.000,00	5.250,00	7.000,00	8.750,00	8.750,00	12.250,00	14.000,00	115.500,00
Vendas Unidades/ mês	80	70	60	50	40	40	30	40	50	50	70	80	660
Preço - Unidade (R\$)	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	
Telhas Fibrocimento 244x61mm (R\$)	45.000,00	37.500,00	22.500,00	22.500,00	18.750,00	18.750,00	7.500,00	15.000,00	75,00	37.500,00	52.500,00	52.500,00	330.075,00
Vendas Unidades/ mês	600	500	300	300	250	250	100	200	200	500	700	700	4.600
Preço - Unidade (R\$)	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	
Telhas Fibrocimento 244x55mm (R\$)	12.000,00	9.000,00	6.000,00	6.000,00	4.800,00	4.800,00	3.600,00	6.000,00	6.000,00	9.000,00	9.000,00	12.000,00	88.200,00
Vendas Unidades/ mês	200	150	100	100	80	80	60	100	100	150	150	200	1.470
Preço - Unidade (R\$)	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
Tinta Mineral Ecosilica 18L (R\$)	2.000,00	1.000,00	-	-	-	-	-	-	-	1.000,00	2.000,00	3.000,00	9.000,00
Vendas Unidades/ mês	2	1	-	-	-	-	-	-	-	1	2	3	9
Preço - Unidade(R\$)	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	
Tintas Golden a base d'agua 18L(R\$)	8.100,00	7.200,00	5.400,00	5.400,00	4.500,00	3.600,00	2.250,00	2.700,00	6.750,00	8.100,00	9.000,00	11.250,00	74.250,00
Vendas Unidades/ mês	18	16	12	12	10	8	5	6	15	18	20	25	165
Preço - Unidade (R\$)	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	
Tintas Golden a base d'agua 3,6L (R\$)	5.400,00	4.200,00	3.000,00	2.760,00	2.640,00	2.400,00	2.400,00	3.600,00	4.200,00	4.800,00	5.400,00	6.600,00	47.400,00

Vendas Unidades/mês	45	35	25	23	22	20	20	20	30	35	40	45	55	395
Preço - Unidade (R\$)	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	
Manta reciclada - 1m² (R\$)	340,00	306,00	255,00	204,00	204,00	170,00	170,00	170,00	255,00	306,00	340,00	374,00	408,00	3.332,00
Vendas Unidades/mês	20	18	15	12	12	10	10	10	15	18	20	22	24	196
Preço - Unidade (R\$)	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	
Lâmpadas LED Pivot 15W (R\$)	960,00	900,00	840,00	840,00	816,00	816,00	780,00	780,00	840,00	840,00	900,00	900,00	1.020,00	10.452,00
Vendas Unidades/mês	80	75	70	70	68	68	65	65	70	70	75	75	85	871
Preço - Unidade (R\$)	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Piso Cortiça 3,34m² (R\$)	1.575,00	1.260,00	1.050,00	-	-	-	-	-	-	-	1.050,00	1.575,00	2.100,00	8.610,00
Vendas Unidade/mês	15	12	10	-	-	-	-	-	-	-	10	15	20	82
Preço - Unidade (R\$)	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	
Madeira Pinus 2x15 2,5m (R\$)	1.020,00	850,00	765,00	680,00	595,00	595,00	595,00	595,00	680,00	680,00	765,00	850,00	1.020,00	9.095,00
Vendas Unidade/mês	60	50	45	40	35	35	35	35	40	40	45	50	60	535
Preço - Unidade (R\$)	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	
Assolho madeira Pinus (R\$)	9.000,00	7.200,00	6.000,00	4.800,00	4.800,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	4.800,00	6.000,00	9.000,00	9.000,00	12.000,00	
Vendas Unidade/mês	150	120	100	80	80	60	60	60	80	100	150	150	200	1330
Preço - Unidade (R\$)	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
Forro madeira Pinus (R\$)	2.520,00	1.960,00	1.820,00	1.680,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.120,00	1.960,00	2.100,00	2.240,00	2.240,00	2.800,00	23.240,00
Vendas Unidade/mês	90	70	65	60	50	50	50	40	70	75	80	80	100	830
Preço - Unidade (R\$)	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	

Fonte: Elaboração própria (2024).

4.6 Projeção de Vendas Otimista

Na tabela a seguir, foi elaborada uma projeção otimista que considera um aumento de aproximadamente 15% (quinze por cento) nas vendas dos produtos. Dessa forma, é possível observar um crescimento no faturamento anual da empresa, que passaria para R\$ 991.400,90.

Tabela 6: Projeção de vendas otimista

ELABORADO POR: LAUANE CAROLINE CABRAL DA SILVA													
PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO OTIMISTA) 15% DE AUMENTO NAS VENDAS EM RELAÇÃO AO REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (R\$ TOTAL)	127.239,00	105.116,50	73.256,00	66.865,00	56.075,50	52.859,00	33.396,50	52.476,10	46.119,60	102.019,10	129.496,10	146.482,50	991.400,90
% vendas do mês/ano	12,8%	10,6%	7,4%	6,7%	5,7%	5,3%	3,4%	5,3%	4,7%	10,3%	13,1%	14,8%	100,00%
Tijolo barro 6 furos (R\$)	7.590,00	6.325,00	5.060,00	3.795,00	2.530,00	2.530,00	1.265,00	2.530,00	3.795,00	3.795,00	6.325,00	7.590,00	53.130,00
Vendas Unidades/mês	6.900	5.750	4.600	3.450	2.300	2.300	1.150	2.300	3.450	3.450	5.750	6.900	48.300
Preço - Unidade (R\$)	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	
Telhas cerâmica (Portuguesa) (R\$)	1.564,00	1.368,50	1.173,00	1.173,00	977,50	782,00	586,50	685,10	880,60	1.076,10	1.467,10	1.759,50	13.492,90
Vendas Unidades/mês	920	805	690	690	575	460	345	403	518	633	863	1.035	7.937
Preço - Unidade (R\$)	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	
Telhas de PVC (R\$)	16.100,00	14.175,00	12.075,00	10.150,00	8.050,00	8.050,00	6.125,00	8.050,00	10.150,00	10.150,00	14.175,00	16.100,00	133.350,00
Vendas Unidades/mês	92	81	69	58	46	46	35	46	58	58	81	92	762
Preço - Unidade (R\$)	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	
Telhas fibrocimento 244x6mm (R\$)	51.750,00	43.125,00	25.875,00	25.875,00	21.600,00	21.600,00	8.625,00	17.250,00	75,00	43.125,00	60.375,00	60.375,00	379.650,00
Vendas Unidades/mês	690	575	345	345	288	288	115	230	230	575	805	805	5.291
Preço - Unidade (R\$)	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	
Telhas fibrocimento 244x5mm (R\$)	13.800,00	10.380,00	6.900,00	6.900,00	5.520,00	5.520,00	4.140,00	6.900,00	6.900,00	10.380,00	10.380,00	13.800,00	101.520,00
Vendas Unidades/mês	230	173	115	115	92	92	69	115	115	173	173	230	1.692
Preço - Unidade (R\$)	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
Tinta Mineral Ecosilica 18L (R\$)	3.000,00	2.000,00	-	-	-	-	-	-	-	2.000,00	3.000,00	4.000,00	14.000,00
Vendas Unidades/mês	3	2	-	-	-	-	-	-	-	2	3	4	14
Preço - Unidade(R\$)	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	
Tintas Golden a base d'agua 18L(R\$)	9.450,00	8.550,00	6.300,00	6.300,00	5.400,00	4.050,00	2.700,00	3.150,00	8.100,00	9.450,00	10.350,00	13.050,00	86.850,00
Vendas Unidades/mês	21	19	14	14	12	9	6	7	18	21	23	29	193
Preço - Unidade (R\$)	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	
Tintas Golden a base d'agua 3,6L (R\$)	6.240,00	4.800,00	3.480,00	3.240,00	3.000,00	2.760,00	2.760,00	4.080,00	4.800,00	5.520,00	6.240,00	7.560,00	54.480,00
Vendas Unidades/mês	52	40	29	27	25	23	23	34	40	46	52	63	454

[illegible]

Fonte: Elaboração própria (2024).

4.7 Projeção de Vendas Pessimista

Em contraste com a projeção anterior, a tabela 7 apresenta uma estimativa pessimista, considerando uma queda de aproximadamente 25% (vinte e cinco por cento) nas vendas durante o período. Dessa forma, observa-se uma redução no faturamento anual, que ficaria em R\$ 636.538,10.

Tabela 7: Projeção de vendas pessimista

EMPRESA: LUIZ CEZAR PINHEIRO CABRAL ME													
ELABORADO POR: LAUANE CAROLINE CABRAL DA SILVA													
PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO PESSIMISTA) 25% DE VENDAS MENOR QUE A REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (R\$ TOTAL)	81.521,00	66.805,50	47.476,00	43.327,00	36.075,50	34.444,00	21.209,50	33.912,40	29.590,90	64.568,40	83.113,40	94.494,50	636.538,10
% vendas do mês/ano	12,8%	10,3%	7,5%	6,8%	5,7%	5,4%	3,3%	5,3%	4,6%	10,1%	13,1%	14,8%	100,00%
Tijolo barro 6 furos (R\$)	4.950,00	4.125,00	3.300,00	2.475,00	1.650,00	1.650,00	825,00	1.650,00	2.475,00	2.475,00	4.125,00	4.950,00	34.650,00
Vendas Unidades/mês	4.500	3.750	3.000	2.250	1.500	1.500	750	1.500	2.250	2.250	3.750	4.500	31.500
Preço - Unidade (R\$)	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	
Telhas cerâmica (Portuguesa) (R\$)	1.020,00	892,50	765,00	765,00	637,50	510,00	382,50	445,40	572,90	700,40	955,40	1.147,50	8.794,10
Vendas Unidades/mês	600	525	450	450	375	300	225	262	337	412	562	675	5.173
Preço - Unidade (R\$)	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	
Telhas de PVC (R\$)	10.500,00	9.100,00	7.875,00	6.475,00	5.250,00	5.250,00	3.850,00	5.250,00	6.475,00	6.475,00	9.100,00	10.500,00	86.100,00
Vendas Unidades/mês	60	52	45	37	30	30	22	30	37	37	52	60	492
Preço - Unidade (R\$)	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	
Telhas fibrocimento 24x6mm (R\$)	33.750,00	28.125,00	16.875,00	16.875,00	14.025,00	14.025,00	5.625,00	11.250,00	75,00	28.125,00	39.375,00	39.375,00	247.500,00
Vendas Unidades/mês	450	375	225	225	187	187	75	150	150	375	525	525	3.449
Preço - Unidade (R\$)	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	
Telhas fibrocimento 24x5mm (R\$)	9.000,00	6.720,00	4.500,00	4.500,00	3.600,00	3.600,00	2.700,00	4.500,00	4.500,00	6.720,00	6.720,00	9.000,00	66.060,00
Vendas Unidades/mês	150	112	75	75	60	60	45	75	75	112	112	150	1.101
Preço - Unidade (R\$)	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
Tinta Mineral Ecológica 18L (R\$)	1.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.000,00	2.000,00	4.000,00
Vendas Unidades/mês	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2	4
Preço - Unidade(R\$)	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	
Tintas Golden a base d'agua 18L (R\$)	5.850,00	5.400,00	4.050,00	4.050,00	3.150,00	2.700,00	1.350,00	1.800,00	4.950,00	5.850,00	6.750,00	8.100,00	54.000,00
Vendas Unidades/mês	13	12	9	9	7	6	3	4	11	13	15	18	120
Preço - Unidade (R\$)	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00	
Tintas Golden a base d'agua 3,6L (R\$)	3.960,00	3.120,00	2.160,00	2.040,00	1.920,00	1.800,00	1.800,00	2.640,00	3.120,00	3.600,00	3.960,00	4.920,00	35.040,00

Vendas Unidades/mês	33	26	18	17	16	15	15	22	26	30	33	41	292
Preço - Unidade (R\$)	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	
Manta reciclada - 1m² (R\$)	255,00	221,00	187,00	153,00	153,00	119,00	119,00	187,00	221,00	255,00	272,00	306,00	2.448,00
Vendas Unidades/mês	15	13	11	9	9	7	7	11	13	15	16	18	144
Preço - Unidade (R\$)	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	
Lâmpadas LED Bivolt 15W (R\$)	720,00	672,00	624,00	624,00	612,00	612,00	576,00	624,00	624,00	672,00	672,00	756,00	7.788,00
Vendas Unidades/mês	60	56	52	52	51	51	48	52	52	56	56	63	649
Preço - Unidade (R\$)	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	
Piso Cortiça 3,34m² (R\$)	1.155,00	945,00	735,00	-	-	-	-	-	-	735,00	1.155,00	1.575,00	6.300,00
Vendas Unidade/mês	11	9	7	-	-	-	-	-	-	7	11	15	33
Preço - Unidade (R\$)	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	
Madeira Pinus 2x15 2,5m (R\$)	765,00	629,00	561,00	510,00	442,00	442,00	442,00	510,00	510,00	561,00	629,00	765,00	6.766,00
Vendas Unidade/mês	45	37	33	30	26	26	26	30	30	33	37	45	398
Preço - Unidade (R\$)	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	
Assoalho madeira Pinus (R\$)	6.720,00	5.400,00	4.500,00	3.600,00	3.600,00	2.700,00	2.700,00	3.600,00	4.500,00	6.720,00	6.720,00	9.000,00	59.760,00
Vendas Unidade/mês	112	90	75	60	60	45	45	60	75	112	112	150	996
Preço - Unidade (R\$)	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
Forro madeira Pinus (R\$)	1.876,00	1.456,00	1.344,00	1.260,00	1.036,00	1.036,00	840,00	1.456,00	1.568,00	1.680,00	1.680,00	2.100,00	17.332,00
Vendas Unidade/mês	67	52	48	45	37	37	30	52	56	60	60	75	619
Preço - Unidade (R\$)	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	

Fonte: Elaboração própria (2024).

4.8 Cálculo do Custo dos Produtos Vendidos (CPV)

A Tabela 8 apresenta o cálculo do Custo dos Produtos Vendidos (CPV), essencial para a análise financeira da empresa, pois afeta diretamente a lucratividade e as decisões gerenciais. O cálculo foi realizado multiplicando o valor dos produtos conforme a (tabela 4) pela estimativa de vendas.

Tabela 8: Cálculo custo dos produtos vendidos

CÁLCULO CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS			
PRODUTO	Situação realista	Situação otimista	Situação pessimista
Tijolo barro 6 furos	R\$ 29.400,00	R\$ 33.810,00	R\$ 22.050,00
Telhas cerâmica (Portuguesa)	R\$ 8.280,00	R\$ 9.522,00	R\$ 6.210,00
Telhas de PVC	R\$ 82.500,00	R\$ 94.875,00	R\$ 61.875,00
Telhas fibrocimento 244x6mm	R\$ 241.500,00	R\$ 277.725,00	R\$ 181.125,00
Telhas fibrocimento 244x5mm	R\$ 60.123,00	R\$ 69.141,45	R\$ 45.092,25
Tinta mineral ecossilica 18L	R\$ 6.435,00	R\$ 7.400,25	R\$ 4.826,25
Tintas Golden a base d'agua 18L	R\$ 57.750,00	R\$ 66.412,50	R\$ 43.312,50
Tintas Golden a base d'agua 3,6L	R\$ 27.650,00	R\$ 31.797,50	R\$ 20.737,50
Manta reciclada 1 m²	R\$ 2.332,40	R\$ 2.682,26	R\$ 1.749,30
Lâmpadas Led Bivolt 15w	R\$ 5.365,36	R\$ 6.170,16	R\$ 4.024,02
Piso cortiça 3,34 m²	R\$ 23.165,00	R\$ 14.619,38	R\$ 17.373,75
Madeira Pinus 2x14 2,5 m	R\$ 6.420,00	R\$ 7.383,00	R\$ 4.815,00
Assoalho madeira Pinus	R\$ 31.920,00	R\$ 36.708,00	R\$ 23.940,00
Forro madeira Pinus	R\$ 16.492,10	R\$ 18.965,92	R\$ 12.369,08
TOTAL	R\$ 599.332,86	R\$ 677.212,41	R\$ 449.499,65

Fonte: Elaboração própria (2024).

4.9 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

A Tabela 9 apresenta a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), que sintetiza dados sobre custos, despesas e impostos acumulados ao longo de um ano fiscal. Esta DRE integra informações das tabelas anteriores e contempla projeções de receita em três cenários: realista, otimista e pessimista.

A empresa em análise é enquadrada no Simples Nacional, seguindo a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que estabelece alíquotas variando entre 9,50% e 10,70%, conforme ilustrado na figura a seguir:

Figura 3: Tabela Simples Nacional Comércio (2024)

Faixa	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)
1ª Faixa	4,00%	–	Até 180.000,00
2ª Faixa	7,30%	5.940,00	De 180.000,01 a 360.000,00
3ª Faixa	9,50%	13.860,00	De 360.000,01 a 720.000,00
4ª Faixa	10,70%	22.500,00	De 720.000,01 a 1.800.000,00
5ª Faixa	14,30%	87.300,00	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00
6ª Faixa	19,00%	378.000,00	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00

Fonte: Torres (2024).

As Despesas Comerciais totalizaram R\$ 2.200,04, abrangendo gastos anuais com *marketing* e publicidade. As Despesas Gerais, por sua vez, incluíram contas de água, luz, material de expediente, depreciação, internet, mensalidades de sistemas e IPTU, somando R\$ 14.528,40. Além disso, foram contabilizadas despesas financeiras no valor de R\$ 1.200,00 e custos com salários e pessoal, que totalizaram R\$ 78.144,00.

Tabela 9: Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

EMPRESA: Luiz Cezar Pinheiro Cabral ME			
ELABORADO POR: Lauane Caroline Cabral da Silva			
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta	R\$ 856.884,00	R\$ 991.400,90	R\$ 636.538,10
(-) Devoluções de Vendas	-	-	-
(-) Descontos Concedidos	-	-	-
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 69.186,59	R\$ 83.579,90	R\$ 46.611,12
Receita Líquida	R\$ 787.697,41	R\$ 907.821,00	R\$ 589.926,98
(-) Custos dos Produtos Vendidos (CPV) / Custos dos Serviços Prestados (CSP)	R\$ 599.332,86	R\$ 677.212,41	R\$ 449.499,65
Lucro Bruto	R\$ 188.364,55	R\$ 230.608,59	R\$ 140.427,33
(-) Despesas Operacionais	R\$ 102.912,44	R\$ 102.912,44	R\$ 102.912,44
Despesas Comerciais	R\$ 2.200,04	R\$ 2.200,04	R\$ 2.200,04
Despesas com Vendas	-	-	-
Despesas com Publicidade	R\$ 2.200,04	R\$ 2.200,04	R\$ 2.200,04
Despesas Administrativas	R\$ 100.712,40	R\$ 100.712,40	R\$ 100.712,40
Salários e despesas com pessoal	R\$ 78.144,00	R\$ 78.144,00	R\$ 78.144,00
Aluguel			
Contabilidade	R\$ 8.040,00	R\$ 8.040,00	R\$ 8.040,00
Despesas Gerais	R\$ 14.528,40	R\$ 14.528,40	R\$ 14.528,40
Resultado Operacional	R\$ 85.452,11	R\$ 127.696,15	R\$ 37.514,89
(+/-) Receitas e Despesas Financeiras	R\$ -1.200,00	R\$ -1.200,00	R\$ -1.200,00
Receitas Financeiras			
Despesas Financeiras	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Resultado Antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 84.252,11	R\$ 126.496,15	R\$ 36.314,89
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	-	-	-
IRPJ	-	-	-
CSLL	-	-	-
Lucro Líquido	R\$ 84.252,11	R\$ 126.496,15	R\$ 36.314,89

Fonte: Elaboração própria (2024).

Em suma, a análise dos valores do lucro líquido revela tanto o potencial da empresa quanto os desafios a serem enfrentados. O cenário otimista, com um lucro de R\$ 126.496,15, demonstra que a empresa pode alcançar resultados expressivos. No entanto, a queda acentuada para R\$ 36.314,89 ressalta a importância de monitorar e ajustar continuamente as estratégias de operação e controle de custos.

4.10 Balanço Patrimonial (BP)

Este tópico aborda o Balanço Patrimonial (BP), que oferece uma visão completa da situação econômica e financeira da empresa após um ano de atividades. O BP compila todos os lançamentos e as variações de patrimônio, refletindo os resultados analisados na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

Considerando que se trata de uma empresa já estabelecida, a introdução de um novo setor implica a disponibilidade de um Balanço Patrimonial realista, conforme ilustrado na figura abaixo:

Figura 4: Balanço patrimonial da empresa existente

ATIVO				[Anual]
ATIVO				
ATIVO CIRCULANTE				924.349,53
DISPONIVEL		15.028,90		
BENS NUMERARIOS	9.264,06			
CAIXA	9.264,06			
DEPOSITOS BANCARIOS A VISTA	7.976,35			
BANCOS CONTA MOVIMENTO	7.976,35			
APLICACOES DE LIQUIDEZ IMEDIATA	(2.211,51)			
POUPANEA	(2.211,51)			
ESTOQUES		909.320,63		
ESTOQUES	909.320,63			
ESTOQUE DEPOSITO	909.320,63			
ATIVO NÃO CIRCULANTE				0,00
IMOBILIZADO		0,00		
BENS EM OPERACOES - CUSTO CORRIG.	13.890,00			
MAQUINAS,APAR.E EQUIPAMENTOS	750,00			
MOVEIS E UTENCILIOS	13.140,00			
DEPREC.AMORT.EXAUST/ACUMUL.CORRIG.	(13.890,00)			
(-) DEPREC. MAQUINAS APAR.E EQUIP.	(750,00)			
(-) DEPREC. MOVEIS E UTENSILIOS	(13.140,00)			
TOTAL DO ATIVO				924.349,53DB
PASSIVO				[Anual]
PASSIVO				
PASSIVO CIRCULANTE				754,65
CREDORES POR FUNCIONAMENTO		754,65		
OBRIGACOES TRIBUTARIAS	430,18			
SIMPLES A RECOLHER	430,18			
OBRIGACOES TRABALHISTAS E PREVIDEN	591,47			
INSS A RECOLHER	325,15			
FGTS A RECOLHER	266,32			
OUTRAS OBRIGACOES	(267,00)			
OUTRAS OBRIGACOES A PAGAR	(267,00)			
PASSIVO NÃO CIRCULANTE				13.000,00
EMPRESTIMOS E FINANCIAMENTOS		13.000,00		
EMP. E FINANC. A LONGO PRAZO	13.000,00			
SOCIOS E DIRETORES	13.000,00			
PATRIMONIO LIQUIDO				910.594,88
CAPITAL SOCIAL		10.000,00		
CAPITAL SUBSCRITO	10.000,00			
CAPITAL SOCIAL	10.000,00			
LUCROS OU PREJUIZOS LIQUIDOS		900.594,88		
LUCROS OU PREJUIZOS ACUMULADOS	900.594,88			
LUCROS ACUMULADOS	900.594,88			
TOTAL DO PASSIVO				924.349,53CR

Fonte: Lara (2024).

Com base nessas informações, foi elaborado o Balanço Patrimonial, que integra os dados da empresa já existente com as informações coletadas durante o estudo para a implantação do novo setor.

Os ativos englobam todos os bens e direitos da empresa, como caixa, contas a receber, estoques e ativos imobilizados. No cenário realista, o caixa totaliza R\$ 38.345,53, valor proveniente da soma do saldo existente e da projeção de vendas do novo setor para o ano. Vale destacar que uma parte do caixa foi utilizada para custear a aquisição de estoques. Já no cenário pessimista, o caixa apresenta um valor superior ao dos cenários realista e otimista, pois, nesse caso, uma parte do estoque foi paga utilizando-se o caixa disponível, visto que não havia recursos suficientes para quitar o valor total da aquisição. O estoque é avaliado em R\$ 960.391,27, que resulta da combinação do estoque atual da empresa e o montante que restará após a implementação do novo setor, refletindo a redução nas vendas dos produtos.

No passivo, estão registradas todas as obrigações da empresa, incluindo dívidas e contas a pagar. Na conta de fornecedores, observa-se que não há valores a pagar nas situações realista e otimista. No cenário pessimista, no entanto, há um valor de R\$ 169.011,27 referente à aquisição do estoque de materiais sustentáveis, que ainda não foi quitado. Além disso, há um lucro acumulado de R\$ 984.846,99, composto pelo lucro acumulado da empresa até o momento, somado ao lucro líquido registrado na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

Tabela 10: Balanço Patrimonial

ELABORADO POR: Lauane Caroline Cabral da Silva			
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Ativo	R\$ 1.000.923,57	R\$ 1.043.167,61	R\$ 1.121.997,62
Ativo Circulante	R\$ 996.823,57	R\$ 1.039.067,61	R\$ 1.117.897,62
Caixa e Equivalentes de Caixa	R\$ 30.667,46	R\$ 150.791,05	R\$ 1.908,30
Bancos Conta Movimento	R\$ 7.976,35	R\$ 7.976,35	R\$ 7.976,35
Estoques	R\$ 960.391,27	R\$ 882.511,72	R\$ 1.110.224,48
Outros Ativos Circulantes	-R\$ 2.211,51	-R\$ 2.211,51	-R\$ 2.211,51
Ativo Não Circulante	R\$ 4.100,00	R\$ 4.100,00	R\$ 4.100,00
Bens em operação - custo corrig.	R\$ 13.890,00	R\$ 13.890,00	R\$ 13.890,00
Máquinas e equipamentos	R\$ 750,00	R\$ 750,00	R\$ 750,00
Móveis e utensílios	R\$ 13.140,00	R\$ 13.140,00	R\$ 13.140,00
Informática	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
(-) Depreciação Informática	-R\$ 900,00	-R\$ 900,00	-R\$ 900,00
Depreciação/acumulada corrig.	-R\$ 13.890,00	-R\$ 13.890,00	-R\$ 13.890,00
(-) Depreciação máquinas e equip.	-R\$ 750,00	-R\$ 750,00	-R\$ 750,00
(-) Depreciação móveis e utensílios	-R\$ 13.140,00	-R\$ 13.140,00	-R\$ 13.140,00
Total do Ativo	R\$ 1.000.923,57	R\$ 1.043.167,61	R\$ 1.121.997,62
Passivo e Patrimônio Líquido	R\$ 1.000.923,57	R\$ 1.043.167,61	R\$ 1.121.997,62
Passivo Circulante	R\$ 754,65	R\$ 754,65	R\$ 169.765,92
Fornecedores			R\$ 169.011,27

Obrigações Fiscais	R\$ 1.021,65	R\$ 1.021,65	R\$ 1.021,65
Outras Obrigações Circulantes	-R\$ 267,00	-R\$ 267,00	-R\$ 267,00
Passivo Não Circulante	R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00
Empréstimos e Financiamentos (LP)	R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00
Provisões	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Outros Passivos Não Circulantes	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Patrimônio Líquido	R\$ 987.168,92	R\$ 1.029.412,96	R\$ 939.231,70
Capital Social	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Lucros Acumulados/Prejuízos Acumulados	R\$ 977.168,92	R\$ 1.019.412,96	R\$ 929.231,70
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	R\$ 1.000.923,57	R\$ 1.043.167,61	R\$ 1.121.997,62

Fonte: Elaboração Própria (2024).

4.11 Análise Econômica

Na análise econômica é fundamental identificar os principais indicadores que refletem a saúde financeira da organização. Entre eles, destacam-se a Margem de Contribuição, o Ponto de Equilíbrio, a Lucratividade e a Rentabilidade. Esses indicadores são essenciais para avaliar a eficiência operacional e a capacidade da empresa de gerar lucros. A tabela a seguir ilustra esses dados, proporcionando uma visão clara da situação econômica da empresa.

Tabela 11: Análise Econômica

EMPRESA: Luiz Cezar Pinheiro Cabral ME				
ELABORADO POR: Lauane Caroline Cabral da Silva				
Avaliação Econômica em R\$				
ANO	RECEITA BRUTA	MARGEM BRUTA	CUSTO FIXO	RENDA LÍQUIDA
REALISTA	R\$ 856.884,00	R\$ 856.884,00	R\$ 599.332,86	R\$ 257.551,14
OTIMISTA	R\$ 991.400,90	R\$ 991.400,90	R\$ 677.212,41	R\$ 314.188,49
PESSIMISTA	R\$ 636.538,10	R\$ 636.538,10	R\$ 449.499,65	R\$ 187.038,45
INDICADORES		CENÁRIOS		
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)		REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1. Receita Total		R\$ 856.884,00	R\$ 991.400,90	R\$ 636.538,10
2. Custos Variáveis				
TRIBUTAÇÃO		R\$ 69.186,59	R\$ 83.579,90	R\$ 46.611,12
Despesas de Instalação				
3. Margem de Contribuição (MC)		R\$ 787.697,41	R\$ 907.821,00	R\$ 589.926,98
PONTO DE EQUILÍBRIO		REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Custos e Despesas Fixas		R\$ 257.551,14	R\$ 314.188,49	R\$ 187.038,45
Margem de Contribuição		R\$ 787.697,41	R\$ 907.821,00	R\$ 589.926,98
PONTO DE EQUILÍBRIO %		32,70%	34,61%	31,71%
LUCRATIVIDADE		REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido		R\$ 84.252,11	R\$ 126.496,15	R\$ 36.314,89
Receita Operacional Líquida = MC		R\$ 787.697,41	R\$ 907.821,00	R\$ 589.926,98

LUCRATIVIDADE %	10,70%	13,93%	6,16%
RENTABILIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	R\$ 84.252,11	R\$ 126.496,15	R\$ 36.314,89
Investimento	R\$ 656.503,50	R\$ 656.503,50	R\$ 656.503,50
RENTABILIDADE %	12,83%	19,27%	5,53%

Fonte: Elaboração própria (2024).

Os indicadores foram calculados a partir da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e do Balanço Patrimonial (BP), sendo que os resultados obtidos revelam um panorama positivo na análise. Vale ressaltar que a seção de custos variáveis não apresenta dados, uma vez que os custos dos produtos não estão diretamente relacionados à produção da empresa. A tributação, por sua vez, foi determinada com base nas informações contidas na figura 3. Dessa forma, a análise econômica fornece uma visão clara da saúde financeira da organização, permitindo identificar áreas de melhoria e oportunidades para otimização.

4.12 Análise Financeira

Em relação à Análise Financeira, a tabela 12 apresenta os principais indicadores, incluindo o Fluxo de Caixa Acumulado (FCA), o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o *Payback*. Esses indicadores são essenciais para avaliar a viabilidade financeira do projeto e sua capacidade de gerar retorno ao longo do tempo.

Tabela 12: Análise Financeira

EMPRESA: Luiz Cezar Pinheiro Cabral ME			
ELABORADO POR: Lauane Caroline Cabral da Silva			
FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA O PRIMEIRO ANO			
DESCRIÇÃO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Entradas			
Investimento Inicial	R\$ 656.503,50	R\$ 656.503,50	R\$ 656.503,50
Recebimento de Vendas	R\$ 856.884,00	R\$ 991.400,90	R\$ 636.538,10
Total de Entradas	R\$ 1.513.387,50	R\$ 1.647.904,40	R\$ 1.293.041,60
Saídas			
Impostos	R\$ 69.186,59	R\$ 83.579,90	R\$ 46.611,12
Fornecedores	R\$ -	R\$ -	R\$ 169.011,27
Custos e Despesas	R\$ 703.445,30	R\$ 781.324,85	R\$ 553.612,09
Total de Saídas	R\$ 772.631,89	R\$ 864.904,75	R\$ 769.234,48
Saldo de Caixa	R\$ 740.755,61	R\$ 782.999,65	R\$ 523.807,12
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 740.755,61	R\$ 782.999,65	R\$ 523.807,12
INDICADORES	CENÁRIOS		
VALOR PRESENTE LÍQUIDO - VPL	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	R\$ 656.503,50	R\$ 656.503,50	R\$ 656.503,50

2 - Fluxo de caixa do Período	R\$ 740.755,61	R\$ 782.999,65	R\$ 523.807,12
3 - Taxa de Atratividade Mínima (10,75%)	0,1075	0,1075	0,1075
4 - Valor Presente	R\$ 668.853,83	R\$ 706.997,43	R\$ 472.963,54
5 - Valor Presente Acumulado no período	-R\$ 12.350,33	-R\$ 50.493,93	R\$ 183.539,96
TAXA INTERNA DE RETORNO -TIR	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	-R\$ 656.503,50	-R\$ 656.503,50	-R\$ 656.503,50
Entrada Mês 1	R\$ 109.875,00	R\$ 127.239,00	R\$ 81.521,00
Entrada Mês 2	R\$ 90.316,00	R\$ 105.116,50	R\$ 66.805,50
Entrada Mês 3	R\$ 63.550,00	R\$ 73.256,00	R\$ 47.476,00
Entrada Mês 4	R\$ 57.934,00	R\$ 66.865,00	R\$ 43.327,00
Entrada Mês 5	R\$ 48.555,00	R\$ 56.075,50	R\$ 36.075,50
Entrada Mês 6	R\$ 46.011,00	R\$ 52.859,00	R\$ 34.444,00
Entrada Mês 7	R\$ 28.875,00	R\$ 33.396,50	R\$ 21.209,50
Entrada Mês 8	R\$ 45.630,00	R\$ 52.476,10	R\$ 33.912,40
Entrada Mês 9	R\$ 39.766,00	R\$ 46.119,60	R\$ 29.590,90
Entrada Mês 10	R\$ 87.680,00	R\$ 102.019,10	R\$ 64.568,40
Entrada Mês 11	R\$ 111.864,00	R\$ 129.496,10	R\$ 83.113,40
Entrada Mês 12	R\$ 126.828,00	R\$ 146.482,50	R\$ 94.494,50
TIR %	0,04	7%	0%
PAYBACK	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Total de Investimentos	R\$ 656.503,50	R\$ 656.503,50	R\$ 656.503,50
2 - Lucro Líquido do Período	R\$ 84.252,11	R\$ 126.496,15	R\$ 36.314,89
Tempo de retorno do capital investido	7,79	5,19	18,08

Fonte: Elaboração própria (2024).

A análise indica a viabilidade financeira do projeto, destacando um investimento inicial robusto e boas perspectivas de vendas no cenário otimista. Embora o saldo de caixa final seja positivo, as variações entre os diferentes cenários evidenciam a importância de se preparar para imprevistos. Os resultados favoráveis do Valor Presente Líquido (VPL) e da Taxa Interna de Retorno (TIR) sugerem que o investimento pode ser promissor, ressaltando a necessidade de uma gestão financeira cuidadosa para assegurar a sustentabilidade do negócio.

5. Considerações Finais

O estudo realizado demonstra a relevância do plano de negócios proposto para a criação de um novo setor na empresa de Materiais de Construção em Bom Jesus do Sul-PR. Com a crescente preocupação ambiental, o foco em práticas sustentáveis e na análise de custos se mostra não apenas pertinente, mas essencial para a construção civil.

Deste modo, as análises realizadas ao longo deste trabalho demonstram uma estrutura financeira promissora, com receitas e lucros positivos em diversos cenários. A receita bruta de R\$ 856.884,00 na situação realista, que pode

chegar a R\$ 991.400,90 no cenário otimista, sugere um significativo potencial de crescimento. Mesmo com os custos dos produtos vendidos totalizando R\$ 599.332,86, a empresa apresenta um lucro bruto saudável, evidenciando uma gestão eficiente dos custos.

As despesas operacionais fixas de R\$ 102.912,44 permitem um controle eficaz dos gastos, resultando em um resultado operacional positivo que varia de R\$ 85.452,11 no cenário realista a R\$ 127.696,15 no otimista. Contudo, a vulnerabilidade do lucro líquido, que pode cair para R\$ 36.314,89 no cenário pessimista, ressalta a necessidade de estratégias sólidas para mitigar riscos e assegurar a continuidade dos lucros.

Portanto, a gestão proativa e o foco em inovações e eficiência operacional serão essenciais, não apenas para maximizar lucros em períodos favoráveis, mas também para sustentar a saúde financeira em tempos desafiadores. Além disso, a implementação de um sistema robusto de monitoramento e avaliação contínua dos indicadores financeiros permitirá ajustes rápidos, garantindo que a empresa se mantenha competitiva e preparada para as flutuações do mercado e as demandas de um setor cada vez mais voltado para a sustentabilidade e responsabilidade social.

Referências

BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. Empreendedorismo: Conceitos e definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**. Passo Fundo, v. 1, n. 1, p. 25-38, jan. 2015. ISSN 2359-3539. Disponível em: <https://seer.atitus.edu.br/index.php/revistasi/article/view/612>. Acesso em: 13 de outubro de 2024.

BARBIERI, José Carlos; ÁLVARES, Antonio Carlos Teixeira; MACHLINE, Claudete. **Taxa Interna de Retorno: controvérsias e interpretações**. *GEPROS – Gestão da Produção, Operações e Sistemas* – Ano 2, vol. 5, out-dez/07, p. 131-142. Disponível em: https://eaesp.fgv.br/sites/eaesp.fgv.br/files/pesquisa-eaesp-files/arquivos/alvares_-_taxa_interna_de_retorno_controversias_e_interpretacoes.pdf. Acesso em: 13 de outubro de 2024.

BATALHA, Marco Aurelio R. **A NOVA ESTRUTURA DO BALANÇO PATRIMONIAL**. [s.d]. Disponível em: https://uniesp.edu.br/sites/_biblioteca/revistas/20170531140437.pdf.

BORGES, Leonardo de Souza. **PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO: Prestadora de serviços, comparativo Lucro Real, Presumido e Simples Nacional**. Pontifícia Universidade Católica de Goiás. Goiânia, 2021. Disponível em: <https://repositorio.pucgoias.edu.br/jspui/bitstream/123456789/2843/1/TCC%20FINAL%20LEONARDO%20DE%20SOUZA%20BORGES.pdf>. Aceso em: 12 de junho de 2024.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **CPC 27 – Ativo Imobilizado:** Disponível em: https://conteudo.cvm.gov.br/export/sites/cvm/menu/regulados/normascontabeis/cpc/CPC_27_rev_12.pdf. Acesso em: 03 de novembro de 2024.

CONCEIÇÃO, Jansen Ferreira da; SANTOS, Mischelle Paiva dos. **Construção sustentável.** Universidade Estácio de Sá/UNESA. [s.l]. [s.d]. Disponível em: <file:///C:/Users/cabra/Downloads/194-Texto%20do%20Artigo-518-1-10-20210729.pdf>. Acesso em: 03 de maio de 2024.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. Disponível em: <https://cfc.org.br/>. Acesso em: 03 de novembro de 2024.

CONTABILIZEI. **Anexo 1 – Simples Nacional.** Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/anexo-1-simples-nacional/>. Acesso em: 03 de novembro de 2024.

COSTA, Bianca da Silva Miconi. **Um estudo sobre a sustentabilidade.** Universidade Federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, 2019. Disponível em: <https://repositorio.ufmg.br/bitstream/1843/30920/1/MONOGRAFIA%20BIANCA%20ENCADERNA%C3%87%C3%83O.pdf>. Acesso em: 04 de maio de 2024.

DAVID, Fernanda Calaça; BARBOSA, Edna Alves. **A história da contabilidade: origem e evolução.** Anápolis, s.d. Disponível em: <http://repositorio.aee.edu.br/bitstream/aee/10731/1/ARTIGO.%20FERNANDA.pdf>. Acesso em: 23 de maio de 2024.

DOMINGOS, Tamara Bernardes. **As características da gestão de custos nas indústrias de vestuário localizadas em Sombrio/SC.** Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. Criciúma, 2016. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/bitstream/1/4841/1/Tamara%20Bernardes%20Domingos.pdf>. Acesso em: 05 de maio de 2024.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade Tributária - 16º. ed.** – [2 Reimpr.] São Paulo: Atlas, 2017.

FERREIRA, Tatiana Faustino. **Redes Comunitárias como facilitadoras de ações integradas: o caso da rede do Borel.** PUC RIO – Gávea – Rio de Janeiro, 2012. Disponível em: https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/34828/34828_4.PDF. Acesso em: 12 de junho de 2024.

GIL, Antonio Carlos., 1946 - **Como elaborar projetos de pesquisa** – 4 ed. – São Paulo: Atlas, 2002. Disponível em: <https://home.ufam.edu.br/salomao/Tecnicas%20de%20Pesquisa%20em%20Economia/Textos%20de%20apoio/GIL,%20Antonio%20Carlos%20%20Como%20elaborar%20projetos%20de%20pesquisa.pdf>. Acesso em: 03 de maio de 2024.

GONÇALVES, Silvia Carolina Afonso. **Da ideia ao plano de negócios.** 1. ed. São Paulo: Contentus, 2021. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 04 de maio de 2024.

GUEDES, Filipe Eduardo Martins. **Análise de viabilidade de projetos**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 13 out. 2024.

HAUSER, Paolla. **Contabilidade tributária: dos conceitos à aplicação**. 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2017. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 08 maio 2024.

HINC. Indicador de rentabilidade. Disponível em: <https://hinc.com.br/blog/indicador-de-rentabilidade/>. Acesso em: 15 out. 2024.

IUDICIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015. 346 p. ISBN 9788522496235.

IUDICIBUS, Sérgio de. **Contabilidade introdutória**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 335 p. ISBN 9788522458158.

LORENTZ, Francisco. **Contabilidade e análise de custos**. 3. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2021. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 05 de maio de 2024.

LORENZET, Leonardo. **Análise de viabilidade de investimento de uma empresa do ramo de distribuição de Gás Natural Comprimido (GNC)**. Caxias do Sul, 2013. Disponível em: <https://repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/1662/TCC%20Leonardo%20Lorenzet.pdf>. Acesso em: 13 de outubro de 2024.

MARION, José Carlos. **Contabilidade básica**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015. 275 p. ISBN 9788522498864.

MATTEI, Jefferson. **Análise de viabilidade econômico-financeira, da ampliação da produção de rapaduras na agroindústria Mattei, considerando o risco associado ao retorno esperado**. Lajeado, 2016. Disponível em: <https://www.univates.br/bduserver/api/core/bitstreams/fe7fbf65-3365-451f-aa59-7e341b85c5a7/content>. Acesso em: 13 de outubro de 2024.

MOURA, Ivanildo Viana. **Abordagem teóricas da contabilidade**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. *E-book*. Disponível em: <https://plataformabvirtual.com.br>. Acesso em: 01 de maio de 2024.

MOURA, Ivanildo Viana. **Contabilidade de custos**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 05 de maio de 2024.

Notícias da ONU. **OMS: 99% da população mundial respira ar “tóxico”**. Disponível em: <https://news.un.org/pt/story/2024/03/1828507>. Acesso em: 04 de maio de 2024.

Pontotel. **Tributos, impostos, taxas e contribuições**. Disponível em: <https://www.pontotel.com.br/tributos-impostos-taxas-contribicoes/>. Acesso em: 07 de maio de 2024.

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA, CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL DE 1988. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 08 de maio de 2024.

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA, LEI Nº 5.172, DE 25 DE OUTUBRO DE 1996. Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15172compilado.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%205.172%2C%20DE%2025%20DE%20OUTUBRO%20DE%201966.&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20o%20Sistema%20Tribut%C3%A1rio,%C3%A0%20Uni%C3%A3o%2C%20Estados%20e%20Munic%C3%ADpios. Acesso em: 08 de maio de 2024.

Receita Federal do Brasil. Instrução Normativa RFB nº 1700, de 14 de março de 2017. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81268>. Acesso em: 05 de junho de 2024

RODRIGUES, Tatiane Daby de Fatima Faria; OLIVEIRA, Guilherme Saramago de; SANTOS, Josely Alves dos. **As pesquisas qualitativas e quantitativas na educação**. *Revista Prisma* - Rio de Janeiro, v. 2, n. 1, p. 154-174, 2021. Disponível em: [file:///C:/Users/cabra/Downloads/49-Texto%20do%20artigo-151-1-10-20211225%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/cabra/Downloads/49-Texto%20do%20artigo-151-1-10-20211225%20(1).pdf) Acesso em: 03 de maio de 2024.

SANTOS, Joel José. Contabilidade e análise de custos: modelo contábil, Métodos de depreciação, ABC – Custeio Baseado em Atividades, análise atualizada de encargos sociais sobre salários / Joel José Santos. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SANTOS, Leticia Tadeu Sobrinho; BARBOSA, Edna Alves. **A história da contabilidade: origem e evolução**. [s.l.], 2019. Disponível em: <http://repositorio.aee.edu.br/bitstream/aee/10747/1/TCC%20leticia%2002.pdf>. Acesso em: 04 de maio de 2024.

SCHEIFER, Danielle Mello; CALLEJAS, Ivan Julio Apolonio.

Caracterização física e mecânica de blocos de concreto com incorporação de areia de resíduo de construção civil. *Revista Matéria*, Cuiabá, v. 26, nº 04, 2021. Disponível em: Produção de revestimento cerâmico (scielo.br). Acesso em: 11 de junho de 2024.

SEBRAE. **Viabilidade financeira**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/viabilidadefinanceira,4e8ccd18a819d610VgnVCM1000004c00210aRCRD> . Acesso em: 03 de novembro de 2024.

SILVA, Ana Cláudia da; FERREIRA, Denize Demarche Minatti; FERREIRA, Luiz Felipe. **O perfil empreendedor no curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC): Uma análise comparativa entre ingressantes e concluintes**. Florianópolis, 2016. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/178653/Artigo%20Ana%20Cl%C3%A1udia.pdf>. Aceso em: 13 de outubro de 2024.

SOARES, Simaria de Jesus. **Pesquisa Científica: uma abordagem sobre o método qualitativo.** *Revista Ciranda* – Montes Claros, v. 1, n° 3, p. 168-180. 2019. Disponível em: <file:///C:/Users/cabra/Downloads/ciranda,+1593-5182-13-PB.pdf>. Acesso em: 03 de maio de 2024.

TRAVASSOS, Marcos. Contabilidade básica: atualizada pelas leis nº 11.638/2007 e nº 11.941/2009 e regras emitidas pelo Comitê de pronunciamentos contábeis. 1. ed. Rio de Janeiro, RJ: Freitas Bastos, 2022. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 01 maio. 2024.

WILDAUER, Egon Walter. **Plano de negócios: elementos constitutivos e processo de elaboração.** 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2012. E-book. Disponível em: <https://plataformabvirtual.com.br>. Acesso em: 04 de junho de 2024.

YANASE, João. Custos e formação de preços: importante ferramenta para tomada de decisões. 1. ed. São Paulo: Trevisan, 2018. *E-bok*. Disponível em: <https://plataformabvirtual.com.br>. Acesso em: 05 de junho de 2024.

ESTUDO DE VIABILIDADE PARA IMPLEMENTAÇÃO DE UNIDADE ARMAZEMADORA DE GRÃOS, EM UMA FAZENDA, NA CIDADE DE ITAPUÃ DO OESTE, ESTADO RONDÔNIA

Luiz Adriano Crespon¹

Luiz Alves Feitosa Filho²

Jonas Grejainin Pagno³

Resumo

O objetivo deste estudo é avaliar a viabilidade econômica e financeira para a implantação de uma unidade de beneficiamento e armazenamento de soja em uma propriedade rural localizada em Itapuã d'Oeste, Rondônia. Utilizando a contabilidade rural como base, a pesquisa analisou os custos necessários para o cultivo, armazenamento e beneficiamento da soja, além dos investimentos que poderiam gerar maior rentabilidade. A metodologia adotada incluiu levantamento bibliográfico e coleta de dados em campo, estruturados em projeções financeiras para três cenários: realista, otimista e pessimista. Os resultados indicaram que, no cenário otimista, o investimento apresenta uma taxa interna de retorno (TIR) e um valor presente líquido (VPL) favoráveis, além de um *payback* mais curto, refletindo maior potencial de retorno financeiro. No cenário realista, o empreendimento, ainda se mostra viável, enquanto no cenário pessimista revela desafios, com indicadores de rentabilidade e liquidez menos atrativos. É possível comprovar, com o estudo a viabilidade da implementação do projeto em cenários favoráveis e ressalta a importância de um controle financeiro

-
- 1 Bacharel em Filosofia pela PUC-Campinas (2009). Estudante do oitavo período do curso de Ciências Contábeis, Unetri Faculdades. E-mail. adrianocrespon@gmail.com.
 - 2 Professor orientador. Doutor e Mestre em Desenvolvimento Rural Sustentável, pela Unioeste campus de Marechal Cândido Rondon-PR (2018), Especialização em Agronegócios, pela Universidade Federal do Paraná (UFPR) - (2006) e graduação em Administração com Habilitação em Marketing pela Faculdade Dom Bosco de Ubiratã (2005).; e-mail. profeitosa59@gmail.com.
 - 3 Professor coorientador. Possui graduação em Filosofia pela Faculdade de Filosofia Nossa Senhora da Imaculada Conceição - FAFIMC (2001). Possui especialização em História do Brasil (lato sensu) pela Faculdade Porto-Alegrense de Educação, Ciências e Letras-FAPA (2003). Possui Mestrado em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul-PUCRS (2010).; e-mail. jonas@unetri.edu.br.

rigoroso para mitigar riscos em situações adversas. A pesquisa contribui para o conhecimento sobre a gestão financeira e organizacional da produção agrícola de soja, oferecendo uma base sólida para decisões estratégicas no setor.

Palavras-chave: Estudo de Viabilidade; Contabilidade Rural; Análise de Custos.

1. Introdução

A Contabilidade Rural é o ramo da contabilidade dedicado ao estudo do Patrimônio Rural, que inclui Ativos como caixa, gado, terras, tratores e estoques de produtos agrícolas (como fertilizantes e sementes), bem como Passivos, como empréstimos bancários, obrigações trabalhistas e fornecedores, e o Patrimônio Líquido, que abrange capital, reservas e outros elementos. As empresas rurais possuem características específicas devido a fatores como sazonalidade e particularidades de cada tipo de atividade rural, considerando como exemplos, empresas que lidam com gado e geralmente têm um ciclo operacional que supera um ano. As reservas de contingência são mais comuns nos balanços patrimoniais dessas empresas devido à vulnerabilidade do setor rural às condições climáticas adversas.

O exercício social de uma empresa rural difere do ano fiscal, a produção agropecuária, sendo essencialmente sazonal, se concentra em determinados períodos do ano, que podem durar dias ou meses, geralmente após a colheita na agricultura. Nesse estudo será considerado, o ano safra de referência 2023/2024, tendo seu início no mês de setembro de 2023 e seu término no mês de abril de 2024.

O presente estudo tem como objetivo demonstrar a viabilidade da implantação de uma unidade beneficiadora e armazenadora de grãos da produção de soja, em uma propriedade rural na região amazônica, na cidade de Itapuã D'Oeste, estado de Rondônia. Analisando os custos que são necessários para o cultivo, desde a preparação do solo para o plantio, os custos de armazenamento e beneficiamento, até a entrega da referida produção, e, também, quais são os investimentos que proporcionarão maior rentabilidade para a propriedade rural.

Num contexto histórico, a contabilidade teve sua evolução de acordo com necessidades de cada período, mas em todos os períodos ela se desenvolveu ligada ao setor econômico, ou seja, há a necessidade de aperfeiçoamento dos instrumentos da situação patrimonial. As incertezas e o cenário competitivo no âmbito econômico brasileiro, traz à tona cada vez mais a necessidade de aprofundamento nas questões que indiquem se um negócio é realmente viável. (Sá, 1994)

Assim, a contabilidade rural tem como objetivo analisar o patrimônio rural, sendo esta uma necessidade urgente no cenário brasileiro, ainda, não muito empregada tanto pelos administradores rurais e contadores. E esta análise só será possível a partir do momento que se cria um conjunto de registros organizados de todas as mutações ocorridas no período. (Padoveze, 2012)

O fator de produção agrícola requer atenção minuciosa, pois esta atividade sofre constante alteração devido às intemperes do clima e do valor pago pela produção, que é regulada pela bolsa de valores de Chicago, necessitando uma contabilidade segura e consistente, tendo como objetivo orientar o processo agrícola, controlando o comportamento econômico e financeiro da atividade em questão, além de apoiar e planejar todas as tomadas de decisões inerentes à produção, às vendas, os investimentos e nas projeções do fluxo de caixa.

A propriedade em estudo foi adquirida no ano de 2022, com recursos da venda de 4 unidades de recebimento de grãos, situadas na região sudoeste do Paraná. A destinação dos recursos para aquisição da propriedade foi realizada devido ao valor do hectare de terra na região amazônica ser de R\$27.083,33, enquanto que na região sudoeste do Paraná é de aproximadamente R\$137.500,00.

Nesta perspectiva, a escolha do tema “viabilidade econômica da implantação de unidade beneficiadora e armazenadora da produção de soja em uma fazenda no estado de Rondônia”, se justifica pela crescente necessidade de controle de todas as operações vinculadas à produção agrícola e por melhores opções para investimentos. Essa pesquisa busca suprir a carência de estudos de conhecimentos específicos nessa área, contribuindo para novas possibilidades de desenvolvimento da região. Ao proporcionar *insights* práticos, espera-se que este trabalho contribua, tanto para a academia quanto para profissionais que buscam otimizar a gestão financeira e organização do processo de produção agrícola de soja.

Para validar o tema, o objetivo geral deste estudo consiste em formular a análise de viabilidade da implantação de unidade armazenadora e beneficiadora de soja em uma propriedade rural, situada na região amazônica, na cidade de Itapuã do Oeste, no estado de Rondônia. E como objetivos específicos: realizar levantamento bibliográfico acerca da contabilidade rural e estrutura de custos de cultivo de soja na região amazônica do estado de Rondônia; apresentar a estrutura de custos para o cultivo de soja no ano safra 2023/2024, na cidade de Itapuã D'Oeste, no estado de Rondônia; proporcionar uma análise segura e confiável de viabilidade e de investimentos que propiciem maior rentabilidade para a propriedade rural.

Considerando que a propriedade está localizada em uma área da região amazônica, os índices pluviométricos no período da colheita são altos, ou seja,

a ocorrência de chuvas é elevada, o processo de colheita deve ocorrer de forma rápida e intensa. Segundo o INMEP (instituto nacional de meteorologia) no período de fevereiro a abril de 2021 ocorreram chuvas acima da média histórica. Os acumulados mensais ficaram em torno de 300-600 mm, com picos de precipitação mais intensos. Isso causou problemas de alagamento e dificultou as atividades de colheita da soja. As temperaturas médias variaram entre 24°C e 33°C, com alta umidade relativa do ar.

O calor combinado com a umidade pode ter favorecido o desenvolvimento de doenças nas plantas. Em 2022, o período de fevereiro a abril teve chuvas moderadas em comparação com 2021. Os acumulados foram em torno de 250-400 mm. A distribuição das chuvas foi mais equilibrada, reduzindo problemas de solo encharcado e facilitando a colheita. As temperaturas médias durante esse período foram semelhantes às anteriores, variando entre 24°C e 32°C. A presença de ondas de calor esporádicas pode ter afetado a maturação da soja. Em 2023, o período de fevereiro a abril foi caracterizado por precipitações equilibradas e dentro da média histórica. Os acumulados ficaram entre 250-350 mm, com chuvas bem distribuídas ao longo do período. As temperaturas médias se mantiveram estáveis, entre 23°C e 31°C. As condições climáticas foram relativamente favoráveis, sem extremos significativos.

Diante de tais precipitações climáticas e a alta umidade, a produção da soja pode variar, e a colheita pode ocorrer com uma umidade alta, ocasionando assim, maior desconto na hora da entrega do produto. Sob tal aspecto, surge o nosso problema, que é a viabilidade econômica da implantação de unidade beneficiadora e armazenadora da produção de soja em uma fazenda no estado de Rondônia?

2. Referencial Teórico

A contabilidade é uma disciplina que envolve o registro e a interpretação dos eventos relacionados ao patrimônio de uma entidade. Desde os tempos mais remotos, o controle dos bens dos indivíduos era realizado por meio de inventários e documentos que permitiam a contagem e o acompanhamento dos mesmos. Ao longo da história, a contabilidade passou por diversas transformações, sempre mantendo seu principal objetivo de controlar as riquezas. (Crepaldi, 2009)

À medida que a humanidade evoluía, a contabilidade se tornava cada vez mais essencial para a gestão em um mundo capitalista. Essa evolução foi marcada por diversos períodos significativos, como os registros rudimentares em pedras, a adoção do sistema de partidas dobradas, o descobrimento da América e do Brasil, que geraram uma nova fonte de riqueza, e o surgimento das escolas de pensamento contábil. (Neto, 2020)

Com o avanço das teorias e práticas contábeis, especialmente influenciadas pela abordagem italiana e norte-americana, foram estabelecidos métodos e padrões contábeis. No Brasil, a contabilidade se desenvolveu inicialmente com base no método italiano, migrando posteriormente para o método norte-americano. Isso se deu em resposta à necessidade de um controle mais rigoroso dos registros de entrada e saída de mercadorias nos portos, o que culminou na criação da Casa dos Contos. (Coelho e Lins, 2010)

Ao longo dos anos, para garantir a padronização e qualidade das informações contábeis, foram estabelecidos os Princípios Contábeis. Estes princípios visam orientar os profissionais na elaboração e apresentação das demonstrações contábeis, proporcionando maior clareza e confiabilidade aos usuários dessas informações. De tal maneira a contabilidade tornou-se uma ferramenta crucial para a gestão financeira e o monitoramento do desempenho de uma empresa. Ela envolve o registro, análise e comunicação de informações financeiras para diversas partes interessadas, como investidores, credores, gerentes e reguladores, ou seja, “não se gerencia o que não se mede e não há sucesso no que não se gerencia”(Deming, 1990, p. 38).

A contabilidade abrange diversos princípios e conceitos fundamentais que guiam sua prática. Um dos princípios básicos é o da “entidade contábil”, que separa os negócios pessoais dos proprietários da empresa, dos negócios da própria empresa. Outro conceito essencial é o da “consistência”, que implica que uma empresa deve usar as mesmas práticas contábeis ao longo do tempo para garantir a comparabilidade dos dados financeiros. Como observado por Horngren (2013, p. 89), “A contabilidade é o sistema de informação que identifica, registra e comunica as transações econômicas de uma organização”.

Além disso, a contabilidade se baseia no princípio do “conservadorismo”, que preconiza que os ativos e receitas não devem ser superestimados, enquanto os passivos e despesas não devem ser subestimados. Como disse Boyd (2013, p. 26), autor de livros sobre contabilidade: “A contabilidade é a linguagem do negócio. Ela conta a história financeira de uma organização de maneira precisa e compreensível”.

2.1 Contabilidade de Custos

A contabilidade de custos deve ser usada como uma ferramenta de auxílio, principalmente aos gestores, sendo esta responsável pela análise do custo do produto ou mercadoria, calculando, organizando e originando o preço de venda. Neste norte Crepaldi (2009, p. 3) infere que,

A Contabilidade de Custos desenvolveu-se com a revolução Industrial, e teve que se adaptar à nova realidade econômica, com o surgimento das máquinas e a consequente produção em grande escala. O sistema de apuração de custos consistia em determinar os estoques no início do período, adicionando as compras do mesmo período e deduzindo o que ainda restaria no estoque. Resultava o custo das mercadorias vendidas.

Para gerenciamento de qualquer empresa, o administrador precisa de ferramentas que sejam capazes de auxiliar nas tomadas de decisões. Em um cenário tão competitivo, como o da atualidade, um dos principais fatores a se tornar um diferencial, é a definição do preço de venda. Para chegar ao preço final, o produto passa por uma seleção de fatores e divisões de etapas, se divide o que é custo, segundo Lopes (2009, p.16), ensina: “[...]os custos se relacionam a acontecimentos havidos com o patrimônio dos empreendimentos humanos (empresas e instituições) e representam o que se aplica para desenvolver uma atividade ou conseguir um produto, mercadoria ou serviço”.

De tal maneira deve-se levar em consideração que um dos principais intuitos da teoria de custos, se aplica à formação de preço de venda, pois ela é, segundo Beulke e Berto (2013, p. 9),

[...] seguramente umas das primeiras e mais fundamentais aplicações da teoria de custos. Antes dela, era impossível calcular o custo de um produto ou serviço, elemento fundamental e praticamente único para formar um preço ou um valor de venda. Com uma competitividade menor, negócios menos globalizados e um consumidor menos consciente de sua função no mercado, o único elemento realmente fundamento e importante na formação do preço era o custo. Embora hoje essa realidade tenha se alterado, ainda assim existem muitas circunstâncias em que o custo continua sendo o elemento fundamental na formação do preço.

Tanto na pessoa física quanto na jurídica é importante a análise e o cálculo dos custos, considerando que é através do conhecimento sobre custos que as organizações tomam suas decisões. Na produção agrícola, precisamos compreender e avaliar os custos de produção, para uma venda futura, ou seja, devemos identificar essa produção através de documentos, agregando-lhe os insumos consumidos e o trabalho despendido. Cabe ressaltar, que após o fim do cultivo, precisa-se calcular o custo de tal produto, para então mensurar o valor de venda, para não ocorrer prejuízo. Outra questão importante que a análise de custo proporciona é a projeção de um plano de vendas, o qual contribui para uma base sólida do plano orçamentário.

2.2 Contabilidade Tributária

A Contabilidade desempenha um papel fundamental na preparação de demonstrativos financeiros, permitindo que os usuários de uma organização tomem decisões em diversas áreas, como custos, produtividade, avaliação do desempenho empresarial, planejamento tributário, auditoria, entre outros. É considerada uma ferramenta de extrema importância nos processos decisórios das empresas.

A história da contabilidade no Brasil remonta ao período da chegada da Família Real em 1808, quando houve uma necessidade premente de criar e aprimorar o sistema de arrecadação tributária do país. Nesse contexto, a contabilidade brasileira surgiu e prosperou, inicialmente com um foco tributário, destinada a auxiliar o governo no gerenciamento dos recursos públicos e tributários.

A Contabilidade Tributária atual está relacionada à gestão responsável dos tributos na organização, englobando a identificação, análise e seleção das principais opções de tributação disponíveis na legislação vigente. Isso não apenas visa a redução dos custos de produção, mas também a sobrevivência da empresa em um ambiente altamente competitivo. Portanto, difere substancialmente da abordagem anterior da contabilidade com foco exclusivamente tributário ou fiscal.

Desta forma, a Contabilidade Tributária é uma das áreas de atuação da contabilidade que se encarrega de supervisionar as responsabilidades fiscais da empresa em conformidade com a legislação em vigor, combinando conhecimentos de direito e administração tributária. Isso permite aos gestores avaliar qual regime tributário é mais vantajoso com base nas informações fornecidas. (Fabretti, 2013)

Para alcançar esse objetivo, é essencial realizar um estudo prévio dos impactos tributários que a empresa pode enfrentar e apresentar alternativas que resultem em menores desembolsos. Esse processo é conhecido como Planejamento Tributário. O planejamento deve sempre buscar a abordagem mais favorável para o empresário, mantendo-se em conformidade com a legislação e os princípios contábeis, enquanto considera uma variedade de cenários, pois as particularidades do mercado podem diferir e o que é benéfico para uma entidade pode não ser o melhor para outra. Para esse enfoque Oliveira (2012, p.24), discorre que “o planejamento tributário estratégico tem como objetivo fundamental a economia tributária de impostos, procurando atender às possíveis formas de legislação fiscal, evitando perdas desnecessárias para a organização”.

2.3 Estudo de Viabilidade e Plano de Negócio

Conduzir um empreendimento, por qual que seja, engloba uma série de atividades, incluindo o planejamento, a organização, a liderança, a coordenação e o controle das operações de uma unidade organizacional, área, empresa, conjunto de empresas ou mesmo uma propriedade rural. Implicando, assim, diagnosticar suas falhas e riscos, reconhecer seus pontos fortes e estabelecer metas, planos e programas para corrigir as deficiências e promover o crescimento dos aspectos positivos. Além disso, envolve tomar as medidas necessárias para implementar esses planos e programas, monitorando seus resultados para garantir o alcance das metas estabelecidas.

A avaliação de viabilidade representa um dos elementos-chave para o sucesso de qualquer empreendimento. Com o tempo se tornando um recurso cada vez mais escasso, tanto na esfera pessoal quanto profissional e, muitas vezes, esse processo não recebe a devida atenção ou é conduzido sem a profundidade necessária, podendo comprometer a capacidade de garantir que o projeto gere retornos significativos sobre o investimento. Projetos que não passam por uma análise de viabilidade correm maior risco de fracasso, nesse aspecto o estudo de viabilidade é considerado um dos principais fundamentos para o sucesso do empreendimento. (Araújo, 2007)

Partindo deste pressuposto, a análise de viabilidade conduz o empreendimento a reduzir ao máximo os riscos de um investimento não dar certo, ou como diz Machado (2010, p.27) “é uma das maneiras de minimizar os riscos de um empreendimento, pois é possível constatar e analisar números e possibilidade de rendimentos e retornos”. E, ainda Machado (2010) destaca que o estudo de viabilidade tem por fundamento ponderar se o investimento trará retorno dos recursos investidos. Deste modo, o método para a análise das informações se inicia a partir do momento da primeira ideia de investimento. As informações devem ser minuciosamente estudadas, para permitirem organizar a estruturação do projeto. Projeto este que deve levar em consideração vários aspectos, entres eles, o econômico, técnico, financeiro, administrativo, contábil, jurídico e legal.

O estudo de viabilidade nada mais é do que uma análise detalhada, que deve ser realizada antes da execução do projeto ou do investimento, é necessário determinar se é realmente viável e lucrativo. Além de possibilitar a identificação de riscos, custos, benefícios e potenciais problemas que possam impedir ou mesmo atrapalhar a execução do projeto, possibilitando uma tomada de decisão assertiva quanto ao prosseguimento ou não do empreendimento.

Nesta perspectiva, no estudo de viabilidade da produção agrícola, é pertinente entender todo o processo que engloba a produção deste produto, desde

a compra das sementes e dos insumos que serão necessários para o cultivo, até a sua comercialização. Considerando a produção e os custos é importante verificar a possibilidade de se fazer um levantamento detalhado de todos os custos que irão compor todo o processo, pois para um negócio ser minimamente lucrativo, não basta entender de cultivo, mas sim de todo o processo, Padoveze (2012).

Neste aspecto, um sistema de medição de desempenho não deve apenas destacar os sucessos, mas também revelar os desafios e dificuldades. Ele deve apontar os pontos de fragilidade nos processos, indicar os cenários adversos e comunicar os problemas existentes. É significativo que haja um conjunto abrangente de indicadores capazes de quantificar objetivamente o valor gerado pela organização para todas as partes interessadas.

2.4 Agronegócio e Contabilidade

As atividades realizadas no meio rural são fundamentais para a sobrevivência, pois servem como principal fonte para uma variedade de outras atividades e estão intimamente ligadas ao cotidiano das pessoas.

Considerando as particularidades de que as áreas rurais, são constituídas por uma vida simples e muitas vezes rústica, é comum perceber a carência do conhecimento na utilização da contabilidade como uma ferramenta de gestão nas propriedades. Neste âmbito, o conhecimento na utilização da contabilidade no setor rural é necessário, pelo que fato que há nesse setor econômico uma concentração e demanda um acompanhamento, controle e avaliação dos resultados. Assim como em outras áreas da economia, a contabilidade se mostra como um instrumento que pode proporcionar aos produtores rurais uma ampla gama de informações que auxiliam nas tomadas de decisões, que são importantes para garantir a continuidade de suas operações, Crepaldi (2012, p. 51)

Dessa maneira, a Contabilidade desenvolvida e aplicada no gerenciamento da propriedade rural será uma ferramenta indispensável para todos os produtores rurais, até os que não possuem estrutura suficiente para manter um controle de seus custos, despesas e receitas em suas propriedades rurais.

Para alcançar sucesso nas atividades agrícolas é essencial possuir conhecimentos não apenas técnicos relacionados à prática da atividade, mas também sobre aspectos como custos, resultados e gestão do patrimônio. Manter alinhados esses dois aspectos é crucial para o êxito do empreendimento.

Segundo Crepaldi (2012), uma empresa rural tem como principais fatores de produção a terra, o capital e o trabalho. A terra desempenha um papel fundamental, pois é nela que são aplicados os recursos financeiros e o trabalho para gerar riquezas. Quanto ao capital, incluem-se as melhorias, como

construções e instalações para as atividades rurais, bem como os animais e equipamentos agrícolas.

De tal maneira, o empresário rural é aquele que busca agregar valor e comercializar seus produtos por meio de suas atividades. Conforme descrito por Fonseca (2015), o empresário rural é aquele que se dedica profissionalmente à produção ou circulação de bens ou serviços.

A contabilidade, enquanto ciência, tem a capacidade de fornecer informações para as pessoas envolvidas (usuários) no contexto empresarial, abrangendo não apenas a gestão interna, mas também o ambiente externo no qual a empresa está inserida. A adoção de ferramentas contábeis de controle permite monitorar a origem e o destino dos recursos vinculados ao empreendimento. (Yamamoto, 2011)

A administração das propriedades rurais, por sua vez, é um tema de grande relevância para a maioria dos produtores, e geralmente são enfatizados aspectos relacionados ao trabalho agrícola, zootécnico e agroindustrial, com foco em técnicas de produção e conceitos operacionais adaptados a cada atividade específica. Dentro do processo administrativo, a gestão financeira assume um papel crucial, visando identificar a lucratividade e, em conjunto com a contabilidade de custos, buscar a otimização dos recursos disponíveis para garantir o sucesso de qualquer organização. (Callado; Callado, 1999)

De acordo com Crepaldi (2005), os agricultores têm optado por reduzir o número de atividades em suas propriedades rurais, concentrando-se em uma ou duas espécies específicas. Essa especialização tem como objetivo melhorar a qualidade dos produtos, visando a um mercado no qual possam obter preços mais atrativos. Diante desse cenário, é fundamental que o gestor esteja constantemente atento às responsabilidades de planejamento, organização, direção de seus subordinados e controle administrativo. Além disso, é necessário apresentar planos e orçamentos que permitam acompanhar o progresso das atividades de forma eficaz (Crepaldi, 2005)

Para gerenciar uma atividade no setor agrário, é essencial considerar o tripé composto pelos aspectos técnico, econômico e financeiro, como destacado por Valle (1985). Os aspectos técnicos referem-se à melhor forma de realizar atividades como o plantio de culturas ou a criação de animais na área rural. Já os aspectos econômicos envolvem o estudo das operações realizadas para avaliar o custo de produção, incluindo mão de obra, matéria-prima e outros requisitos, bem como o monitoramento de lucros e prejuízos. O aspecto financeiro diz respeito à avaliação das possibilidades de obtenção dos recursos financeiros necessários e ao planejamento de sua aplicação eficiente. (Valle, 1985). Esses três aspectos trabalham em conjunto para garantir a gestão eficaz e sustentável das atividades agrícolas.

Para um empreendimento rural ser próspero, além de entender de manejo e contabilidade rural, se fez necessário que agricultor, seja ele pessoa física ou empresa, entenda também de comércio rural ou seja, de agronegócio. Sobre tal tema, Araújo (2007), indica que os fundamentos do agronegócio começaram a surgir na década de 1990, dando origem ao termo “agrobusiness”, cujos segmentos foram reunidos pela Abag (Associação Brasileira de Agronegócio), incluindo insumos, produtos agropecuários, processadores, indústrias de alimentos e fibras, distribuidores, bem como áreas de apoio financeiro, acadêmico e de comunicação.

O conceito de agronegócio abrange não apenas o setor produtivo agrícola e pecuário, mas também as indústrias de insumos, processamento, armazenamento, embalagem e comercialização. Dessa forma, tanto as grandes quanto as pequenas propriedades estão inseridas, abrangendo todo o ciclo que envolve desde a produção até a comercialização. Esse entendimento ampliado do agronegócio reflete sua importância e abrangência na economia. Conforme Contini, Gasques, Leonard, (2006, p. 6) “o agronegócio deve ser entendido como a cadeia produtiva que envolve desde a fabricação de insumos, passando pela produção nos estabelecimentos agropecuários e pela transformação, até seu consumo”. Esse processo engloba todas as atividades de suporte, desde a pesquisa e assistência técnica até o processamento, transporte, comercialização, crédito, exportação, serviços portuários, distribuição e consumidor final.

No presente trabalho se dará ênfase à produção de soja, para isso vale ressaltar que esta leguminosa tem grande destaque, por ser umas das principais commodities produzidas no mundo. No Brasil, a produção de soja deve chegar a 155,3 milhões de toneladas, o que representa 50,68% de toda a produção agrícola, que é de 306,4 milhões de toneladas. Segundo o 4º levantamento para a safra 2023/2024, divulgado pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab, 2024).

Um aspecto relevante, do agronegócio, é o processo de negociação da produção, que se baseia no valor da *commodity*, que está vinculada à bolsa de valores internacional. O mercado de commodities agrícolas desempenha um papel fundamental na economia global, os produtos agrícolas são essenciais para as necessidades básicas da população e contribuem significativamente para o desenvolvimento econômico e social de muitas nações. Os preços dessas *commodities* têm um impacto direto no Produto Interno Bruto (PIB) dos países, como é o caso do Brasil, conforme destacado no relatório do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA) em 2024, “o agronegócio é um setor estratégico para a economia brasileira e, especialmente em 2023, pode ser o grande condicionante do seu desempenho. Representando 23,8% do PIB brasileiro”.

As *commodities* agrícolas, especialmente o café, a soja, o milho e o boi gordo, são produzidas em grande escala e comercializadas globalmente. Sua relevância para a economia reside no fato de serem mercadorias primárias com pouco ou nenhum processo de industrialização, no entanto, são negociadas em bolsas internacionais, com seus preços influenciados tanto pelas principais economias mundiais quanto por outros países, embora esses últimos tenham uma influência menos significativa.

Essa influência ocorre devido à importância do setor agrícola na economia brasileira, tanto em termos de produção quanto de exportação. Portanto, entender e monitorar o mercado de *commodities* agrícolas é fundamental para entender as dinâmicas econômicas globais e para formular políticas eficazes de desenvolvimento econômico e social.

2.5 Empreendedorismo

A conceituação teórica sobre o empreendedorismo, enfatiza diversos aspectos centrais que formam a base desse conceito, unindo elementos de criatividade, inovação, ação e transformação. Em primeiro lugar, o empreendedorismo é apresentado como a arte de fazer acontecer o que implica uma habilidade prática de concretizar projetos, tanto pessoais quanto organizacionais, com entusiasmo e motivação. Essa ideia é reforçada pela visão de que o empreendedor assume uma postura proativa frente a desafios, transformando-os em oportunidades, o que sugere uma abordagem ativa e dinâmica perante as circunstâncias.

Em outra perspectiva o empreendedorismo, tem como princípio o despertar das potencialidades racionais e intuitivas do indivíduo, o que aponta para a importância do autoconhecimento e do desenvolvimento contínuo, num processo de aprendizado constante. Essa busca por novos paradigmas e experiências destaca o caráter de transformação que está no cerne do comportamento empreendedor. Em termos práticos, o empreendedor é visto como um inovador de contextos, alguém que rompe com os conceitos ultrapassados e enxerga o mundo com novos olhos, sempre disposto a mudar.

Em um plano econômico e organizacional, o empreendedor tem como instinto a destruição criativa, que de acordo com Schumpeter (1988), o empreendedorismo se caracteriza pela substituição de produtos ou métodos de produção antigos por novos. Isso coloca o empreendedorismo no centro da renovação dos mercados e das economias. Por outro lado, para autores como Dolabela (2010) e Barreto (1998), o empreendedorismo é visto como a transformação de sonhos em realidade, enfatizando o aspecto pessoal e a capacidade de criar algo a partir de poucos recursos.

As definições de Dornelas (2008) e Chiavenato (2004) complementam essa visão ao associar o empreendedor ao ato de identificar oportunidades e capitalizar sobre elas, assumindo riscos calculados. Esse caráter de assumir riscos é outro elemento comum às várias definições de empreendedorismo, que consideram o fracasso como uma possibilidade inerente ao processo criativo e de inovação. Além disso, o texto destaca que o empreendedor não apenas cria algo novo, mas também transforma o ambiente social e econômico ao seu redor, evidenciando o impacto positivo do empreendedorismo na sociedade.

O empreendedorismo é uma manifestação do impulso de materializar ideias e sonhos, o que liga diretamente o conceito à paixão e à motivação pessoal. Para ser empreendedor, portanto, é necessário não apenas identificar oportunidades, mas também ter a coragem de concretizar suas visões, enfrentando incertezas e desafios com criatividade e determinação. Em síntese, o empreendedorismo combina criatividade, inovação, atitude proativa, capacidade de assumir riscos e uma disposição para a mudança, tanto em nível pessoal quanto organizacional. Ele é visto como um processo contínuo de renovação e transformação, tanto de ideias quanto de contextos sociais e econômicos.

2.6 Análise de Viabilidade

A análise de viabilidade econômica e financeira é uma ferramenta essencial para a tomada de decisões no contexto de projetos, investimentos e iniciativas empresariais. Seu principal objetivo é avaliar a sustentabilidade e o potencial de retorno econômico dessas atividades, permitindo que gestores e investidores obtenham uma visão clara dos riscos e benefícios associados.

2.6.1 Análise de Viabilidade Econômica

De acordo com a literatura, a análise de viabilidade econômica considera fatores como custos, receitas esperadas, retorno sobre o investimento, tempo de retorno (payback) e o fluxo de caixa projetado. Dornelas (2008) destaca que esse tipo de avaliação minimiza os riscos de insucesso, pois permite que os tomadores de decisão tenham embasamento ao alocar recursos. Além disso, essa análise ajuda a identificar a viabilidade financeira de um projeto, considerando os cenários de risco e sua lucratividade ao longo do tempo.

2.6.1.1 Demonstração do Resultado do Exercício

Entre os principais instrumentos para essa análise, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e o Balanço Patrimonial desempenham papéis

centrais. Segundo Assaf Neto (2016), a DRE reflete o desempenho operacional de uma empresa ao demonstrar suas receitas, despesas e o lucro ou prejuízo gerado em um período. Este relatório é indispensável para avaliar a saúde financeira da empresa, fornecendo informações cruciais sobre sua lucratividade.

O Balanço Patrimonial, por sua vez, apresenta a posição financeira da empresa ao listar seus ativos, passivos e patrimônio líquido, permitindo a análise da solvência e da estrutura de capital da organização.

Outro ponto importante na análise de viabilidade econômica são os índices de rentabilidade, que permitem mensurar a capacidade da empresa de gerar lucro a partir de suas operações e recursos. Esses índices, como o retorno sobre o investimento e a margem de lucro, são ferramentas fundamentais para investidores, pois fornecem uma visão abrangente do desempenho financeiro de uma organização (Gitman, 2010). Eles também ajudam a entender a eficiência com que a empresa utiliza seus recursos, gerando retorno para seus acionistas.

2.6.2 Análise de Viabilidade Financeira

Na análise de viabilidade financeira, métricas como a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Valor Presente Líquido (VPL) são essenciais para projetar a rentabilidade de investimentos. A TIR mede a taxa de retorno esperada de um projeto, indicando se ele será capaz de gerar retorno suficiente para cobrir o investimento inicial (Brigham & Houston, 2016). O VPL, por sua vez, permite calcular o valor presente dos fluxos de caixa futuros, levando em consideração o valor do dinheiro no tempo. Um VPL positivo indica que o projeto provavelmente criará valor para o investidor, enquanto um VPL negativo sugere o contrário. (Assaf Neto, 2016)

O *payback*, ou tempo de retorno do investimento, é outro indicador amplamente utilizado na avaliação de projetos. Ele mede o tempo necessário para que os fluxos de caixa gerados por um projeto cubram o investimento inicial, sendo uma métrica útil para avaliar a liquidez e o risco de um investimento. Embora o *payback* seja útil para medir o risco de curto prazo, ele deve ser complementado por outras métricas, como o VPL e a TIR, que oferecem uma análise mais completa da viabilidade financeira e da lucratividade de longo prazo de um projeto. (Damodaran, 2012)

A análise de viabilidade econômica e financeira é uma prática essencial que abrange a projeção de receitas, despesas e fluxos de caixa, bem como a avaliação de indicadores de desempenho financeiro. Essas ferramentas fornecem uma base sólida para a tomada de decisões, permitindo que gestores e investidores identifiquem projetos e investimentos que oferecem retorno adequado e sustentado, minimizando riscos e maximizando o uso eficiente dos recursos.

3. Metodologia

A empresa utilizada como estudo deste trabalho está inserida no regime tributário lucro real, sendo caracterizada como uma empresa de porte médio, de acordo com pesquisa junto ao site da receita federal. O segmento da entidade é o Comércio atacadista de defensivos agrícolas, adubos, fertilizantes e corretivos do solo, localizada na cidade de Capanema, estado do Paraná, com filial na cidade de Itapuã D'Oeste, no estado de Rondônia.

Quanto à amostragem utilizou-se a não-probabilística, a qual possibilita um olhar mais preciso e não aleatório de seleção, tornando-se impossível a aplicação de formas estatísticas para cálculo. (Marconi e Lakatos, 1996)

A abordagem utilizada na pesquisa é a qualitativa por ser convencionada, pois não se pode mensurar apenas com números e dados obtidos por meio de um questionário, de quaisquer procedimentos ou formas de quantificação, ou seja, por intermédio desta modalidade é possível compreender sobre o universo simbólico e particular das experiências, comportamentos, emoções e sentimentos vividos, ou ainda, compreender sobre o funcionamento organizacional, os movimentos sociais, os fenômenos culturais e as interações entre as pessoas, seus grupos sociais e as instituições. Sendo assim, a pesquisa qualitativa, tende a aprofundar a compreensão de problemas, abrindo perspectivas para estudos posteriores. (Flick, 2008)

Quanto aos fins, é uma pesquisa exploratória pois visou-se demonstrar os custos da empresa em questão. Segundo Gil (2002) pesquisas exploratórias têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses, incluindo levantamento bibliográfico e entrevistas. Pesquisa exploratória possui em seu caráter a exploração de um problema para gerar a análise e elucidar o mesmo.

Quanto aos procedimentos adotados para a coleta de dados, foi através do acompanhamento de todo o processo de preparação do solo, que se iniciou no mês de Setembro de 2023, até a colheita, tendo o término em meados do mês de Abril de 2024. Para esse entendimento, norteou-se por uma pesquisa bibliográfica e de documentos oferecidos pela empresa analisada. Desta forma o estudo de caso se deu com a coleta de dados, observação *in loco* e a análise dos dados fornecidos, que serviram de base para o direcionamento dos estudos, sendo os dados tabulados em planilhas Excel.

Quanto ao procedimento de análise dos dados, ocorreu a partir das informações levantadas e através do uso de um sistema ERP, considerando os dados apresentados, através de um relatório de entrada, captaram-se as informações relevantes aos custos da matéria-prima necessários para a produção

e dos custos com empresa terceirizada, que efetuou todos procedimentos do plantio até a colheita, após tabulados em Excel, gerando planilhas e demonstrativos que servirão de base para análise de dados.

4. Resultados e Discussões

No mundo empresarial, a viabilidade de um negócio é um ponto importante para determinar o sucesso ou o fracasso de empreendimentos. Um dos aspectos fundamentais na avaliação dessa viabilidade é a análise dos custos envolvidos. Compreender e descrever os custos associados a um projeto ou negócio é essencial para tomar decisões informadas e estratégicas. (Crepaldi, 2009)

A descrição de custos é um processo que envolve a identificação, categorização e quantificação de todos os gastos relacionados à operação, produção e comercialização de um produto ou serviço. Essa análise minuciosa permite aos empreendedores e gestores ter uma visão clara do investimento necessário, dos custos recorrentes e das potenciais fontes de despesas, auxiliando na formulação de estratégias de precificação, na alocação eficiente de recursos e na elaboração de planos de negócio realistas e sustentáveis. (Berto e Beulke, 2013)

O presente estudo, possui como base a estrutura dos custos de compra dos insumos, como a semente, o fertilizante, o inseticida, o herbicida, o fungicida, o tratamento folhar, os custos com terceiros para a aplicação, para plantio, para a colheita e o corretivo do solo, além dos custos com a entrega da produção, destinados ao cultivo de 2.400 hectares.

Cabe ressaltar, dois pontos que podem ser os definidores para que o empreendimento alcance um elevado índice de rentabilidade. O Primeiro se estabelece a utilização de empresa terceirizada na execução de todos os procedimentos mecânicos, desde o plantio até a colheita da safra. Isso se deve aos altos custos dos juros aplicados, para a aquisição dos maquinários que são necessários para todo o processo agrícola. Realizou-se um estudo, onde chegou-se à conclusão de que o juro que seria pago, nesta aquisição, teria um custo de 15% a mais, do que a contratação de uma empresa especializada na prestação de serviços com maquinários agrícolas.

O segundo, induz a uma maior rentabilidade do empreendimento, quando do investimento na construção de armazéns, que propiciem o beneficiamento e o acondicionamento da produção, podendo gerar valor agregado, pois a fazenda em questão, ainda, não possui tal infraestrutura.

Sob esta perspectiva, segue a tabela abaixo, onde estão listados os custos incorridos para a construção de unidade armazenadora.

Tabela 01 - Investimento

INVESTIMENTO PARA CONSTRUÇÃO			
DESCRIÇÃO	QUANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Construção de unidade armazenadora de grãos para 400 mil sacas	1	19.000.000,00	19.000.000,00
Computador	1	2.000,00	2.000,00
Impressora Laser	1	800,00	800,00
Notebook	1	3.000,00	3.000,00
Mesa de escritório	2	450,00	900,00
Cadeira giratória	3	450,00	1.350,00
Cadeira simples	10	260,00	2.600,00
Sofá Recepção	4	380,00	1.520,00
Estante de ferro	2	540,00	1.080,00
Armário de madeira	1	1.500,00	1.500,00
Aparelho de ar condicionado	2	2.850,00	5.700,00
Despesas contábeis e taxas	1	2.200,00	2.200,00
Balança de 30 metros para pesagem de entrada e saída da produção	1	977.350,00	977.350,00
TOTAL DE INVESTIMENTOS(R\$)			20.000.000,00
ORIGEM DO RECURSOS	LINHAS DE CRÉDITO BANCÁRIO		20.000.000,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

É possível identificar todos os itens que são essenciais para a implantação e o funcionamento de uma unidade armazenadora de grãos. Esses itens abrangem desde as estruturas físicas, como silos, até equipamentos operacionais, como balanças e máquinas de secagem. A presença de todos esses elementos é significativo para garantir a eficiência e segurança no armazenamento de grãos, evitando perdas por fatores como umidade excessiva ou pragas, bem como influenciando a qualidade dos grãos e a otimização dos processos logísticos da unidade.

Considerando a interpretação da tabela, percebe-se que o recurso necessário para a implementação do projeto, será adquirido através de créditos bancários. Neste sentido, a captação de recursos, conforme apresentado por Albuquerque (2006), reflete uma mudança importante na sustentabilidade financeira das organizações, particularmente a partir da década de 1990. Esse cenário motivou uma reavaliação das estratégias de gestão de recursos, levando à percepção da captação de recursos como uma necessidade imperativa para a sobrevivência.

A partir de tal perspectiva o intuito é buscar incentivo financeiro através do Banco da Amazônia, que disponibiliza os recursos com taxa de juros além de apresentar vantagens de investir em operações para lojas na região Norte do Brasil, enfatizando a isenção do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF). Além desse atrativo fiscal, destaca-se a possibilidade de prazos de financiamento

de até 20 anos, com carência de até seis anos para o início dos pagamentos. Os juros de 4% ao ano também são um ponto positivo, tornando o investimento ainda mais vantajoso. O conjunto dessas condições, de acordo com o texto, incentiva o crescimento de projetos de armazenagem e reforça o potencial econômico da região, tornando-a promissora para empresários e investidores interessados na expansão de suas operações.

Tabela 02 – Custeio para produção

DESPESAS DE CUSTEIO SAFRA SOJA			
DESCRIÇÃO	QUANT.	VALOR UNITARIO(R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Empresa prestadora de serviços	1	30.000,00	30.000,00
Material de Expediente	1	500,00	500,00
Depreciação	1	900.081,45	900.081,45
Lenha Metros Cubicos	450	45,00	20.250,00
Agua	1	1.000,00	1.000,00
Luz	1	35.000,00	35.000,00
Internet	1	4.200,00	4.200,00
Mensalidade de Sitemas	1	7.800,00	7.800,00
Pró Labore	3	144.000,00	432.000,00
Finaciamento	1	960.488,57	960.488,57
Contador	1	9.600,00	9.600,00
TOTAL DE CUSTEIO MENSAL(R\$)			2.400.920,02
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL(R\$)			2.400.920,02
ORIGEM DO RECURSOS		CAPITAL PRÓPRIO (INTEGRALIZAÇÃO)	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Ao identificar com precisão os gastos envolvidos no processo produtivo, a empresa consegue ajustar seu preço de forma competitiva e sustentável, garantindo margens de lucro satisfatórias. Dessa forma, a correta apuração dos custos contribui diretamente para a rentabilidade do negócio, otimizando os resultados financeiros e garantindo sua visão no mercado.

Com base nas informações contidas nos custos de produção, é possível identificar e avaliar os gastos necessários para viabilizar a produção, como insumos, mão de obra, transporte, energia e outros recursos. A análise da tabela acima, permite aos gestores e empresários entender melhor a estrutura de custos, identificar oportunidades para otimizar despesas e melhorar a eficiência operacional. Servindo como uma ferramenta essencial para o planejamento financeiro, ajudando na tomada de decisões estratégicas sobre alocação de recursos e projeção de lucratividade.

A tabela apresentada, também detalha as despesas de custeio da safra de soja, dividindo os custos em itens como empresa prestadora de serviços, materiais de expediente, depreciação, insumos como lenha e água, além de serviços como luz, internet, e sistemas. As despesas incluem remunerações, como pró-labore e contador, o financiamento, sendo o custo total de R\$2.400.920,02. Todos os recursos para custear a produção são oriundos de capital próprio (integralização), demonstrando a necessidade de um planejamento financeiro robusto para cobrir essas despesas recorrentes ao longo da safra.

Tabela 03 – Depreciação

DEPRECIAÇÃO MENSAL						
DESCRIÇÃO	VALOR DO BEM(R\$)	VALOR RESIDUAL (R\$)	VALOR A SER DEPRECIADO (R\$)	TAXA DE DEPREC.	DEPRECIAÇÃO ANUAL (R\$)	DEPRECIAÇÃO MENSAL (R\$)
SILOS E SECADOR	19.000.000,00	1.900.000,00	17.100.000,00	5%	855.000,00	71.250,00
BALANÇA	977.350,00	97.735,00	879.615,00	5%	43.980,75	3.665,06
INFORMÁTICA	11.500,00	1.150,00	10.350,00	20%	2.070,00	172,50
MOVEIS E UTENSÍLIOS	8.950,00	895,00	8.055,00	10%	805,50	67,13
TOTAL DE DEPRECIAÇÃO MENSAL, VALOR A CONSIDERAR NAS DESPESAS(R\$)					901.856,25	75.154,69

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A depreciação é definida como um processo de alocação do custo de aquisição de um ativo ao longo de sua vida útil, de maneira sistemática e racional. Esse processo não tem como objetivo mensurar a perda de valor do ativo, mas sim distribuir o custo de aquisição pelos diferentes períodos contábeis em que o ativo é utilizado, alinhando-se aos princípios contábeis que regem a correta confrontação de despesas com receitas ao longo do tempo.

A partir do princípio, a tabela apresentada mostra o cálculo da depreciação mensal de três ativos: silos e secador, balança, informática e móveis e utensílios. Para cada ativo, são indicados o valor do bem, o valor residual, o valor a ser depreciado, a taxa de depreciação aplicada, e a depreciação anual e mensal correspondente. O valor total da depreciação mensal a ser considerado como despesa é de R\$75.154,69. Esse processo de depreciação permite a alocação sistemática e racional do custo de aquisição dos ativos ao longo do tempo, distribuindo-o entre os períodos contábeis de acordo com a vida útil estimada de cada bem.

Tabela 04 – Projeção Realista

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO REALISTA)													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA	-	-	-	16.032.288,00	-	-	-	-	-	-	-	-	16.032.288,00
% vendas do mês/ano													
Produto A (SOJA)	-	-	-	16.032.288,00	-	-	-	-	-	-	-	-	16.032.288,00
Vendas Unidades/mês				139.411,20									139.411,20
Preço - Unidade				115,00									

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A projeção realista de produção é fundamental para o planejamento eficiente e a gestão estratégica de qualquer negócio. Uma projeção bem fundamentada ajuda a evitar desperdícios, maximizar a utilização dos recursos e identificar possíveis gargalos na produção. Além disso, ela oferece uma base sólida para decisões gerenciais e financeiras, permitindo à empresa ajustar suas metas e estratégias de acordo com as condições do mercado, garantindo sustentabilidade e competitividade no longo prazo. A tabela apresenta a projeção de vendas e a apuração da receita mensal e da produção de soja. A produção e as vendas estão projetadas em 139.411 sacas, com um preço unitário de R\$115,00, resultando em uma receita bruta total anual de R\$16.032.288,00. Essa projeção é essencial para o planejamento financeiro e a gestão de receitas da empresa.

Tabela 05 – Projeção Otimista

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO OTIMISTA) 15% DE AUMENTO NAS VENDAS EM RELAÇÃO AO REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA	-	-	-	18.437.122	-	-	-	-	-	-	-	-	18.437.122
% vendas do mês/ano													
Produto A (SOJA)	-	-	-	18.437.122	-	-	-	-	-	-	-	-	18.437.122
Vendas Unidades/mês				160.323									160.323
Preço - Unidade				R\$ 115,00									

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Uma projeção otimista na produção, se faz necessária para que a empresa explore cenários de crescimento e a oportunidade de maximização de receita. Ao considerar esse crescimento, a empresa pode planejar a alocação de recursos adicionais, como insumos, maquinário e mão de obra, antecipando possíveis aumentos de demanda e ajustando sua capacidade de produção. Além disso, essa projeção otimista pode auxiliar na negociação de contratos e na expansão de mercados, permitindo que a empresa capitalize sobre um desempenho superior ao esperado.

A tabela apresenta uma projeção otimista, com um aumento de 15% na produção e, consequentemente, nas vendas em relação à projeção realista anterior. Nessa nova projeção, as vendas mensais do produto A (soja) aumentam para 160.323 unidades, com o preço unitário mantido em R\$115,00. Como resultado, a receita bruta anual projetada é de R\$18.437.122,00. Esse cenário considera um aumento na produção de 15% em relação à projeção anterior, refletindo um cenário otimista e um possível incremento no desempenho de vendas ao longo do período.

Tabela 06 – Projeção pessimista

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO PESSIMISTA) 25% DE VENDAS MENOR QUE A REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA	-	-	-	12.024.199	-	-	-	-	-	-	-	-	12.024.199
% vendas do mês/ano													
Produto A (SOJA)	-	-	-	12.024.199	-	-	-	-	-	-	-	-	12.024.199
Vendas Unidades/mês				104.558									104.558
Preço - Unidade				R\$ 115,00									

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Uma projeção pessimista na produção é essencial para preparar a empresa para cenários adversos e mitigar riscos. Essa estimativa considera possíveis fatores negativos, como condições climáticas desfavoráveis, problemas logísticos, pragas ou flutuações no mercado, que poderiam reduzir significativamente a produção. Ao projetar uma redução, a empresa pode adotar medidas preventivas, como ajuste de custos, revisão de contratos e adequação do fluxo de caixa, além de se preparar para uma menor receita. Essa abordagem permite que a organização crie estratégias de contingência, proteja sua viabilidade financeira e minimize os impactos de uma eventual queda na produtividade.

A tabela demonstra uma projeção pessimista de vendas e apuração de receita mensal e anual, considerando uma redução de 25% nas vendas em relação à projeção realista. O produto A (SOJA) apresenta uma receita bruta total anual de R\$12.024.199, com uma estimativa de vendas de 104.558 sacas no ano e um preço unitário de R\$115,00.

Tabela 07 – Custo de produção

CUSTO DE PRODUÇÃO			
DESCRIÇÃO	AREA (HECTARES)	VALOR UNITARIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
SEMENTE	2400	600,00	1.440.000,00
FERTILIZANTE	2400	1.400,00	3.360.000,00
CORRETIVO SOLO	2400	573,04	1.375.296,00
INSETICIDA	2400	400,00	960.000,00
HERBICIDA	2400	200,00	480.000,00
FERTILIZANTE FOLHAR	2400	200,00	480.000,00
FUNGICIDA	2400	400,00	960.000,00
MAQUINÁRIO PLANTIO	2400	150,00	360.000,00
MAQUINÁRIO COLHEITA	2400	400,00	960.000,00
MAQUINÁRIO APLICAÇÃO	2400	400,00	960.000,00
TOTAL CUSTO DE PRODUÇÃO (R\$)			11.335.296,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A tabela demonstra os custos de produção de uma área de 2.400 hectares, detalhando os insumos e maquinários necessários para o cultivo. Os principais componentes de custo incluem itens como sementes, fertilizantes, corretivos de solo, inseticidas, herbicidas e fertilizantes foliares, além do uso de maquinários para plantio, colheita e aplicação de insumos.

O valor de cada hectare e o total de cada item estão demonstrados, tendo como resultando um custo total de produção de R\$11.335.296,00. Entre os itens, o fertilizante tem o maior impacto financeiro, totalizando R\$3.360.000,00, seguido pelas sementes e pelo corretivo de solo, que também representam custos significativos. O uso de maquinário, de empresa terceirizada, tanto para plantio quanto para colheita e aplicação é outro fator relevante no total dos custos.

A terceirização possibilita o acesso a equipamentos modernos sem a necessidade de grandes investimentos iniciais, o que permite que uma empresa reduza gastos de aquisição e manutenção. Além disso, o uso eficiente do maquinário terceirizado pode otimizar o tempo de produção e diminuir o impacto dos custos fixos, contribuindo para uma gestão financeira mais flexível e estratégica. Essa análise permite compreender a estrutura de custos para o cultivo, destacando a importância do controle e planejamento financeiro para manter a viabilidade econômica da produção agrícola.

Tabela 08 – DRE

DESCRIÇÃO DRE	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta	R\$ 16.032.288,00	R\$ 18.437.122,00	R\$ 12.024.198,75
Receita Líquida	R\$ 16.032.288,00	R\$ 18.437.122,00	R\$ 12.024.198,75
(-) CUSTO DE PRODUÇÃO	-R\$ 11.335.296,00	-R\$ 11.335.296,00	-R\$ 11.335.296,00
Lucro Bruto	R\$ 4.696.992,00	R\$ 7.101.826,00	R\$ 688.902,75
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 1.444.406,25	-R\$ 1.444.406,25	-R\$ 1.444.406,25
Despesas Administrativas	-R\$ 1.444.406,25	-R\$ 1.444.406,25	-R\$ 1.444.406,25
Empresa prestadora de serviço	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
Lenha	R\$ 20.250,00	R\$ 20.250,00	R\$ 20.250,00
Material expediente	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Salários Administrativos	R\$ 432.000,00	R\$ 432.000,00	R\$ 432.000,00
Contabilidade	R\$ 9.600,00	R\$ 9.600,00	R\$ 9.600,00
Despesas Gerais	R\$ 50.200,00	R\$ 50.200,00	R\$ 50.200,00
Depreciação	R\$ 901.856,25	R\$ 901.856,25	R\$ 901.856,25
Resultado Operacional	R\$ 3.252.585,75	R\$ 5.657.419,75	-R\$ 755.503,50
(+/-) Receitas e Despesas Financeiras			
Receitas Financeiras			
Despesas Financeiras (Juros)	-R\$ 960.488,57	-R\$ 960.488,57	-R\$ 960.488,57
Resultado Antes do Imposto de Renda (LALUR)	R\$ 2.292.097,18	R\$ 4.696.931,18	-R\$ 1.715.992,07
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	-R\$ 570.624,30	-R\$ 1.171.832,80	R\$ 0,00
IRPJ 15%	R\$ 343.814,58	R\$ 704.539,68	R\$ 0,00
CSLL 9%	R\$ 206.288,75	R\$ 422.723,81	R\$ 0,00
Adicional de IR se > 240 mil anual reais 10%	R\$ 20.520,97	R\$ 44.569,31	R\$ 0,00
Lucro Líquido	R\$ 1.721.472,89	R\$ 3.525.098,39	-R\$ 1.715.992,07

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é fundamental para avaliar o desempenho financeiro de uma empresa em um determinado período. Ela detalha as receitas, despesas, custos e impostos, permitindo apurar o lucro ou prejuízo líquido. Essa demonstração oferece aos gestores uma visão clara da rentabilidade e eficiência operacional, auxiliando na tomada de decisões estratégicas. Além disso, a DRE é uma ferramenta essencial para investidores, credores e demais *stakeholders*, pois reflete a saúde financeira da organização e seu potencial de crescimento.

A tabela destaca uma demonstração do resultado do exercício (DRE) com três cenários diferentes: Realista, Otimista (+15%) e Pessimista (-25%). Esses cenários refletem variações na Receita Bruta, impactando todos os outros componentes da DRE, despesas e lucro líquido. Na situação realista temos uma Receita Bruta de R\$16.032.288,00, com um custo de produção de R\$11.335.296,00, gerando um Lucro Bruto de R\$4.696.992,00. Após as Despesas Operacionais, o Resultado Operacional é de R\$3.252.585,75. Tendo

como lucro líquido o valor de R\$1.721.472,89. Já na situação otimista (+15%), a Receita Bruta aumenta para R\$18.437.122,00, o que também eleva a Receita Líquida. O Custo de Produção continua no mesmo valor de R\$11.135.296,00, o que resulta em um Lucro Bruto de R\$7.101.826,00. O Resultado Operacional sobe para R\$5.657.419,75, devido ao aumento nas receitas. E o Lucro Líquido esperado neste cenário otimista é de R\$3.525.098,39. Enquanto que na Situação Pessimista (-25%), a Receita Bruta cai para R\$12.024.198,75, refletindo uma significativa redução na Receita Líquida. o Custo de Produção se mantém nos três senários em R\$11.135,296,00, gerando um Lucro Bruto de R\$688.902,75. O Resultado Operacional neste cenário se torna negativo em R\$-755.503,50. Tendo como prejuízo o valor final de R\$1.715.992,07, mostrando o impacto negativo da redução de 25% da produção. Esses três cenários permitem uma análise clara do impacto que diferentes variações na receita têm sobre a lucratividade da empresa, destacando a importância do controle sobre as despesas e da eficiência produtiva para mitigar cenários mais pessimistas.

Tabela 09 – Balanço patrimonial

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Ativo	R\$ 23.721.472,89	R\$ 25.524.848,38	R\$ 20.284.007,93
Ativo Circulante	R\$ 4.625.529,14	R\$ 6.428.904,63	R\$ 1.188.064,18
Caixa e Equivalentes de Caixa	R\$ 4.625.529,14	R\$ 6.428.904,63	R\$ 1.516.286,64
Ativo Não Circulante	R\$ 19.095.943,75	R\$ 19.095.943,75	R\$ 19.095.943,75
Imobilizado	R\$ 19.095.943,75	R\$ 19.095.943,75	R\$ 19.095.943,75
Silos	R\$ 19.000.000,00	R\$ 19.000.000,00	R\$ 19.000.000,00
(-) Depreciação Silos	-R\$ 855.000,00	-R\$ 855.000,00	-R\$ 855.000,00
Informática	R\$ 11.500,00	R\$ 11.500,00	R\$ 11.500,00
(-) Depreciação Silos	-R\$ 2.070,00	-R\$ 2.070,00	-R\$ 2.070,00
Moveis e Utencílios	R\$ 8.950,00	R\$ 8.950,00	R\$ 8.950,00
(-) Depreciação Silos	-R\$ 805,50	-R\$ 805,50	-R\$ 805,50
Balança	R\$ 977.350,00	R\$ 977.350,00	R\$ 977.350,00
(-) Depreciação Silos	-R\$ 43.980,75	-R\$ 43.980,75	-R\$ 43.980,75
Total do Ativo	R\$ 23.721.472,89	R\$ 25.524.848,38	R\$ 20.284.007,93
Passivo e Patrimônio Líquido	R\$ 23.721.472,89	R\$ 25.524.848,38	R\$ 20.284.007,93
Passivo Circulante	R\$ 2.000.000,00	R\$ 2.000.000,00	R\$ 2.000.000,00
Empréstimos e Financiamentos (LP)	R\$ 2.960.488,57	R\$ 2.960.488,57	R\$ 2.960.488,57
Encargos apropriar	-R\$ 960.488,57	-R\$ 960.488,57	-R\$ 960.488,57
Obrigações Fiscais	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Outras Obrigações Circulantes			
Passivo Não Circulante	R\$ 16.000.000,00	R\$ 16.000.000,00	R\$ 16.000.000,00
Empréstimos e Financiamentos (LP)	R\$ 16.000.000,00	R\$ 16.000.000,00	R\$ 16.000.000,00
Encargos apropriar (LP)			

Outros Passivos Não Circulantes			
Patrimônio Líquido	R\$ 5.721.472,89	R\$ 7.524.848,38	R\$ 2.284.007,93
Capital Social	R\$ 4.000.000,00	R\$ 4.000.000,00	R\$ 4.000.000,00
Reservas de Lucros			
Lucros Acumulados/Prejuízos Acumulados	R\$ 1.721.472,89	R\$ 3.524.848,38	-R\$ 1.715.992,07
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	R\$ 23.721.472,89	R\$ 25.524.848,38	R\$ 20.284.007,93

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

O Balanço Patrimonial é uma peça contábil essencial que apresenta a situação financeira de uma empresa em um determinado momento, evidenciando seus ativos, passivos e patrimônio líquido. Ele oferece uma visão clara da capacidade da empresa de honrar suas obrigações e da composição de seus recursos e dívidas. Além disso, o Balanço Patrimonial é um indicador importante da saúde econômica e do potencial de crescimento da empresa.

A tabela apresenta o balanço patrimonial sob três cenários: Realista, Otimista (+15%) e pessimista (-25%). Na Situação Realista, o total do ativo é de R\$23.721.472,89, sendo dividido entre Ativo Circulante de R\$4.625.529,14 e Ativo Não Circulante de R\$19.095.943,75. O Passivo Circulante é de R\$2.000.000,00 enquanto o Passivo Não Circulante totaliza R\$16.000.000,00 e o patrimônio líquido, com as reservas e Lucros, é de R\$5.721.472,89. Na situação otimista (+15%), o total do ativo aumenta para R\$25.524.848,38, com um aumento significativo no Ativo Circulante para R\$6.428.904,63 e manutenção dos valores no Ativo Não Circulante. O patrimônio líquido também aumenta para R\$7.524.848,38, refletindo um cenário de melhor *performance* financeira. Na situação Pessimista (-25%), o total ao Ativo cai para R\$20.284.007,93, com uma redução no Ativo Circulante para R\$ 1.516.286,64. O patrimônio líquido também sofre uma redução, ficando com um saldo negativo de R\$2.284.007,93, mostrando o impacto desfavorável do cenário pessimista. Essa análise demonstra como as variações no desempenho financeiro afetam diretamente o balanço patrimonial da empresa, com reflexos tanto no ativo quanto no passivo e patrimônio líquido.

Tabela 10 – Avaliação Econômica

ANO	RECEITA BRUTA	CUSTO VÁRIAVEL	MARGEM BRUTA	CUSTO FIXO	RENDIA LÍQUIDA
REALISTA	16.032.288,00	11.335.296,00	4.696.992,00	2.402.694,82	2.294.297,18
OTIMISTA	18.437.122,00	11.335.296,00	7.101.826,00	2.402.694,82	4.699.131,18
PESSIMISTA	12.024.198,75	11.335.296,00	688.902,75	2.402.694,82	- 1.713.792,07

INDICADORES	CENÁRIOS		
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1. Receita Total	16.032.288,00	18.437.122,00	12.024.198,75
2. Custos Variáveis	2.200,00	2.200,00	2.200,00
TRIBUTAÇÃO	-	-	-
Despesas de Instalação	2.200,00	2.200,00	2.200,00
3. Margem de Contribuição (MC)	16.030.088,00	18.434.922,00	12.021.998,75
PONTO DE EQUILÍBRIO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Custos e Despesas Fixas	2.402.694,82	2.402.694,82	2.402.694,82
Margem de Contribuição	16.030.088,00	18.434.922,00	12.021.998,75
PONTO DE EQUILÍBRIO %	14,99%	13,03%	19,99%

LUCRATIVIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	1.721.472,89	3.524.848,38	- 1.715.992,07
Receita Operacional Líquida = MC	16.030.088,00	18.434.922,00	12.021.998,75
LUCRATIVIDADE %	10,74%	19,12%	-14,27%

RENTABILIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	1.721.472,89	3.524.848,38	- 1.715.992,07
Investimento	22.000.000,00	22.000.000,00	22.000.000,00
RENTABILIDADE %	7,82%	16,02%	-7,80%

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A avaliação econômica é o processo sistemático de análise dos custos e benefícios envolvidos em projetos, atividades ou políticas, com o objetivo de determinar sua previsão financeira e impacto econômico. Essa avaliação considera fatores como investimentos, despesas operacionais, receitas e possíveis externalidades, oferecendo uma visão clara da relação entre os recursos aplicados e os resultados esperados. Utilizada amplamente em áreas como finanças, políticas públicas e gestão de negócios, a avaliação econômica permite que os gestores e investidores tomem decisões fundamentadas, garantindo que os recursos sejam alocados de maneira eficiente e sustentável.

Diante de tal pressuposto, a tabela apresenta uma avaliação econômica de três cenários: realista, otimista e pessimista. Destacando indicadores financeiros como receita bruta, custos variáveis, custos fixos, renda líquida, margem de contribuição, ponto de equilíbrio, lucratividade e rentabilidade. Onde, a receita bruta e margem bruta no cenário realista prevê uma receita bruta de R\$16.032.288,00, enquanto

o cenário otimista projeta um aumento de aproximadamente 15%, atingindo R\$18.437.122,00. O cenário pessimista, por outro lado, prevê uma queda para R\$12.024.198,75, afetando significativamente a margem bruta.

Quanto à análise da margem de contribuição e ponto de equilíbrio, a margem de contribuição (MC) é maior no cenário otimista (R\$18.434.922,00), permitindo uma operação mais segura, com um ponto de equilíbrio de 13,03%. No cenário realista, o ponto de equilíbrio é de 14,99%, e no Pessimista, 19,99%, indicando que o negócio teria maior dificuldade para cobrir custos e despesas fixas no cenário menos favorável.

A lucratividade, medida pelo percentual de lucro líquido em relação à receita operacional líquida, é mais alta no cenário otimista (19,12%), refletindo um desempenho financeiro mais forte. No cenário realista, a lucratividade é de 10,74%, enquanto o cenário pessimista apresenta uma lucratividade negativa de -14,27%, sugerindo prejuízo.

A rentabilidade sobre o investimento é de 16,02% no cenário otimista, 7,82% no realista e negativa (-7,80%) no pessimista. Isso evidencia que, sob condições adversas, o retorno sobre o investimento pode ser insustentável.

Em resumo, a tabela mostra a sensibilidade do negócio em relação às variações de receita. O cenário Otimista apresenta uma performance financeira sólida, enquanto o cenário Pessimista destaca a vulnerabilidade do negócio, com rentabilidade e lucratividade negativas, o que poderia comprometer a sustentabilidade financeira da operação.

Tabela 11 – Avaliação Financeira

DESCRIÇÃO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Entradas			
Investimento Inicial	22.000.000,00	22.000.000,00	22.000.000,00
Recebimento de Vendas	16.032.288,00	18.437.122,00	12.024.198,75
Total de Entradas	38.032.288,00	40.437.122,00	34.024.198,75
Saídas			
Impostos	570.624,30	1.171.832,00	-
Fornecedores	11.335.296,00	11.335.296,00	11.335.296,00
Custos e Despesas	2.402.694,82	2.402.694,82	2.402.694,82
Total de Saídas	14.308.615,12	14.909.822,82	13.737.990,82
Saldo de Caixa	23.723.672,88	25.527.299,18	20.286.207,93
Fluxo de Caixa Acumulado	23.723.672,88	25.527.299,18	20.286.207,93

INDICADORES	CENÁRIOS		
VALOR PRESENTE LÍQUIDO - VPL	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	22.000.000,00	22.000.000,00	22.000.000,00
2 - Fluxo de caixa do Período	23.723.672,88	25.527.299,18	20.286.207,93
3 - Taxa de Atratividade Mínima (10,75%)	0,1075	0,1075	0,1075

4 - Valor Presente	21.420.923,59	23.049.480,07	18.317.117,77
5 - Valor Presente Acumulado no Período	579.076,41	- 1.049.480,07	3.682.882,23

TAXA INTERNA DE RETORNO -TIR	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	- 22.000.000,00	- 22.000.000,00	- 22.000.000,00
Entrada Mês 1	-	-	-
Entrada Mês 2	-	-	-
Entrada Mês 3	-	-	-
Entrada Mês 4	16.032.288,00	18.437.122,00	12.024.198,75
Entrada Mês 5	-	-	-
Entrada Mês 6	-	-	-
Entrada Mês 7	-	-	-
Entrada Mês 8	-	-	-
Entrada Mês 9	-	-	-
Entrada Mês 10	-	-	-
Entrada Mês 11	-	-	-
Entrada Mês 12	-	-	-
TIR %	-8%	-4%	-14%

PAYBACK	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Total de Investimentos	22.000.000,00	22.000.000,00	22.000.000,00
2 - Lucro Líquido do Período	1.721.472,89	3.525.098,39	- 1.715.992,07
Tempo de retorno do capital investido	12,78	6,24	-12,82

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A avaliação financeira é o processo de análise e interpretação dos dados econômicos de uma organização para determinar sua saúde financeira, rentabilidade e sustentabilidade a longo prazo. Ela envolve a revisão de indicadores financeiros, como lucratividade, liquidez, rentabilidade e solvência, e considera tanto os resultados atuais quanto projeções futuras. Esse processo é essencial para garantir uma gestão financeira eficaz e o sucesso organizacional em um ambiente competitivo.

A tabela apresentada mostra o fluxo de caixa projetado do ano Safra e indicadores financeiros, incluindo o valor presente líquido (VPL), a taxa interna de retorno (TIR) e o *Payback* para três cenários distintos: Realista, Otimista e Pessimista.

A análise do fluxo de caixa, corresponde as entradas, que incluem o investimento inicial de R\$22.000.000,00 e o recebimento de vendas, que varia conforme o cenário: R\$16.032.288,00 no Realista, R\$18.437.122,00 no Otimista, e R\$12.024.198,75 no Pessimista. E as saídas, que referem-se aos impostos, fornecedores, e custos e despesas gerais. No cenário Realista, as saídas totalizam R\$14.308.615,12, enquanto no Otimista e Pessimista são, respectivamente, R\$14.909.823,62 e R\$13.737.990,82. E o saldo de caixa acumulado, que é de

R\$ 23.723.672,89 no Realista, R\$25.527.299,19 no Otimista, e R\$20.286.207,93 no Pessimista.

Em relação aos indicadores de valor presente líquido (VPL), no cenário realista, o VPL é de R\$ 21.420.923,60, sugerindo uma rentabilidade positiva após considerar a taxa mínima de atratividade de 10,75%; o cenário otimista, apresenta o maior VPL, de R\$23.049.480,07, indicando excelente viabilidade financeira; no cenário Pessimista, o VPL é de R\$18.317.117,77, ainda positivo, mas com menor margem de retorno em relação aos outros cenários.

A análise da taxa interna de retorno (TIR), mostra que a TIR no cenário realista é de 8%, no otimista é de 4%, e no pessimista é de 14%. Embora todas as TIRs sejam próximas da taxa mínima de atratividade (10,75%), apenas o cenário otimista supera a taxa, indicando que, nesse cenário, o investimento gera uma rentabilidade adicional.

O *Payback* no cenário realista é de aproximadamente 12,78 anos, enquanto no Otimista é reduzido para 6,24 anos, mostrando um retorno mais rápido no caso de um desempenho favorável. No cenário Pessimista, o *Payback* é negativo, refletindo a dificuldade de recuperar o investimento inicial em um contexto desfavorável. Essa perspectiva indica que, sob condições pessimistas, a empresa enfrentaria desafios consideráveis para atingir o ponto de equilíbrio, e o capital investido não seria recuperado em um prazo aceitável ou mesmo durante o horizonte de análise.

A análise da tabela, indica que o cenário Otimista oferece as melhores perspectivas financeiras, com maior VPL, TIR superior à taxa mínima de atratividade, e um *Payback* mais curto. O cenário realista ainda é viável, mas com indicadores mais modestos. Já o cenário pessimista demonstra uma rentabilidade baixa, com um *Payback* negativo e uma TIR que não atinge a taxa mínima de atratividade, indicando maior risco e menor atratividade para o investimento.

5. Considerações Finais

O estudo apresentou uma análise da viabilidade econômica para a implantação de uma unidade de beneficiamento e armazenamento de soja em uma propriedade rural na região amazônica, com foco na cidade de Itapuã d'Oeste, Rondônia. Com este trabalho evidenciou-se a importância em apresentar projeções financeiras detalhadas, incluindo cenários realista, otimista e pessimista e fornecer uma base sólida para a tomada de decisões e estratégias de planejamento para tornar o negócio rentável.

A contabilidade rural foi utilizada para estruturar os custos e avaliar o impacto de diferentes variáveis climáticas e de mercado que são determinantes para o desempenho econômico da produção de soja. O estudo destacou de

que práticas contábeis e financeiras são necessárias para a gestão de operações agrícolas, reforçando a relevância de controle e planejamento financeiro para maximizar a rentabilidade e garantir a sustentabilidade do negócio, especialmente em um setor exposto a fatores climáticos e econômicos voláteis.

Neste contexto, é possível afirmar que os objetivos do trabalho foram alcançados, considerando que o estudo demonstrou a viabilidade econômica da implantação de uma unidade de beneficiamento e armazenamento de soja, analisando de forma detalhada os custos envolvidos no cultivo, armazenagem e beneficiamento, bem como as projeções de rentabilidade e retorno financeiro.

A utilização de cenários realista, otimista e pessimista reforçou a análise, permitindo avaliar o impacto de diferentes condições econômicas e climáticas sobre a lucratividade e a sustentabilidade do empreendimento. Além disso, o trabalho aprofundou o entendimento sobre a estrutura de custos e os investimentos necessários para a produção agrícola na região amazônica, oferecendo uma base sólida para gestores tomarem decisões de forma consciente a partir das informações verificadas fundamentadas, nesse trabalho. A análise do fluxo de caixa, do valor presente líquido (VPL), da taxa interna de retorno (TIR) e do payback reforçam a confiabilidade dos resultados apresentados e contribui para a tomada de decisões estratégicas e seguras, alinhadas com os objetivos propostos.

Referências

- ALBULQUERQUE, Antonio Carlos Carneiro de. **Terceiro setor: história e gestão de organizações**. São Paulo: Summus, 2006.
- ARAÚJO, M.J. **Fundamentos do Agronegócio**. 2ª edição. São Paulo. Editora Atlas S.A 2007. Disponível em: <https://www.bdpa.cnptia.embrapa.br/consulta/busca?b=ad&id=427793&biblioteca=vazio&busca=autoria:%22ARAÚJO%22&qFacets=autoria:%22ARAÚJO%22&sort=&paginação=t&paginaAtual=10>>. Acesso em: 04 de mai. de 2024.
- ASSAF NETO, Alexandre. **A dinâmica das decisões financeiras**. Caderno de estudos, p. 01-17, 1997.
- BARRETO, Luís Pereira. **Educação para o empreendedorismo**. Educação Brasileira, 1998.
- BOYD, Kenneth W. **Contabilidade para leigos**. 5. ed. Hoboken: Wiley, 2013.
- BRASIL. **Lei nº 688, de 27 de dezembro de 1996 – d.o.e. de 30/12/96. disponível em:** https://legislacao.sefin.ro.gov.br/textoLegislacao.jsp?texto=270#L_688_96_ART3_PAR1. Acesso 28 maio de 2024.
- BRASIL. **Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998**. Altera a legislação tributária federal. Disponível em: < https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19718compilada.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%209.718%2C%20

DE%2027%20DE%20NOVEMBRO%20DE%201998&text=A%20Itera%20a%20Legisla%C3%A7%C3%A3o%20Tribut%C3%A1ria%20Federal, Art. Acesso 04 de junho de 2024.

BRASIL. **O que não é medido não é gerenciado.** Audite Fácil, 2024. Disponível em: <https://www.auditefacil.com.br/blog/como-auditar-controlar-e-gerenciar-processo/#:~:text=Considerado%20o%20pai%20da%20administra%C3%A7%C3%A3o,%2C%20pod%20e%20ser%20melhorado.%E2%80%9D>. > Acesso em 08 de Junho de 2024.

BRASIL. **PIB do agronegócio cai 2,99% em 2023.** CNB Brasil, 2024. Disponível em: [https://www.cnabrazil.org.br/noticias/pib-do-agronegocio-cai-2-99-em-2023#:~:text=Bras%C3%ADlia%20\(26%2F03%2F2024,em%20Economia%20Aplicada%20\(Cepea\)](https://www.cnabrazil.org.br/noticias/pib-do-agronegocio-cai-2-99-em-2023#:~:text=Bras%C3%ADlia%20(26%2F03%2F2024,em%20Economia%20Aplicada%20(Cepea)). Acesso 04 de junho de 2024.

BRASIL. **Safr de grãos 2023/2024.** Relatório CONAB, 2024. disponível em: <https://agenciagov.etc.com.br/noticias/202401/estimativa-para-safr-de-graos-2023-2024-e-de-306-4-milhoes-de-toneladas>. Acesso 04 de junho 2024.

BEULKE, Rolando; BERTÓ, Dálvio José. **Gestão de custos.** São Paulo: Saraiva, 2013.

BRIGHAM, E. F.; HOUSTON, J. F. **Fundamentos da moderna administração financeira.** Rio de Janeiro: Campos, 1996.

CALLADO, Antônio André Cunha; CALLADO, Aldo Leonardo Cunha. **Custos:** um desafio para a gestão no agronegócio. In: Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC. 1999.

COELHO, Cláudio Ulysses Ferreira; LINS, Luiz dos Santos. **Teoria da Contabilidade:** Abordagem Contextual, Histórica e Gerencial. São Paulo: Atlas 2010.

CONTINI, Elisio.; GASQUES, José Garcia.; LEONARDI, Renato Barros de Aguiar.; BASTOS, Eliana Teles. **Evolução recente e tendências do agronegócio.** Revista de política agrícola. Ano XV – Nº 1 – Jan./Fev./Mar. 2006.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo:** dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva. 2004.

CREPALDI, S. A. **Contabilidade rural:** uma abordagem decisória. 8a ed. São Paulo: Atlas, 2016.

CREPALDI, S. A. **Contabilidade rural:** uma abordagem decisória. Revista atualizada e ampliada-São Paulo: Atlas, 2012.

CREPALDI, Sílvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial.** Teoria e Prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

CREPALDI, Sílvio Aparecido. **Contabilidade Rural-Uma Abordagem Decisória.** 7ª. Edição. São, 2005.

- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Auditoria contábil: Teoria e prática.** São Paulo: Atlas, 2004.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Rural - Uma Abordagem Decisória.** 2ª. ed. São Paulo: Editora Atlas, 1998.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Rural.** 5 ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- DEMING, W.E. **Qualidade: a revolução da administração.** Saraiva: Rio de Janeiro, 1990.
- DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luisa.** São Paulo: De Cultura, 2006.
- DAMODARAN, Aswath. **Avaliação de Investimentos: Ferramentas e Técnicas para Determinar o Valor de Qualquer Ativo.** John Wiley and Sons, 2012.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- EDINO RIBEIRO GARCIA; WAGNER MENDES. **Regimes de Tributação.** Editora Freitas Bastos, 2021. 361 p. ISBN 9786556750811.
- FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade Tributária.** 13 ed. São Paulo: Atlas, 2013.
- FLICK, Uwe. **Introdução à pesquisa qualitativa-3.** Artmed editora, 2008.
- FONSECA, Edivaldo. **Contabilidade Rural e Gestão no Agronegócio .** 1.ed. São Paulo: Atlas, 2015.
- EDINO RIBEIRO GARCIA; WAGNER MENDES. **Regimes de Tributação.** Editora Freitas Bastos, 2021. 361 p. ISBN 9786556750811.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social .** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- GUEDES, Filipe Eduardo Martins. **Análise de viabilidade de projetos.** 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 13 maio 2024.
- GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios da administração financeira.** 12ª edição. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.
- GULARTE, Charles. **Diferenças entre Simples nacional, Lucro presumido e Lucro real.** As principais diferenças entre os regimes tributários Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real são o limite de faturamento, a base de cálculo e as alíquotas cobradas pelos impostos, [s. l.], 19 dez. 2022. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional-lucro-presumido-e-lucro-real/>. Acesso em: 21 maio 2024.
- HORNGREN, Charles T. **Contabilidade Gerencial.** Tradução. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2013.

LOPES, Alessandro Broedel. **Contabilidade de Custos** . 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MACHADO, M. R. **Análise da viabilidade de um negócio**: um estudo para abertura de um escritório de contabilidade. Orientadora: Valdirene Gasparetto. Florianópolis, 2010, 72 p. Monografia (Curso de Ciências Contábeis). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2010.

MARCONI M.A., LAKATOS, E.M. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados**. 3.ed. São Paulo Atlas, 1996.

MARTINS, L.C; BINOTTO, Erlaine. **Educação ambiental, sustentabilidade e agronegócio: uma questão dialógica**. Junho 2015. Disponível em: Acesso em: 05 de mai. de 2024.

NETO, Murilo de Oliveira Peixoto. **A Contabilidade na era da informatização**. Concludente do Curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário Dr. Leão Sampaio. UNILEÃO - JUAZEIRO DO NORTE – CEARÁ, 2020.

OLIVEIRA, Luis Martins. **Manual de Contabilidade Tributária**. 12 ed. São Paulo: Atlas, 2013.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial** . 5. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SÁ, Antônio Lopes de. **Teoria da Contabilidade**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 1994.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo, Nova Cultura. (1988).

VALLE, Francisco. **Manual de contabilidade agrária**: a produção agrária, a administração da empresa agrária, a contabilidade agrária. Atlas, 1985.

YAMAMOTO, Marina Mitiyo; PACCEZ, João Domiraci; MALACRIDA, Mara Jane Contrera. **Fundamentos da Contabilidade**: A nova Contabilidade no contexto global. São Paulo: Saraiva, 2011.

ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA IMPLANTAÇÃO DE LABORATÓRIO FITOSSANITÁRIO NA TRI FRONTEIRA

Márcia Eduarda Posselt¹

Josemar da Silva de Oliveira²

Jonas Grejainin Pagno³

Resumo

Com o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) os países reduziram tarifas de importação e adotaram barreiras não tarifárias, como medidas fitossanitárias, para proteger suas economias. No Brasil, a modernização agrícola trouxe aos Laboratórios Fitossanitários um papel essencial na detecção e controle de pragas em produtos vegetais. Esses laboratórios realizam inspeções rigorosas para garantir que os produtos estejam livres de pragas e doenças, assegurando a segurança alimentar e a qualidade da produção, além de proteger o meio ambiente e a saúde pública. Este estudo avalia a viabilidade de implantar um laboratório fitossanitário especializado no diagnóstico de problemas de qualidade em produtos, atendendo as demandas de despachantes e clientes na região fronteira e facilitando o despacho de mercadorias conforme as normas fitossanitárias. A metodologia qualitativa adotada é de cunho exploratório, focada nos aspectos contábeis da implementação. Os resultados mostram que um laboratório local poderia reduzir o tempo de processamento de amostras e agilizar a liberação de mercadorias, favorecendo a economia local e aumentando a eficiência operacional. Entretanto, os desafios incluem o alto custo inicial e a complexidade regulatória. A análise sugere que, em cenários realista e

1 Márcia Eduarda Posselt. Estudante do 8º período do curso de Ciências Contábeis da Unetri Faculdades. E-mail: marciaeduardaposselt@gmail.com.

2 Doutorando em Educação em Ciências e Educação Matemática – Unioeste. Mestre em Ensino de Física – UTFPR. Licenciado em Matemática, Física e Pedagogia. Professor da Unetri Faculdades. E-mail: josemarsilvaoliveira@gmail.com.

3 Professor coorientador Jonas Grejainin Pagno - Graduado em Filosofia pela Faculdade de Filosofia N. Sra. da Imaculada Conceição - FAFIMC (2001). Possui especialização em História do Brasil (lato sensu) pela Faculdade Porto-Alegrense de Educação, Ciências e Letras-FAPA (2003). Possui Mestrado em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul-PUCRS (2010). Atua na área de Ética e Filosofia Política. jonas@unetri.edu.br.

pessimista, a baixa demanda inviabiliza o projeto economicamente. Contudo, com um crescimento exponencial e a expansão do porto seco, o cenário otimista indica viabilidade a longo prazo, diante do aumento do fluxo de veículos e da demanda de serviços. Considerando o exposto, a implantação de um laboratório fitossanitário otimiza processos e fortalece a competitividade regional no comércio exterior.

Palavras-chave: Laboratório Fitosanitário; Contabilidade de custo; Estudo de Viabilidade.

1. Introdução

Uma variação sazonal de diversos produtos agropecuários oriundos dos países do bloco do Mercosul é importada para o Brasil e, antes de chegar à mesa do consumidor final, passa por um procedimento onde vai ocorrer o deferimento da Licença de Importação (LI) no Siscomex, após a conferência documental e de conformidade do lacre, da temperatura, da rotulagem e identificação antes do despacho aduaneiro; a fiscalização e a inspeção sanitária, fitossanitária e de qualidade, a fim de evitar o acesso de pragas quarentenárias ao território brasileiro. O processo de despacho aduaneiro inclui a verificação da conformidade dos produtos com as regulamentações brasileiras. Após essa verificação, os produtos são liberados para o mercado. Este processo é essencial para garantir que apenas produtos que atendem a todos os requisitos sejam comercializados. De acordo com a Lei nº 14.515, de 29 de dezembro de 2022 (Brasil, 2022), os produtos de origem vegetal têm uma particularidade e uma obrigatoriedade para que sejam feitas diversas análises, também conhecidas como diagnósticos fitossanitários.

Segundo o Ministério da Agricultura e Pecuária (Brasil, 2022) esses procedimentos de análise são operados por laboratórios credenciados pelo MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) que fornecem relatórios, laudos laboratoriais que provém e que possam contribuir na etapa de análise de processos de importação e exportação efetuados pelos Fiscais. Tais análises são essenciais para agilizar nas etapas de liberação de mercadorias que se encontram em recinto alfandegado, tanto quanto operar na identificação e na entrada de pragas em território nacional advindas de outros países do Mercosul.

Nesse viés, para compreender o funcionamento de um laboratório fitossanitário e suas relações com a área contábil, propõe-se a realização de um estudo de viabilidade econômica e financeira para implantação de um laboratório fitossanitário, a fim de atender demandas dos despachantes e clientes da fronteira e região, garantindo a conformidade e facilitando os despachos.

A implantação de um laboratório fitossanitário na fronteira seria relevante nas análises sanitárias agilizando os processos de deferimento das mercadorias, serviços de tratamento de *pallets* e mercadoria expurgadas, pois um território onde possui aduana muitos produtos agrícolas entram e saem em um fluxo constante, o que torna a presença de um laboratório essencial. Trata-se de uma empresa para satisfazer e garantir qualidade dos serviços oferecidos e contribuir para agilizar a análise dos produtos de origem vegetal.

De acordo com dados do Ministério da Agricultura e Pecuária (Brasil, 2024), os laboratórios de diagnósticos fitossanitários mais próximos de Dionísio Cerqueira - SC estão localizados em Porto Alegre - RS, Foz do Iguaçu - PR e Curitiba - PR. Uma das principais dificuldades enfrentadas é a demora no processamento dos resultados, já que o transporte das amostras para esses laboratórios leva cerca de um a dois dias. Além disso, o tempo médio para obtenção dos resultados é de aproximadamente quatro dias, o que pode causar atrasos significativos e, em alguns casos, até a perda dos produtos. Entende-se que um laboratório pode realizar inspeções rigorosas para detectar produtos contaminados e garantir que eles estejam livres de pragas, para evitar perdas significativas, não só para o importador, mas também para o cliente.

Portanto, seria de suma importância um laboratório na Trifronteira, visto que a agilidade contribui para uma análise eficaz das mercadorias, agilizando os processos de análise dos órgãos anuentes e não provocando uma perda de qualidade dos produtos pelo fator tempo, razões as quais são de suma importância e essenciais para trazer benefícios para os importadores e despachantes da fronteira com os trâmites aduaneiros.

Nessa perspectiva, tem-se como *objetivo geral* realizar um estudo de viabilidade para implantação de um laboratório fitossanitário especializado no diagnóstico de problemas relacionados à qualidade dos produtos, que atenda às demandas dos despachantes e clientes da fronteira e região, assegurando a conformidade com as normas fitossanitárias e facilitando os processos de despacho de mercadorias.

No que se refere aos *objetivos específicos*, estes incluem:

a) Fazer levantamento bibliográfico relativo a áreas da Contabilidade voltadas ao estudo da viabilidade econômica na implantação de um negócio.

b) Investigar as regulamentações e padrões fitossanitários relevantes aplicáveis à região da Trifronteira, garantindo que o laboratório proposto esteja em conformidade com todas as normas e requisitos legais.

c) Identificar as necessidades e demandas dos despachantes e clientes da fronteira e região, identificando os principais problemas relacionados à qualidade dos produtos e às normas fitossanitárias.

d) Avaliar a viabilidade técnica e financeira da implantação do laboratório fitossanitário, levando em consideração fatores como localização adequada, infraestrutura necessária, equipamentos especializados, recursos humanos qualificados e custos operacionais.

No contexto da cidade de Dionísio Cerqueira, onde o comércio exterior é a principal atividade econômica, a empresa Multilog desempenha um papel importante como operador logístico e facilitador dos trâmites aduaneiros na fronteira. De acordo com dados da Receita Federal Brasileira, divulgados pela ASCOAGRIN – Associação Empresarial da Fronteira, entre janeiro e julho de 2024, cerca de 12.741 caminhões passaram pela aduana de cargas de Dionísio Cerqueira, sendo que grande parte dessas cargas precisam passar por análises de mercadorias. Nesse cenário, surge a seguinte questão: como a implementação de um laboratório fitossanitário poderia otimizar e agilizar as análises de produtos de origem vegetal nos processos aduaneiros, contribuindo para a eficiência operacional e para a redução de tempo e custos para os despachantes?

2. Referencial Teórico

Ao realizar um estudo de viabilidade, é essencial compreender tanto os aspectos contábeis quanto o funcionamento de um laboratório fitossanitário, a fim de assegurar a sustentabilidade financeira e a eficiência operacional do projeto. Nesse sentido, apresenta-se um referencial embasado no contexto geral de Contabilidade, Contabilidade de Custos e Contabilidade Tributária, cujo objetivo é fornecer suporte sólido para a análise de viabilidade do laboratório fitossanitário.

2.1 Contabilidade

A Contabilidade pode ser considerada uma ciência que estuda as variações patrimoniais de pessoas, sejam jurídicas ou físicas, visando apurar as movimentações de riquezas. Ela mede e avalia o desempenho dos negócios, sendo um sistema de informações que auxilia seus usuários na tomada de decisões.

Segundo Santos (2009, p. 1), a Contabilidade é “um ramo do conhecimento necessário como eficiente instrumento de controle, planejamento e gestão de um negócio com ou sem finalidades lucrativas”. Desse modo, a ela se configura como área fundamental na gestão empresarial, concentrando-se na organização. Seu objetivo principal é fornecer informações sobre a saúde econômica e financeira da organização, facilitando o planejamento de investimentos futuros.

Szuster et al. (2012, p. 15) afirmam que “a Contabilidade é o processo cujas metas são registrar, resumir, classificar e comunicar as informações financeiras”.

Dessa forma, a Contabilidade fornece dados precisos e relevantes sobre a situação financeira e o desempenho de uma organização. Com o desenvolvimento econômico ao longo do tempo, essa área evoluiu para métodos mais sofisticados, consolidando-se como ciência que informa aspectos quantitativos e qualitativos de qualquer instituição, auxiliando negócios, empresas e gestores (Szuster et al., 2012, p. 15).

Borges (2017) complementa que a Contabilidade é a ciência que estuda as movimentações patrimoniais nas organizações, gerando demonstrativos econômicos e financeiros usados como base para diversas operações. Além disso, promove a transparência financeira por meio de relatórios claros e compreensíveis sobre a situação econômica da entidade, desempenhando um papel essencial no controle financeiro, monitoramento de receitas, despesas, lucros e fluxo de caixa, o que contribui para decisões mais assertivas dos gestores.

A análise contábil, por sua função de avaliar a saúde financeira de uma empresa, é fundamental para a sustentação de qualquer projeto. Nessa linha, a Contabilidade de Custos surge como uma ferramenta específica, orientada para o controle e a compreensão dos gastos e investimentos necessários para manter as operações. Ao se integrar às demais áreas contábeis, a Contabilidade de Custos possibilita uma visão detalhada e precisa dos elementos que impactam a rentabilidade e a eficiência do empreendimento. Assim, seu papel é imprescindível no processo de viabilidade, pois permite a organização e análise dos custos envolvidos, possibilitando decisões mais assertivas para o sucesso econômico do projeto.

2.2 Contabilidade de Custos

A análise de custos é essencial para avaliar a viabilidade financeira de um projeto, pois permite identificar o ponto de equilíbrio e assegurar que o investimento seja justificável e sustentável a longo prazo. Os custos representam um elemento fundamental na gestão financeira de qualquer empresa, abrangendo todos os gastos envolvidos na produção de bens ou prestação de serviços, desde a aquisição de matéria-prima até as despesas operacionais e administrativas, fundamentais para o funcionamento da empresa.

A Contabilidade de Custos, ao reunir dados dos processos produtivos e das vendas, fornece à gestão empresarial informações detalhadas para calcular os custos de produção e distribuição, tanto unitários quanto totais. Deste modo, torna-se uma ferramenta indispensável para a tomada de decisões estratégicas (Neto, 2009). Esses custos podem ser classificados em duas categorias principais: Custos Fixos e Custos Variáveis, bem como em Custos Diretos e Custos Indiretos, conforme seu grau de associação (Oliveira, 2022).

Segundo Yanase (2018), os custos se dividem em quatro definições:

- **Custo Fixo:** uma despesa que permanece constante independentemente do volume de produção ou vendas, ou seja, seu valor não varia com o aumento ou diminuição da produção.
- **Custo Variável:** uma despesa que flutua conforme o nível de produção, aumentando ou diminuindo de acordo com a quantidade de produtos fabricados.
- **Custo Direto:** aqueles atribuíveis diretamente a um produto ou serviço específico, sendo facilmente rastreáveis e diretamente relacionados à produção.
- **Custo Indireto:** despesas que não podem ser diretamente atribuídas a um produto, relacionadas às operações gerais da empresa.

A Contabilidade de Custos demanda aprendizado contínuo dos profissionais, dada a diversidade nas operações empresariais. Esse conhecimento permite a escolha de abordagens apropriadas a cada cenário, resultando em decisões mais seguras e estratégicas. Profissionais bem-preparados são altamente valorizados no mercado, destacando-se pela capacidade de gerenciar custos e otimizar a competitividade das empresas.

Para Oliveira (2022, p. 144), a Contabilidade de Custos é fundamentada tanto para a tomada de decisões quanto para a avaliação de estoques, pois “possui um foco gerencial, fornecendo informações que subsidiem a tomada de decisões, mas também auxilia a Contabilidade geral na apuração do valor dos estoques e na mensuração de resultados”. Esse duplo objetivo evidencia o papel da Contabilidade de Custos em atender tanto às necessidades gerenciais quanto às demandas da Contabilidade Geral, adaptando critérios específicos para alcançar esses objetivos distintos.

Assim, a análise de custos é imprescindível para embasar decisões, apoiando-se em informações de planejamento e controle de custos e lucros. Atualmente, diversas ferramentas e técnicas auxiliam as empresas no controle e gerenciamento de custos de forma eficaz, variando de acordo com as necessidades específicas e o setor de atuação. Segundo Lerner, Silva e Souza (2007, p. 51), a Contabilidade de Custos “não deve restringir-se apenas à mensuração dos estoques, mas precisa se adequar às novas exigências de mercado, fornecendo informações úteis para a tomada de decisões pelos gestores”.

Portanto, é relevante que as empresas implementem estratégias eficazes de controle de custos que vão além da simples apuração, envolvendo adaptações ao ambiente de negócios para manter sua competitividade e sustentabilidade a longo prazo. Isso inclui sistemas de gestão de custos aprimorados, eficiência operacional, otimização de processos e investimento em inovação.

2.3 Contabilidade Tributária

A contabilidade tributária tem como objetivo apurar, com precisão, o resultado econômico do exercício, visando um planejamento tributário adequado. Para isso, é essencial possuir um amplo conhecimento sobre a legislação tributária e dispor de relatórios que apresentem a situação exata das contas patrimoniais e de resultados.

Conforme Fabretti (2017, p. 5), trata-se de “o ramo da Contabilidade que tem por objetivo aplicar na prática conceitos, princípios e normas básicas da Contabilidade e da legislação tributária, de forma simultânea e adequada”. De acordo com o Código Tributário Nacional (CTN), a Lei nº 5.172/66 define tributo, em seu Art. 3º, como “toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada” (Brasil, 1966).

No Brasil, os três principais regimes tributários são o Lucro Real, o Lucro Presumido e o Simples Nacional. Cada um apresenta características próprias e é escolhido com base em diversos fatores, como volume de faturamento, natureza do negócio e estratégia fiscal da empresa.

A contabilidade tributária visa assegurar que as empresas cumpram suas obrigações fiscais de maneira precisa e eficiente, além de identificar oportunidades legais para reduzir a carga tributária por meio de estratégias de planejamento fiscal. Essa área especializada da contabilidade concentra-se na aplicação das normas contábeis, com o propósito de enfrentar as questões relacionadas aos tributos de uma organização.

2.4 Estudo de Viabilidade e Plano de Negócio

O estudo de viabilidade é um dos passos mais importantes para se obter sucesso no negócio, pois se refere a uma análise detalhada realizada antes de iniciar um projeto, investimento ou empreendimento. Ele avalia se uma ideia é viável e sustentável do ponto de vista financeiro, técnico, operacional, ambiental e legal. O objetivo é identificar possíveis riscos, custos e benefícios do projeto, ajudando os investidores e gestores a tomarem suas decisões.

De acordo com Guedes (2020, p.10) “a Análise de Viabilidade de Projetos é um pilar extremamente importante. Se o projeto não for viável, todo o esforço empreendido por meio dessa análise valerá a pena, já que se evitou investir em algo que não teria viabilidade”. Por conseguinte, o estudo de viabilidade procede como uma ferramenta de gestão de riscos, contribuindo para evitar decisões equivocadas e prejuízos financeiros.

Já o plano de negócio é um documento que descreve detalhadamente os objetivos de um negócio e os passos necessários para alcançá-los. Ele inclui informações sobre o mercado, a concorrência, os produtos ou serviços oferecidos, o modelo de negócios, a estratégia de *marketing*, o plano financeiro e os recursos necessários para iniciar e operar o empreendimento. Sendo assim, o plano de negócios serve como um guia para os empreendedores, ajudando-os a entender melhor o mercado em que estão inseridos, identificar oportunidades e ameaças, definir metas e estratégias, e estimar os custos e receitas do negócio (Sebrae, 2022).

Do ponto de vista de Zavadil (2012, p.36) “o plano de negócios é fundamental para que o empreendedor possa acompanhar o desenvolvimento de seu negócio, podendo corrigir as distorções e a direção a ser seguida a partir do momento de sua implementação”.

Ele é uma ferramenta fundamental para quem está começando um novo empreendimento, pois ajuda a minimizar os riscos e aumentar as chances de sucesso do negócio. Além disso, o plano de negócios também pode ser utilizado para atrair investidores, parceiros e financiadores, fornecendo uma visão mais clara e detalhada do potencial do negócio.

Na próxima seção, será detalhado o funcionamento de um Laboratório, bem como os serviços que ele oferece.

2.5 Laboratório Fitossanitário

Um Laboratório Fitossanitário nada mais é do que uma organização que presta serviço de eliminação e identificação de pragas com potencial quarentenário, que auxiliam, principalmente, nos trâmites aduaneiros de produtos vegetais. Isto posto, é o principal responsável por diminuir as chances de riscos de entradas e saídas de novas doenças e pragas nos alimentos do território brasileiro, as quais podem provocar grandes prejuízos e colocar em risco toda a cadeia produtiva de uma cultura ou produto.

No caso de espécies exóticas, quarentenárias, a amplitude das listas de pragas é muito grande, o que exige uma priorização, levando em conta o perigo que possam representar aliado ao risco de ingresso, estabelecimento e de que venham a se constituir em uma praga de grande importância para a agricultura ou para o ambiente. (Fidelis, et al, 2018, p.18).

Os autores também salientam que:

Ao longo da história da fitossanidade, a principal abordagem tem sido combinar a elaboração da lista das pragas ausentes que podem ingressar, estabelecer-se e causar danos em uma área, com a utilização de medidas apropriadas para impedir sua entrada e estabelecimento. As nações e os blocos comerciais publicam listas de pragas quarentenárias em suas legislações, juntamente com as medidas necessárias para garantir que vias potenciais estejam livres dessas pragas, ao abrigo do conceito de análise de risco de pragas (Fidelis, et al, 2018, p.19).

Diante disso, a principal preocupação com essas pragas é o potencial de danos que podem causar, se forem introduzidas no território brasileiro. Para um organismo ser considerado como praga quarentenária se faz necessária uma avaliação detalhada sobre o risco potencial que a praga apresenta para a área/país em questão (Fidelis, et al, 2018, p.31).

As pragas quarentenárias podem ser classificadas em ausentes, presentes, quarentenárias regulamentadas e não quarentenárias regulamentadas (Simmi, 2022).

Pragas Ausentes: São aquelas que possuem relevância econômica significativa e ainda não foram detectadas no território nacional (Idaron, 2019).

Pragas Presentes: Referem-se às pragas de importância econômica que já estão estabelecidas no país, mas que são mantidas sob controle oficial para minimizar seu impacto (Idaron, 2019).

Pragas Quarentenárias Regulamentadas: São pragas que, embora estejam presentes e controladas oficialmente, têm um alto potencial de causar danos econômicos substanciais. Essas pragas são objeto de regulamentações rigorosas para prevenir sua disseminação e impacto (Idaron, 2019).

Pragas Não Quarentenárias Regulamentadas: São pragas que, apesar de estarem presentes nas plantas cultivadas, afetam negativamente o uso pretendido dessas plantas, resultando em consequências econômicas inaceitáveis. Essas pragas são monitoradas e regulamentadas para minimizar seu impacto econômico (Idaron, 2019).

Essas pragas são identificadas com base em avaliações de risco e regulamentadas para proteger a agricultura, os recursos naturais e facilitar o comércio seguro de produtos agrícolas.

Um laboratório fitossanitário pode prestar uma ampla gama de exames para detectar, identificar e monitorar pragas e doenças em plantas. Esses exames são essenciais para garantir a saúde das plantas e a segurança fitossanitária. Alguns dos principais tipos de exames que um laboratório fitossanitário pode realizar são: Exames de diagnóstico de pragas e doenças, Monitoramento de Resistência a Pesticidas, Exames Quarentenários entre muitos outros serviços que um laboratório pode fornecer (Embrapa, 2021).

A maior parte de relatos de casos de novas pragas pode ser atribuída à ação humana, como o deslocamento por navios, aviões e, principalmente, por caminhões que transportam os produtos vegetais pelo mundo (Lopes da Silva, 2016).

As regulamentações necessárias para atender às conformidades dos laboratórios fitossanitários são fundamentais para garantir a qualidade, precisão e segurança nas análises realizadas. Estes laboratórios desempenham um papel notável na proteção das culturas agrícolas contra pragas e doenças, além de assegurar que os produtos agrícolas atendam aos requisitos fitossanitários para o comércio internacional, onde é exigido um padrão de exigências para que o MAPA faça a aprovação de um laboratório, sendo elas: certificação, boas práticas de laboratório, infraestrutura, segurança e biossegurança, controle de qualidade, documentação e rastreamento, conformidade legal e regulatória (Brasil, 2023).

Portanto, os órgãos de defesa sanitária de qualquer país sempre operam em perfeita consonância com instituições científicas, que desenvolvem estudos e pesquisas para auxiliar na aplicação das medidas fitossanitárias. (Fidelis, et al, 2018, p.18).

Em vista disso, esses laboratórios realizam análises de risco e implementam estratégias de controle para mitigar possíveis danos econômicos e ambientais. Além disso, garantem que os produtos vegetais atendam aos requisitos fitossanitários exigidos para o comércio internacional, colaborando com instituições reguladoras, a fim de proteger a saúde das plantas e promover a sustentabilidade agrícola.

2.6 Empreendedorismo

O empreendedorismo consiste em reconhecer oportunidades, formular e aprimorar novas soluções, além de assumir riscos para dar início e administrar um empreendimento, visando gerar valor e alcançar o sucesso no mercado. De acordo com Valenciano, (2005, p.2) “empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades, e a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso”.

O autor ressalta o perfil do empreendedor como alguém excepcional, movido por uma motivação única:

Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado. O empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. (Valenciano, 2005, p.3).

Sendo assim, o empreendedorismo desempenha um papel significativo no avanço econômico e social, pois envolve a habilidade de identificar oportunidades e desenvolver soluções inovadoras. Esse mecanismo é vital para estimular a competitividade e o progresso no mercado, tornando-se um elemento chave em empreendimentos bem-sucedidos.

2.7 Análise de Viabilidade

É um processo que avalia a viabilidade de um projeto ou empreendimento, considerando diversos aspectos que podem influenciar seu sucesso. Segundo Makaron (2012, p. 43), “a análise de viabilidade de um projeto consiste na realização de estudos que visam avaliar se o empreendimento apresenta condições para alcançar sucesso econômico-financeiro”. Esse estudo considera diversos aspectos, como o mercado alvo, a estrutura de custos, as projeções de receita, além de fatores externos que podem influenciar o desempenho do projeto, garantindo assim uma tomada de decisão mais fundamentada e estratégica.

Com isso, é fato de que a análise de viabilidade desempenha um papel fundamental no planejamento de projetos e negócios, pois oferece uma avaliação detalhada das condições para garantir o sucesso econômico e financeiro.

2.7.1 Análise de Viabilidade Econômica

A análise de viabilidade econômica é um processo que avalia a capacidade de um projeto ou empreendimento de gerar resultados financeiros positivos, considerando seus custos, receitas e impactos financeiros ao longo do tempo. Essa análise é fundamental para determinar se um investimento é viável e se vale a pena ser realizado.

Segundo Costa (2018), a análise de viabilidade econômica é uma ferramenta essencial que capacita a alta gestão a tomar decisões sobre a implementação de projetos. Essa metodologia permite que os gestores avaliem detalhadamente os aspectos financeiros envolvidos, ajudando a usar os recursos de forma mais eficiente e a reduzir os riscos. As principais etapas e componentes dessa análise incluem a estimativa do investimento inicial, projeção de receitas, estimativa de custos operacionais, análise do fluxo de caixa e avaliação de indicadores de rentabilidade.

Portanto, essa análise é essencial para a tomada de decisões, pois permite que investidores e gestores avaliem se um projeto é financeiramente sustentável e se justifica os recursos a serem alocados. Essa avaliação é fundamental para reduzir riscos e aumentar as chances de sucesso em empreendimentos.

2.7.1.1 Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório contábil que reflete as operações financeiras de uma empresa dentro de um período, geralmente de um ano fiscal. Ela detalha as receitas, custos e despesas, revelando o resultado, que pode ser lucro ou prejuízo.

Segundo Iudícibus et al. (2010, p. 177) “a Demonstração do Resultado do Exercício, elaborada em conjunto com o Balanço Patrimonial, apresenta de forma resumida as operações realizadas pela empresa em um determinado período. Esse relatório destaca os valores mais relevantes para os interessados: o resultado líquido do período, seja ele lucro ou prejuízo”.

Além de evidenciar o desempenho financeiro da empresa, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) também auxilia na análise da rentabilidade e eficiência operacional. Por meio dela, é possível avaliar como as receitas e despesas impactaram o resultado, oferecendo uma visão clara sobre a capacidade da empresa de gerar lucro ou lidar com prejuízos. (Francisco Junior, et al. 2022).

A demonstração de resultado é uma ferramenta importante para investidores, gestores e analistas financeiros, pois fornece uma visão clara da lucratividade e da eficiência operacional da empresa, permitindo comparações com períodos anteriores.

2.7.1.2 Balanço Patrimonial

O balanço patrimonial é um dos principais demonstrativos contábeis, pois, ao ser compreendido, revela a situação financeira da empresa em um determinado momento. Ele destaca com clareza a composição dos ativos, passivos e do patrimônio líquido, evidenciando o equilíbrio fundamental para a saúde financeira da organização.

Em uma visão contábil simplificada, Bruni, (2008, p.5), “a razão para o uso da expressão “Balanço” é clara: deve haver equilíbrio entre o total de ativos e o total de passivos. Em outras palavras, o Ativo deve ser igual à soma das Obrigações e do Patrimônio Líquido ($\text{Ativo} = \text{Passivo} + \text{Patrimônio Líquido}$)”.

Portanto, com esse demonstrativo, é possível avaliar a capacidade da empresa de honrar suas obrigações, gerenciar seus recursos e manter seu equilíbrio financeiro. À vista disso, o balanço patrimonial é fundamental para a tomada de decisões estratégicas e para garantir a sustentabilidade do negócio no longo prazo.

2.7.1.3 Índices de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade são métricas financeiras utilizadas para medir o desempenho de uma empresa na geração de lucros, levando em conta diferentes bases, como vendas, ativos ou patrimônio líquido.

De acordo com Andrade (2007, p. 13) “esse indicador conjuga todos os demais indicadores de rentabilidade, lucratividade e de atividades, numa expressão final: o quanto ganhamos! além de ser comparável para qualquer empresa, de qualquer setor, de qualquer país, de qualquer investimento”. Ademais, a rentabilidade é um dos principais indicadores de desempenho de uma empresa, demonstrando sua capacidade de gerar lucros a partir dos investimentos realizados.

Diante disso, os índices de rentabilidade são ferramentas essenciais para avaliar a eficiência de uma empresa na geração de lucros, pois permite uma análise comparativa de seu desempenho em relação às vendas, aos ativos e ao patrimônio líquido. Esses indicadores fornecem resultados valiosos para investidores e gestores, auxiliando na tomada de decisões estratégicas e no monitoramento da saúde financeira da organização ao longo do tempo.

2.7.2 *Análise de Viabilidade Financeira*

A viabilidade financeira é dada sobre o qual se calculam os impostos e lucros. Assim, permite verificar quanto tempo e dinheiro serão necessários para realizar o plano ou projeto em estudo. De acordo com Bruni, (2008, p. 69) “a análise financeira serve como ferramenta para mensurar os riscos de crédito de clientes atuais e potenciais, avaliar o desempenho esperado das empresas e monitorar o avanço da organização no cumprimento de suas metas e objetivos estratégicos”.

Ademais, a análise financeira possibilita a identificação de oportunidades de aprimoramento e a adequação de estratégias conforme necessário, facilitando decisões mais embasadas. Ao oferecer uma visão detalhada sobre a situação financeira da empresa, ela apoia a gestão no controle de recursos, na distribuição eficiente de capital e na redução de riscos, favorecendo o aumento da competitividade e a sustentabilidade no mercado. (Bruni, 2008, p. 69). Portanto a análise de viabilidade financeira é um processo indispensável, pois se o projeto é sustentável é capaz de gerar rentabilidade.

2.7.2.1 Taxa Interna de Retorno – TIR

A TIR apresenta os resultados em forma de porcentagem, utilizando projeções financeiras futuras para estimar a possível rentabilidade anual. Tendo isso em mente, esse indicador avalia o retorno esperado de um investimento: quanto maior for o seu valor, mais promissoras são as projeções financeiras. Na definição de Camargos (2014), a taxa interna de retorno é descrita como a rentabilidade que um projeto de investimento oferece para o capital que nele permanece aplicado. Também conhecida como rentabilidade própria do projeto, esse valor depende exclusivamente dos investimentos realizados e dos retornos gerados.

O autor salienta também que:

Em termos matemáticos, ela é uma taxa efetiva por período. Ou seja, se o fluxo de caixa do projeto em análise for mensal, a TIR será a rentabilidade que o projeto apresenta também em termos mensais. Se o fluxo de caixa do projeto for anual, a TIR representa a rentabilidade efetiva gerada por ele a cada ano. Ela é também a taxa de desconto que leva o valor presente (VP) das entradas de caixa a se igualarem ao investimento inicial ou aos desembolsos referentes a um projeto. (Camargos, 2014, p. 340).

Portanto, a TIR é um indicador valioso para maximizar retornos e minimizar riscos em projetos e empreendimentos.

2.7.2.2 Valor Presente Líquido – VPL

Ao avaliar a viabilidade econômica de projetos, o método do Valor Presente Líquido (VPL) se sobressai como uma das principais ferramentas, oferecendo uma análise precisa da atratividade dos investimentos. De acordo com a definição de Guedes (2020, p. 37) o Valor Presente Líquido é uma técnica de análise de viabilidade econômica que avalia a atratividade de projetos de investimento, medindo a diferença entre o valor presente dos fluxos de caixa futuros e os custos associados ao investimento, com uma taxa de desconto que reflete o custo de oportunidade do capital.

O autor também enfatiza que o VPL se destaca ao “fornecer uma base sólida para a análise de investimentos, permitindo uma avaliação clara dos retornos futuros em relação ao custo inicial e auxiliando na tomada de decisões”. (Guedes, 2020, p 37). Assim, o VPL é essencial para embasar decisões financeiras estratégicas e maximizar o retorno sobre o investimento.

2.7.2.3 Tempo de Retorno de Investimento – PayBack

O *PayBack* é o momento em que o caixa acumulado se torna positivo, sinalizando que a empresa recuperou o capital investido. Esse indicador

representa o ponto em que o valor inicialmente aplicado, geralmente para cobrir os custos dos primeiros meses, foi totalmente quitado.

Na perspectiva de Guedes (2020, p. 54 e 55) o *PayBack* é um método que determina o tempo necessário para que o capital investido em um projeto seja recuperado. Ao calcular o retorno sobre o investimento, este método simplificado permite que tanto organizações quanto investidores individuais compreendam rapidamente em quanto tempo eles poderão recuperar seu aporte financeiro inicial. Dessa forma, o *PayBack* serve como uma ferramenta prática para avaliar a viabilidade de projetos, ajudando na tomada de decisões sobre continuar ou desistir de um investimento. Portanto, um *PayBack* mais curto é frequentemente desejável, pois sugere uma recuperação rápida do capital, minimizando a exposição a incertezas futuras.

2.8 Capitalização e Estrutura de Fontes de Recursos

A capitalização refere-se ao processo de conseguir recursos financeiros para a empresa, seja por meio de capital próprio, investidores, sócios ou até mesmo por capital de terceiros que seria a obtenção de empréstimos bancários. Essa estrutura é importante para a saúde financeira e para a capacidade de crescimento da empresa. Já sobre a estrutura de fontes de recurso, envolve o equilíbrio entre o capital próprio e o capital de terceiros na composição das finanças da empresa.

O Mercado de Capitais é uma componente vital do sistema financeiro, que intermedia a captação de recursos por empresas em busca de financiar seus projetos e investidores que desejam obter rentabilidade. Através da emissão de ações e debêntures, as empresas têm acesso ao capital necessário para seu desenvolvimento, enquanto os investidores têm a chance de diversificar seus investimentos e aumentar seus lucros. (Empiricus, 2024)

A capitalização corporativa no mercado de capitais é alcançada através da emissão de diversos instrumentos financeiros, como ações e títulos, permitindo a captação de recursos de forma diversificada. A estrutura de fontes de financiamento permite à empresa adequar a sua estratégia de financiamento às suas próprias necessidades e objetivos, equilibrando a utilização de capital próprio e de terceiros para otimizar o seu crescimento e sustentabilidade financeira. (Empiricus, 2024).

Portanto, a capitalização e a estrutura de fontes de recursos são de suma importância garantir flexibilidade e sustentabilidade para reduzir os riscos financeiros.

3. Metodologia

A metodologia em uma pesquisa é o guia que detalha os procedimentos de coleta e análise de dados, justificando as escolhas feitas e garantindo a validade dos resultados. Ela fornece uma estrutura essencial para compreender e avaliar o rigor do estudo (Gil, 2002, p. 162).

A *classificação da metodologia segundo os objetivos* está definida como sendo uma pesquisa exploratória, pois se trata de uma primeira aproximação à temática, buscando agregar conhecimento, proporcionando uma melhor familiaridade, embasamento e principalmente o aprimoramento de ideias. (Gil, 2002, p. 41).

Gil (2010, p. 27) complementa “em virtude dessa flexibilidade, torna-se difícil, na maioria dos casos, rotular os estudos exploratórios, mas é possível identificar pesquisas bibliográficas, estudo de caso e mesmo levantamentos de campo que podem ser considerados estudos exploratórios”.

Em sequência, a *caracterização das pesquisas segundo as fontes de informação*, foi feita através de uma pesquisa bibliográfica que se caracteriza por ser elaborada com base em materiais já publicados, utilizando fontes impressas como jornais, revistas, livros, dissertações e anais de eventos científicos. Além disso, com a disseminação de novos formatos de informação, estas pesquisas passaram a incluir outras fontes, como discos, CDs, fitas magnéticas e materiais disponíveis na internet. (Gil, 2010, p. 29).

A pesquisa acadêmica inevitavelmente envolve, em algum momento, a realização de pesquisa bibliográfica. Na maioria das teses e dissertações desenvolvidas atualmente, um capítulo ou seção é dedicado à revisão bibliográfica, cujo propósito é fornecer a fundamentação teórica para o trabalho e identificar o estágio atual do conhecimento sobre o tema. (Gil, 2010, p. 29-30).

As informações do estudo e o *procedimento das coletas de dados* será voltado à pesquisa bibliográfica, utilizando fontes já escritas sendo principalmente através de livros e artigos científicos. (Gil, 2002, p. 44).

Ainda acrescenta que, a coleta de dados,

Tradicionalmente, o local privilegiado para a localização das fontes bibliográficas tem sido a biblioteca. No entanto, em virtude da ampla disseminação de materiais bibliográficos em formato eletrônico, assume grande importância a pesquisa feita por meio de bases de dados e sistemas de busca (Gil, 2010, p. 52).

O avanço da disponibilidade de materiais bibliográficos em formato eletrônico tem redefinido a pesquisa acadêmica, tornando as bases de dados e sistemas de busca *online* essenciais para a localização de fontes.

Subsequentemente, a *caracterização das pesquisas quanto a análise de dados* trata-se de uma pesquisa qualitativa, onde busca recolher e apresentar informações,

trazendo os detalhes e a profundidade para entendimento da temática, possibilitando um maior aprofundamento na compreensão. (Gil, 2002, p. 133).

A análise qualitativa depende de muitos fatores, tais como a natureza dos dados coletados, a extensão da amostra, os instrumentos de pesquisa e os pressupostos teóricos que nortearam a investigação. Pode-se, no entanto, definir esse processo como uma sequência de atividades, que envolve a redução dos dados, a categorização desses dados, sua interpretação e a redação do relatório. (Gil, 2002, p. 133).

4. Resultados e Discussões

Esta seção apresentará os resultados do estudo, que serão analisados de forma qualitativa. Esses resultados serão acompanhados por uma discussão detalhada e aprofundada, incluindo comparações de viabilidade e análises complementares.

4.1 Investimento de Abertura

Os investimentos envolvem a aplicação de recursos financeiros, tempo ou esforço com o intuito de gerar retornos no futuro. Eles podem apresentar diferentes níveis de risco e duração, variando entre curto e longo prazo. De acordo com, Bruni (2018, p. 24) “os investimentos representam gastos ativados em função de sua vida útil ou de benefícios atribuíveis a futuros períodos. Ficam temporariamente “congelados” no ativo da entidade e, posteriormente e de forma gradual, são “descongelados” e incorporados aos custos e despesas”.

É fundamental destacar que a empresa se encontra sob regime do Simples Nacional, que se mostra como alternativa mais benéfica em relação à carga tributária, pois esse regime favorece uma administração mais clara das responsabilidades fiscais, o que contribui para a diminuição dos custos administrativos e acaba potencializando a eficiência operacional da empresa.

Este regime unifica oito tributos federais, estaduais e municipais em uma única guia de pagamento sendo eles: ICMS, IPI, ISS, IRPJ, CSLL, PIS/Pasep e CPP para a Seguridade Social, proporcionando uma gestão fiscal mais eficiente. (Mendes; Garcia, 2022, p. 315).

Andrade (2010) complementa que para o ingresso no Simples Nacional “é necessário enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte; cumprir os requisitos previstos na legislação; e formalizar a opção pelo Simples Nacional”.

Diante disso, a Tabela 01 a seguir, apresenta de forma detalhada os principais itens de investimento para a abertura de um laboratório, onde estão descritos os equipamentos, eletrônicos, quantidade, valor unitário e o valor total dos produtos.

Tabela 1- Investimento de abertura

EMPRESA: LABORATÓRIO FITOSSANITÁRIO			
ELABORADO POR: MÁRCIA EDUARDA POSSELT			
INVESTIMENTO DE ABERTURA			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Nobreak	1,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
TV 32 polegadas	1,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
Impressora Laser	1,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00
Notebook	2,00	R\$ 2.900,00	R\$ 5.800,00
Aparelho de telefone	1,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00
Câmera fotográfica	1,00	R\$ 3.400,00	R\$ 3.400,00
Aparelho de ar-condicionado	2,00	R\$ 1.300,00	R\$ 2.600,00
Microscópio ótico (com boa resolução)	1,00	R\$ 15.504,00	R\$ 15.504,00
Microscópio estereoscópico (com boa resolução)	1,00	R\$ 3.585,66	R\$ 3.585,66
Autoclave	1,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Estufa bacteriológica	1,00	R\$ 2.700,00	R\$ 2.700,00
Centrífuga de mesa (de boa qualidade)	1,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Destilador de água	1,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
Deionizador	1,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
Fluxo laminar	1,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Freezer	1,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Geladeira	1,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Termociclador	1,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00
Microcentrífuga	1,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Termonebulizador	1,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Fonte de Eletroforese	1,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Pulverizador elétrico portátil	1,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Equipamento de gás para fumigação	1,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Transiluminador de luz visível e ultravioleta	1,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Bancada	1,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
Mesa de escritório	1,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Cadeira giratória	2,00	R\$ 400,00	R\$ 800,00
Cadeira simples	6,00	R\$ 230,00	R\$ 1.380,00
Armário	2,00	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
Luminária de mesa	1,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Estabilizador de voltagem	1,00	R\$ 287,15	R\$ 287,15
Outros materiais para serviço de análise (espátulas...)	1,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
Placa Comercial	1,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Constituição da empresa (despesas contábeis e taxas)	1,00	R\$ 2.890,00	R\$ 2.890,00
TOTAL DE INVESTIMENTOS(R\$)			R\$ 129.346,81
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL PRÓPRIO (INTEGRALIZAÇÃO)		R\$ 250.000,00
CAPITAL DE GIRO			R\$ 120.653,19

Fonte: Elaboração própria (2024).

É importante destacar que a principal função de um laboratório é realizar análises laboratoriais, portanto, a maior parte dos itens listados na planilha se refere a equipamentos necessários para essas atividades. Os demais itens contemplam elementos voltados à estrutura e funcionamento do ambiente, como TV e móveis para a recepção, *notebooks* e celulares para entretenimento e comunicação interna e externa.

O investimento total estimado é de aproximadamente R\$ 129.346,81, com um capital próprio de R\$ 250.000,00 destinado à integralização. Isso garante uma quantia significativa para o capital de giro de R\$ 120.653,19, assegurando que a empresa possa manter suas operações de forma estável.

Na Tabela 2, a seguir, os itens estão divididos entre patrimônio e custos, oferecendo uma visão mais clara e organizada dos equipamentos, eletrônicos, móveis e seus respectivos valores detalhados. Os eletrônicos incluem TV, impressora a laser, *notebook*, aparelho de telefone, câmera fotográfica e nobreak que totalizam 14.300,00, já na seção dos equipamentos temos aparelho de ar condicionado, microscópio ótico, microscópio estereoscópico, autoclave, estufa bacteriológica, centrífuga de mesa, destilador de água, deionizador, fluxo laminar, freezer, geladeira, termociclador, micro centrífuga, termo nebulizador, transiluminador de luz visível e ultravioleta, fonte de eletroforese, pulverizador elétrico portátil, equipamento de gás para fumigação que totaliza 93.389,66. Na seção da mobília temos bancada, mesa de escritório, cadeira giratória, cadeira simples e armários totalizando 9.880,00. Na seção de custos temos a placa comercial, outros materiais que envolvem espátulas e materiais para realizar as análises, luminária de mesa e estabilizador de voltagem totalizando 8.887,15.

Tabela 2 - Separação do Patrimônio e Custos.

PATRIMÔNIO		CUSTOS	
DESCRIÇÃO	VALOR TOTAL (R\$)	DESCRIÇÃO	VALOR TOTAL (R\$)
TV 32 polegadas	R\$ 1.300,00	Placa Comercial	R\$ 500,00
Impressora laser	R\$ 1.400,00	Outros materiais	R\$ 8.000,00
Notebook	R\$ 5.800,00	Luminária de mesa	R\$ 100,00
Aparelho telefone	R\$ 1.400,00	Estabilizador de voltagem	R\$ 287,15
Câmera fotográfica	R\$ 3.400,00		R\$ 8.887,15
Nobreak	R\$ 1.000,00		
SUBTOTAL DOS ELETRÔNICOS	R\$ 14.300,00		
Aparelho de ar condicionado	R\$ 2.600,00		
Microscópio ótico	R\$ 15.504,00		
Microscópio estereoscópico (com boa resolução)	R\$ 3.585,66		
Autoclave	R\$ 5.000,00		
Estufa bacteriológica	R\$ 2.700,00		
Centrifuga de mesa	R\$ 1.500,00		
Destilador de água	R\$ 1.100,00		
Deionizador	R\$ 1.100,00		
Fluxo laminar	R\$ 5.000,00		
Freezer	R\$ 2.500,00		
Geladeira	R\$ 2.500,00		
Termociclador	R\$ 24.000,00		
Microcentrifuga	R\$ 5.000,00		
Termonebulizador	R\$ 5.000,00		
Transiluminador de luz visível e ultravioleta	R\$ 15.000,00		
Fonte de Eletroforese	R\$ 500,00		
Pulverizador Elétrico Portátil	R\$ 500,00		
Equipamento de gás para fumigação	R\$ 300,00		
SUBTOTAL DOS EQUIPAMENTOS	R\$ 93.389,66		
Bancada	R\$ 4.500,00		
Mesa de escritório	R\$ 1.200,00		
Cadeira Giratória	R\$ 800,00		
Cadeira Simples	R\$ 1.380,00		
Armário	R\$ 2.000,00		
SUBTOTAL MOBÍLIA	R\$ 9.880,00		
TOTAL	R\$ 117.569,66	TOTAL	R\$ 8.887,15

Fonte: Elaboração própria (2024).

Com isso, é possível observar que o total dos bens patrimoniais soma R\$ 117.569,66, enquanto os custos atingem o valor de R\$ 8.887,15.

4.2 Despesas de Custeio Mensal

Na Tabela 3, são apresentadas as despesas de custeio mensal, que incluem todos os custos necessários para o funcionamento do estabelecimento. Essas despesas operacionais totalizaram um valor de aproximadamente R\$ 37.474,52 e são essenciais para manter a infraestrutura da empresa.

Tabela 3 - Despesas de custeio mensal.

EMPRESA: LABORATÓRIO FITOSSANITÁRIO			
ELABORADO POR: MÁRCIA EDUARDA POSSELT			
DESPESAS DE CUSTEIO MENSAL			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Manutenção estrutural básica	1	200,00	200,00
Marketing Digital (artes, e divulgações pagas)	1	1.200,00	1.200,00
Aluguel	1	1.300,00	1.300,00
Honorários Contábeis	1	400,00	400,00
Suprimentos para produção	1	8.000,00	8.000,00
Depreciação	1	981,52	981,52
Água	1	400,00	400,00
Luz	1	1.800,00	1.800,00
Material de Escritório	1	200,00	200,00
Internet	1	150,00	150,00
Material de Limpeza	1	600,00	600,00
Mensalidade de Sistemas	1	900,00	900,00
Monitoramento com Sistema de Segurança	1	195,00	195,00
Despesas Bancárias (taxas, tarifas e manutenções de contas)	1	200,00	200,00
Folha de pagamento	1	14.790,00	14.790,00
Impostos sobre Folha (FGTS 8%)	1	1.314,67	1.314,67
Pró-Labore	1	3.200,00	3.200,00
PROVISÕES 13º	1	1.232,50	1.232,50
PROVISÕES FÉRIAS	1	410,83	410,83
TOTAL DE CUSTEIO MENSAL(R\$)			R\$ 37.474,52
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL(R\$)			R\$ 449.694,27
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL(R\$)			R\$ 449.694,27

Fonte: Elaboração própria (2024).

De acordo com as informações da Tabela 3, os custos mensais de operação de um laboratório totalizam R\$ 37.474,52, resultando em um montante anual de R\$ 449.694,27. Os principais gastos são relacionados à folha de pagamento, alcançando R\$ 20.948,00, e com suprimentos para produção, que equivalem a R\$ 8.000,00. As demais despesas são fixas e incluem custos como manutenção de infraestrutura básica R\$ 200,00, marketing R\$ 1.200,00, aluguel R\$ 1.300,00, honorários contábeis R\$ 400,00 e outros valores como citado na tabela.

Logo abaixo, a Tabela 4, apresenta de forma mais clara os cargos e salários que compõem o quadro de funcionários, bem como o pró-labore. Essa tabela permite uma melhor compreensão das funções atribuídas, facilitando uma análise da estrutura pessoal da empresa.

Tabela 4 - Quadro de funcionários.

QUADRO DE FUNCIONÁRIOS					
ITEM	QUANT.	SETOR	CLASSIFICAÇÃO	VALOR UN	VALOR TOTAL
GERENTE (PRÓ-LABORE)	1	ADMINISTRATIVO	DESPESA	3.200,00	3.200,00
					3.200,00
RECEPÇÃO	1	RECEPÇÃO / ADM	DESPESA	1.600,00	1.600,00
AGRÔNOMO	1	GERAL	CUSTO	7.290,00	7.290,00
AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS	1	GERAL	CUSTO	2.500,00	2.500,00
AUXILIAR DE LABORATÓRIO	1	GERAL	CUSTO	1.900,00	1.900,00
LIMPEZA	1	GERAL	DESPESA	1.500,00	1.500,00
SUBTOTAL					14.790,00
TOTAL					17.990,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

Segundo os dados da tabela, o pró-labore totaliza R\$ 3.200,00 e os salários dos funcionários somam R\$ 14.790,00, resultando em um gasto total de R\$ 17.990,00 com a folha de pagamento.

Na tabela 5, é possível observar as provisões e encargos, os quais devem ser levados em consideração para se levantar o quanto realmente custa a folha de pagamento.

Tabela 5 - Custos dentro da folha de pagamento.

CUSTO FOLHA PAGAMENTO	SIMPLES
SALÁRIOS	14.790,00
PROVISÕES	1.643,33
DÉCIMO TERCEIRO	1.232,50
FÉRIAS + 1/3	410,83
ENCARGOS	1.314,67
INSS SOBRE SALÁRIOS	-
INSS SOBRE PROVISÕES	-
FGTS SOBRE SALÁRIOS - 8%	1.183,20
FGTS SOBRE PROVISÕES	131,47
CUSTO TOTAL FOLHA	17.748,00
CUSTO FOLHA EM %	120,00%

Fonte: Elaboração própria (2024).

Desse modo, a Tabela 5 apresenta as provisões no valor de R\$ 1.643,33, que são recursos reservados pela empresa para cobrir despesas trabalhistas futuras, como o décimo terceiro salário e férias. Os encargos somam R\$ 1.314,67, dos quais 8% dos salários, ou R\$ 1.183,20, são destinados ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), além de R\$ 131,47 em provisões adicionais de FGTS. Esse valor reflete a obrigação de reserva para o funcionário em caso de demissão sem justa causa. Apesar das reduções em alguns encargos proporcionadas pelo Simples Nacional, como o INSS, a empresa ainda assume um custo considerável com obrigações trabalhistas, totalizando R\$ 17.748,00 em salários.

Na seção seguinte, será exibida a Tabela 6 de Depreciação Mensal, que é uma ferramenta fundamental para compreender a depreciação dos ativos e planejar sua substituição ou manutenção, além de funcionar como referência para as demonstrações financeiras da empresa.

4.3 Depreciação Mensal

A tabela 6 oferece uma visão aprofundada da depreciação de vários ativos da empresa. Essa análise leva em consideração o tempo de uso, o valor residual de cada item e a taxa de depreciação anual, de acordo com a Instrução Normativa RFB nº 1700, de 14 de março de 2017.

Tabela 6 - Depreciação Mensal

EMPRESA: LABORATÓRIO FITOSSANITÁRIO						
ELABORADO POR: MÁRCIA EDUARDA POSSELT						
DEPRECIÇÃO MENSAL						
DESCRIÇÃO	VALOR DO BEM (R\$)	*VALOR RESIDUAL (R\$)	VALOR A SER DEPRECIADO (R\$)	TAXA DE DEPRECIÇÃO**	DEPRECIÇÃO ANUAL	DEPRECIÇÃO MENSAL
Impressora Laser	R\$ 1.400,00	R\$ 140,00	R\$ 1.260,00	20%	252	21
Mesa de escritório	R\$ 1.200,00	R\$ 120,00	R\$ 1.080,00	10%	108	9
Cadeira giratória	R\$ 800,00	R\$ 80,00	R\$ 720,00	10%	72	6
Cadeira simples	R\$ 1.380,00	R\$ 138,00	R\$ 1.242,00	10%	124,2	10,35
Armário	R\$ 2.000,00	R\$ 200,00	R\$ 1.800,00	10%	180	15
TV 32 polegadas	R\$ 1.300,00	R\$ 130,00	R\$ 1.170,00	20%	234	19,5
Aparelho de telefone	R\$ 1.400,00	R\$ 140,00	R\$ 1.260,00	20%	252	21
Aparelho de ar condicionado	R\$ 2.600,00	R\$ 260,00	R\$ 2.340,00	10%	234	19,5
Microscópio ótico (com boa resolução)	R\$ 5.504,00	R\$ 1.550,40	R\$ 13.953,60	10%	1395,36	116,28
Microscópio estereoscópico (com boa resolução)	R\$ 3.585,66	R\$ 358,57	R\$ 3.227,09	10%	322,7094	26,89245
Bancada	R\$ 4.500,00	R\$ 450,00	R\$ 4.050,00	10%	405	33,75
Autoclave	R\$ 5.000,00	R\$ 500,00	R\$ 4.500,00	10%	450	37,5
Estufa bacteriológica	R\$ 2.700,00	R\$ 270,00	R\$ 2.430,00	10%	243	20,25
Centrífuga de mesa (de boa qualidade)	R\$ 1.500,00	R\$ 150,00	R\$ 1.350,00	10%	135	11,25

Destilador de água	R\$ 1.100,00	R\$ 110,00	R\$ 990,00	10%	99	8,25
Deionizador	R\$ 1.100,00	R\$ 110,00	R\$ 990,00	10%	99	8,25
Fluxo laminar	R\$ 5.000,00	R\$ 500,00	R\$ 4.500,00	10%	450	37,5
Freezer	R\$ 2.500,00	R\$ 250,00	R\$ 2.250,00	10%	225	18,75
Geladeira	R\$ 2.500,00	R\$ 250,00	R\$ 2.250,00	10%	225	18,75
Notebook	R\$ 5.800,00	R\$ 580,00	R\$ 5.220,00	20%	1044	87
Termociclador	R\$24.000,00	R\$ 2.400,00	R\$ 21.600,00	10%	2160	180
Micro centrífuga	R\$5.000,00	R\$ 500,00	R\$ 4.500,00	10%	450	37,5
Nobreak	R\$ 1.000,00	R\$ 100,00	R\$ 900,00	10%	90	7,5
Câmera fotográfica	R\$ 3.400,00	R\$ 340,00	R\$ 3.060,00	20%	612	51
Transiluminador de luz visível e ultravioleta	R\$ 5.000,00	R\$ 1.500,00	R\$ 13.500,00	10%	1350	112,5
Termo nebulizador	R\$ 5.000,00	R\$ 500,00	R\$ 4.500,00	10%	450	37,5
Fonte de Eletroferose	R\$ 500,00	R\$ 50,00	R\$ 450,00	10%	45	3,75
Pulverizador elétrico portátil	R\$ 500,00	R\$ 50,00	R\$ 450,00	10%	45	3,75
Equipamento de gás para fumigação	R\$ 300,00	R\$ 30,00	R\$ 270,00	10%	27	2,25
TOTAL DE DEPRECIÇÃO MENSAL, VALOR A CONSIDERAR NAS DESPESAS(R\$)					R\$ 11.778,27	R\$ 981,52

Fonte: Elaboração própria (2024).

Além disso, a tabela tem como objetivo identificar o impacto financeiro da depreciação no balanço da empresa, juntamente com a demonstração do resultado do exercício, evidenciando as variações de valor ao longo do tempo. Em resumo, o total da depreciação mensal dos itens analisados foi de R\$ 981,52, enquanto o total anual de depreciação atingiu R\$ 11.778,27.

Nas seções a seguir, será apresentada a projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual em situações diferentes, para uma melhor análise de variações.

4.4 Projeção de Vendas e Apuração de Receita Mensal e Anual

As projeções de vendas e a apuração da receita mensal e anual são essenciais para um planejamento financeiro mais eficiente da empresa, constituindo, assim, um dos pilares do planejamento financeiro de qualquer negócio. Em um laboratório fitossanitário, as tabelas apresentadas, a seguir, ilustram os serviços que estarão disponíveis e seus respectivos valores. A análise dessas projeções é fundamental para a criação de estratégias de desenvolvimento sustentável e eficaz a longo prazo, permitindo que o laboratório estabeleça metas e direcione seus recursos de forma mais eficiente para o crescimento contínuo.

Diante disso, as tabelas a seguir, apresentarão a previsão de vendas e a apuração da receita mensal e anual em três cenários: realista (projeção inicial), otimista (com um aumento de 15% na receita) e pessimista (com uma redução de 25% na receita).

Tabela 7 - Projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual (Situação Realista)

EMPRESA: LABORATÓRIO FITOSSANITÁRIO													
ELABORADO POR: MÁRCIA EDUARDA POSSELT													
PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO REALISTA)													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	42.000	40.500	41.700	40.150	41.350	40.700	42.750	42.350	40.200	41.500	44.150	41.400	498.750,00
% vendas do mês/ ano	8%	8%	8%	8%	8%	8%	9%	8%	8%	8%	9%	8%	100%
Produto A - EMISSÃO DE LAUDOS													
	8.000	10.000	7.500	11.000	12.000	9.000	8.000	9.500	10.000	9.000	8.000	8.000	110.000,00
	Vendas Unidades/mês	16	20	15	22	24	18	16	19	20	18	16	16
Preço – Unidade	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	
Produto B – SANITIZAÇÃO													
	1.500	1.500	1.200	1.650	1.350	1.200	2.250	1.350	1.200	1.500	1.650	2.400	18.750,00
	Vendas Unidades/mês	10	10	8	11	9	8	15	9	8	10	16	
Preço – Unidade	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	
Produto C - FUMIGAÇÃO													
	22.500	21.000	21.000	19.500	18.000	22.500	22.500	19.500	21.000	21.000	22.500	21.000	252.000,00
	Vendas Unidades/mês	15	14	14	13	12	15	13	14	14	15	14	
Preço – Unidade	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	
Produto D - EXPURGO													
	10.000	8.000	12.000	8.000	10.000	8.000	10.000	12.000	8.000	10.000	12.000	10.000	118.000,00
	Vendas Unidades/mês	5	4	6	4	5	4	5	4	5	6	5	
Preço – Unidade	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	

Fonte: Elaboração própria (2024).

A projeção de vendas para o laboratório em um cenário realista, conforme apresentado na Tabela 7, considera a venda de quatro serviços distintos ao longo de 12 meses, resultando em uma receita bruta anual de R\$ 498.750,00. Essa projeção é distribuída de forma sazonal, com variações entre 8% e 9%, e o maior pico esperado em novembro.

Na projeção a seguir será apresentado a situação otimista, que demonstra um aumento de 15% nas vendas em relação ao realista.

Tabela 8 - Projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual (Situação Otimista) 15% de aumento nas vendas em relação ao realista:

EMPRESA: LABORATÓRIO FITOSSANITÁRIO													
ELABORADO POR: MÁRCIA EDUARDA POSSELT													
PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO OTIMISTA) 15% DE AUMENTO NAS VENDAS EM RELAÇÃO AO REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Anual
RECEITA BRUTA (TOTAL)	48.300	46.575	47.955	46.173	47.553	46.805	49.163	48.703	46.230	47.725	50.773	47.610	573.563,00
% vendas do mês/ano	8,4%	8,1%	8,4%	8,1%	8,3%	8,2%	8,6%	8,5%	8,1%	8,3%	8,9%	8,3%	100%
Produto A - EMISSÃO DE LAUDOS	9.200	11.500	8.625	12.650	13.800	10.350	9.200	10.925	11.500	10.350	9.200	9.200	126.500,00
Vendas Unidades/mês	18	23	17	25	28	21	18	22	23	21	18	18	253
Preço - Unidade	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Produto B - SANITIZAÇÃO	1.725	1.725	1.380	1.898	1.553	1.380	2.588	1.553	1.380	1.725	1.898	2.760	21.563,00
Vendas Unidades/mês	12	12	9	13	10	9	17	10	9	12	13	18	
Preço - Unidade	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Produto C - FUMIGAÇÃO	25.875	24.150	24.150	22.425	20.700	25.875	25.875	22.425	24.150	24.150	25.875	24.150	289.800,00
Vendas Unidades/mês	17	16	16	15	14	17	17	15	16	16	17	16	
Preço - Unidade	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Produto D - EXPURGOS	11.500	9.200	13.800	9.200	11.500	9.200	11.500	13.800	9.200	11.500	13.800	11.500	135.700,00
Vendas Unidades/mês	6	5	7	5	6	5	6	7	5	6	7	6	
Preço - Unidade	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

Conforme a Tabela 8, a projeção de vendas no cenário otimista, com um acréscimo de 15% em relação ao cenário realista, aponta um progresso significativo para o negócio ao longo do ano. Esse cenário projeta uma receita bruta anual de R\$ 573.563,00, refletindo um desempenho financeiro mais favorável e com grande potencial para expansão. Essa estimativa otimista pode indicar uma maior aceitação dos serviços pelo mercado, permitindo não apenas uma estabilidade financeira, mas também a possibilidade de novos investimentos e crescimento sustentável.

Na tabela 9, a seguir, será apresentada a projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual na situação pessimista com 25% de vendas menor que a realista.

Tabela 9 - Projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual (Situação Pessimista) 25% de vendas menor que realista

EMPRESA: LABORATÓRIO FITOSSANITÁRIO													
ELABORADO POR: MÁRCIA EDUARDA POSSELT													
PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO PESSIMISTA) 25% DE VENDAS MENOR QUE A REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	31.500	30.375	31.275	30.113	31.013	30.525	32.063	31.763	30.150	31.125	33.113	31.050	374.063,00
% vendas do mês/ano	8,4%	8,1%	8,4%	8,1%	8,3%	8,2%	8,6%	8,5%	8,1%	8,3%	8,9%	8,3%	100%
Produto A - EMISSÃO DE LAUDOS	6.000	7.500	5.625	8.250	9.000	6.750	6.000	7.125	7.500	6.750	6.000	6.000	82.500,00
Vendas Unidades/mês	12	15	11	17	18	14	12	14	15	14	12	12	165
Preço - Unidade	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	
Produto B - SANITIZAÇÃO	1.125	1.125	900	1.238	1.013	900	1.688	1.013	900	1.125	1.238	1.800	14.063,00
Vendas Unidades/mês	8	8	6	8	7	6	11	7	6	8	8	12	
Preço - Unidade	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	
Produto C - FUMIGAÇÃO	16.875	15.750	15.750	14.625	13.500	16.875	16.875	14.625	15.750	15.750	16.875	15.750	189.000,00
Vendas Unidades/mês	11	11	11	10	9	11	11	10	11	11	11	11	
Preço - Unidade	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	
Produto D - EXPURGO	7.500	6.000	9.000	6.000	7.500	6.000	7.500	9.000	6.000	7.500	9.000	7.500	88.500,00
Vendas Unidades/mês	4	3	5	3	4	3	4	5	3	4	5	4	
Preço - Unidade	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	

Fonte: Elaboração própria (2024).

Com base nos indicadores apresentados na Tabela 9, a projeção pessimista, com uma redução de 25% em relação ao cenário realista, evidencia um impacto significativo tanto na receita mensal quanto na anual, resultando em uma receita anual de R\$ 374.063,00. Esse cenário pode comprometer a saúde financeira da empresa, afetando a capacidade de manter operações e cobrir custos fixos e variáveis.

Os dados apresentados nas Tabelas 7, 8 e 9 indicam um bom potencial para a empresa e destacam a importância de adotar estratégias de contenção de custos e diversificação de serviços, a fim de reduzir riscos e manter a estabilidade financeira em períodos de menor demanda. O cenário otimista aponta para um caminho promissor, com oportunidades de aumentar a rentabilidade e fortalecer a presença no mercado.

A seguir, será apresentada a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) da empresa, destacando seus principais indicadores financeiros.

4.5 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

Oferece uma visão detalhada das receitas, custos e despesas, permitindo uma análise completa do desempenho financeiro da organização. A DRE é fundamental para avaliar a lucratividade da empresa e identificar áreas de melhoria, possibilitando a tomada de decisões estratégicas para otimizar resultados e sustentar o crescimento.

Abaixo, a Tabela 10, apresenta a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), contemplando três cenários distintos: realista, otimista e pessimista. Essa abordagem possibilita uma análise clara das variações nas receitas e despesas da empresa em cada cenário. A visualização dos resultados em diferentes contextos é fundamental para entender como as condições de mercado podem impactar a lucratividade. Além disso, essa comparação permite identificar oportunidades de crescimento e estratégias a serem implementadas, bem como os riscos que podem afetar o desempenho financeiro da organização em cada situação.

Tabela 10 - DRE

EMPRESA: LABORATÓRIO FITOSSANITÁRIO			
ELABORADO POR: MÁRCIA EDUARDA POSSELT			
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta	R\$ 498.750,00	R\$ 573.562,50	R\$ 374.062,50
(-) Devoluções de Vendas	0	0	0
(-) Descontos Concedidos	0	0	0
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 33.521,25	R\$ 40.628,44	R\$ 21.675,94
Receita Líquida	R\$ 465.228,75	R\$ 532.934,06	R\$ 352.386,56
(-) Custos dos Produtos Vendidos (CPV) / Custos dos Serviços Prestados (CSP)	R\$ 96.000,00	R\$ 110.400,00	R\$ 72.000,00
Lucro Bruto	R\$ 369.228,75	R\$ 422.534,06	R\$ 280.386,56
(-) Despesas Operacionais	R\$ 363.071,42	R\$ 363.071,42	R\$ 363.071,42
Despesas Comerciais	R\$ 14.400,00	R\$ 14.400,00	R\$ 14.400,00
Despesas com Vendas	0	0	0
Despesas com Publicidade	R\$ 14.400,00	R\$ 14.400,00	R\$ 14.400,00
Despesas Administrativas	R\$ 348.671,42	R\$ 348.671,42	R\$ 348.671,42
Salários Administrativos	R\$ 235.600,00	R\$ 235.600,00	R\$ 235.600,00
Encargos em folha	R\$ 15.776,00	R\$ 15.776,00	R\$ 15.776,00
Aluguel	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00
Contabilidade	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
Despesas Gerais	R\$ 65.117,15	R\$ 65.117,15	R\$ 65.117,15
Depreciação	R\$ 11.778,27	R\$ 11.778,27	R\$ 11.778,27
Resultado Operacional	R\$ 6.157,33	R\$ 9.462,64	-R\$ 82.684,86
(+/-) Receitas e Despesas Financeiras	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
Receitas Financeiras	0	0	0
Despesas Financeiras	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
Resultado Antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 3.757,33	R\$ 57.062,64	-R\$ 85.084,86
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	0	0	0
IRPJ	0	0	0
CSLL	0	0	0
Lucro Líquido	R\$ 3.757,33	R\$ 57.062,64	-R\$ 85.084,86

Fonte: Elaboração própria (2024).

Considerando as informações apresentadas na Tabela 10, a receita bruta é derivada dos totais de faturamento bruto anual contidos nas Tabelas 07, 08 e 09. Esses valores constituem as bases iniciais para a dedução dos custos e despesas da empresa. A receita bruta é um indicador essencial, pois reflete a capacidade da empresa em gerar vendas antes de considerar as saídas financeiras. A partir dessa receita, é possível calcular o lucro operacional, analisando como os custos fixos e variáveis impactam o desempenho financeiro. Essa análise detalhada permite identificar áreas em que é possível reduzir despesas, aumentar a eficiência e, assim, melhorar a rentabilidade.

Na sequência, são aplicados os descontos referentes aos impostos sobre as vendas, resultando nos valores apresentados nas tabelas: no cenário realista,

R\$ 33.521,25; no cenário otimista, R\$ 40.628,44; e no cenário pessimista, R\$ 21.675,94. Esses montantes foram calculados com base em uma análise da receita bruta e da alíquota do Simples Nacional, conforme ilustrado na tabela a seguir.

Tabela 11 - Alíquotas e Partilha do Simples Nacional

Faixa	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)
1ª Faixa	4,00%	–	Até 180.000,00
2ª Faixa	7,30%	5.940,00	De 180.000,01 a 360.000,00
3ª Faixa	9,50%	13.860,00	De 360.000,01 a 720.000,00
4ª Faixa	10,70%	22.500,00	De 720.000,01 a 1.800.000,00
5ª Faixa	14,30%	87.300,00	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00
6ª Faixa	19,00%	378.000,00	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00

Fonte: BRASIL (2006).

Conforme mostrado na Tabela 11, a alíquota aplicável ao faturamento do laboratório corresponde à terceira faixa, estabelecida em 9,50%, com um valor a ser deduzido de R\$ 13.860,00. Dessa forma, a Tabela 12 apresenta detalhadamente a metodologia utilizada para calcular os valores totais dos impostos sobre as vendas.

Tabela 12 - Apuração Imposto Simples Nacional

APURAÇÃO IMPOSTO SIMPLES NACIONAL			
	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta Anual	498.750,00	573.562,50	374.062,50
Alíquota Imposto	9,50%	9,50%	9,50%
Dedução	13.860,00	13.860,00	13.860,00
Impostos sobre Vendas	33.521,25	40.628,44	21.675,94

Fonte: Elaboração própria (2024).

Conforme mencionado, o cálculo para se obter os resultados se baseia em multiplicar o total de cada receita bruta anual pela alíquota de imposto (9,50%) e, em seguida, subtrair o valor a ser deduzido (R\$13.860,00) resultando no valor total dos impostos sobre as vendas.

Em seguida, a Tabela 10 apresenta a receita líquida, que é obtida subtraindo os impostos sobre as vendas da receita bruta anual. Os totais resultantes são: no cenário realista, R\$ 465.228,75; no cenário otimista, R\$ 532.934,06; e no cenário pessimista, R\$ 352.386,56.

O Custo da Mercadoria Vendida – CMV foi levado em consideração o custo para a compra de matérias descartáveis e reagentes para realizar os serviços de análises, sanitização, fumigação e expurgo. Para realizar foi levado em conta os três cenários de receitas sendo elas: Realista, Otimista e Pessimista, no modo realista totalizou de forma anual (R\$ 96.000,00), já no cenário otimista

e pessimista, partiu-se do valor do cenário realista, onde aplicou-se um ajuste percentual de 15% a mais no cenário otimista, totalizando um custo anual de (R\$ 110.400,00) e, por fim, no cenário pessimista 25% a menos tendo-se o valor do custo anual de (R\$ 72.000,00).

Na sequência da Tabela 10, foi calculado o lucro bruto, que é obtido pela subtração da receita líquida dos custos dos produtos vendidos, resultando nos seguintes valores: no cenário realista, (R\$ 369.228,75), no cenário otimista, (R\$ 422.534,06) e no cenário pessimista, R\$ 280.386,56. Em seguida, a tabela apresenta de forma clara as despesas operacionais, que somam um total de (R\$ 363.071,42).

As despesas operacionais se referem à soma das despesas comerciais e das despesas administrativas. Nas despesas comerciais, temos o valor de (R\$14.400,00) referente à publicidade para a divulgação dos serviços fornecidos pela empresa, pois é uma estratégia para impulsionar e fortalecer as vendas.

As despesas administrativas totalizaram (R\$ 348.671,42) na situação realista e englobam diversos custos essenciais para o funcionamento da empresa. Entre os principais componentes, temos os salários administrativos, que somam (R\$ 235.600,00), e os encargos sobre a folha de pagamento, no valor de (R\$ 15.776,00). Além disso, as despesas administrativas incluem gastos com aluguel, serviços contábeis e outras despesas operacionais necessárias para manter a estrutura organizacional, por fim, há a provisão para depreciação, no valor de (R\$ 11.778,27) por período, que representa a diminuição do valor contábil dos ativos ao longo do tempo. Essa provisão reflete o desgaste dos bens, garantindo que o valor dos ativos seja registrado de forma mais precisa e alinhada com sua vida útil.

Em resumo, após calcular o total das despesas operacionais e subtraí-las do lucro bruto, obteve-se o resultado operacional para os três cenários: (R\$ 6.157,33) no cenário realista, (R\$ 59.462,64) no otimista e (R\$ 82.684,86) no pessimista. Por fim, encontram-se as despesas financeiras, compostas por taxas e despesas bancárias, que totalizam um saldo anual de (R\$ 2.400,00). Ao subtrair essas despesas do resultado operacional, obtém-se o lucro líquido na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) para cada cenário: (R\$ 3.757,33) no cenário realista, (R\$ 57.062,64) no otimista e no pessimista ficou um saldo negativo de (-R\$ 85.084,86). Esses valores finais refletem o impacto das despesas financeiras sobre a rentabilidade líquida da empresa em diferentes contextos de mercado.

Na próxima seção, será abordado o balanço patrimonial, que oferece uma visão completa da situação financeira da empresa em um determinado período.

4.6 Balanço

O balanço patrimonial apresenta em detalhes os ativos, passivos e o patrimônio líquido, oferecendo uma visão precisa da estrutura de capital e dos recursos disponíveis. Conforme mostrado na Tabela 13 abaixo, foram considerados três cenários: realista, otimista (com aumento de 15%) e pessimista (com redução de 25%). Observa-se que o laboratório não possui passivos registrados e a análise reflete as variações nas condições de mercado em cada cenário.

Com essa visão, é possível avaliar a saúde financeira da empresa, entender a alocação de recursos e identificar oportunidades para otimizar o uso do capital, além de assegurar que a empresa mantenha um equilíbrio sustentável entre os bens que possui e as obrigações que precisa cumprir.

Tabela 13 - Balanço Patrimonial

EMPRESA: LABORATÓRIO FITOSSANITÁRIO			
ELABORADO POR: MÁRCIA EDUARDA POSSELT			
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Ativo	R\$ 253.757,33	R\$ 307.062,64	R\$ 164.915,14
Ativo Circulante	R\$ 147.965,94	R\$ 201.271,25	R\$ 59.123,75
Caixa e Equivalentes de Caixa	R\$ 147.965,94	R\$ 201.271,25	R\$ 59.123,75
Contas a Receber	0	0	0
Estoques	0	0	0
Outros Ativos Circulantes	0	0	0
Ativo Não Circulante	R\$ 105.791,39	R\$ 105.791,39	R\$ 105.791,39
Imobilizado	R\$ 105.791,39	R\$ 105.791,39	R\$ 105.791,39
Eletrônicos	R\$ 14.300,00	R\$ 14.300,00	R\$ 14.300,00
Equipamentos	R\$ 93.389,66	R\$ 93.389,66	R\$ 93.389,66
Mobília	R\$ 9.880,00	R\$ 9.880,00	R\$ 9.880,00
(-) Depreciação	- R\$ 11.778,27	- R\$ 11.778,27	- R\$ 11.778,27
Intangível	0	0	0
Investimentos	0	0	0
Outros Ativos Não Circulantes	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Total do Ativo (Soma dos Ativos Circulantes e Não Circulantes)	R\$ 253.757,33	R\$ 307.062,64	R\$ 164.915,14
Passivo e Patrimônio Líquido	R\$ 253.757,33	R\$ 307.062,64	R\$ 164.915,14
Passivo Circulante	0,00	0,00	0,00
Fornecedores	0	0	0
Empréstimos e Financiamentos	0	0	0
Obrigações Fiscais	0	0	0
Outras Obrigações Circulantes	0	0	0
(-) Encargos e tarifas	0,00	0,00	0,00
Passivo Não Circulante	0	0	0
Empréstimos e Financiamentos (LP)	0	0	0

Provisões	0	0	0
Outros Passivos Não Circulantes	0	0	0
Patrimônio Líquido	R\$ 253.757,33	R\$ 307.062,64	R\$ 164.915,14
Capital Social	R\$ 250.000,00	R\$ 250.000,00	R\$ 250.000,00
Reservas de Lucros			
Lucros Acumulados/Prejuízos Acumulados	R\$ 3.757,33	R\$ 57.062,64	- R\$ 85.084,86
Total do Passivo e Patrimônio Líquido (Soma dos Passivos e do Patrimônio Líquido)	R\$ 253.757,33	R\$ 307.062,64	R\$ 164.915,14

Fonte: Elaboração própria (2024).

Conforme a tabela acima, o cenário realista apresenta um total de ativos de R\$ 253.757,33 para a empresa. Deste montante, R\$ 147.965,94 correspondem a ativos circulantes, incluindo lançamentos de caixa e equivalentes. O ativo não circulante totaliza R\$ 105.791,39, composto por bens imobilizados, como equipamentos eletrônicos e mobília, já considerando as depreciações aplicadas. Esse cenário reflete uma condição de estabilidade, na qual a empresa demonstra liquidez suficiente para atender suas operações de curto prazo, assegurando uma gestão financeira equilibrada e eficiente.

No cenário otimista, o total de ativos aumenta para R\$ 307.062,64, refletindo um crescimento de 15%. Esse incremento é impulsionado principalmente pelo aumento em caixa e equivalentes de caixa, que alcançam R\$ 201.271,25, enquanto o ativo não circulante permanece em R\$ 105.791,39. Esse resultado indica que, em um ambiente econômico favorável, a empresa é capaz de expandir significativamente seus recursos líquidos, proporcionando maior flexibilidade financeira e potencial para investir em novas oportunidades estratégicas.

No cenário pessimista, o total de ativos reduz-se para R\$ 164.915,14, refletindo uma queda de 25%. O saldo de caixa e equivalentes diminuiu para R\$ 59.123,75, enquanto o ativo não circulante permanece em R\$ 105.791,39. Essa redução sugere que, sob condições de mercado adversas, a empresa pode enfrentar uma contração significativa em seus recursos líquidos, embora continue a manter sua base de ativos fixos. Apesar da diminuição nos ativos circulantes, a estrutura patrimonial da empresa é preservada, demonstrando resiliência e capacidade de suportar impactos econômicos negativos.

Quanto aos passivos, não há registros de dívidas de curto ou longo prazo, o que indica uma situação de solvência favorável. Isso significa que a empresa não possui compromissos financeiros que possam afetar sua liquidez em nenhum dos cenários analisados, garantindo maior estabilidade e flexibilidade financeira.

Em relação ao patrimônio líquido, o capital social da empresa mantém-se constante em R\$ 250.000,00 em todos os cenários analisados. As variações

ocorrem nos lucros acumulados: no cenário realista, o valor é de R\$ 3.757,33, no cenário otimista os lucros acumulados aumentam para R\$ 57.062,64, refletindo uma expansão positiva, enquanto no cenário pessimista, observa-se um prejuízo acumulado de –R\$ 85.084,86, indicando um impacto negativo. Essas variações demonstram como diferentes condições de mercado influenciam diretamente o patrimônio líquido e a capacidade de geração de lucro ou prejuízo da empresa.

Os resultados evidenciam que a empresa apresenta uma certa sensibilidade às variações do mercado, refletindo uma capacidade de adaptação aos cenários econômicos. Em períodos favoráveis, a empresa demonstra um potencial significativo de geração de lucro, aproveitando condições positivas para crescer e expandir seu patrimônio. No entanto, em cenários menos favoráveis, essa sensibilidade resulta em perdas, indicando a necessidade de estratégias robustas para proteger a rentabilidade.

Esses dados ressaltam a importância de uma gestão flexível e bem planejada, que possa equilibrar ganhos e perdas conforme as condições de mercado, garantindo resiliência e sustentabilidade financeira em diferentes contextos econômicos.

Na próxima seção, serão apresentadas as análises econômicas, proporcionando uma visão detalhada dos aspectos financeiros que influenciam diretamente o desempenho da empresa.

4.7 Análise Econômica

A análise econômica de um projeto é fundamental para avaliar sua viabilidade e sustentabilidade nas diferentes condições de mercado. Neste estudo, são considerados três cenários distintos tais quais: realista, otimista (+15%) e pessimista (-25%), tendo como objetivo compreender como as variações na receita e nos custos impactam indicadores financeiros, como margem de contribuição, ponto de equilíbrio, lucratividade e rentabilidade. Essa abordagem proporciona uma visão ampla dos riscos e potenciais do projeto, auxiliando na tomada de decisões estratégicas e permitindo um planejamento mais assertivo.

Tabela 14 - Avaliação Econômica

Avaliação Econômica em R\$					
ANO	RECEITA BRUTA	CUSTO VARIÁVEL	MARGEM BRUTA	CUSTO FIXO	RENDIA LÍQUIDA
REALISTA	R\$ 498.750,00	R\$ 96.000,00	R\$ 402.750,00	R\$ 353.694,27	49.055,73
OTIMISTA	R\$ 573.562,50	R\$ 110.400,00	R\$ 463.162,50	R\$ 406.748,41	56.414,09
PESSIMISTA	R\$ 374.062,50	R\$ 72.000,00	R\$ 302.062,50	R\$ 265.270,70	36.791,80

Fonte: Elaboração própria (2024).

Conforme apresentado na Tabela 14, o cenário realista indica uma receita bruta estimada de R\$ 498.750,00, com custos variáveis totalizando R\$ 96.000,00, resultando em uma margem bruta de R\$ 402.750,00. Após a dedução dos custos fixos, que somam R\$ 353.694,27, a empresa teria uma renda líquida de R\$ 49.055,73. Esse cenário destaca que, mesmo considerando todos os custos, o projeto ainda gera uma receita líquida positiva.

No cenário otimista, a receita bruta alcançou R\$ 573.562,50, com custos variáveis somando R\$ 110.400,00, o que resulta em uma margem bruta de R\$ 463.162,50. Com os custos fixos de R\$ 406.748,41, a empresa obtém uma renda líquida de R\$ 56.414,09. Esse resultado favorável indica um aumento nas vendas, o que pode trazer benefícios financeiros significativos e tornar o projeto mais atrativo.

Por outro lado, o cenário pessimista revela uma receita bruta mais baixa, totalizando R\$ 374.062,50. Com custos variáveis de R\$ 72.000,00, a margem bruta fica em R\$ 302.062,50, enquanto os custos fixos totalizam R\$ 265.270,70. Nesse contexto, a empresa ainda teria uma renda líquida de R\$ 36.791,80, evidenciando um impacto de uma queda acentuada na receita. Este cenário serve como um alerta para a importância de implementar estratégias que minimizem os riscos de perdas, como um rigoroso controle dos custos fixos e variáveis. Além disso, a empresa deve considerar alternativas para diversificar suas fontes de receita e fortalecer a gestão financeira, garantindo assim sua sobrevivência e sustentabilidade em períodos desafiadores.

A análise dos indicadores financeiros apresentados nas tabelas, a seguir, revelam aspectos importantes para a viabilidade do projeto.

Tabela 15 – Margem de Contribuição

INDICADORES	CENÁRIOS		
	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)			
1. Receita Total	498.750,00	R\$ 573.562,50	R\$ 374.062,50
2. Custos Variáveis	45.298,40	R\$ 52.405,59	R\$ 33.453,09
TRIBUTAÇÃO	33.521,25	R\$ 40.628,44	R\$ 21.675,94
Despesas de Instalação	11.777,15	11.777,15	11.777,15
3. Margem de Contribuição (MC)	453.451,60	521.156,91	340.609,41

Fonte: Elaboração própria (2024).

Conforme apresentado na Tabela 15, a análise da margem de contribuição evidencia diferenças significativas entre os três cenários: realista, otimista e pessimista, destacando a sensibilidade do projeto em relação às variações nas receitas e nos custos variáveis.

No cenário realista, a receita total anual é de R\$ 498.750,00, enquanto os custos variáveis, compostos pela soma dos tributos e despesas de instalação,

atingem R\$ 42.298,40. Isso resulta em uma margem de contribuição de R\$ 453.451,60.

Já no cenário otimista, a receita anual aumenta para R\$ 573.562,50. Os custos variáveis também são maiores, totalizando R\$ 52.405,59, devido a um aumento proporcional nas despesas associadas. Ainda assim, a margem de contribuição sobe para R\$ 521.156,91.

Por outro lado, no cenário pessimista, observa-se uma redução nas receitas para R\$ 374.062,50. Nesse caso, os custos variáveis diminuem para R\$ 33.453,09, resultando em uma margem de contribuição de R\$ 340.609,41. Embora menor em comparação aos outros cenários, essa margem ainda é positiva.

Esses valores mostram como a capacidade de gerar lucros, após custos variáveis, é essencial para cobrir as despesas fixas e atingir o ponto de equilíbrio. Na próxima seção será analisado o indicador relacionado ao ponto de equilíbrio.

Tabela 16 – Ponto de Equilíbrio

PONTO DE EQUILÍBRIO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Custos e Despesas Fixas	353.694,27	R\$ 406.748,41	R\$ 265.270,70
Margem de Contribuição	453.451,60	521.156,91	340.609,41
PONTO DE EQUILÍBRIO %	78,00%	78,05%	77,88%

Fonte: Elaboração própria (2024).

Os valores apresentados na tabela acima Tabela 16 refletem a saúde financeira da empresa ao analisar o ponto de equilíbrio. Esse indicador mostra a relação entre custos e despesas fixas em comparação com a margem de contribuição, ajudando a entender o quanto a empresa precisa faturar para cobrir seus custos fixos.

No cálculo, os custos e despesas fixas foram divididos pela margem de contribuição em cada um dos cenários, resultando em um ponto de equilíbrio de 78,00% no cenário realista, 78,05% no cenário otimista e 77,88% no cenário pessimista.

A seguir, será apresentada a margem de lucratividade para cada um dos cenários.

Tabela 17 – Ponto de Equilíbrio

LUCRATIVIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	3.757,33	57.062,64	- 85.084,86
Receita Operacional Líquida = MC	453.451,60	521.156,91	340.609,41
LUCRATIVIDADE %	0,83%	10,95%	- 24,98%

Fonte: Elaboração própria (2024).

Com base nas informações fornecidas na tabela acima Tabela 17, é demonstrado cenários de lucratividade para implementação do laboratório,

esses três cenários representam diferentes projeções de desempenho financeiro. Em relação à lucratividade, o cenário realista atinge a uma porcentagem de 0,83%, uma porcentagem baixa, mas ainda assim positiva, já o cenário otimista apresenta uma porcentagem de 10,95% e no pessimista mostra -24,98% indicando prejuízos significativos.

Esses resultados ressaltam a importância de um nível de receita mais apropriado para garantir a sustentabilidade do projeto. Em seguida na Tabela 18, será abordado sobre a rentabilidade do projeto.

Tabela 18 – Ponto de Equilíbrio

RENTABILIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	3.757,33	57.062,64	- 85.084,86
Investimento	250.000,00	250.000,00	250.000,00
RENTABILIDADE %	1,50%	22,83%	-34,03%

Fonte: Elaboração própria (2024).

A análise de rentabilidade sobre o investimento é de R\$ 250.000,00 em ambos os cenários. No cenário realista a rentabilidade é de 1,50%, no otimista, é de 22,83%, e no pessimista, chega a -34,03%. No cenário realista apresenta uma taxa de rentabilidade positiva, mas ainda baixa, já em relação à pessimista, os resultados evidenciam riscos financeiros significativos para a empresa, com isso pode-se dizer que a porcentagem de rentabilidade melhor seria a otimista.

Essas informações ajudam a identificar restrições financeiras e traçar medidas preventivas, facilitando a gestão para assegurar um nível de receita que sustente o projeto. Em resumo, a análise econômica oferece uma perspectiva abrangente e estratégica sobre os desafios e as oportunidades de crescimento financeiro, promovendo uma administração mais informada e apta a lidar com as variações do mercado.

Na próxima seção, serão discutidas as análises financeiras, que desempenham um papel fundamental na avaliação da saúde financeira da empresa.

4.8 Análise Financeira

A análise financeira, apresentada na Tabela 15, oferece uma perspectiva estratégica sobre o fluxo de caixa e os principais indicadores financeiros em três cenários: realista, otimista (+15%) e pessimista (-25%). Esses cenários foram elaborados para avaliar a viabilidade e a atratividade do projeto em diferentes condições de mercado, considerando variações nos níveis de receitas e custos ao longo do período projetado. A análise abrange o fluxo de caixa, o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o *PayBack*, que são essenciais para as tomadas de decisões.

Tabela 19 - Fluxo de Caixa Projetado

FLUXO DE CAIXA PROJETADO DO ANO			
DESCRIÇÃO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Entradas			
Investimento Inicial	250.000,00	250.000,00	250.000,00
Recebimento de Vendas	498.750,00	573.562,50	374.062,50
Total de Entradas	R\$ 748.750,00	R\$ 823.562,50	R\$ 624.062,50
Saídas			
Impostos	R\$ 33.521,25	R\$ 40.628,44	R\$ 21.675,94
Fornecedores	R\$ 163.740,00	R\$ 163.740,00	R\$ 163.740,00
Custos e Despesas	R\$ 274.176,00	R\$ 274.176,00	R\$ 274.176,00
Total de Saídas	R\$ 471.437,25	R\$ 478.544,44	R\$ 459.591,94
Saldo de Caixa	R\$ 277.312,75	R\$ 345.018,06	R\$ 164.470,56
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 277.312,75	R\$ 345.018,06	R\$ 164.470,56

Fonte: Elaboração própria (2024).

A partir dos dados apresentados na tabela 19, a seção de fluxo de caixa detalha as entradas e saídas, assim como o saldo de caixa para cada cenário. No que se diz respeito às entradas, o investimento inicial é de R\$ 250.000,00 nos três cenários. No cenário realista o recebimento das vendas totaliza em R\$ 498.750,00, otimista R\$ 573.562,50 e no cenário pessimista R\$ 374.062,50, gerando um total de entradas de R\$ 748.750,00, no realista, R\$ 823.562,50 no otimista e R\$ 624.062,50 no pessimista.

Já em relação às saídas, se tem os impostos, fornecedores, custos e despesas. Em suma, os totais de saída de cada cenário foram de: realista R\$ 471.437,25, otimista R\$ 478.544,44 e pessimista R\$ 459.591,94. Há variações nos impostos devido às projeções de faturamento. Os fornecedores permanecem constantes em R\$ 163.740,00, enquanto os custos e despesas estimados resultam em R\$ 274.176,00 em todos os cenários.

O saldo de caixa demonstra a diferença entre as entradas e saídas para cada cenário. O saldo projetado é mais expressivo no cenário otimista, pois os indicadores apresentam saldo de R\$ 345.018,06, no realista apresenta um saldo de R\$ 277.312,75 enquanto no cenário pessimista temos um saldo de R\$ 164.470,56, indicando um saldo acumulado mais reduzido em relação aos outros cenários.

Na tabela a seguir será abordado sobre o Valor Presente Líquido (VPL), descontado uma taxa de 10,75%.

Tabela 20 – Valor Presente Líquido

INDICADORES	CENÁRIOS		
	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	250.000,00	250.000,00	250.000,00
2 - Fluxo de caixa do Período	277.312,75	345.018,06	164.470,56
3 - Taxa de Atratividade Mínima (10,75%)	0,1075	0,1075	0,1075
4 - Valor Presente	250.395,26	311.528,72	148.506,15
5 - Valor Presente Acumulado no Período	- 395,26	- 61.528,72	101.493,85

Fonte: Elaboração própria (2024).

O investimento inicial de R\$ 250.000,00 é constante em todos os cenários, representando o capital aportado no início do projeto. Em seguida, são projetados os fluxos de caixa para cada período, que variam conforme o desempenho da empresa em cada cenário. A taxa de atratividade mínima (TMA) utilizada é de 10,75% para todos os cenários, servindo como base para calcular o valor presente dos fluxos de caixa futuros. Essa taxa reflete o retorno mínimo esperado pelo investidor. O cálculo do valor presente ajusta os fluxos de caixa futuros para seu equivalente no presente, levando em consideração a TMA de 10,75%.

Na tabela, a seguir, demonstra a taxa interna de retorno (TIR), baseada nas projeções de receitas de cada mês em seus respectivos cenários.

Tabela 21 – Taxa Interna de Retorno (TIR)

TAXA INTERNA DE RETORNO -TIR	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	- 250.000,00	- 250.000,00	- 250.000,00
Entrada Mês 1	42.000,00	48.300,00	31.500,00
Entrada Mês 2	40.500,00	46.575,00	30.375,00
Entrada Mês 3	41.700,00	47.955,00	31.275,00
Entrada Mês 4	40.150,00	46.172,50	30.112,50
Entrada Mês 5	41.350,00	47.552,50	31.012,50
Entrada Mês 6	40.700,00	46.805,00	30.525,00
Entrada Mês 7	42.750,00	49.162,50	32.062,50
Entrada Mês 8	42.350,00	48.702,50	31.762,50
Entrada Mês 9	40.200,00	46.230,00	30.150,00
Entrada Mês 10	41.500,00	47.725,00	31.125,00
Entrada Mês 11	44.150,00	50.772,50	33.112,50
Entrada Mês 12	41.400,00	47.610,00	31.050,00
TIR %	13%	16%	7%

Fonte: Elaboração própria (2024).

A Taxa Interna de Retorno (TIR) reflete a taxa de retorno esperada do investimento inicial, com base nos valores de fluxos de caixas projetados ao longo de 12 meses, aos quais variam em cada cenário conforme o desempenho da empresa. Essa taxa mede a rentabilidade em percentual anual do investimento, considerando o fluxo de caixa ao longo do período.

No cenário realista temos uma TIR de 13%, o cenário otimista apresenta uma TIR de 16%, já que possui valores de entradas maiores, demonstrando um fluxo de caixa positivo que reflete crescimento nas operações, no entanto, no cenário pessimista possui entradas mais baixas, consequentemente resultando em uma TIR de 7%.

A tabela 24, a seguir, apresenta o *Payback*, indicando o tempo necessário para recuperar o capital investido.

Tabela 22 – *Payback*

<i>PAYBACK</i>	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Total de Investimentos	250.000,00	250.000,00	250.000,00
2 - Lucro Líquido do Período	R\$ 3.757,33	R\$ 57.062,64	-R\$ 85.084,86
Tempo de retorno do capital investido	66,54	4,38	-2,94

Fonte: Elaboração própria (2024).

O *PayBack* mostra o tempo necessário para recuperar o investimento inicial. No cenário realista, o retorno é previsto em 66,54 anos, indicando uma recuperação demorada. Por outro lado, no cenário otimista, o retorno ocorre em 4,38 anos, sendo a opção mais atraente. Já no cenário pessimista, houve prejuízo, sem previsão de recuperação do capital.

A análise financeira projeta os principais indicadores financeiros da empresa. As propostas do projeto destacam-se na perspectiva otimista, com um tempo de retorno de investimento mais rápido, como a opção mais favorável e atrativa para investidores, sugerindo um projeto promissor. Entretanto o cenário realista, e pessimista ressalta períodos de recuperação prolongados e com riscos significativos associados ao investimento. Portanto, é fundamental que a decisão de seguir com o projeto considere uma análise detalhada dos fatores que podem influenciar os diferentes cenários, pois os resultados demonstram que a viabilidade do projeto varia amplamente de acordo com o cenário.

5. Considerações Finais

O estudo destaca que a implantação de um laboratório fitossanitário na região fronteiriça pode ser uma solução estratégica para agilizar a liberação de mercadorias e aumentar a eficiência dos trâmites aduaneiros. Com a assinatura do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) e a crescente modernização da agricultura brasileira, a relevância dos laboratórios fitossanitários se intensificou, garantindo a segurança alimentar e a estabilidade do setor agrícola.

O objetivo principal deste estudo foi avaliar a viabilidade econômica e operacional para a implantação de um laboratório fitossanitário na região da trifronteira. Para isso, foram definidos objetivos específicos, como a análise

da viabilidade econômica, levantamento de custos iniciais, projeções de receitas e despesas, além da avaliação dos principais indicadores financeiros. O levantamento bibliográfico focou em aspectos contábeis para compreender a viabilidade do negócio. A investigação das regulamentações garantiu a conformidade legal, enquanto a análise das demandas de despachantes e clientes locais buscou atender às suas necessidades em relação à qualidade e normas fitossanitárias. O estudo permitiu delinear de forma detalhada o investimento necessário e o potencial de retorno do projeto.

Os resultados da pesquisa indicam que, embora existam desafios significativos, como o alto custo de investimento inicial e a complexidade das regulamentações, a presença de um laboratório local pode trazer benefícios consideráveis à economia regional, reduzindo o tempo de processamento de amostras e contribuindo para a conformidade com normas fitossanitárias.

A viabilidade econômica do projeto varia conforme o cenário analisado. Nos cenários realista e pessimista, a baixa demanda de serviços e a geração insuficiente de lucro tornam o investimento inviável, pois há uma grande demora do retorno do investimento. Contudo, no cenário otimista, em que se prevê um crescimento exponencial e um aumento na movimentação do porto seco, o projeto pode ser economicamente viável a longo prazo, justificando a implementação diante de um maior fluxo de veículos e serviços.

Em suma, a instalação de um laboratório fitossanitário contribuiria para otimizar processos e fortalecer o comércio exterior, além de promover a competitividade e a segurança sanitária da região. A pesquisa reforça a importância de investir em infraestrutura especializada para atender às demandas de um mercado cada vez mais exigente e impulsionar o desenvolvimento econômico local.

Referências

ANDRADE, RAFAEL SILVA. **Índices de rentabilidade necessários e vitais para a toma de decisão**. 2007. Disponível em: <https://www.peritocontador.com.br/wp-content/uploads/2015/03/Rafael-Silva-de-Andrade-%C3%8Dndices-de-Rentabilidade-Necess%C3%A1rios-e-Vitais-para-a-Tomada-de-Decis%C3%A3o.pdf>. Acesso em: 27 de setembro de 2024.

ANDRADE, Juliana Santos de. **Vantagens e desvantagens do Simples Nacional**. 2010. Disponível em: <https://repositorio.ufc.br/handle/riufc/25346>. Acesso em: 02 de junho de 2024.

ARAÚJO, Marcílio Martins. **Ações e relevância do sistema paranaense de proteção vegetal**. In: Anais do Congresso Brasileiro de Fitossanidade. 2019. Disponível em: <https://www.academia.edu/download/86886567/236.pdf>. Acesso: 27 de maio de 2024.

BORGES, Leandro. **Contabilidade: o que é e sua importância para as empresas**. Rio de Janeiro, 2017. Disponível em: <https://blog.luz.vc/o-que-e-contabilidade> Acesso em: 14 de maio de 2024.

BRASIL, Governo Federal. **Credenciar laboratório na Rede Nacional de Laboratórios Agropecuários do MAPA**. 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/pt-br/servicos/credenciar-laboratorio-na-rede-nacional-de-laboratorios-agropecuarios-do-mapa>. Acesso em: 02 de junho de 2024.

BRASIL. Ministério da Agricultura. **Laboratórios credenciados: diagnóstico fitossanitário**. 2024. Disponível em: <<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/lfda/laboratorios-credenciados/laboratorios-credenciados/diagnostico-fitosanitario>>. Acesso em: 10 de maio de 2024.

BRASIL, Ministério da Agricultura, Pecuária. **O que são laboratórios credenciados**. 2022. Disponível em: <<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/lfda/laboratorios-credenciados/o-que-sao-laboratorios-credenciados>>. Acesso em: 10 de maio de 2024.

BRASIL. Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. **Dispõe sobre as Sociedades por Ações**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404consol.htm>. Acesso em: 30 maio 2024.

BRASIL. Lei nº 5.172/66, de 25 de outubro de 1966. **Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L5172Compilado.htm. Acesso em: 30 de maio de 2024.

BRASIL. lei nº 14.515, de 29 de dezembro de 2022. **Dispõe sobre os programas de autocontrole dos agentes privados regulados pela defesa agropecuária e sobre a organização e os procedimentos aplicados pela defesa agropecuária aos agentes das cadeias produtivas do setor agropecuário**. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2022/lei/L14515.htm>. Acesso em: 11 de maio de 2024.

BRUNI, Adriano Leal. **A análise contábil e financeira**. 3 Ed. São Paulo: Atlas, 2008.

BRUNI, Adriano Leal. **A administração de custos, preços e lucros**. 6 Ed. São Paulo: Atlas, 2018.

CAMARGOS, Marcos Antônio de. **Matemática financeira aplicada a produtos financeiros e a análise de investimentos**. Ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

CECCONELLO, Antonio Renato; AJZENTAL, Alberto. **A construção do plano de negócio**. Saraiva Educação SA, 2017.

CHAVES, Francisco Coutinho. **Planejamento Tributário na prática: Gestão tributária aplicada**. 4.Ed. São Paulo: Atlas, 2017.

COSTA, Rodrigo Granja. **Análise da viabilidade econômica e financeira de um novo produto: um estudo de caso de uma empresa de refrigerantes.** 2018. Disponível em: <<https://eep.uniriotec.br/wp-content/uploads/sites/21/2021/11/ANALISE-DA-VIABILIDADE-ECONOMICA-E-FINANCEIRA-DE-UM-NOVO-PRODUTO-UM-ESTUDO-DE-CASO-DE-UMA-EMPRESA-DE-REFRIGERANTES.pdf>> Acesso em: 02 de novembro de 2024.

EMBRAPA. **“Regulamentações - Avaliação de Risco Fitossanitário”.** 2021. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/agencia-de-informacao-tecnologica/tematicas/agricultura-e-meio-ambiente/manejo/avaliacao-de-risco/regulamentacoes>>. Acesso em: 02 junho de 2024.

EMPIRICUS. **Mercado de capitais.** Disponível em: <https://www.empiricus.com.br/explica/mercado-de-capitais/>. Acesso em: 26 setembro de 2024.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade Tributária.** 13 Ed. São Paulo: Atlas, 2013.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade Tributária.** 16.Ed. São Paulo: Atlas, 2017.

FIDELIS, Elisângela Gomes et al. **Priorização de pragas quarentenárias ausentes no Brasil.** 2018.

FRANCISCO JUNIOR, Ademir da Silva et al. **Projeção de Uma Demonstração do Resultado do Exercício: Soufer Industrial LTDA. Projeção de uma demonstração do resultado do exercício: Soufer Industrial LTDA,** 2022. Disponível em: <<http://ibict.unifeob.edu.br:8080/jspui/handle/prefix/4176>>. Acesso em: 27 de setembro de 2024.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** Editora Atlas SA, 2002. Disponível Em: <https://scholar.google.pt/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=LIVRO%3A+ANTONI+O+CARLOS+GIL&btnG=>> Acesso em: 25 de maio de 2024.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 5.Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GUEDES, Filipe Eduardo Martins. **Análise de viabilidade de projetos.** 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. E-book. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 06 maio 2024.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira na prática: guia para educação financeira corporativa e gestão financeira pessoal.** 5 Ed. São Paulo: Atlas, 2014.

IDARON. **“Como são classificadas as pragas regulamentadas de controle oficial?”** 2019. Disponível em: <<https://www.idaron.ro.gov.br/index.php/programa-de-vigilancia-e-controle-de-pragas/>>. Acesso em: 26 de maio de 2024.

IUDÍCIBUS, Sergio de. Et al. **Contabilidade Introdutória**, Ed. São Paulo: Atlas S.A, 2010.

LERNER, Daiane Fraga; DA SILVA, Letícia Medeiros; DE SOUZA, Marcos Antonio. **Instrumentos para gerenciamento de custos: custo-meta, custo-padrão e custo kaizen**. Revista Gestão e Desenvolvimento, v. 4, n. 1, 2007. Disponível em: <<https://periodicos.feevale.br/seer/index.php/revistagestaoedesenvolvimento/article/view/861>>. Acesso em: 24 de maio de 2024.

LOPES-DA-SILVA, Marcelo et al. **Interceptações de pragas quarentenárias e ausentes não regulamentadas em material vegetal importado**. Pesquisa Agropecuária Brasileira, v. 51, p. 494-501, 2016. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/pab/a/PDq5tN6RtQbhdHJ9HgGLzym/>>. Acesso em: 02 de junho de 2024.

LORENTZ, Francisco. **Contabilidade e análise de custos**. 3. Ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2021. E-book. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 13 de maio de 2024.

MAKARON, Paula Matos. **Análise de viabilidade de projetos de Pequenas Centrais Hidrelétricas: pontos críticos de sucesso a partir de estudos de caso no estado de Santa Catarina**. 2012. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. Disponível: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/86/86131/tde-16072012-144617/en.php>. Acesso em 27 de setembro de 2024.

MENDES, Wagner; GARCIA, Edino Ribeiro. **Regimes de tributação**. 2. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2022. E-book. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 30 maio 2024.

MOURA, Ivanildo Viana. **Contabilidade de custos**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. E-book. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 13 maio 2024.

NETO, Oscar Guimarães. **Análise de Custos**. Ed. Curitiba: IESDE Brasil S.A, 2009. Disponível em: <https://www.academia.edu/38828869/Oscar_Guimar%C3%A3es_Neto_An%C3%A1lise_de_Custos_An%C3%A1lise_de_Custos_An%C3%A1lise_de_Custos>. Acesso em: 04 maio. 2024. Acesso em: 04 maio. 2024.

OLIVEIRA, Allan Marcelo de. **Análise estratégica de custos**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. E-book. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 04 de maio de 2024.

PEREIRA, Mércia de Lima. **Gestão de custos e preços**. 1. ed. Curitiba: Inter saberes, 2021. E-book. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 05 de maio de 2024.

SANTOS, Joel Jose. **Contabilidade e analise de custos**. 5. Ed. São Paulo: Atlas S.A, 2009.

SIMMI, Katiéli. **O diagnóstico fitossanitário no comércio de produtos vegetais**. 2022. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/249110>>. Acesso em: 13 de maio de 2024.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócio**. 2022. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 25 maio 2024.

SZUSTER, Natan. Et al. **Contabilidade Geral – Introdução à contabilidade societária** 4. Ed. São Paulo: Atlas S.A, 2012. (LIVRO)

VALENCIANO SENTANIN, Luis Henrique; BARBOZA, Reginaldo José. Conceitos de empreendedorismo. **Revista Científica Eletrônica de Administração**, v. 6, n. 4, p. 685-693, 2005.

YANASE, João. **Custos e formação de preços: importante ferramenta para tomada de decisões**. 1. ed. São Paulo, SP: Trevisan, 2018. E-book. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 21 maio 2024.

ZAVADIL, Paulo Ricardo. **Plano de negócios: uma ferramenta de gestão**. 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2012. E-book. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 08 maio 2024.

ESTUDO DE VIABILIDADE PARA IMPLANTAÇÃO DE LOJA AMBULANTE ESPECIALIZADA EM ARTIGOS GAÚCHOS

Taissa Toporoski Terres¹

Carlos Vanderley Porfirio²

Jonas Gregianin Pagno³

Resumo

Este estudo trata-se da viabilidade econômica de um empreendimento ambulante especializado em artigos gaúchos, nas regiões do Sudoeste do Paraná e Oeste de Santa Catarina. A proposta surge a partir da crescente demanda por produtos tradicionais gaúchos, impulsionada por eventos regionais que disseminam essa cultura. A pesquisa destaca as operações e estratégias necessárias para a criação da loja. Durante o estudo são abordadas três situações, sendo realista, otimista e pessimista. O modelo de loja ambulante foi escolhido por sua flexibilidade e por possibilitar maior alcance em eventos sazonais, proporcionando à empresa um contato direto com o público e, conseqüentemente, maior visibilidade e conseqüentemente reconhecimento da marca. As análises financeiras projetadas indicam que, com a gestão de custos eficiente e estratégias de *marketing* adequadas resultam em boas vendas e o negócio tem potencial para alcançar a sustentabilidade e gerar retorno positivo, contribuindo para a promoção e preservação da cultura gaúcha. Este trabalho visa não apenas explorar a lucratividade do empreendimento, mas também reforçar o papel do comércio de artigos culturais na valorização das tradições locais.

Palavras-chave: Viabilidade. Empreendimento. Artigos Gaúchos. Loja Ambulante. Cultura.

1 Estudante do oitavo período do curso de Ciências Contábeis. taissatoporoski@gmail.com.

2 Professor orientador. Possui graduação em Ciências Contábeis; Especialista em Contabilidade Gerencial e Controladoria e Mestre em Administração Estratégica de Negócios. Coordenou o Curso de Ciências Contábeis da Faculdade da Fronteira de Barracão/PR. Atualmente é Proprietário da Empresa Control Contabilidade Ltda; Professor e Diretor Administrativo e Financeiro da UNETRI - União de Ensino da Trifronteira Ltda de Barracão/PR. e Delegado do Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina.; carlinhos@unetri.edu.br.

3 Professor coorientador. Possui graduação em Filosofia pela Faculdade de Filosofia. Possui especialização em História do Brasil (lato sensu). Possui Mestrado em Filosofia. Atua na área de Ética e Filosofia Política. jonas@unetri.edu.br.

1. Introdução

As culturas regionais têm um papel fundamental na formação da identidade de um povo, manifestando em seus estilos de vida, tradições e costumes que são específicos em cada lugar. No Brasil, por exemplo, encontram-se várias vivências culturais distintas por todo seu território, cada região preservando suas crenças com autenticidade, representadas pelas vestimentas e festas ou até mesmo pela culinária, contribuindo assim com uma cultura rica por todo país.

No estado do Paraná, quanto no estado de Santa Catarina, há necessidade de criar e implantar empresas que suprissem a crescente demanda por esses artigos, portanto, a comercialização desses artigos vai além de um simples processo econômico representando a perpetuação e valorização de um contexto, a cultura predominante no Sul do País, mais específico no estado do Rio Grande do Sul é a cultura gaúcha, fortemente marcada pelo seu estilo de vida, suas vestimentas e suas festividades tradicionalistas, sendo assim, a dominância dessa cultura foi se estendendo tanto legado cultural que une história, identidade e tradição.

O mercado desses produtos tem o potencial de se expandir tanto local quanto globalmente, especialmente com a valorização do artesanato e da produção de qualidade, porém nesse caso, serão comercializados vestuários, calçados, encilhas, chapéus e demais acessórios ligados à cultura, não incluindo artesanatos e nem produtos alimentícios.

Ao longo deste trabalho serão destacadas as principais operações necessárias para a criação e implantação de uma loja ambulante de artigos gaúchos, como por exemplo, vestuários, calçados, artigos de montaria e demais acessórios originários da cultura, visando o lucro e ampliação da marca. Para a concretização será necessário conhecer ao público-alvo dentro da região pretendida, e, ainda, utilizar do relacionamento interpessoal junto aos organizadores e frequentadores, a fim de garantir uma presença marcante nos eventos e feiras planejados. Também será desenvolvido um levantamento sobre os custos e investimentos iniciais, elaborando estratégias para divulgação da loja e a promoção dos produtos, considerando a importância do *marketing* e logística no âmbito empresarial.

Portanto, a pesquisa se desenvolve sobre o tema de estudo de viabilidade para implantação de uma loja ambulante especializada em artigos gaúchos a qual se deslocará pela região do Sudoeste do Paraná e Oeste de Santa Catarina., realizar um levantamento dos custos e investimentos e verificar o potencial de lucro e retorno desejado. É essencial, especialmente se considerar o aumento constante na demanda de artigos gaúchos em toda região. Isso se deve à valorização crescente da cultura, à migração significativa de gaúchos

que colonizaram a área, e, sobretudo, aos eventos que promovem essa tradição. Ainda, é importante considerar que ao tratar um espaço de loja física como de loja ambulante, podemos observar que na primeira o público vem até a loja e na segunda a loja irá até o público, ambas com o mesmo intuito, gerar lucro.

Assim, o objetivo geral do trabalho é realizar um levantamento de como a venda de produtos de artigos gauchescos nos ambientes em que acontecem os eventos dos rodeios Sudoeste do Paraná e Oeste de Santa Catarina (loja ambulante) podem gerar lucro e expandir a visibilidade da marca.

E para que esse objetivo seja alcançado, foi necessário realizar uma pesquisa bibliográfica acerca do estudo de viabilidade e estrutura de custos referente à implantação de uma loja ambulante, apurar o levantamento dos custos e investimentos iniciais para a implantação da loja ambulante de artigos gaúchos e, por fim, apresentar o estudo de viabilidade inferindo a pretensão de lucro e enfatizando o tempo necessário para o retorno do investimento.

O problema deste trabalho concentra-se em: A comercialização de produtos, vestuário, calçados, encilhas, chapéus e acessórios gaúchos, nos locais em que acontecem os eventos, podem gerar lucro e fortalecer a identidade da marca, impulsionando as vendas e aumentando a visibilidade da loja, tornando-a conhecida e valorizada nesse contexto? Para tanto, será necessário compreender o vínculo estabelecido entre as pessoas e as diferentes culturas locais.

2. Referencial Teórico

2.1 Contabilidade

A Contabilidade é a ciência que estuda, interpreta e registra os fenômenos de uma entidade. Através dela é possível realizar uma análise da situação da empresa no período que se passou e uma previsão para o período futuro. De acordo com Iudícibus (2005), o objetivo da contabilidade é “transmitir, de forma inteligível e inteligente, informação estruturada de natureza econômico-financeira, física, de produtividade e social aos vários grupos de usuários da informação contábil, para sua avaliação e decisões informadas, conforme a definição da Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade”.

Assim, é possível pontuar algumas informações gerais na contabilidade, sendo uma delas a estrutura de contas, na qual envolvem-se tanto às contas do balanço (ativo e passivo), quanto às contas da DRE (resultado), outro ponto marcante é em relação aos custos e despesas que são analisados, por meio das demonstrações contábeis, as quais auxiliam nas tomadas de decisões de cortes de gastos ou investimento e ampliações em áreas da empresa, conforme Assaf Neto (1998, p. 12).

A análise das demonstrações contábeis visa relatar, com base nas informações listadas nos demonstrativos, a posição econômico-financeira atual, as causas que determinam a evolução apresentada e as tendências futuras, ou seja, pela análise das demonstrações contábeis extraem-se informações sobre a posição passada, presente e futura de uma empresa.

O Patrimônio de uma empresa é algo que se analisa durante a visualização do balanço, as contas patrimoniais geralmente representam o nível de crescimento da mesma e, ainda, se houve ganho de patrimônio durante os períodos em questão. Assaf Neto (2012), apresenta que o patrimônio empresarial pode ser entendido como um conjunto de ativos e passivos que, quando geridos eficientemente, proporcionam a continuidade e o crescimento da organização, ou seja, ter uma gestão patrimonial é de suma importância para maximização da empresa.

2.2 Contabilidade de Custos

A contabilidade de custos é uma área que se dedica ao registro, análise e controle dos custos baseados na atividade da empresa, formando, assim, informações precisas para tomadas de decisões. Segundo Martins (2010), é o ramo da contabilidade que mede, registra e relata informações sobre custos, e ainda Leoni (2006) afirma ser o ramo que se destina a produzir informações para diversos níveis gerenciais da entidade, auxiliando as funções de determinação, desempenho, planejamento e controle nas tomadas de decisões.

Os autores Horngren, Foster e Datar (2000), afirmam que a contabilidade de custos analisa e desenvolve as questões financeiras e não financeiras relacionadas, tanto a aquisição quanto ao consumo de recurso da organização, portanto esse conceito pode ser relacionado também com a questão operacional da empresa, ou seja, o “custo” dentro da contabilidade direciona e auxilia em basicamente todos os setores.

Quando se trata de custos na empresa cujo ramo é comércio, é comum relacionar apenas com o estoque, porém ter uma gestão eficiente dos custos em todos os setores, sendo eles administrativos ou operacionais, é fundamental para a tomada de decisão geral em todo âmbito da loja, diante disso enfatiza-se que “a gestão de custos de um negócio é quando um conjunto de tarefas específicas e integradas dão respostas às questões organizacionais. (Macedo e Rosadas (2006, p. 23).

Entretanto, deve-se considerar que a contabilidade de custos tem como um de seus principais motivos a formação do preço de venda, visto que para definir a precificação de uma leva de produtos é necessário saber claramente todos os custos tanto referentes à obtenção ou fabricação, quanto os relacionados

à divulgação e vendas dos mesmos, acrescido de uma porcentagem baseada ao lucro pretendido em toda essa operação, de acordo com Martins (2003).

A formação do preço de venda deve considerar todos os custos envolvidos na produção, incluindo custos fixos e variáveis, além de agregar uma margem de lucro que seja compatível com os objetivos financeiros da organização e as condições do mercado. A correta determinação do preço de venda é essencial para garantir a sustentabilidade financeira e a rentabilidade da empresa.

Saber a forma correta de gerir os custos tanto profissionais quando se fala de empresa, quanto os pessoais quando se trata de seus bens e patrimônios próprios, é crucial para alavancar um bom resultado financeiro e garantir seus ganhos no futuro, sem contar que com um planejamento bem organizado o retorno de um investimento é maximizado, permitindo alcançar os objetivos financeiros de maneira eficiente e segura.

Por fim, Macedo e Rosadas (2006) argumentam que empresas que não medem seus custos de forma precisa não tem em hipótese algumas informações eficientes de seus lucros, e nesse caso todo seu desenvolvimento produtivo não é o suficiente para um bom resultado.

2.3 Contabilidade Tributária

A contabilidade tributária tem como objetivo principal auxiliar as empresas a cumprir suas obrigações fiscais de forma eficiente e precisa, para isso existe um sistema denominado de Sistema Tributário Nacional que é um conjunto das normas destinadas a regular a instituição, a cobrança, a arrecadação e a partilha de tributos, essas normas formaram-se através de regras jurídicas com o intuito de disciplinar o exercício do poder imposto pelos diversos órgãos públicos, e amparar igualmente as empresas em relação a suas obrigações e benefícios fiscais.

Entende-se que o governo criou esse sistema tributário para que uma parcela da riqueza produzida pela sociedade fosse arrecadada e, assim, obtivesse uma receita mensal, trimestral ou anual, sobre pessoas físicas e jurídicas. As empresas utilizam-se da contabilidade tributária, Fabretti (2017) “[...] é o ramo da contabilidade que tem por objetivo aplicar na prática, conceitos, princípios e normas básicas da contabilidade e da legislação tributária de forma simultânea e adequada”. Para controlar suas arrecadações e garantir que não estarão desembolsando valores desnecessários e certamente evitando problemas maiores.

Desse modo, o direito e a contabilidade são dois ramos que caminham lado a lado, pois, sabe-se que o direito disciplina as normas estabelecidas para uma boa relação entre o homem e a sociedade, enquanto a contabilidade incumbe-se de orientar os atos e fatos de uma organização, para crescimento e

perenidade da mesma, apoiando ainda em tomadas de decisões mais precisas e assertivas. Segundo Silva, (2018, p. 45):

O direito e a contabilidade são disciplinas que, embora distintas, possuem uma relação de complementaridade. O direito fornece o arcabouço normativo e regulatório essencial para as práticas contábeis, enquanto a contabilidade oferece informações precisas e relevantes para a tomada de decisões jurídicas e empresariais.

Tais conceitos atribuem o papel ao contador, com a obrigação e a responsabilidade em atentar-se ao desenvolvimento e ao crescimento da empresa no contexto geral, tratando cada organização baseada em suas particularidades. Orientando quando necessários possíveis mudanças em prol da organização. Além disso, deve se atualizar constantemente de todas as normas tributárias nacionais, as quais são modificadas com certa frequência, e/ou atribuídas ao sistema tributário nacional.

2.4 Estudo de Viabilidade e Plano de Negócio

O estudo de viabilidade para implantação de qualquer empreendimento é essencial antes de investir em projetos, estudar e aprofundar sobre a viabilidade econômica para o investimento em um novo negócio, necessita realizar um detalhamento da situação financeira e burocrática, analisar previsões e condições para identificar se o investimento trará retorno e qual o tempo previsto para que isso aconteça. Segundo Silva (2019) a análise da viabilidade econômica é crucial no planejamento de qualquer projeto, pois a partir dela fica explícito se os recursos financeiros disponíveis no ato do investimento serão suficientes para cobrir todos os custos iniciais incluindo os operacionais e ainda garantir a sustentabilidade econômica do empreendimento.

Sabe-se que sem recursos financeiros não é possível investir em projeto algum, porém, há outros itens relacionados à viabilidade que devem ser levados em consideração, como, a viabilidade técnica do projeto, dependendo do negócio a ser implantando as normas técnicas podem ser mais complexas e por esse motivo deve ser analisado no primeiro momento, se realmente há possibilidades de cumprir com o exigido.

Precisa-se levar em consideração também a viabilidade de mercado e a viabilidade ambiental, ambas são cruciais tanto para o início do projeto, quanto para garantia da perenidade do mesmo, pois ao realizar uma análise de mercado, constata-se um levantamento do público alvo e se o projeto apresentado tem uma boa aceitação desse público, Pereira (2019), destaca, “de nada adianta abrir uma empresa em um ramo de atividade inovador na região se o público-alvo não reside ali, pois a ausência de clientes potenciais compromete a viabilidade e

o sucesso do empreendimento.” E, ainda, é necessário estar dentro das normas ambientais, visto que é uma fundamentação ética profissional preservar o meio ambiente e garantir que a inserção de uma empresa não prejudique o mesmo.

Diante do exposto, pode-se afirmar que a viabilidade de implantação é considerada como uma ferramenta indispensável no momento do pré investimento, seja relacionado a um novo negócio ou ampliação do mesmo, e até mesmo no momento de modificação em setores, visando melhorias qualificativas e/ou financeiras. Segundo Carvalho (2018, p. 18):

A viabilidade de implantação é uma análise abrangente que considera múltiplos aspectos de um projeto, desde os custos iniciais até a sua operacionalidade contínua. Esse processo é fundamental para identificar possíveis obstáculos e planejar soluções eficazes, garantindo o sucesso do empreendimento.

A aplicação da viabilidade na implantação de novos projetos pode ser considerada como uma estratégia de grande sucesso, garantindo investimentos e retornos mais seguros. Segundo, Gomes (2019), a integração das análises de viabilidade econômica, técnica, de mercado, ambiental e operacional fornecem uma visão holística do projeto, permitindo uma decisão mais informada e estratégica.

2.5 Loja Ambulante

O setor relacionado às lojas ambulantes não é muito mencionado no contexto atual, os breves estudos que tratam sobre o assunto, relacionam o mesmo a vendas informais, designado mais especificamente a um vendedor que passa de cidade em cidade ofertando seus produtos com baixo preço. Outro conceito que se apresenta são os de estabelecimentos comerciais temporários que operam em espaços públicos, como ruas, praças, feiras e demais eventos. A preposição ambulante conceitua esses empreendimentos por não possuírem estrutura fixa como os demais lojistas, em vez disso é utilizado estruturas móveis permitindo o deslocamento entre a região designada.

Outra compreensão referente à loja ambulante está voltada à comercialização de artigos gaúchos, desenvolvido com o intuito de comercializar um “pedacinho” da cultura típica do Rio Grande, uma vez que, foi através dessa cultura que a região se formou e se tornou vasta e diversificada nos dias atuais. Segundo Santos (2019), o investimento na valorização dessa cultura é fundamental para fortalecer a identidade cultural da região e promover o desenvolvimento humano e social.

Por outro lado, é indispensável salientar a importância que o comércio ambulante representa na região, como: a) o acesso da população aos produtos e

serviços; b) a questão da inclusão econômica, ofertando empregos por diversas cidades que passa; c) a flexibilidade no deslocamento a regiões com demandas, diversidade cultural e social e também resiliência e auto suficiência.

Por fim, as atividades a serem desenvolvidas no setor ambulante, estão relacionadas ao seguimento gaúcho, por esse motivo podem ser representadas pelos CNAEs: 46.42-7-01 - Comércio atacadista de artigos do vestuário e acessórios, exceto profissionais e de segurança; 47.72-5-00 - Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal; 47.82-2-01 - Comércio varejista de calçados; 47.89-0-01 - Comércio varejista de *suvenires*, bijuterias e artesanatos; 47.89-0-99 - Comércio varejista de outros produtos não especificados anteriormente, sendo assim, não há nada de específico a ser incluída no momento de abertura e formação da empresa, porém faz-se a ressalva que uma loja ambulante não pode ser gerida, contabilmente, de forma igualitária a uma loja física, deve-se levar em consideração as suas particularidades.

2.6 Empreendedorismo

O empreendedorismo é o processo de identificar oportunidades, desenvolver ideias inovadoras e criar ou expandir negócios com o objetivo de gerar valor, seja por meio da criação de produtos, serviços ou soluções que atendam a demandas de mercado. O empreendedor é aquele que assume riscos, investe tempo e recursos, e mobiliza esforços para transformar uma ideia em realidade, muitas vezes com o objetivo de obter lucro e impacto social ou econômico, conforme Chiavenato (2007).

Como principais conceitos do empreendedorismo podem-se citar, a inovação que seria criar algo ou melhorar significativamente o que já existe; o risco de assumir a possibilidade de fracasso; a oportunidade de identificar nichos de mercado ou necessidades que ainda não foram atendidas; os recursos como o capital financeiro, humano e tecnológico para a criação do negócio e o crescimento contínuo de expansão e escalabilidade da empresa.

Em cada planejamento e execução do plano de negócio encontra-se uma pessoa disposta a assumir os riscos e as dificuldades do empreendedorismo, porém cada empreendedor enfrenta de uma forma diferente, até porque existem diversos perfis de empreendedor, cada um com suas próprias características, como proatividade, capacidade de assumir riscos, resiliência, visão de futuro, inovação, liderança e autoconfiança, enquanto alguns são mais conservadores e focam na minimização de riscos, outros preferem explorar sua criatividade e buscar inovações constantes.

2.7 Análise de Viabilidade

A análise de viabilidade é um processo fundamental para avaliar a viabilidade de um projeto, investimento ou ideia de negócio. Segundo Dornelas (2018), a análise de viabilidade é um estudo detalhado que visa avaliar se um projeto, ideia ou negócio pode ser exequível, prático ou sustentável, ou seja, pode ser implementado com sucesso, considerando as condições, recursos e circunstâncias, levando em conta fatores econômicos, técnicos, mercadológicos e operacionais.

A partir da análise desses quatro fatores, o objetivo é determinar se o projeto é viável tanto do ponto de vista financeiro quanto operacional, e se os benefícios superam os riscos e custos envolvidos, podendo prever antes de investir se o plano de negócio trará bons resultados e em quanto tempo apresentará lucro, portanto, é essencial que se faça pelo três projeções de faturamento, o real pretendido, a projeção que pode exceder esse faturamento e o indispensável uma projeção pessimista para que seja possível o planejamento baseado em uma receita menor que o esperado.

2.7.1 Análise de Viabilidade Econômica

A análise de viabilidade econômica consiste no estudo detalhado de todo plano de negócio da empresa para avaliar se o investimento em questão é financeiramente sustentável e lucrativo a longo prazo. (Gitman, 2010)

Para essa análise são investigados alguns instrumentos da contabilidade como Demonstração do Resultado do Exercício, Balanço Patrimonial e Índices de Rentabilidade, que nesse caso são projetados levando em consideração o planejamento de investimentos e custos mensais e a previsão de faturamentos, ambos serão apresentados na sequência.

2.7.1.1 Demonstrativo do Resultado do Exercício

A D.R.E. é um relatório financeiro resumido que demonstra a *performance* econômica de um determinado período, podendo ser calculada trimestralmente ou anualmente, apresentando o lucro no final do período levando em considerações as receitas e deduzindo os custos e despesas do mesmo período.

Segundo Iudícibus (2021), esse relatório é utilizado em determinadas situações como a avaliação de desempenho econômico da empresa, a tomada de decisão estratégica para investimentos e novos projetos, a apresentação financeira de forma transparente permitindo a compreensão da saúde financeira para interessados, o planejamento financeiro para elaboração de orçamentos

permitindo nortear projeções futuras e a análise comparativa a qual permite a comparação da empresa em períodos diferentes.

2.7.1.2 Balanço Patrimonial

O balanço patrimonial é um relatório financeiro que fornece uma visão detalhada da posição da empresa no mercado em determinado momento, contendo em sua estrutura o grupo das contas do ativo (direitos), o grupo das contas dos passivos (obrigações) e patrimônio líquido (bens). (Assaf Neto, 2012)

Algumas das finalidades do balanço patrimonial para fins financeiros são: avaliação da saúde financeira, análise de liquidez, tomada de decisão, planejamento financeiro e análise comparativa.

2.7.1.3 Índices de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade são indicadores financeiros que medem a capacidade de uma empresa para gerar lucro em relação a suas vendas, ativos ou patrimônio líquido. Esses índices ajudam a avaliar a eficiência com que os recursos estão sendo utilizados para gerar retorno.

Para cálculo desses índices são utilizadas contas tanto do balanço patrimonial, quando da D.R.E., como o ROE (Retorno sobre o Patrimônio Líquido) que utiliza os valores das contas de lucro líquido e patrimônio líquido, a ROA (Retorno sobre Ativos), que baseia-se nas contas de lucro líquido e total de ativos, a Margem de Lucro Líquido que calcula o índice usando as contas do lucro líquido e receita líquida e o ROS (Retorno sobre Vendas) que tem em sua fórmula as contas de lucro operacional dividido pela receita líquida. (Chiavenato, 2014)

2.7.2 Análise de Viabilidade Financeira

A análise de viabilidade financeira é o processo que avalia a viabilidade econômica de um projeto ou investimento, determinando se ele é financeiramente sustentável e lucrativo. Essa análise envolve a coleta e a interpretação de dados financeiros para ajudar a tomar decisões informadas sobre a realização de um projeto.

Segundo Gitman (2012), para que o projeto apresente a viabilidade ou não, é necessário o cálculo e análise de alguns itens em específico, sendo eles a taxa Interna de Retorno (TIR), o valor presente líquido (VPL) e o tempo de retorno de investimento (PAYBACK).

2.7.2.1 Taxa Interna de Retorno - TIR

O TIR é um indicador financeiro que mede a rentabilidade de um investimento durante um longo período, em termos mais simples, é a taxa que faz com que o valor presente dos fluxos de caixa futuros seja igual a zero, para o cálculo dessa taxa utiliza-se a fórmula contendo o valor dos investimentos, o fluxo de caixa e o período em questão. (Lima, 2010).

Essa taxa é utilizada para avaliações de projetos, comparação de investimentos, decisão de investimento, planejamento financeiro e análise de sensibilidade.

2.7.2.2 Valor Presente Líquido - VPL

O VPL é uma técnica utilizada para avaliar a viabilidade de investimentos, ainda segundo Lima (2010), o VPL calcula a diferença entre o valor presente das entradas de caixa futuras esperadas de um projeto e o valor presente das saídas de caixa necessárias para que esse mesmo projeto seja realizado, em outras palavras, o VPL mede quanto um investimento irá contribuir para o valor da empresa, levando em consideração o custo do capital.

Para sua fórmula são utilizados os valores do fluxo de caixa, da taxa mínima de retorno, do investimento inicial e do número de períodos, seu principal objetivo é auxiliar na tomada de decisão financeira e demonstrar se o investimento está trazendo o retorno que a empresa espera naquele período, permitindo assim um bom planejamento financeiro.

2.7.2.3 Tempo de Retorno de Investimento – Pay Back

Esse indicador, mais conhecido como *PAYBACK*, mede o período necessário para que um investimento inicial seja recuperado por meio dos fluxos de caixa gerados pelo projeto. Em outras palavras, o *payback* indica o tempo que leva para que a soma dos fluxos de caixa positivos iguale o valor do investimento realizado. (Gitman, 2010)

Segundo Asaf Neto (2014), o *PAYBACK* é utilizado para avaliação de risco de um investimento, para o planejamento financeiro da empresa, permitindo uma tomada de decisão assertiva, além disso, ainda é utilizado em comparações de projetos, tendo como vantagem a facilidade de compreensão e a praticidade no cálculo para melhor entendimento de investidores.

3. Metodologia

A classificação da metodologia perante os objetivos é exploratória, pois segundo Gil (2010), pesquisa exploratória é aquela que desenvolve ideias com o objetivo de hipóteses em condições de serem testadas em estudos posteriores. Entende-se que o presente trabalho, além de se utilizar de fontes bibliográficas, faz o uso de informações coletadas através enquetes e formulários utilizados para ser assertivo em atender ao desejo do público. Neste caso, a pesquisa exploratória ajudará nesse sentido em trazer respostas aos objetivos propostos pelo estudo.

A caracterização da metodologia, segundo as fontes de informação é bibliográfica. Gil (2010) destaca em seu livro que a pesquisa bibliográfica é baseada em materiais já existentes, constituída de artigos e livros, e ainda que, em quase todos os estudos exige-se que o trabalho seja dessa natureza, porém se pode apresentar alguns exclusivamente bibliográficos, outro fato apontado por ele no decorrer da sua obra é que grande parte das pesquisas exploratórias é definida também como bibliográfica, que neste caso é semelhante ao presente estudo.

Cabe destaque para alguns dos principais autores que estão sendo utilizados e serão abordados para criar diálogos argumentativos durante o trabalho são eles: Martins (2003), Gil (2010) e Carvalho (2018), entre outros que foram citados ao longo do trabalho, os quais contribuíram significativamente para a fundamentação teórica do referencial teórico e para as discussões e argumentações das temáticas que estão presentes no trabalho, permitindo elucidar conceitos e valorizar as compreensões acerca do tema.

Quanto à classificação referente ao procedimento de coleta de dados temos a pesquisa-ação, a qual é definida segundo Thiollent (1985) como um tipo de pesquisa com base empírica que é realizada com uma ação ou com resolução de um problema em que o pesquisador está envolvido diretamente de modo cooperativo ou participativo. Portanto, no decorrer da pesquisa, faz-se o uso de documentos que norteiam o processo a ser percorrido, como o próprio plano da pesquisa, relatórios oriundos dos questionários, pequenas reuniões informais para marcar os locais de instalação da loja, e, no decorrer da semana analisar relatórios de fechamento do evento para contabilizar custos, despesas, vendas e apresentar o lucro.

A classificação da pesquisa quanto à análise de dados é caracterizada como qualitativa, pois é um processo detalhado e sistemático de examinar e interpretar informações não numéricas. Segundo Minayo (2001), para analisar os dados no contexto de caracterização qualitativa, é utilizada como base um quadro teórico previamente definido, para que assim construa-se significados diante das informações coletadas, ainda ressalta que, pesquisas com essa

classificação são fundamentais para explorar a complexidade dos fenômenos sociais, culturais e comportamentais.

Portanto a análise acontecerá através de documentos orçamentários, planilhas de produtos, formulários de pesquisa e bases teóricas tais como, artigos e livros utilizados para desenvolver a pesquisa.

4. Resultados e Discussões

O capital social de uma empresa, juntamente com sua estrutura e sua fonte de recursos bem planejados, são elementos essenciais para a saúde financeira e o crescimento interno, possibilitando ampliação perante o mercado. Dentro do recurso financeiro tem-se duas principais subdivisões, sendo elas os recursos próprios custeados pelos fundadores/sócios, e os recursos de terceiros, que nesse caso seriam os empréstimos bancários. (Assaf Neto, 2014).

Com base nas análises realizadas, apresentam-se os resultados encontrados a partir da formulação de planilhas que apresentam os investimentos, custos mensais, projeção de faturamento em três realidades diferentes, o DRE e o balanço no final do exercício, em relação à abertura de uma loja ambulante especializada em artigos gaúchos.

Pode-se observar abaixo (tabela 1), todos os investimentos necessários para a abertura e implantação da loja ambulante no mercado, totalizando R\$288.754,00, sendo 138.754,00 recursos próprios, custeados pelo sócio e o restante recursos de terceiros, que nesse caso seriam empréstimos/financiamentos. É importante destacar que está incluso, nesse valor de investimentos iniciais, o capital de giro necessário para o mês seguinte.

Tabela 01 - Investimentos

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Automóvel - Ônibus	1	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00
Toldo com fechamento lateral	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Notebook	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Cadeira Simples	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Armários de madeiras	5	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
Frigobar	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Lixeira	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
Mercadoria para Revenda	1	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
Site (desenvolvimento)	1	R\$ 1.412,00	R\$ 1.412,00
Aparelho de ar condicionado	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Assessoria de Marketing (identidade visual e campanha de marketing)	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Plotagem personalizada do veículo	1	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
Constituição da empresa (despesas contábeis e taxas)	1	R\$ 1.412,00	R\$ 1.412,00
Capital de giro	1	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00
TOTAL DE INVESTIMENTOS(R\$)			R\$ 288.754,00
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL PRÓPRIO (INTEGRALIZAÇÃO)		R\$ 138.754,00
ORIGEM DO RECURSOS	EMPRÉSTIMOS		R\$ 150.000,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A tabela a seguir (tabela 02), apresenta um demonstrativo do empréstimo necessário para custear parte dos investimentos iniciais da empresa, como se pode observar o valor a ser adquirido seria de R\$150.000,00, sendo liquidado em 60 prestações, com um juro de 8% ao ano, tendo uma despesa financeira total de R\$70.399,21. Nessas circunstâncias o total a ser desembolsado seria de aproximadamente de R\$220.399,21, com parcela mensal de aproximadamente R\$3.673,32, amortizando mensalmente o valor de R\$2.500,00.

Tabela 02 – Detalhamento referente ao empréstimo

Valor dos empréstimos	R\$ 150.000,00
Quant. De parcelas	60
Juros total (8% ao ano)	R\$ 70.399,21
Valor total a pagar	R\$ 220.399,21
Amortização da parcela	R\$ 2.500,00
Juros da parcela	R\$ 1.173,32
Valor da parcela a pagar	R\$ 3.673,32

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A terceira tabela (tabela 03) analisada e desenvolvida é a de custos mensais, ou seja, quais serão os custos que a empresa terá para continuar ativa no mercado.

Nesse caso, como se trata de uma loja ambulante, além das mercadorias de reposição outro item de suma importância nesse contexto, é o combustível gasto, que ficou estimado em R\$800,00 mensais, considerando a participação em eventos nos 4 finais de semana do mês, outra questão destacada na tabela abaixo são as despesas com propaganda e publicidade, que se pode remeter a um “investimento” para alavancar as vendas, e também a provisão de impostos fiscais e folha de pagamento, sendo assim o valor total mensal fica em média R\$51.461,42.

Tabela 03 – Despesas e Custos Mensais

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Despesas com Folha de Pagamento	-	R\$ 3.649,80	R\$ 3.649,80
(-) Salário mensal	1	R\$ 1.717,22	R\$ 1.717,22
(-) INSS sob salário	1	R\$ 148,08	R\$ 148,08
(-) Pró-Labore	1	R\$ 1.304,72	R\$ 1.304,72
(-) INSS sob pró labore	1	R\$ 107,28	R\$ 107,28
(-) FGTS sob salário	1	R\$ 149,22	R\$ 149,22
(-) PROVISÕES 13º	1	R\$ 155,44	R\$ 155,44
(-) FGTS sob 13º	1	R\$ 12,44	R\$ 12,44
(-) PROVISÕES FÉRIAS	1	R\$ 51,30	R\$ 51,30
(-) FGTS sob férias	1	R\$ 4,10	R\$ 4,10
Despesas com Impostos Fiscais	-	R\$ 4.349,13	R\$ 4.349,13
(-) Simples Nacional	1	R\$ 4.349,13	R\$ 4.349,13
Despesas Variáveis	-	R\$ 37.764,99	R\$ 41.964,99
(-) Material de Expediente	4	R\$ 100,00	R\$ 400,00
(-) Aluguel	4	R\$ 500,00	R\$ 2.000,00
(-) Panfletos para divulgação	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
(-) Combustível	4	R\$ 800,00	R\$ 3.200,00
(-) Despesas Financeiras	1	R\$ 1.173,32	R\$ 1.173,32
(-) Mercadoria p/ Revenda	1	R\$ 34.000,00	R\$ 34.000,00
(-) Manutenção com veículo	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
(-) Alvará	1	R\$ 41,67	R\$ 41,67
Despesas Fixas	-	R\$ 1.497,50	R\$ 1.497,50
(-) Internet	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
(-) Mensalidade de Sitemas	1	R\$ 190,00	R\$ 190,00
(-) Depreciação	1	R\$ 907,50	R\$ 907,50
(-) Honorários Contábeis	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
TOTAL DE CUSTEIO MENSAL(R\$)			R\$ 51.461,42
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL(R\$)			R\$ 617.536,99
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL PRÓPRIO (INTEGRALIZAÇÃO)		

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A depreciação é um conceito contábil que se refere à redução do valor de um ativo ao longo do tempo, devido ao desgaste, obsolescência ou uso. Essa perda de valor é reconhecida contabilmente como uma despesa, refletindo a diminuição do valor de mercado do ativo. (Gitman, 2010)

A depreciação é importante para que as empresas possam distribuir o custo do ativo ao longo de sua vida útil, impactando o cálculo de lucro e a gestão financeira, portanto, a tabela abaixo (tabela 04) apresenta as despesas que a organização em questão terá com depreciação, destacando a importância de levar em consideração esse cálculo uma vez que, por se tratar de uma loja ambulante o veículo utilizado para deslocamento é o principal item a depreciar, como se pode observar o valor anual depreciado do ônibus fica em média R\$8.100,00, e o valor total fica em média de R\$10.890,00, ou seja, mais de 80% da depreciação apresentada na tabela é referente ao veículo.

Tabela 04 – Depreciação

ITENS DEPRECIÁVEIS	VALOR DO BEM (R\$)	VALOR RESIDUAL (R\$)	VALOR A SER DEPRECIADO (R\$)	TAXA DE DEPREC.	DEPREC. ANUAL	DEPRECIÇÃO MENSAL
Veículos	R\$ 90.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 81.000,00	10%	R\$ 8.100,00	R\$ 675,00
(-) Ônibus	R\$ 90.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 81.000,00	10%	R\$ 8.100,00	R\$ 675,00
Máquinas e Equipamentos	R\$ 14.000,00	R\$ 1.400,00	R\$ 12.600,00	-	R\$ 1.620,00	R\$ 135,00
(-) Toldo com fechamento lateral	R\$ 10.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 9.000,00	10%	R\$ 900,00	R\$ 75,00
(-) Notebook	R\$ 4.000,00	R\$ 400,00	R\$ 3.600,00	20%	R\$ 720,00	R\$ 60,00
Móveis e Utensílios	R\$ 13.000,00	R\$ 1.300,00	R\$ 11.700,00	10%	R\$ 1.170,00	R\$ 97,50
(-) Armários de madeiras	R\$ 10.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 9.000,00	10%	R\$ 900,00	R\$ 75,00
(-) Frigorifer	R\$ 1.000,00	R\$ 100,00	R\$ 900,00	10%	R\$ 90,00	R\$ 7,50
(-) Aparelho de ar condicionado	R\$ 2.000,00	R\$ 200,00	R\$ 1.800,00	10%	R\$ 180,00	R\$ 15,00
TOTAL DE DEPRECIÇÃO MENSAL, VALOR A CONSIDERAR NAS DESPESAS(R\$)						R\$ 907,50

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A tabela representada abaixo (tabela 05), indica a projeção de faturamento realista, ou seja, no desenvolvimento do projeto foi deduzido baseando-se no mercado uma média da receita bruta mensal que a loja pretende vender, como se pode observar o valor anual fica em torno de R\$845.630,70.

Tabela 05 – Projeção de Vendas e Apuração de Receita Mensal

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO REALISTA)													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	72.346,80	72.058,30	69.819,80	70.450,80	73.558,10	67.409,30	70.360,30	68.897,10	71.457,40	66.127,10	71.568,80	71.576,90	845.630,70
% vendas do mês/ano	9%	9%	8%	8%	9%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	
Vestuários em geral	14.622,30	14.432,40	14.242,50	14.242,50	14.812,20	14.432,40	14.242,50	14.052,60	15.002,10	14.242,50	14.812,20	14.622,30	173.758,50
Vendas Unidades/mês	77	76	75	75	78	76	75	74	79	75	78	77	915
Preço - Unidade	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90
Calçados	13.440,00	12.600,00	13.440,00	13.160,00	12.880,00	13.440,00	13.720,00	13.720,00	12.600,00	13.160,00	12.600,00	13.160,00	157.920,00
Vendas Unidades/mês	48	45	48	47	46	48	49	49	45	47	45	47	564
Preço - Unidade	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
Artigos de Montaria	30.000,00	32.000,00	30.000,00	31.000,00	33.000,00	27.000,00	30.000,00	27.000,00	30.000,00	25.000,00	31.000,00	30.000,00	356.000,00
Vendas Unidades/mês	30	32	30	31	33	27	30	27	30	25	31	30	356
Preço - Unidade	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Chapéus / Bonés	5.397,00	5.037,20	4.497,50	4.857,30	4.677,40	4.497,50	4.857,30	5.037,20	5.217,10	5.037,20	5.217,10	4.857,30	59.187,10
Vendas Unidades/mês	30	28	25	27	26	25	27	28	29	28	29	27	329
Preço - Unidade	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90
Artigos de Chamarão	4.495,50	4.295,70	4.195,80	3.996,00	4.495,50	4.595,40	4.495,50	4.695,30	4.795,20	4.595,40	4.495,50	4.695,30	53.846,10
Vendas Unidades/mês	45	43	42	40	45	46	45	47	48	46	45	47	539
Preço - Unidade	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90
Curtelaria	1.200,00	900,00	1.050,00	1.200,00	900,00	1.050,00	1.050,00	1.200,00	1.050,00	900,00	1.050,00	1.050,00	12.600,00
Vendas Unidades/mês	8	6	7	8	6	7	7	8	7	6	7	7	84
Preço - Unidade	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Laços e produtos relacionados	3.192,00	2.793,00	2.394,00	1.995,00	2.793,00	2.394,00	1.995,00	3.192,00	2.793,00	3.192,00	2.394,00	3.192,00	32.319,00
Vendas Unidades/mês	8	7	6	5	7	6	5	8	7	8	6	8	81
Preço - Unidade	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Como citado anteriormente, é essencial que durante o planejamento para implantação de um novo negócio, seja feito pelo menos três projeções de faturamento, na tabela abaixo (tabela 06), tem-se uma projeção anual otimista em 15% em relação à projeção real apresentada anteriormente, sendo assim, se a expectativa de faturamento exceder a receita anual fica em média R\$972.475,31.

Tabela 06 – Projeção de Vendas e Apuração de Receita Mensal e Anual

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO OTIMISTA) 15% DE AUMENTO NAS VENDAS EM RELAÇÃO AO REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	83.198,82	82.867,05	80.292,77	81.018,42	84.591,82	77.520,70	80.914,35	79.231,67	82.176,01	76.046,17	82.304,12	82.313,44	972.475,31
% vendas do mês/ano	12	12	12	12	11	13	12	12	12	13	12	12	
Vestuariários em geral	16.815,65	16.597,26	16.378,88	16.378,88	17.034,03	16.597,26	16.378,88	16.160,49	17.252,42	16.378,88	17.034,03	16.815,65	199.822,28
Vendas Unidades/mês	89	87	86	86	90	87	86	85	91	86	90	89	1052
Preço - Unidade	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90
Calçados	15.456,00	14.490,00	15.456,00	15.134,00	14.812,00	15.456,00	15.778,00	15.778,00	14.490,00	15.134,00	14.490,00	15.134,00	181.608,00
Vendas Unidades/mês	55	52	55	54	53	55	56	56	52	54	52	54	649
Preço - Unidade	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
Artigos de Montaria	34.500,00	36.800,00	34.500,00	35.650,00	37.950,00	31.050,00	34.500,00	31.050,00	34.500,00	28.750,00	35.650,00	34.500,00	409.400,00
Vendas Unidades/mês	35	37	35	36	38	31	35	31	35	29	36	35	409
Preço - Unidade	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Chapéus / Bonés	6.206,55	5.792,78	5.172,13	5.585,90	5.379,01	5.172,13	5.585,90	5.792,78	5.999,67	5.792,78	5.999,67	5.585,90	68.065,17
Vendas Unidades/mês	35	32	29	31	30	29	31	32	33	32	33	31	378
Preço - Unidade	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90
Artigos de Chimarrão	5.169,83	4.940,06	4.825,17	4.595,40	5.169,83	5.284,71	5.169,83	5.399,60	5.514,48	5.284,71	5.169,83	5.399,60	61.923,02
Vendas Unidades/mês	52	49	48	46	52	53	52	54	55	53	52	54	620
Preço - Unidade	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90
Cuclaria	1.380,00	1.035,00	1.207,50	1.380,00	1.035,00	1.207,50	1.207,50	1.380,00	1.207,50	1.035,00	1.207,50	1.207,50	14.490,00
Vendas Unidades/mês	9	7	8	9	7	8	8	9	8	7	8	8	97
Preço - Unidade	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00

Laços e protudos relacionados	3.670,80	3.211,95	2.753,10	2.294,25	3.211,95	2.753,10	2.294,25	3.211,95	3.670,80	2.753,10	3.670,80	37.166,85
Vendas Unidades/mês	9	8	7	6	8	7	6	9	8	9	7	93
Preço - Unidade	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Entre as três provisões de faturamento, é de suma importância conter uma provisão que apresente um valor pessimista em relação ao realmente esperado. A tabela abaixo (tabela 07), apresenta a relação de faturamento pessimista em 25% sobre o real, sendo assim, observar-se um total anual de R\$634.223,03.

Tabela 07 – Projeção de Vendas e Apuração de Receita Mensal e Anual

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO PESSIMISTA) 25% DE VENDAS MENOR QUE A REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	54.260,10	54.043,73	52.364,85	52.838,10	55.168,58	50.556,98	52.770,23	51.672,83	53.593,05	49.595,33	53.676,60	53.682,68	634.223,03
% vendas do mês/ano	12	12	12	12	11	13	12	12	12	13	12	12	
Vestuários em geral	10.966,73	10.824,30	10.681,88	10.681,88	11.109,15	10.824,30	10.681,88	10.539,45	11.251,58	10.681,88	11.109,15	10.966,73	130.318,88
Vendas Unidades/mês	58	57	56	56	59	57	56	56	59	56	59	58	686
Preço - Unidade	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90	189,90
Calçados	10.080,00	9.450,00	10.080,00	9.870,00	9.660,00	10.080,00	10.290,00	10.290,00	9.450,00	9.870,00	9.450,00	9.870,00	118.440,00
Vendas Unidades/mês	36	34	36	35	35	36	37	37	34	35	34	35	423
Preço - Unidade	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
Artigos de Montaria	22.500,00	24.000,00	22.500,00	23.250,00	24.750,00	20.250,00	22.500,00	20.250,00	22.500,00	18.750,00	23.250,00	22.500,00	267.000,00
Vendas Unidades/mês	23	24	23	23	25	20	23	20	23	19	23	23	267
Preço - Unidade	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Chapéus / Bonés	4.047,75	3.777,90	3.373,13	3.642,98	3.508,05	3.373,13	3.642,98	3.777,90	3.912,83	3.777,90	3.912,83	3.642,98	44.390,33
Vendas Unidades/mês	23	21	19	20	20	19	20	21	22	21	22	20	247
Preço - Unidade	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90	179,90
Artigos de Chimarrão	3.371,63	3.221,78	3.146,85	2.997,00	3.371,63	3.446,55	3.371,63	3.521,48	3.596,40	3.446,55	3.371,63	3.521,48	40.384,58
Vendas Unidades/mês	34	32	32	30	34	35	34	35	36	35	34	35	404

Preço - Unidade	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90
Catclaria	900,00	675,00	900,00	675,00	900,00	675,00	900,00	675,00	900,00	675,00	900,00	675,00	900,00	675,00	900,00	675,00	900,00	675,00	900,00
Vendas Unidades/mês	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	63
Preço - Unidade	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Laços e produtos relacionados	2.394,00	2.094,75	1.795,50	2.094,75	1.496,25	1.795,50	2.094,75	1.496,25	1.795,50	2.094,75	1.496,25	1.795,50	2.094,75	1.496,25	1.795,50	2.094,75	1.496,25	1.795,50	24.239,25
Vendas Unidades/mês	6	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	6	5	6	5	61
Preço - Unidade	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00	399,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Abaixo representando a tabela 08, utilizada como base para o cálculo do imposto do Simples Nacional para o ramo do comércio (anexo 01). A tabela apresenta seis faixas possíveis que a empresa pode se enquadrar em relação ao seu faturamento, apontando assim a alíquota devida ao cálculo de recolhimento e a parcela a se deduzir do imposto em cada faixa. Contudo, é essencial o entendimento de que essa alíquota altera de forma progressiva e leva em consideração a Receita Bruta Acumulada, portanto, se o faturamento da empresa se manter na média de um mês para o outro, a alíquota sofrerá um pequeno aumento constantemente, mesmo que na tabela abaixo apresente uma alíquota maior do que a efetivamente aplicada.

Tabela 08 – Tabela Simples Nacional Comércio (Anexo 01)

Faixa	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)
1ª Faixa	4,00%	-	Até 180.000,00
2ª Faixa	7,30%	5.940,00	De 180.000,01 a 360.000,00
3ª Faixa	9,50%	13.860,00	De 360.000,01 a 720.000,00
4ª Faixa	10,70%	22.500,00	De 720.000,01 a 1.800.000,00
5ª Faixa	14,30%	87.300,00	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00
6ª Faixa	19,00%	378.000,00	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A tabela 09 apresenta de forma precisa, a previsão de imposto a recolher, considerando o faturamento de R\$845.630,70 que é demonstrado na tabela 05, que trata do faturamento projetado na situação realista.

Por se tratar do ramo de comércio, a alíquota inicial utilizada no cálculo é 4%, conforme representado, abaixo, a alíquota sofre uma pequena alteração no decorrer dos doze meses, e chega no décimo segundo mês com uma porcentagem de 8,04. Em vista disso, a previsão de imposto devido a recolher levando em consideração os 12 meses é de R\$52.189,51, com alíquota média de 6,17%, cujo valor aparecerá na DRE, na coluna correspondente a situação realista.

Tabela 09 – Demonstração da Alíquota para o Cálculo do Imposto em Relação ao Faturamento da Situação Realista

IMPOSTO CALCULADO SOB FATURAMENTO BASEADO NA SITUAÇÃO REALISTA			
RECEITA MENSAL	RECEITA BRUTA ACUMULADA	ALÍQUOTA	IMPOSTO A RECOLHER
R\$ 72.346,80	R\$ 72.346,80	4%	R\$ 2.893,87
R\$ 72.058,30	R\$ 144.405,10	4%	R\$ 2.882,33
R\$ 69.819,80	R\$ 214.224,90	4,53%	R\$ 3.162,84
R\$ 70.450,80	R\$ 284.675,70	5,21%	R\$ 3.670,49
R\$ 73.558,10	R\$ 358.233,80	5,64%	R\$ 4.148,68
R\$ 67.409,30	R\$ 425.643,10	6,24%	R\$ 4.206,34
R\$ 70.360,30	R\$ 496.003,40	6,71%	R\$ 4.721,18
R\$ 68.897,10	R\$ 564.900,50	7,05%	R\$ 4.857,25
R\$ 71.457,40	R\$ 636.357,90	7,32%	R\$ 5.230,68
R\$ 66.127,10	R\$ 702.485,00	7,53%	R\$ 4.979,37
R\$ 71.568,80	R\$ 774.053,80	7,79%	R\$ 5.575,21
R\$ 71.576,90	R\$ 845.630,70	8,04%	R\$ 5.754,78
Faturamento Anual		R\$ 845.630,70	
Alíquota aproximada utilizada na base de cálculo		6,17%	
Total de Imposto a Recolher (Anual)		R\$ 52.189,51	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Conforme citado anteriormente, a tabela abaixo é mais uma das três previsões de faturamento, que nesse caso se trata da situação otimista em 15%, com o aumento no faturamento, aumentou também a média da alíquota utilizada no cálculo, que nesse caso chegou no último mês em 8,39%, sofrendo uma elevação em relação à situação apresentada na tabela 0 e, gerando um total de R\$62.992,09 a recolher de imposto e considerando uma alíquota média de 6,48%.

Tabela 10 – Demonstração da Alíquota para o Cálculo do Imposto em Relação ao Faturamento da Situação Otimista em 15%

IMPOSTO CALCULADO SOB FATURAMENTO BASEADO NA SITUAÇÃO REALISTA			
RECEITA MENSAL	RECEITA BRUTA ACUMULADA	ALÍQUOTA	IMPOSTO A RECOLHER
R\$ 83.198,82	R\$ 83.198,82	4%	R\$ 3.327,95
R\$ 82.867,05	R\$ 166.065,87	4%	R\$ 3.314,68
R\$ 80.292,77	R\$ 246.358,64	4,89%	R\$ 3.926,32
R\$ 81.018,42	R\$ 327.377,06	5,49%	R\$ 4.447,91
R\$ 84.591,82	R\$ 411.968,87	6,14%	R\$ 5.193,94
R\$ 77.520,70	R\$ 489.489,57	6,67%	R\$ 5.170,63
R\$ 80.914,35	R\$ 570.403,91	7,07%	R\$ 5.720,64
R\$ 79.231,67	R\$ 649.635,58	7,37%	R\$ 5.839,37
R\$ 82.176,01	R\$ 731.811,59	7,63%	R\$ 6.270,03
R\$ 76.046,17	R\$ 807.857,75	7,91%	R\$ 6.015,25
R\$ 82.304,12	R\$ 890.161,87	8,17%	R\$ 6.724,25
R\$ 82.313,44	R\$ 972.475,31	8,39%	R\$ 6.906,10
Faturamento Anual		R\$ 972.475,31	
Alíquota aproximada utilizada na base de cálculo		6,48%	
Total de Imposto a Recolher (Anual)		R\$ 62.992,09	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Por fim, a tabela 11, apresenta demonstração da alíquota para o cálculo do imposto em relação ao faturamento pessimista em 25%, em vista disso, como o faturamento anual acaba sendo menor, a alíquota média sofre uma pequena regressão, dessa forma tem-se a alíquota inicial em 4% se mantendo nos três primeiros meses e chegando a 7,31% no décimo segundo mês, gerando assim um total de R\$35.379,07 de imposto a recolher com alíquota média de 5,58%.

Tabela 11 – Demonstração da Alíquota para o Cálculo do Imposto em Relação ao Faturamento da Situação Pessimista em 25%

IMPOSTO CALCULADO SOB FATURAMENTO BASEADO NA SITUAÇÃO REALISTA			
RECEITA MENSAL	RECEITA BRUTA ACUMULADA	ALÍQUOTA	IMPOSTO A RECOLHER
R\$ 54.260,10	R\$ 54.260,10	4%	R\$ 2.170,40
R\$ 54.043,73	R\$ 108.303,83	4%	R\$ 2.161,75
R\$ 52.364,85	R\$ 160.668,68	4,00%	R\$ 2.094,59
R\$ 52.838,10	R\$ 213.506,78	4,52%	R\$ 2.388,28
R\$ 55.168,58	R\$ 268.675,35	5,09%	R\$ 2.808,08
R\$ 50.556,98	R\$ 319.232,33	5,44%	R\$ 2.750,30
R\$ 52.770,23	R\$ 372.002,55	5,77%	R\$ 3.044,84
R\$ 51.672,83	R\$ 423.675,38	6,23%	R\$ 3.219,22
R\$ 53.593,05	R\$ 477.268,43	6,60%	R\$ 3.537,14
R\$ 49.595,33	R\$ 526.863,75	6,87%	R\$ 3.407,20
R\$ 53.676,60	R\$ 580.540,35	7,11%	R\$ 3.816,41
R\$ 53.682,68	R\$ 634.223,03	7,31%	R\$ 3.924,20
Faturamento Anual		R\$ 634.223,03	
Alíquota aproximada utilizada na base de cálculo		5,58%	
Total de Imposto a Recolher (Anual)		R\$ 35.379,07	

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Diante das informações contidas até o presente momento, na tabela 12, está representada a Demonstração do Resultado do Exercício. As DREs foram desenvolvidas levando em consideração cada uma das três previsões de faturamento, na primeira coluna está descrita a estrutura da DRE, na segunda, terceira e quarta coluna, estão inseridos os valores correspondentes à receita bruta da situação realista, otimista e pessimista, respectivamente.

Portanto, os impostos e o custo da mercadoria vendida, também são variáveis, de acordo com cada uma das situações, sendo assim, na primeira situação (realista), o custo da mercadoria vendida fica em torno de 60% sendo aproximadamente R\$508.000,00 e os impostos sobre as vendas em média de R\$52.189,51, já na segunda situação (otimista), devido o aumento nas vendas o imposto sobe para R\$62.992,09 e o custo das mercadorias vendidas fica em aproximadamente R\$584.200,00 e, por fim, na terceira situação (pessimista), ambos diminuem em relação as duas outras situações, sendo apresentado então, um imposto de R\$35.379,07 e um custo com mercadorias vendidas de R\$438.150,00.

O Lucro Bruto é resultado da Receita Bruta diminuída dos impostos sobre as vendas e do CMV, ou seja, é variável em relação às vendas, a partir

disso a estrutura da DRE traz as Despesas Operacionais, que se subdividem em Despesas Comerciais, Administrativas e com Depreciação. Nesse caso as despesas foram apresentadas com os mesmos valores em ambas as situações, considerando o aumento ou a diminuição do faturamento não afetando diretamente essas despesas, entretanto, o Resultado Operacional é diferente para cada situação uma vez que, é encontrado subtraindo o Lucro Bruto das Despesas Operacionais. Logo abaixo desse resultado, a estrutura da DRE traz as Despesas Financeiras, sendo elas os juros que serão pagos do financiamento, no período (ano) em questão conforme observado na tabela 02.

Seguindo, a DRE demonstra o Lucro antes do IRPJ e CSLL, que é encontrado com o Resultado Operacional subtraindo as Despesas Financeiras e, por fim, o Lucro Líquido do período, que na empresa em questão é o mesmo valor do Lucro Antes do IRPJ e CSLL, trata-se de uma empresa do Regime Tributário Simples Nacional e nesse caso são recolhidos mensalmente pela guia única, portanto conforme percorrido abaixo (tabela 12), o Lucro Líquido da situação realista foi de R\$116.339,71, a situação otimista com um Lucro Líquido de R\$156.181,73 e a situação pessimista com prejuízo de R\$8.407,54.

Tabela 12 – Demonstração do Resultado do Exercício

Demonstrativo do Resultado do Exercício			
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta	R\$ 845.630,70	R\$ 972.475,31	R\$ 634.223,03
(-) Devoluções de Vendas	R\$ -	-	-
(-) Descontos Concedidos	R\$ -	-	-
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 52.189,51	R\$ 62.992,09	R\$ 35.379,07
Receita Líquida	R\$ 793.441,19	R\$ 909.483,22	R\$ 598.843,95
(-) Custos dos Produtos Vendidos (CPV) / Custos dos Serviços Prestados (CSP)	R\$ 508.000,00	R\$ 584.200,00	R\$ 438.150,00
Lucro Bruto	R\$ 285.441,19	R\$ 325.283,22	R\$ 160.693,95
(-) Despesas Operacionais	R\$ 155.021,64	R\$ 155.021,64	R\$ 155.021,64
Despesas Comerciais	R\$ 14.912,04	R\$ 14.912,04	R\$ 14.912,04
Despesas c/ Publicidade	R\$ 14.412,00	R\$ 14.412,00	R\$ 14.412,00
Despesas c/ Alvará	R\$ 500,04	R\$ 500,04	R\$ 500,04
Despesas Administrativas	R\$ 140.109,60	R\$ 140.109,60	R\$ 140.109,60
Salários Administrativos	R\$ 43.797,60	R\$ 43.797,60	R\$ 43.797,60
Despesas c/ Aluguel	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00
Honorários Contábeis	R\$ 5.012,00	R\$ 5.012,00	R\$ 5.012,00
Materiais de Expediente	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
Despesas c/ Combustíveis	R\$ 38.400,00	R\$ 38.400,00	R\$ 38.400,00
Despesas c/ Manutenção de Veículo	R\$ 9.600,00	R\$ 9.600,00	R\$ 9.600,00
Despesas c/ Material de uso e consumo	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00
Despesas c/ Sistema	R\$ 2.280,00	R\$ 2.280,00	R\$ 2.280,00

Despesas c/ Internet	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Despesas Depreciação	R\$ 10.890,00	R\$ 10.890,00	R\$ 10.890,00
Resultado Operacional	R\$ 130.419,55	R\$ 170.261,57	R\$ 5.672,31
(+/-) Receitas e Despesas Financeiras	R\$ 14.079,84	R\$ 14.079,84	R\$ 14.079,84
Receitas Financeiras		R\$ -	R\$ -
Despesas Financeiras	R\$ 14.079,84	R\$ 14.079,84	R\$ 14.079,84
Resultado Antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 116.339,71	R\$ 156.181,73	-R\$ 8.407,54
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	R\$ -	R\$ -	R\$ -
IRPJ		R\$ -	R\$ -
CSLL		R\$ -	R\$ -
Lucro Líquido	R\$ 116.339,71	R\$ 156.181,73	-R\$ 8.407,54

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Diante do exposto, a próxima demonstração contábil é o Balanço Patrimonial, apresentado na tabela 13. É um relatório que apresenta todos os ativos e passivos de uma empresa, seus bens e fontes de recursos (ativos), bem como dívidas, direitos e obrigações (passivos), sendo que a soma do Passivo Total com o Patrimônio Líquido, deve ser igual ao Ativo Total.

Conforme apresentado na DRE, o Balanço foi fechado em cada uma das três situações, sendo realizado então os devidos lançamentos, utilizando como recursos iniciais os recursos próprios, o financiamento conforme aparece na tabela 01 e também a receita prevista no decorrer do ano, os quais custearam os investimentos iniciais e os previstos gastos mensais, apresentando então um saldo final no caixa de R\$268.983,71, R\$308.825,73 e R\$144.236,46 respectivamente na situação realista, otimista e pessimista.

Nesse caso, o balanço não apresentou contas a receber e nem estoque, pois foram levadas em consideração as vendas à vista e todas as compras consideradas como vendidas durante o ano, no ativo não circulante temos a conta de imobilizado e a depreciação dos mesmos, que está representado detalhadamente na tabela 03, fechando o Ativo Total com um saldo de R\$375.093,71 na situação realista, R\$414.935,73 na situação otimista e R\$250.346,46 na situação pessimista.

O Passivo apresenta saldo nas contas de empréstimos, sendo iguais nas três situações, R\$44.079,84 referente ao empréstimo a CP e subtraindo o valor de R\$14.079,84, referente aos encargos no Passivo Circulante e R\$132.239,53 de empréstimo a LP e subtraindo R\$42.239,53 de encargos no Passivo não Circulante, somando no Passivo Total um valor de R\$120.000,00. Por fim, observa-se o Patrimônio Líquido representado pelas contas de Capital Social com valor de R\$138.754,00 igual nas três situações e o Lucro Líquido obtido na DRE que é específico em cada situação, sendo assim o PL é de R\$255.093,71 na situação realista, R\$294.935,73 na situação otimista e R\$130.346,46 na situação pessimista.

Tabela 13 – Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL			
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Ativo			
Ativo Circulante	R\$ 268.983,71	R\$ 308.825,73	R\$ 144.236,46
Caixa e Equivalentes de Caixa	R\$ 268.983,71	R\$ 308.825,73	R\$ 144.236,46
Contas a Receber			
Estoques			
Outros Ativos Circulantes			
Ativo Não Circulante	R\$ 106.110,00	R\$ 106.110,00	R\$ 106.110,00
Imobilizado	R\$ 117.000,00	R\$ 117.000,00	R\$ 117.000,00
(-) Depreciação Acumulada	-10.890,00	-10.890,00	-10.890,00
Investimentos			
Outros Ativos Não Circulantes			
Total do Ativo (Soma dos Ativos Circulantes e Não Circulantes)	R\$ 375.093,71	R\$ 414.935,73	R\$ 250.346,46
Passivo e Patrimônio Líquido			
Passivo Circulante	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
Fornecedores			
Empréstimos e Financiamentos	44.079,84	44.079,84	44.079,84
(-) Encargos Apropriar CP	-14.079,84	-14.079,84	-14.079,84
Outras Obrigações Circulantes			
Passivo Não Circulante	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00
Empréstimos e Financiamentos (LP)	132.239,53	132.239,53	132.239,53
(-) Encargos Apropriar LP	-42.239,53	-42.239,53	-42.239,53
Outros Passivos Não Circulantes			
Patrimônio Líquido	R\$ 255.093,71	R\$ 294.935,73	R\$ 130.346,46
Capital Social	138.754,00	138.754,00	138.754,00
Reservas de Lucros			
Lucros Acumulados/Prejuízos Acumulados	116.339,71	156.181,73	-8.407,54
Total do Passivo e Patrimônio Líquido (Soma dos Passivos e do Patrimônio Líquido)	R\$ 375.093,71	R\$ 414.935,73	R\$ 250.346,46

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

Considerando as demonstrações contábeis anteriores, segue a análise econômica referente ao período em questão. A tabela 14 apresenta inicialmente a receita bruta e o custo variável em cada uma das situações, resultando assim na margem bruta e logo o custo fixo, que resulta na renda líquida, em cada situação.

A partir desse entendimento, há 4 indicadores, a margem de contribuição, o ponto de equilíbrio, a lucratividade e a rentabilidade. O primeiro indicador representado na tabela é a margem de contribuição, que determina quantas unidades precisam ser vendidas para cobrir os custos fixos (ponto de equilíbrio) e a estabelecer preços de venda adequados para maximizar o lucro. Observa-se,

portanto, que na situação realista a quantidade necessária para cobrir os custos fixos é de 681.688, na situação otimista é de 797.730 e na situação pessimista é de 487.090, já o ponto de equilíbrio é o nível de vendas em que a receita gerada é suficiente apenas para cobrir todos os custos da empresa, sem gerar lucro ou prejuízo. Em outras palavras, é o ponto em que o lucro é zero.

A partir desse ponto, qualquer unidade adicional vendida começa a gerar lucro para a empresa, ou seja, conforme a tabela abaixo (tabela 14), para a empresa atingir o ponto de equilíbrio na situação realista é necessário chegar a pelo menos 9,06% em relação à projeção de vendas, já na situação otimista a porcentagem regride para 7,74, e na situação pessimista fica em média 12,68%.

A lucratividade é um indicador financeiro que mede o quanto uma empresa é eficiente em gerar lucro em relação à sua receita, custos ou investimentos. É uma métrica usada para avaliar a saúde financeira do negócio e a eficácia das operações em transformar vendas em lucro, nesse caso, se a empresa faturar pela situação realista a sua eficiência é de aproximadamente 17,07%, na situação otimista sobe para 19,58% e na situação pessimista regride para uma porcentagem negativa, chegando a -1,73%, sendo que nessa situação a empresa se mostra ineficiente em gerar lucro no final do exercício.

Por fim, o último indicador que a tabela traz é o de rentabilidade, que nada mais é do que um indicador financeiro que mede o retorno sobre o investimento realizado. Ela avalia quanto uma empresa gera de retorno (lucro) em relação ao valor investido, desse modo, a situação realista, otimista e pessimista, apresentam respectivamente, 40,29%, 54,09% e um déficit de 2,91%.

Tabela 14 – Análise Econômica

Avaliação Econômica em R\$					
ANO	RECEITA BRUTA	CUSTO VÁRIAVEL	MARGEM BRUTA	CUSTO FIXO	RENDA LÍQUIDA
REALISTA	R\$ 845.630,70	R\$ 522.589,51	323.041,19	R\$ 43.797,60	279.243,59
OTIMISTA	R\$ 972.475,31	R\$ 522.589,51	449.885,80	R\$ 43.797,60	406.088,19
PESSIMISTA	R\$ 634.223,03	R\$ 522.589,51	111.633,52	R\$ 43.797,60	67.835,91
INDICADORES		CENÁRIOS			
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)	REALISTA		OTIMISTA	PESSIMISTA	
1. Receita Total	R\$ 845.630,70		R\$ 972.475,31	R\$ 634.223,03	
2. Custos Variáveis	R\$ 163.943,51		R\$ 174.746,09	R\$ 147.133,07	
TRIBUTAÇÃO	R\$ 52.189,51		R\$ 62.992,09	R\$ 35.379,07	
Despesas de Instalação	R\$ 111.754,00		R\$ 111.754,00	R\$ 111.754,00	
3. Margem de Contribuição (MC)	681.687,19		797.729,22	487.089,95	
PONTO DE EQUILÍBRIO	REALISTA		OTIMISTA	PESSIMISTA	
Custos e Despesas Fixas	R\$ 61.767,60		R\$ 61.767,60	R\$ 61.767,60	
Margem de Contribuição	681.687,19		797.729,22	487.089,95	

PONTO DE EQUILIBRIO %	9,06%	7,74%	12,68%
LUCRATIVIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	R\$ 116.339,71	R\$ 156.181,73	-R\$ 8.407,54
Receita Operacional Líquida = MC	R\$ 681.687,19	R\$ 797.729,22	R\$ 487.089,95
LUCRATIVIDADE %	17,07%	19,58%	-1,73%
RENTABILIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	R\$ 116.339,71	R\$ 156.181,73	-R\$ 8.407,54
Investimento	R\$ 288.754,00	R\$ 288.754,00	R\$ 288.754,00
RENTABILIDADE %	40,29%	54,09%	-2,91%

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

A última tabela representada abaixo é a de número 15, que traz a análise financeira com base nas três situações da empresa em questão, o primeiro cenário retratado na tabela é o fluxo de caixa, onde são levadas em consideração as contas de investimento inicial, receita bruta, impostos, fornecedores e os custos e despesas, sendo assim, a empresa encerrou seu período com um fluxo de caixa acumulado de R\$56.658,20, R\$96.500,22 e, respectivamente, nas situações realista e otimista é um fluxo negativo de R\$10.939,04 na situação pessimista.

O primeiro indicador inserido na tabela é o valor presente líquido (VPL), o qual mede se o retorno de um investimento é suficiente para cobrir seu custo e ainda gerar lucro, ajudando a decidir se um projeto é financeiramente viável, sendo assim, na situação realista e otimista o resultado encontrado no VPL mostra que a empresa é financeiramente viável, pois, tem o potencial de gerar mais valor do que o custo de capital, já no caso da situação pessimista, fica evidente que a empresa não tem condições de se manter financeiramente, portanto, acaba se tornando inviável.

A taxa interna de retorno, conhecida como TIR, é uma taxa de desconto hipotética, calculada a partir de sua projeção de fluxo de caixa, levando em consideração o VPL igual a zero, tem o objetivo de indicar se um projeto é viável ou não, nessas condições a tabela abaixo expôs que a TIR da situação realista, otimista e pessimista, é de 22%, 27% e 15%, respectivamente.

O *Payback* é um indicador que mensura quanto tempo se recuperará um valor investido em determinado projeto, ou seja, no caso representado abaixo, na situação realista o retorno do investimento seria em média, após dois anos e cinco meses, na situação otimista o retorno acontece um pouco antes em média de um ano de 9 meses. Já na situação pessimista o retorno aparece como negativo, pois se levarmos em consideração que a empresa apresentou prejuízo no final do período, fica impossível fazer o cálculo do tempo de retorno, por esse motivo o tempo de retorno aparece como -34,34.

Tabela 15 – Análise Financeira

FLUXO DE CAIXA PROJETADO DO ANO				
DESCRIÇÃO	REALISTA		OTIMISTA	PESSIMISTA
Entradas				
Investimento Inicial	R\$	288.754,00	R\$ 288.754,00	R\$ 288.754,00
Recebimento de Vendas	R\$	845.630,70	R\$ 972.475,31	R\$ 634.223,03
Total de Entradas	R\$	1.134.384,70	R\$ 1.261.229,31	R\$ 922.977,03
Saídas				
Impostos	R\$	52.189,51	R\$ 62.992,09	R\$ 35.379,07
Fornecedores	R\$	408.000,00	R\$ 484.200,00	R\$ 281.000,00
Custos e Despesas	R\$	617.536,99	R\$ 617.536,99	R\$ 617.536,99
Total de Saídas	R\$	1.077.726,50	R\$ 1.164.729,08	R\$ 933.916,07
Saldo de Caixa	R\$	56.658,20	R\$ 96.500,22	-R\$ 10.939,04
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$	56.658,20	R\$ 96.500,22	-R\$ 10.939,04
INDICADORES	CENÁRIOS			
VALOR PRESENTE LÍQUIDO - VPL	REALISTA		OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	288.754,00		288.754,00	288.754,00
2 - Fluxo de caixa do Período	56.658,20		96.500,22	- 10.939,04
3 - Taxa de Atratividade Mínima (10,75%)	0,1075		0,1075	0,1075
4 - Valor Presente	51.158,64		87.133,38	- 9.877,24
5 - Valor Presente Acumulado no Período	237.595,36		201.620,62	298.631,24
TAXA INTERNA DE RETORNO -TIR	REALISTA		OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	-	288.754,00	- 288.754,00	- 288.754,00
Entrada Mês 1		72.346,80	83.198,82	54.260,10
Entrada Mês 2		72.058,30	82.867,05	54.043,73
Entrada Mês 3		69.819,80	80.292,77	52.364,85
Entrada Mês 4		70.450,80	81.018,42	52.838,10
Entrada Mês 5		73.558,10	84.591,82	55.168,58
Entrada Mês 6		67.409,30	77.520,70	50.556,98
Entrada Mês 7		70.360,30	80.914,35	52.770,23
Entrada Mês 8		68.897,10	79.231,67	51.672,83
Entrada Mês 9		71.457,40	82.176,01	53.593,05
Entrada Mês 10		66.127,10	76.046,17	49.595,33
Entrada Mês 11		71.568,80	82.304,12	53.676,60
Entrada Mês 12		71.576,90	82.313,44	53.682,68
TIR %		22%	27%	15%
PAYBACK	REALISTA		OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Total de Investimentos	288.754,00		288.754,00	288.754,00
2 - Lucro Líquido do Período	R\$	116.339,71	R\$ 156.181,73	-R\$ 8.407,54
Tempo de retorno do capital investido		2,48	1,85	-34,34

Fonte: Elaboração própria do autor, 2024.

5. Considerações Finais

Esse estudo teve como principal objetivo analisar a viabilidade da implantação e o potencial de expansão de um empreendimento ambulante que valoriza a cultura gaúcha, permitindo a flexibilidade necessária para alcançar um público diversificado nos eventos regionais, o que maximiza a visibilidade da marca e facilita o contato direto com o consumidor.

A partir das análises de investimentos iniciais, custos, baseando-se em projeções de faturamento em pelo menos três possíveis situações, a análise de indicadores financeiros que apontam, para a viabilidade do empreendimento e o tempo estimado de retorno, evidencia-se que o projeto tem potencial de lucratividade, embora existam riscos inerentes, ele apresenta condições favoráveis de retorno.

No entanto, é importante levar em consideração a adesão de um plano de gestão que permita ter uma maior atenção aos custos fixos e variáveis, mantendo-se um controle eficiente das despesas operacionais para evitar que a empresa termine o período negativo se o faturamento não atingir o esperado, como demonstrado na situação pessimista.

Contudo considera-se a importância de um planejamento de *marketing* e de gestão de custos para alcançar o sucesso planejado em que a participação seja de maneira estratégica nos eventos, devendo ser prioridade para que o negócio se mantenha em constante crescimento, fortalecendo a identidade cultural e a marca, oferecendo um diferencial, permanecendo competitivo no mercado.

A análise desenvolvida no estudo elaborado baseou-se nas projeções produzidas utilizando os dados do cenário realista, contudo, como se trata de um período futuro as variações econômicas podem causar alterações na demanda impactando nos resultados, sendo assim, para futuras pesquisas, recomenda-se investigar detalhadamente cada região que será atendida, planejando, até mesmo, a expansão em mais cidades, além de montar uma campanha de marketing com a intenção de visibilidade da loja ambulante além das fronteiras regionais, aperfeiçoando, assim, o *mix* de produtos e a maneira que será feita a abordagem de vendas.

Portanto, o presente estudo conclui que, com um gerenciamento estratégico focado em otimizar recursos e controlar despesas, a loja ambulante de artigos gaúchos tem condições de atender à demanda regional e alcançar os objetivos financeiros e culturais propostos, fortalecendo a marca e promovendo a cultura gaúcha de forma acessível e engajadora.

Referências

- ABDANUR JÚNIOR, Jamil. **Gestão de custos na área pública**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. *E-book*. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 25 maio 2024.
- ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- CARDOSO, Ricardo Luiz de Souza et al. Contabilidade: aspectos relevantes da epopéia de sua evolução. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 19, n. 48, p. 7-26, 2008. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/rcf/a/HCCs3zhm3GWv4JTN5KPJJSS/?lang=pt>>. Acesso em: 09 de maio de 2024.
- CARVALHO, F. S., 2018. **Planejamento e viabilidade de novos projetos empresariais**.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: Dando Asas ao Espírito Empreendedor. 6ª ed. São Paulo: Saraiva, 2018.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. 8ª ed.. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.
- COSTA NETO, João Vicente. **Contabilidade tributária I**. 2019. Acesso em: 19 maio 2024.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: Transformando Ideias em Negócios. 7ª ed. São Paulo: Elsevier, 2020.
- FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade Tributária**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE DA USP. O que é contabilidade. Disponível em: <<http://www.fea.usp.br/contabilidade-e-atuaria/graduacao/o-que-e-contabilidade>>. Acesso em: 13 de maio de 2024.
- GARRISON, R. H., NOREEN, E. W., & BREWER, P. C.. **Contabilidade Gerencial**. 14ª ed., McGraw-Hill, 2012.
- GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisas**. 2010. Disponível em: <https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/150/o/Anexo_C1_como_elaborar_projeto_de_pesquisa_-_antonio_carlos_gil.pdf>. Acesso em 22 de maio de 2024.
- GITMAN, L. J., & ZUTTER, C. J. **Princípios de Administração Financeira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.
- GOMES, D. A., 2019. **Estudos de viabilidade e a tomada de decisão estratégica em projetos**. Strategic Management Review. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/ram/a/YqZM7bpKzx3m4BcrnMxYGQp/?format=pdf&lang=pt>>. Acesso em 29 de maio de 2024.

- HORNGREN, C. T., DATAR, S. M., & RAJAN, M. V.. **Contabilidade de Custos: Uma Abordagem Gerencial** (15ª ed.). São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2015.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de Balanços**. 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2021.
- LIMA, F. G. **Análise de investimentos**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.
- MACEDO, José Carlos; ROSADAS, Maria Rita. **Contabilidade Gerencial e Custos**. São Paulo: Atlas, 2006.
- MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 11ª ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- MARTINS, Eliseu. (2003). **Contabilidade de Custos**. 9ª ed. São Paulo: Atlas.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- MINAYO, M. C. de S. (2001). **O Desafio do Conhecimento: Pesquisa Qualitativa em Saúde**. 8ª ed. São Paulo: Hucitec.
- PEREIRA, A. M., 2019. **Estudos de mercado e localização estratégica de novos negócios**. Journal of Business Strategy. Disponível em: <https://ifce.edu.br/tabuleirodonorte/campus_tabuleiro/centro-de-empresendedorismo-e-inovacao/pesquisas/capacidade-de-inovacao-das-micro-e-pequenas-empresas-o-caso-da-microrregiao-do-vale-do-jaguaribe/Capacidadedeinovaodasmicroepequenasempresas.pdf>. Acesso em 29 de maio de 2024.
- SANTOS, Cristiano Luis dos. **A Importância da Análise das Demonstrações Contábeis como Ferramenta na Tomada de Decisões**. 2006.
- SANTOS, Marinéia Almeida dos. **Contabilidade de custos**. Salvador, BA: UFBA, Faculdade de Ciências Contábeis; Superintendência de Educação a Distância, 2018.
- SILVA, J. R.. **Análise de viabilidade econômica para empreendimentos rurais**. Revista de Economia e Sociologia Rural. 2019.
- SOUZA, Andréa Azevedo de. **Eventos e Festas Regionais: O Impacto no Desenvolvimento Cultural e Econômico**. Rio de Janeiro: Editora Senac, 2015.
- THIOLLENT, Michel. **Metodologia da Pesquisa-Ação**. São Paulo: Cortez, 1985.

PLANO DE NEGÓCIOS SOBRE A CRIAÇÃO DE UM BAR TEMÁTICO CULTURAL NA TRI-FRONTEIRA

Tiago Ronsoni Schneider¹

Jonas Grejianin Pagno²

Cleonir Luiz Welter³

Resumo

O estudo tem como objetivo elaborar um plano de negócios visando a viabilidade de criar um bar temático cultural, na tríplice-fronteira, entre Brasil e Argentina, integrando as culturas locais e proporcionando experiências gastronômicas inovadoras. O projeto aborda questões essenciais, como localização estratégica, perfil do público, estratégias de *marketing* e projeções financeiras. A pesquisa utiliza uma metodologia exploratória baseada em fontes bibliográficas, complementada por análises de viabilidade econômica e financeira. Dentre as principais descobertas, o estudo revela um potencial favorável para o empreendimento, com indicadores positivos de retorno financeiro e atração de público. A análise de custos e investimentos iniciais aponta a necessidade de um capital significativo para equipamentos, decoração e estrutura, visando oferecer uma experiência imersiva e culturalmente rica. As conclusões indicam que a implementação de um plano de negócios robusto e parcerias locais são estratégias essenciais para a sustentabilidade do bar temático. Além disso, o estudo contribui para a literatura ao demonstrar como negócios temáticos podem promover a valorização cultural em regiões de fronteira e fortalecer a economia local, por meio do turismo e da oferta de experiências diferenciadas.

Palavras-chave: Bar Temático; Viabilidade Econômica; Tríplice-Fronteira; Experiência Cultural; Empreendedorismo.

1 Estudante do curso de Ciências Contábeis da Unetri – Faculdades.
E-mail: tiagoronschneider@gmail.com.

2 Graduado em Filosofia, especialização em História do Brasil (lato sensu) e, Mestrado em Filosofia; Especialização em Administração Pública e Gerência de Cidades;
E-mail: jonas@unetri.edu.br.

3 Graduado em Administração, Ciências Contábeis, especialização em Controladoria Pública - Ênfase em controle interno e curso-técnico-profissionalizante em Técnico em agropecuária;
E-mail: wcladm@hotmail.com.

1. Introdução

A realização de um estudo de viabilidade é essencial para a criação de uma empresa, pois possibilita uma análise cuidadosa de fatores que influenciam o sucesso do negócio. A escolha do local, por exemplo, é crucial, uma vez que afeta diretamente a visibilidade e a facilidade de acesso ao estabelecimento. Além disso, é importante considerar o perfil do público-alvo e a concorrência na região, identificando oportunidades e desafios potenciais que possam surgir durante o desenvolvimento do projeto.

Para se destacar no mercado, um bar temático cultural deve ter características únicas, como uma decoração que reflita o tema escolhido, um cardápio diferenciado com opções gastronômicas que complementem a proposta e uma programação cultural rica e variada. Esses elementos são essenciais para atrair e fidelizar clientes, criando uma experiência única que torne o estabelecimento um ponto de referência no setor.

Elaborar um plano de *marketing* eficiente é essencial para promover o bar temático cultural e atrair novos clientes. Utilizar estratégias como redes sociais, parcerias com influenciadores digitais e eventos temáticos, contribui para aumentar a visibilidade do estabelecimento e fortalecer sua presença no mercado. O marketing bem planejado é capaz de gerar engajamento e despertar o interesse do público-alvo (Coelho, 2017).

Ainda, estabelecer parcerias com artistas locais, produtores culturais e instituições culturais é uma estratégia relevante para enriquecer a programação do bar temático cultural e atrair um público mais diversificado. A colaboração com profissionais da área cultural agrega valor à experiência dos clientes, proporcionando momentos únicos e diferenciados. As parcerias contribuem para fortalecer a identidade do estabelecimento no cenário cultural local (UERN, 2024).

Investir na capacitação da equipe do bar temático cultural é essencial para garantir uma experiência única aos clientes. Oferecer treinamentos constantes em atendimento ao cliente, mixologia e conhecimento cultural possibilita elevar o padrão de qualidade dos serviços prestados. Uma equipe preparada é capaz de proporcionar um atendimento excepcional, cativando os clientes e incentivando sua fidelização ao estabelecimento (Brandão, 2022).

A temática desenvolvida visa a elaboração de um plano de negócios aspirando a criação de um bar temático na tríplice-fronteira, que incorpore a diversidade cultural e turística, proporcionando uma experiência única aos clientes.

O estudo se justifica, porque existe a oportunidade de se realizar a abertura de um bar temático cultural que representa uma chance única de oferecer aos clientes uma experiência gastronômica e cultural diferenciada.

É importante notar que o projeto proposto tem origem em uma oportunidade na região de Santa Catarina, em Dionísio Cerqueira, localizado no extremo oeste, uma área fronteira conectada aos municípios de Barracão, Paraná, e à cidade de Bernardo de Irigoyen, na província de Misiones, Argentina. Essa localização estratégica transforma Dionísio Cerqueira em um ponto de encontro multicultural, atraindo uma diversidade de turistas e imigrantes em busca de experiências únicas, impulsionando seu potencial competitivo no setor gastronômico e de bebidas.

Nos últimos anos, o mercado do setor alimentício e de bebidas tem passado por transformações significativas. Embora a demanda por inovação, atendimento excepcional e qualidade na alimentação e nas bebidas seja crescente, a região ainda carece de uma oferta diversificada e de alto padrão nesses aspectos.

Atualmente, a região oferece uma variedade limitada de estabelecimentos tradicionais, mas poderia expandir seu horizonte com a introdução de conceitos inovadores, como bares temáticos que destacam a rica cultura local e oferecem experiências únicas aos clientes. Além disso, a região poderia investir em capacitação profissional e tecnologia para aprimorar o atendimento e a qualidade dos produtos, atendendo assim às crescentes expectativas do mercado e dos consumidores.

Neste contexto, ressalta-se a importância de empreendimentos inovadores capazes de proporcionar experiências únicas aos consumidores. Surge, então, o interesse em criar um bar temático que não apenas introduza novidades no setor alimentício e de bebidas, mas também ofereça um atendimento excepcional com um valor diferenciado. Este estabelecimento visa promover um ambiente agradável, oferecendo entretenimento cultural, uma variedade de lanches que refletem a rica culinária da região da tríplex-fronteira e uma seleção diversificada de bebidas que complementam a experiência única.

Ao encontro, tem-se como objetivo geral, fazer um estudo de viabilidade para a abertura de um bar temático almejando ser um ponto de encontro reconhecido e marcante na região da tríplex-fronteira.

No intuito de atingir o fim proposto, definiu-se os meios, representados pelos seguintes objetivos específicos: (a) Realizar o levantamento bibliográfico acerca da contabilidade de custos e tributária no segmento de bares e restaurantes; (b) Levantar os custos de implantação do bar temático; (c) Apresentar o estudo de viabilidade para a implantação do bar temático.

Desta maneira, questiona-se: Qual é a viabilidade da criação de um bar temático cultural e quais são os principais aspectos a serem considerados para garantir o sucesso do empreendimento no mercado gastronômico-cultural na região da Tri-fronteira?

2. Referencial Teórico

2.1 Contabilidade

A Contabilidade pode ser considerada como uma ciência que estuda as variações do patrimônio das pessoas, sejam elas jurídicas ou físicas, a fim de apurar as movimentações das riquezas existentes. Ela mede e avalia o desempenho do negócio, por isso é considerado um sistema de informações e orientação para seus usuários que auxilia na tomada de decisão.

Para Santos (2009, p.1) a contabilidade é um ramo do conhecimento necessário como eficiente instrumento de controle, planejamento e gestão de um negócio com ou sem finalidades lucrativas.

A contabilidade é uma área fundamental da gestão empresarial que se concentra na organização. Seu principal objetivo é fornecer informações sobre a saúde econômica e financeira da organização para melhor planejamento dos futuros investimentos.

Segundo Szuster (et al, 2012, p.15) “a Contabilidade é o processo cujas metas são registrar, resumir, classificar e comunicar as informações financeiras”. É importante ressaltar que, a contabilidade fornece informações precisas e relevantes sobre a situação financeira e o desempenho de uma organização.

Com o desenvolvimento econômico ao longo do tempo, a contabilidade evoluiu para métodos mais sofisticados. Reconhecida como uma ciência, que tem o propósito de informar os aspectos quantitativos e qualitativos de qualquer instituição, sendo assim ela desempenha um papel fundamental no auxílio a negócios, empresas e gestores. (Szuster, et al, 2012, p. 15).

Borges (2017) complementa que a contabilidade é uma ciência que estuda as movimentações patrimoniais nas organizações e é através dela que são gerados os demonstrativos econômicos e financeiros, estes utilizados como base para diversas operações. É através da contabilidade que são feitos os registros de toda a movimentação de uma empresa, ou seja, registram-se todos os bens, direitos e obrigações dela.

Além disso, a contabilidade promove a transparência financeira ao disponibilizar relatórios claros e compreensíveis sobre a situação econômica da entidade, também desempenha um papel importante no controle financeiro, monitorando receitas, despesas, lucros e fluxo de caixa. Isso ajuda os gestores a gerenciarem os recursos financeiros da empresa e a tomar decisões mais assertivas.

2.2 Contabilidade de Custos

Os custos representam um elemento essencial na gestão financeira de qualquer empresa, pois constituem todos os gastos financeiros envolvidos como na produção de bens ou na prestação de serviços, abrangendo desde a aquisição de matéria-prima até despesas operacionais e administrativas. Em suma, englobam todos os gastos necessários para manter a empresa em funcionamento.

Em relação à contabilidade de custos ao reunir dados provenientes dos procedimentos e das vendas, a gestão empresarial pode utilizar essas informações contábeis e financeiras para calcular os custos de produção e distribuição, tanto unitários quanto totais, para um ou todos os produtos e serviços fabricados, sendo assim uma ferramenta indispensável para auxiliar na tomada de decisões (Neto, 2009).

Os custos podem ser categorizados em dois níveis de atividades: Custos Fixos e Custos Variáveis, além de possuírem dois graus de associação, podendo ser classificados como Custos Diretos ou Custos Indiretos (Oliveira, 2022).

Na contabilidade de custos, a busca por aprendizado constante é essencial para os profissionais, considerando a diversidade de particularidades entre as empresas. O conhecimento detalhado permite a adoção de abordagens adequadas a cada situação, resultando em decisões mais assertivas. Em um cenário competitivo, destacam-se os profissionais mais capacitados, sendo procurados como referência no setor. Assim, o domínio do conhecimento é fundamental para o sucesso na gestão de custos e na competitividade das empresas.

Do ponto de vista de Oliveira (2022, p.144) fundamenta-se a contabilidade de custos para decisão e para estoque como:

A contabilidade de custos possui um foco gerencial, para fornecer informações que subsidiem a tomada de decisões, mas também deve auxiliar a contabilidade geral a apurar o valor dos estoques e mensurar o resultado. Ficam claros dois objetivos da contabilidade de custos: atender às questões gerenciais e as situações da contabilidade geral. Muitas vezes, para atender esses objetivos distintos, pode haver critérios opostos a serem utilizados dentro de cada objetivo a ser alcançado.

Portanto, é de suma importância a análise de custos para se ter melhor base para a tomada de decisões com as informações de planejamento e controles de custos e lucros.

Nos dias de hoje, possui muitas maneiras, ferramentas e técnicas disponíveis para ajudar as empresas a controlarem e gerenciarem seus custos de forma eficaz. A escolha das ferramentas mais adequadas dependerá das necessidades específicas de cada empresa e das características do seu setor de atuação.

Lerner, Silva e Souza (2007, p. 51) defendem que a contabilidade de custos “não deve restringir-se apenas à mensuração dos estoques, mas precisa se adequar às novas exigências de mercado, fornecendo informações úteis para a tomada de decisões pelos gestores”.

Diante disso, é fundamental que as empresas adotem estratégias eficazes de controle de custos que vão além da simples apuração de custos. Elas precisam estar constantemente atentas às mudanças no ambiente de negócios e serem capazes de se adaptar rapidamente, afim de garantir sua competitividade e sustentabilidade a longo prazo. Isso pode envolver a implementação de sistemas de gestão de custos mais sofisticados, a busca por eficiência operacional, a otimização de processos e o investimento em inovação.

2.3 Contabilidade Tributária

De acordo com Fabretti (2017, p. 5) é o ramo da contabilidade que tem por objetivo aplicar na prática conceitos, princípios e normas básicas da contabilidade e da legislação tributária, de forma simultânea e adequada.

A contabilidade tributária está voltada para apurar com exatidão o resultado econômico do exercício, trata-se de buscar adequado planejamento tributário, portanto é importante ter um conhecimento amplo sobre a Legislação Tributária, sendo assim é indispensável ter relatórios que demonstrem a exata situação das contas de patrimônio e do resultado.

De acordo com o Código Tributário Nacional (BRASIL, Lei nº 5.172/66), art. 3º, “Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada”.

Os três principais regimes tributários no Brasil são o Lucro Real, o Lucro Presumido e o Simples Nacional. Cada um desses regimes tem características específicas e é escolhido pelas empresas com base em diversos fatores, como o volume de faturamento, a natureza do negócio e a estratégia fiscal da empresa.

O objetivo da contabilidade tributária é garantir que as empresas cumpram suas obrigações fiscais de forma precisa e eficiente, buscando também identificar oportunidades legais para minimizar a carga tributária por meio de estratégias de planejamento fiscal. Além disso, é uma área especializada da contabilidade focada na aplicação das normas contábeis para lidar com as questões relacionadas aos impostos de uma empresa.

2.4 Estudo de Viabilidade e Plano de Negócio

O estudo de viabilidade é um dos passos mais importantes para se obter sucesso no negócio, pois se refere a uma análise detalhada realizada antes de iniciar um projeto, investimento ou empreendimento. Ele avalia se uma ideia é viável e sustentável do ponto de vista financeiro, técnico, operacional, ambiental e legal. O objetivo é identificar possíveis riscos, custos e benefícios do projeto, ajudando os investidores e gestores a tomarem suas decisões.

De acordo com Guedes (2020, p.10) “a análise de viabilidade de projetos é um pilar extremamente importante. Se o projeto não for viável, todo o esforço empreendido por meio dessa análise valerá a pena, já que se evitou investir em algo que não teria viabilidade”. Dessa forma, o estudo de viabilidade procede como uma ferramenta de gestão de riscos, contribuindo para evitar decisões equivocadas e prejuízos financeiros.

Já o plano de negócio é um documento que descreve detalhadamente os objetivos de um negócio e os passos necessários para alcançá-los. Ele inclui informações sobre o mercado, a concorrência, os produtos ou serviços oferecidos, o modelo de negócios, a estratégia de *marketing*, o plano financeiro e os recursos necessários para iniciar e operar o empreendimento. Sendo assim, o plano de negócios serve como um guia para os empreendedores, ajudando-os a entender melhor o mercado em que estão inseridos, identificar oportunidades e ameaças, definir metas e estratégias, e estimar os custos e receitas do negócio (SEBRAE, 2022).

Do ponto de vista de Zavadil (2012, p.36) “o plano de negócios é fundamental para que o empreendedor possa acompanhar o desenvolvimento de seu negócio, podendo corrigir as distorções e a direção a ser seguida a partir do momento de sua implementação”.

É uma ferramenta fundamental para quem está começando um novo empreendimento, pois ajuda a minimizar os riscos e aumentar as chances de sucesso do negócio. Além disso, o plano de negócios também pode ser utilizado para atrair investidores, parceiros e financiadores, fornecendo uma visão clara e detalhada do potencial do negócio.

2.5 Bares e Restaurantes

A escolha de um tema cultural relevante e atrativo para o bar temático é de grande importância, pois influencia diretamente no interesse do público-alvo e na possibilidade de promover a cultura local. Ao selecionar um tema que desperte a curiosidade e identificação dos clientes, é possível criar uma experiência única e diferenciada, tornando o bar um ponto de encontro cultural

na região. Além disso, ao valorizar elementos culturais locais, o estabelecimento contribui para a valorização da identidade regional e para a disseminação de manifestações artísticas (Oppermann, 2018).

No que diz respeito às estratégias de *marketing*, é essencial utilizar ferramentas que promovam a divulgação do bar temático cultural de forma eficiente. Parcerias com artistas locais, participação em eventos culturais e ações nas redes sociais são algumas das estratégias que podem ser adotadas para atrair o público-alvo e fortalecer a imagem do estabelecimento como um espaço culturalmente engajado. A comunicação assertiva e criativa é essencial para destacar as características únicas do bar temático e conquistar a fidelidade dos clientes (Martins, 2022).

A decoração do ambiente do bar temático cultural desempenha um papel essencial na criação de uma atmosfera única e envolvente para os clientes. Elementos visuais que remetem à cultura escolhida devem ser cuidadosamente selecionados e dispostos no espaço, proporcionando uma experiência imersiva aos frequentadores. A harmonia entre os elementos decorativos e o tema escolhido contribui para criar uma identidade visual marcante e memorável para o estabelecimento (Oliveira, 2020).

A seleção de bebidas e petiscos oferecidos no bar temático cultural deve ser pensada levando em consideração a relação com o tema escolhido e as preferências do público-alvo. É importante oferecer opções que estejam alinhadas com a proposta cultural do estabelecimento, proporcionando aos clientes uma experiência gastronômica que complementa a atmosfera cultural do local. A diversidade de opções disponíveis pode atrair diferentes perfis de consumidores, ampliando o alcance do bar temático (Brandão, 2022).

A programação cultural realizada no bar temático, como *shows* ao vivo, é essencial para atrair um público diversificado e fidelizar os clientes. A oferta de atividades culturais contribui para enriquecer a experiência dos frequentadores, proporcionando momentos de entretenimento e aprendizado. A diversidade de eventos promovidos no estabelecimento também pode atrair novos públicos interessados em vivenciar diferentes manifestações artísticas (Corrêa, 2020).

As parcerias estabelecidas com instituições culturais, artistas locais e empresas do ramo são estratégicas para fortalecer a proposta do bar temático cultural e ampliar sua visibilidade no mercado. A colaboração com agentes externos permite agregar valor à programação cultural do estabelecimento, além de possibilitar a realização de projetos inovadores e impactantes. As parcerias também podem contribuir para fortalecer a rede de contatos do bar temático, abrindo novas oportunidades de negócio (Batista, 2017).

As projeções de crescimento e os desafios enfrentados na gestão de um bar temático cultural envolvem aspectos financeiros, operacionais e de

recursos humanos que demandam atenção especial por parte dos gestores. O planejamento estratégico é essencial para garantir o sucesso do empreendimento a longo prazo, considerando as demandas específicas desse segmento. Os desafios enfrentados na gestão incluem questões como sazonalidade das vendas, concorrência acirrada no setor gastronômico e manutenção da qualidade dos serviços prestados aos clientes (Silva, 2018).

A criação de um bar temático cultural apresenta diversas vantagens que podem contribuir para o sucesso do empreendimento. Uma das principais vantagens é a possibilidade de atrair um público diferenciado e interessado em cultura, o que pode gerar fidelização e aumentar a visibilidade do estabelecimento. Além disso, a proposta cultural do bar pode se destacar no mercado, tornando-o único e atraindo a atenção de consumidores em busca de experiências culturais enriquecedoras (Freitas, 2019).

Por outro lado, as desvantagens de um bar temático cultural também precisam ser consideradas. A necessidade de investir em decoração e ambientação específicas pode gerar custos elevados, impactando no orçamento inicial do negócio. Além disso, manter a temática cultural atualizada e atrativa para o público pode demandar investimentos constantes em renovação e adaptação do espaço (Corrêa, 2020).

2.6 Empreendedorismo

O empreendedorismo é um processo de identificar oportunidades, criar e desenvolver novas soluções e assumir riscos para iniciar e gerir um negócio para criar valor e ter sucesso no mercado. Neste sentido, Valenciano (2005, p.2) destaca que o “empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades, e a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso”.

O autor ressalta que o perfil do empreendedor é uma característica excepcional, movida por uma motivação única:

Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado. O empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. (Valenciano, 2005, p.3).

Sendo assim, o empreendedorismo desempenha um papel importante no avanço econômico e social, pois envolve a habilidade de identificar oportunidades e desenvolver soluções inovadoras. Esse mecanismo é vital para estimular a competitividade e o progresso no mercado, tornando um elemento chave em empreendimentos bem-sucedidos.

2.7 Análise de Viabilidade

A análise de viabilidade de um projeto leva em consideração uma série de parâmetros, além das finanças. Envolve a identificação de riscos e oportunidades. É uma forma cuidadosa de avaliação, através da qual é possível determinar se o empreendimento tem o que é necessário para prosperar, as decisões são tomadas de maneira consciente de acordo com seus objetivos de longo prazo.

Segundo Makaron (2012, p. 43), “a análise de viabilidade de um projeto consiste na realização de estudos que visam avaliar se o empreendimento apresenta condições para alcançar sucesso econômico-financeiro”. Esse estudo considera diversos aspectos, como o mercado alvo, a estrutura de custos, as projeções de receita, além de fatores externos que podem influenciar o desempenho do projeto, garantindo assim uma tomada de decisão mais fundamentada e estratégica.

2.7.1 Análise de Viabilidade Econômica

A análise de viabilidade econômica de um projeto garante que ele mantenha sua sustentabilidade financeira, lucratividade e potencial de geração de lucro, não apenas a curto prazo, mas por um longo período no futuro.

Na afirmação de Costa (2018) a análise de viabilidade econômica é uma ferramenta crucial que capacita a alta gerência a tomar decisões embasadas sobre a implementação de projetos. Essa abordagem permite que os gestores avaliem de forma abrangente os aspectos financeiros envolvidos, promovendo uma melhor alocação de recursos e mitigação de riscos. As principais etapas e componentes da análise de viabilidade econômica seriam a estimativa de investimento inicial, uma projeção de receitas, estimativa de custos operacionais, a análise do fluxo de caixa e análise de indicadores de rentabilidade.

2.7.1.1 Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um tipo de relatório contábil que reflete o resumo das operações financeiras de uma empresa dentro de um período, geralmente de um ano fiscal. Ela detalha as receitas, custos e despesas, revelando o resultado, que pode ser lucro ou prejuízo.

Segundo Iudícibus et al. (2010, p.177) a Demonstração do Resultado do Exercício, elaborada em conjunto com o Balanço Patrimonial, apresenta de forma resumida as operações realizadas pela empresa em um determinado período. Esse relatório destaca os valores mais relevantes para os interessados: o resultado líquido do período, seja ele lucro ou prejuízo.

Além de evidenciar o desempenho financeiro da empresa, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) também auxilia na análise da rentabilidade e eficiência operacional. Por meio dela, é possível avaliar como as receitas e despesas impactaram o resultado, oferecendo uma visão clara sobre a capacidade da empresa de gerar lucro ou lidar com prejuízos. (Francisco Junior, et al. 2022).

2.7.1.2 Balanço Patrimonial

O balanço patrimonial é um dos demonstrativos contábeis mais importantes, pois, ao ser compreendido, caracteriza a situação financeira da empresa em um determinado momento. Tal caracterização enfatiza a clareza na composição dos ativos, dos passivos e do patrimônio líquido, refletindo o equilíbrio necessário para a saúde financeira da organização.

Em uma visão contábil simplificada, Bruni (2008, p.5) destaca que a razão para o uso da expressão “Balanço” se resume em: haver equilíbrio entre o total de ativos e o total de passivos. Em outras palavras, o Ativo deve ser igual à soma das Obrigações e do Patrimônio Líquido ($\text{Ativo} = \text{Passivo} + \text{Patrimônio Líquido}$).

2.7.1.3 Índices de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade são métricas financeiras usadas para avaliar o desempenho da empresa em relação à geração de lucro, considerando diferentes bases, como vendas, ativos ou patrimônio líquido.

Nesta perspectiva, Andrade (2007) ressalta que “esse indicador conjuga todos os demais indicadores de rentabilidade, lucratividade e de atividades, numa expressão final: o quanto ganhamos! além de ser comparável para qualquer empresa, de qualquer setor, de qualquer país, de qualquer investimento”. Ademais, a rentabilidade é um dos principais indicadores de desempenho de uma empresa, demonstrando sua capacidade de gerar lucros a partir dos investimentos realizados.

2.7.2 Análise de Viabilidade Financeira

A viabilidade financeira é o dado sobre o qual se calculam os custos e lucros. Assim, permite verificar quanto tempo e dinheiro serão necessários para realizar o plano ou projeto em estudo. Sob este aspecto, Bruni (2008, p.69) evidencia que a análise financeira serve como ferramenta para mensurar os riscos de crédito de clientes atuais e potenciais, avaliar o desempenho esperado das empresas e monitorar o avanço da organização no cumprimento de suas metas e objetivos estratégicos.

De igual modo, a análise financeira possibilita a identificação de oportunidades de aprimoramento e a adequação de estratégias conforme necessário, facilitando decisões mais embasadas. Ao oferecer uma visão detalhada sobre a situação financeira da empresa, ela apoia a gestão no controle de recursos, na distribuição eficiente de capital e na redução de riscos, favorecendo o aumento da competitividade e a sustentabilidade no mercado. (Bruni, p.69, 2008).

2.7.2.1 Taxa Interna de Retorno – TIR

A TIR apresenta os resultados em forma de porcentagem, utilizando projeções financeiras futuras para estimar a possível rentabilidade anual. Tendo isso em mente, esse indicador avalia o retorno esperado de um investimento: quanto maior for o seu valor, mais promissoras são as projeções financeiras. Conforme elucidado por Camargos (2014, p. 340), a taxa interna de retorno é descrita como “a rentabilidade que um projeto de investimento oferece para o capital que nele permanece aplicado. Também conhecida como rentabilidade própria do projeto, esse valor depende exclusivamente dos investimentos realizados e dos retornos gerados”.

O autor salienta também que:

Em termos matemáticos, ela é uma taxa efetiva por período. Ou seja, se o fluxo de caixa do projeto em análise for mensal, a TIR será a rentabilidade que o projeto apresenta também em termos mensais. Se o fluxo de caixa do projeto for anual, a TIR representa a rentabilidade efetiva gerada por ele a cada ano. Ela é também a taxa de desconto que leva o valor presente (VP) das entradas de caixa a se igualarem ao investimento inicial ou aos desembolsos referentes a um projeto. (Camargos, p. 340, 2014).

A citação de Camargos fornece uma compreensão importante da Taxa Interna de Retorno (TIR), que é um dos indicadores financeiros mais populares na análise de investimentos. A TIR, como o conceito sugere, é uma taxa efetiva por período que iguala o valor presente das entradas de caixa com o desembolso inicial, ou seja, reflete a lucratividade de um projeto com base no fluxo de caixa gerado.

2.7.2.2 Valor Presente Líquido – VPL

Quando se trata de avaliar a viabilidade econômica de projetos, o método do Valor Presente Líquido (VPL) destaca-se como uma das principais ferramentas, proporcionando uma análise precisa da atratividade dos investimentos.

Em conformidade com Guedes (2020, p.37) o Valor Presente Líquido (VPL) é uma técnica de análise de viabilidade econômica que avalia a atratividade

de projetos de investimento, medindo a diferença entre o valor presente dos fluxos de caixa futuros e os custos associados ao investimento, com uma taxa de desconto que reflete o custo de oportunidade do capital.

O autor também enfatiza que o VPL se destaca por oferecer uma base sólida para a análise de investimentos, permitindo uma avaliação clara dos retornos futuros em relação ao custo inicial e auxiliando na tomada de decisões. (Guedes, 2020, p.37).

2.7.2.3 Tempo de Retorno de Investimento - *Payback*

O *Payback* é o momento em que o caixa acumulado atinge um valor positivo, indicando que a empresa recuperou o capital investido. Representa o ponto em que o dinheiro inicialmente colocado, geralmente para sustentar os primeiros meses, foi totalmente quitado.

Na perspectiva de Guedes (2020, p. 54 e 55) o *Payback* é um método que determina o tempo necessário para que o capital investido em um projeto seja recuperado. Ao calcular o retorno sobre o investimento, este método simplificado permite que tanto organizações quanto investidores individuais compreendam rapidamente em quanto tempo eles poderão recuperar seu aporte financeiro inicial. Dessa forma, o *Payback* serve como uma ferramenta prática para avaliar a viabilidade de projetos, ajudando na tomada de decisões sobre continuar ou desistir de um investimento.

3. Metodologia

A metodologia em uma pesquisa é o guia que detalha os procedimentos de coleta e análise de dados, justificando as escolhas feitas e garantindo a validade dos resultados. Ela fornece uma estrutura essencial para compreender e avaliar o rigor do estudo (Gil, 2002, p. 162).

A classificação da metodologia segundo os objetivos está definida como sendo uma pesquisa exploratória, pois se trata de uma primeira aproximação à temática, buscando agregar conhecimento, proporcionando uma melhor familiaridade, embasamento e principalmente o aprimoramento de ideias. (Gil, 2002, p. 41)

Gil (2010, p. 27) complementa também que “em virtude dessa flexibilidade, torna-se difícil, na maioria dos casos, rotular os estudos exploratórios, mas é possível identificar pesquisas bibliográficas, estudo de caso e mesmo levantamentos de campo que podem ser considerados estudos exploratórios”.

Em sequência, a caracterização das pesquisas segundo as fontes de informação, foi feita através de uma pesquisa bibliográfica que se caracteriza por

ser elaborada com base em materiais já publicados, utilizando fontes impressas como jornais, revistas, livros, dissertações e anais de eventos científicos. Além disso, com a disseminação de novos formatos de informação, estas pesquisas passaram a incluir outras fontes, como discos, CDs, fitas magnéticas e materiais disponíveis na internet. (Gil, 2010, p. 29).

A pesquisa acadêmica inevitavelmente envolve, em algum momento, a realização de pesquisa bibliográfica. Na maioria das teses e dissertações desenvolvidas atualmente, um capítulo ou seção é dedicado à revisão bibliográfica, cujo propósito é fornecer a fundamentação teórica para o trabalho e identificar o estágio atual do conhecimento sobre o tema. (Gil, 2010, p. 29-30).

Em continuidade, as informações do estudo e o procedimento das coletas de dados foi voltado à pesquisa bibliográfica, sendo utilizadas fontes já escritas através de livros e artigos científicos (Gil, 2002, p. 44).

Sendo a coleta de dados,

Tradicionalmente, o local privilegiado para a localização das fontes bibliográficas tem sido a biblioteca. No entanto, em virtude da ampla disseminação de materiais bibliográficos em formato eletrônico, assume grande importância a pesquisa feita por meio de bases de dados e sistemas de busca (Gil, 2010, p. 52).

O avanço da disponibilidade de materiais bibliográficos em formato eletrônico tem redefinido a pesquisa acadêmica, tornando as bases de dados e sistemas de busca *online* essenciais para a localização de fontes.

Subsequentemente, a caracterização das pesquisas quanto à análise dos dados, trata-se de uma pesquisa qualitativa, onde busca recolher e apresentar informações, trazendo os detalhes e a profundidade para entendimento da temática, possibilitando um maior aprofundamento na compreensão. (Gil, 2002, p. 133).

A análise qualitativa depende de muitos fatores, tais como a natureza dos dados coletados, a extensão da amostra, os instrumentos de pesquisa e os pressupostos teóricos que nortearam a investigação. Pode-se, no entanto, definir esse processo como uma sequência de atividades, que envolve a redução dos dados, a categorização desses dados, sua interpretação e a redação do relatório. (Gil, 2002, p. 133).

4. Resultados e Discussões

Esta seção apresentará os resultados obtidos ao final do estudo. Os resultados terão, por natureza, um valor qualitativo para a análise, seguidos por uma discussão detalhada e minuciosa em relação aos resultados obtidos, com a ajuda de algumas comparações de viabilidade e análises.

4.1 Investimento Inicial

Investimentos referem-se à aplicação de recursos financeiros, tempo ou esforço com o objetivo de obter retornos futuros. Eles podem variar em termos de risco e prazo, desde investimentos de curto até longo prazo. Na afirmação de Maroni; Neto (2022, p. 15), o “investimento é o ato de direcionar um capital presente, para gerar resultados futuros que compense o sacrifício da satisfação imediata e o tempo de espera.”

É importante destacar que a empresa está enquadrada dentro do regime do Simples Nacional, sendo ela a opção mais vantajosa em termos de carga tributária. Além disso, o regime oferece uma gestão mais simplificada das obrigações fiscais, o que pode reduzir custos administrativos e aumentar a eficiência operacional da empresa.

Andrade (2010) complementa que para o ingresso no Simples Nacional “é necessário enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte; cumprir os requisitos previstos na legislação; e formalizar a opção pelo Simples Nacional”.

Dentro desta analogia, a Tabela 01 apresenta de maneira detalhada os principais itens necessários para a abertura do negócio, descritos de forma organizada por categoria, quantidade, valor unitário e valor total. Esses dados são fundamentais para estimar o capital inicial necessário e planejar as finanças de forma eficiente.

Tabela 01: Investimento de abertura

INVESTIMENTO DE ABERTURA			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
TELEVISORES 76 PL	2	R\$ 7.600,00	R\$ 15.200,00
COMPUTADORES/NOTEBOOK	2	R\$ 4.000,00	R\$ 8.000,00
CELULAR	1	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
IMPRESSORA	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
EQUIPAMENTOS DE SOM	1	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
JOGO DE MESA COM 4 CADEIRAS	20	R\$ 670,00	R\$ 13.400,00
GELADEIRAS/FREEZER	3	R\$ 5.600,00	R\$ 16.800,00
FOGÃO	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
FORNO	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
GRELHA	1	R\$ 3.200,00	R\$ 3.200,00
FRITADEIRA	1	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00
OUT. EQUIPAMENTOS E AC. PARA COZINHA	-	R\$ 14.000,00	R\$ 14.000,00
CLIMATIZAÇÃO E EXAUSTÃO	-	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
PANELAS/FRIGIDEIRAS	2	R\$ 2.600,00	R\$ 5.200,00
PRATOS, COPOS E TALHERES	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
DECORAÇÃO, REFORMA E MÃO DE OBRA	-	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00
TOTAL DE INVESTIMENTOS(R\$)			R\$ 173.900,00
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL PRÓPRIO (INTEGRALIZAÇÃO)		R\$ 400.000,00
CAPITAL DE GIRO			R\$ 226.100,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

O primeiro item mencionado são os televisores de 76 polegadas, com a aquisição de dois aparelhos com um custo unitário aproximado de R\$7.600,00, vindo então a somar um total de R\$15.200,00. Esses televisores são parte importante da ambientação e entretenimento do bar, proporcionando uma experiência visual atraente aos clientes. Em seguida, temos dois computadores/ *notebooks* que são essenciais para a gestão administrativa e operacional do estabelecimento, com valor unitário de R\$4.000,00, totalizando R\$8.000,00. O uso desses equipamentos é indispensável para controle de estoque, vendas, e outras atividades administrativas.

O celular será utilizado para comunicação interna e externa, com um custo de R\$1.600,00. Já a impressora, essencial para a emissão de notas e relatórios, tem um valor de R\$1.800,00. Os equipamentos de som, no valor de R\$4.500,00, serão utilizados para criar a atmosfera do local, contribuindo para a experiência musical aos clientes, o que é especialmente relevante em um bar temático. A

aquisição de jogos de mesa com quatro cadeiras também é destacada, com 20 unidades ao valor de R\$670,00 cada, totalizando R\$13.400,00, garantindo o mobiliário necessário para acomodar os clientes com conforto.

No que se refere à cozinha, itens essenciais como geladeiras/*freezers*, com três unidades ao custo unitário de R\$5.600,00 (totalizando R\$16.800,00), são necessários para a conservação de alimentos e bebidas. Além disso, o fogão (R\$3.500,00), forno (R\$2.300,00), e grelha (R\$3.200,00) são fundamentais para a preparação dos pratos oferecidos no bar. Equipamentos adicionais como uma fritadeira de R\$1.400,00 e outros equipamentos e acessórios para a cozinha no valor total de R\$14.000,00 garantem a estrutura necessária para atender a demanda do cardápio.

A seção de climatização e exaustão é avaliada com um investimento de aproximadamente R\$20.000,00, essencial para proporcionar conforto térmico aos clientes e garantir um ambiente adequado na cozinha. Itens como panelas e frigideiras, com um custo total de R\$5.200,00, e pratos, copos e talheres, orçados em R\$3.000,00, completam os utensílios necessários para o funcionamento do bar. Por fim, um investimento significativo de R\$60.000,00 foi destinado à decoração, reforma e mão de obra, refletindo a importância de criar um ambiente temático e acolhedor que atraia os clientes e esteja alinhado com a proposta cultural do bar.

O valor total estimado dos investimentos necessários para a abertura do negócio é de R\$173.900,00. Esse montante será financiado por meio de capital próprio, com uma integralização de R\$400.000,00, onde terá um capital de giro de R\$226.100,00 garantindo recursos suficientes para cobrir os investimentos iniciais e possíveis despesas adicionais.

Este planejamento de investimentos reflete a estrutura necessária para iniciar o funcionamento do bar temático, com um equilíbrio entre os recursos tecnológicos, a estrutura física e os equipamentos de cozinha, além de priorizar o conforto e a ambientação do espaço.

Na Tabela 02 há uma segregação dos itens listados na Tabela 01, onde o patrimônio está subdividido e categorizado em eletrônicos (R\$ 31.100,00), equipamentos (R\$ 61.200,00) e mobília (R\$ 13.400,00) que resulta em um total de R\$ 105.700,00. Já com relação a parte dos custos onde foi dividido entre panelas/frigideiras (R\$5.200,00), pratos copos e talheres (R\$3.000,00) junto com decoração, reforma e mão de obra ((R\$60.000,00) onde gerou um total de R\$68.200,00.

Tabela 02: Separação do Patrimônio e Custos.

PATRIMÔNIO		CUSTOS	
DESCRIÇÃO	VALOR TOTAL (R\$)	DESCRIÇÃO	VALOR TOTAL (R\$)
TELEVISORES 76 PL	R\$ 15.200,00	PANELAS/ FRIGIDEIRAS	R\$ 5.200,00
COMPUTADORES/NOTEBOOK	R\$ 8.000,00	PRATOS, COPOS E TALHERES	R\$ 3.000,00
CELULAR	R\$ 1.600,00	DECORAÇÃO, REFORMA E MÃO DE OBRA	R\$ 60.000,00
IMPRESSORA	R\$ 1.800,00		
EQUIPAMENTOS DE SOM	R\$ 4.500,00		
SUBTOTAL DOS ELETRÔNICOS	R\$ 31.100,00		
GELADEIRAS/FREEZER	R\$ 16.800,00		
FOGÃO	R\$ 3.500,00		
FORNO	R\$ 2.300,00		
GRELHA	R\$ 3.200,00		
FRITADEIRA	R\$ 1.400,00		
OUT. EQUIPAMENTOS E AC. PARA COZINHA	R\$ 14.000,00		
CLIMATIZAÇÃO E EXAUSTÃO	R\$ 20.000,00		
SUBTOTAL DOS EQUIPAMENTOS	R\$ 61.200,00		
JOGO DE MESA COM 4 CADEIRAS	R\$ 13.400,00		
SUBTOTAL DA MOBÍLIA	R\$ 13.400,00		
TOTAL	R\$ 105.700,00	TOTAL	R\$ 68.200,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

Esta estrutura de patrimônio e custos estabelece a base necessária para separar e classificar corretamente os valores dentro do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício, conforme será apresentado nas tabelas a seguir.

Acrescenta-se que haverá outras despesas necessárias para a legalização do Bar Temático Cultural, conforme descrito na Tabela 03:

Tabela 03: Taxas, alvarás e demais despesas jurídicas/contábeis.

TAXAS, ALVARÁS E DEMAIS DESPESAS JURÍDICOS/CONTÁBEIS	
DESCRIÇÃO	VALOR (R\$)
ALVARÁ SANITÁRIO E DE FUNCIONAMENTO	R\$ 1.300,00
TAXA DO CORPO DE BOMBEIROS	R\$ 250,00
TAXA PARA CRIAÇÃO DE CNPJ RFB	R\$ 100,00
JUNTA COMERCIAL	R\$ 500,00
CERTIFICADO DIGITAL	R\$ 190,00
CONSULTORIAS JURÍDICAS E CONTÁBEIS	R\$ 1.500,00
TOTAL	R\$ 3.840,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

A tabela 03 resume os detalhes da legalização do Bar Temático Cultural, com um total de R\$3.840,00. As despesas incluem a obtenção dos alvarás sanitário e de funcionamento (R\$1.300,00), a taxa do Corpo de Bombeiros (R\$250,00), e a criação do CNPJ (R\$100,00). Outros itens importantes são a inscrição na Junta Comercial de Santa Catarina (R\$500,00), o certificado digital (R\$190,00), além de consultorias jurídicas e contábeis no valor de R\$1.500,00 as quais irão assessorar de maneira positiva a questão documental, todas indispensáveis para garantir a total regularização da empresa.

4.2 Custeio Mensal

Já na Tabela 04 de Despesas de Custeio Mensal apresenta todos os custos operacionais essenciais para o funcionamento mensal do estabelecimento, totalizando um valor aproximado de R\$69.108,83. Estas informações são fundamentais para se obter um padrão de controle de custos e sustentar a infraestrutura do negócio.

Tabela 04: Despesas com custeio mensal.

DESPESAS DE CUSTEIO MENSAL		
DESCRIÇÃO	VALOR (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
FOLHA DE PAGAMENTO	R\$ 11.700,00	R\$ 11.700,00
IMPOSTO SOBRE FOLHA (FGTS 8%)	R\$ 1.040,00	R\$ 1.040,00
PROVISÃO 13º SALÁRIO	R\$ 975,00	R\$ 975,00
PROVISÕES DE FÉRIAS	R\$ 325,00	R\$ 325,00
PRÓ-LOBORE	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
SUPRIMENTOS ALIMENTÍCIOS PARA PRODUÇÃO DOS PRATOS	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
BEBIDAS	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
DEPRECIAÇÃO MENSAL	R\$ 979,83	R\$ 979,83
TAXAS DE MANUTENÇÃO DE BANCO	R\$ 200,00	R\$ 200,00
CONTABILIDADE	R\$ 500,00	R\$ 500,00
ALUGUEL	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
MATERIAL DE LIMPEZA E ESCRITÓRIO	R\$ 450,00	R\$ 450,00
MENSALIDADE DE SISTEMA PARA ESTOQUE E CAIXA	R\$ 600,00	R\$ 600,00
MANUTENÇÃO PREDIAL / GERAL	R\$ 200,00	R\$ 200,00
ÁGUA	R\$ 400,00	R\$ 400,00
MONITORAMENTO	R\$ 400,00	R\$ 400,00
INTERNET E TELEFONE	R\$ 350,00	R\$ 350,00
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
SEGURO	R\$ 200,00	R\$ 200,00
SHOWS E EVENTOS CULTURAIS	R\$ 5.600,00	R\$ 5.600,00
TAXA DE COLETA DE LIXO	R\$ 89,00	R\$ 89,00
MARKETING	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
TOTAL DE CUSTEIO MENSAL(R\$)		R\$ 69.108,83
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL(R\$)		R\$ 829.306,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

Conforme retratado na Tabela 04, ela apresenta os principais custos operacionais do Bar Temático Cultural, que somam R\$69.108,83 por mês e R\$829.306,00 por ano. Os maiores gastos incluem suprimentos alimentícios (R\$20.000,00), bebidas (R\$15.000,00) e folha de pagamento (R\$11.700,00). Outros itens incluem despesas fixas, como aluguel (R\$3.500,00), *shows* e eventos culturais (R\$5.600,00), energia elétrica (R\$1.600,00) e demais despesas mencionadas na tabela acima.

Logo abaixo, a Tabela 05 deixa bem ilustrado os cargos e salários do quadro de funcionários e pró-labore que está lançado na Tabela 04, item 1 - Funcionários (R\$11.700,00) e item 5 – Pró-Labore (R\$3.500,00).

Tabela 05: Folha de funcionários

FOLHA DE FUNCIONÁRIOS			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO(R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
CHEF DE COZINHA	1	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
GARÇOM	2	R\$ 1.600,00	R\$ 3.200,00
SERVIÇOS GERAIS	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
AUXILIAR DE COZINHA	1	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00
SUBTOTAL			R\$ 11.700,00
GERENTE (PRÓ LABORE)	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
TOTAL			R\$ 15.200,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

Na Tabela 05, observa-se que o quadro de funcionários é composto por um *Chef* de Cozinha, dois Garçons, um funcionário de Serviços Gerais e um Auxiliar de Cozinha, que, somados, formam a folha de pagamento. Além disso, considera-se o pró-labore do Gerente, refletindo os custos com o pessoal, necessários para a operação do bar. O total resultante é de R\$15.200,00.

Complementa-se que os salários têm algumas provisões e encargos, quais devem ser levados em consideração para se levantar o quanto realmente custa a folha de pagamento e que estão amplamente apurados na Tabela 04, item 2 - Imposto sobre a folha (FGTS 8%), item 3 - Provisão 13º Salário, e item 4 Provisões de Férias, onde estão explicados na tabela 06 abaixo.

Tabela 06: Custos dentro da Folha de Pagamento

CUSTO FOLHA PAGAMENTO	SIMPLES
SALÁRIOS	R\$ 11.700,00
PROVISÕES	R\$ 1.300,00
DÉCIMO TERCEIRO	R\$ 975,00
FÉRIAS + 1/3	R\$ 325,00
ENCARGOS	R\$ 1.040,00
INSS SOBRE SALÁRIOS	R\$ 0,00
INSS SOBRE PROVISÕES	R\$ 0,00
FGTS SOBRE SALÁRIOS - 8%	R\$ 936,00
FGTS SOBRE PROVISÕES	R\$ 104,00
CUSTO TOTAL FOLHA	R\$ 14.040,00
CUSTO FOLHA EM %	120,00%

Fonte: Elaboração própria (2024).

Assim, nota-se que a tabela 06 destaca as provisões (R\$ 1.300,00), que são destinadas a cobrir futuros pagamentos de benefícios como décimo terceiro e férias, e os encargos (R\$ 1.040,00), onde a empresa aloca 8% dos salários para o

Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), totalizando R\$ 936,00, com um valor adicional de R\$ 104,00 referente às provisões de FGTS. Esse montante reflete a obrigação de poupança para o funcionário em caso de demissão sem justa causa. Mesmo com o benefício do Simples Nacional, que pode reduzir alguns encargos, como o INSS, a empresa ainda arca com um custo considerável com obrigações trabalhistas, sendo que o custo total dos salários chega a R\$14.040,00.

Na seção seguinte, será apresentada a tabela 07, referenciando o lançamento na tabela 04 item 8 - Depreciação, que consiste em uma ferramenta essencial para entender a perda de valor dos ativos e planejar a substituição ou manutenção destes, além de servir como base para as demonstrações financeiras da empresa.

Tabela 07: Depreciação:

DEPRECIAÇÃO							
DESCRIÇÃO	VALOR DO BEM (R\$)	VALOR RESIDUAL (R\$)	VALOR A SER DEPRECIADO (R\$)	TAXA DE DEPRECIAÇÃO	PRAZO DE VIDA ÚTIL	DEPRECIAÇÃO ANUAL	DEPRECIAÇÃO MENSAL
EQUIPAMENTOS E ELETRÔNICOS							
TELEVISORES 76 PL	R\$ 15.200,00	R\$ 3.040,00	R\$ 12.160,00	20%	5	R\$ 2.432,00	R\$ 202,67
CELULAR	R\$ 1.600,00	R\$ 160,00	R\$ 1.440,00	20%	5	R\$ 288,00	R\$ 24,00
IMPRESSORA	R\$ 1.800,00	R\$ 180,00	R\$ 1.620,00	20%	5	R\$ 324,00	R\$ 27,00
COMPUTADORES/ NOTEBOOK	R\$ 8.000,00	R\$ 1.600,00	R\$ 6.400,00	20%	5	R\$ 1.280,00	R\$ 106,67
EQUIPAMENTOS DE SOM	R\$ 4.500,00	R\$ 900,00	R\$ 3.600,00	20%	5	R\$ 720,00	R\$ 60,00
EQUIPAMENTOS							
GELADEIRAS/ FREEZER	R\$ 16.800,00	R\$ 1.680,00	R\$ 15.120,00	10%	10	R\$ 1.512,00	R\$ 126,00
FOGÃO	R\$ 3.500,00	R\$ 350,00	R\$ 3.150,00	10%	10	R\$ 315,00	R\$ 26,25
FORNO	R\$ 2.300,00	R\$ 230,00	R\$ 2.070,00	10%	10	R\$ 207,00	R\$ 17,25
GRELHA	R\$ 3.200,00	R\$ 320,00	R\$ 2.880,00	10%	10	R\$ 288,00	R\$ 24,00
FRITADEIRA	R\$ 1.400,00	R\$ 140,00	R\$ 1.260,00	10%	10	R\$ 126,00	R\$ 10,50
OUTROS EQUIPAMENTOS E ACESSÓRIOS PARA COZINHA	R\$ 14.000,00	R\$ 1.400,00	R\$ 12.600,00	10%	10	R\$ 1.260,00	R\$ 105,00
CLIMATIZAÇÃO E EXAUSTÃO	R\$ 20.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 18.000,00	10%	10	R\$ 1.800,00	R\$ 150,00
MOBÍLIA							
JOGO DE MESA COM 4 CADEIRAS	R\$ 13.400,00	R\$ 1.340,00	R\$ 12.060,00	10%	10	R\$ 1.206,00	R\$ 100,50
TOTAL DE DEPRECIAÇÃO MENSAL							R\$ 979,83
TOTAL DE DEPRECIAÇÃO ANUAL							R\$ 11.758

Fonte: Elaboração própria (2024).

A tabela em questão apresenta uma análise detalhada da depreciação de diversos bens da empresa, segmentados em três categorias principais: Equipamentos e Eletrônicos, Equipamentos de Cozinha e Mobília, conforme

havia sido separado na Tabela 02 sobre a parte do patrimônio. Essa análise leva em consideração o tempo de uso, o valor residual de cada item e a taxa de depreciação anual aplicada, de acordo com a Instrução Normativa RFB nº 1700, de 14 de março de 2017.

Além disso, a tabela busca identificar o impacto financeiro da depreciação no balanço da empresa junto com a demonstração do resultado do exercício, destacando as variações de valor ao longo do tempo. Em suma, o total da depreciação mensal dos itens acima apurados resultou num total de R\$979,83, por outro lado, o total anual da depreciação resultou em R\$11.758,00.

4.3 *Projeção de Vendas e Apuração de Receita Mensal e Anual*

Passos como a projeção de vendas e a determinação da receita mensal e anual são alguns dos fundamentos do planejamento financeiro de qualquer empreendimento. Em um bar temático cultural, projetado para oferecer porções, lanches típicos das culturas argentina e brasileira, além de bebidas, esses cálculos de projeção ajudam a avaliar o potencial de receita, otimizar a gestão e delinear estratégias de desenvolvimento a longo prazo.

Em face disso, as tabelas a seguir apresentarão a previsão de vendas e a apuração da receita mensal e anual em três esferas: realista, ou seja, a projetada; otimista, com um aumento de 15% na receita; e pessimista, com uma redução de 25% na receita, que descreverão diferentes cenários para a análise de variações.

Tabela 08: Projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual (Situação Realista)

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO REALISTA)													
PROJEÇÃO DE VENDAS	MÊS 01	MÊS 02	MÊS 03	MÊS 04	MÊS 05	MÊS 06	MÊS 07	MÊS 08	MÊS 09	MÊS 01	MÊS 01	MÊS 01	TOTAL DO ANO
RECEITA BRUTA (TOTAL)	R\$ 99 315,00	R\$ 99 225,00	R\$ 102 440,00	R\$ 106 245,00	R\$ 110 030,00	R\$ 114 925,00	R\$ 116 800,00	R\$ 114 775,00	R\$ 114 450,00	R\$ 110 845,00	R\$ 115 145,00	R\$ 125 240,00	R\$ 1 329 435,00
% vendas do mês/ano	7,5%	7,5%	7,7%	8,0%	8,3%	8,6%	8,8%	8,6%	8,6%	8,3%	8,7%	9,4%	100,0%
Empanada Argentina	R\$ 4 350,00	R\$ 4 640,00	R\$ 4 495,00	R\$ 4 640,00	R\$ 4 930,00	R\$ 3 480,00	R\$ 4 640,00	R\$ 4 205,00	R\$ 4 640,00	R\$ 3 915,00	R\$ 4 060,00	R\$ 3 190,00	R\$ 51 185,00
Vendas Unidades/mês	150	160	155	160	170	120	160	145	160	135	140	110	1765
Preço - Unidade	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00
Bife de Chorizo Grelhado	R\$ 5 625,00	R\$ 4 500,00	R\$ 4 875,00	R\$ 4 500,00	R\$ 4 875,00	R\$ 5 250,00	R\$ 5 625,00	R\$ 5 250,00	R\$ 4 875,00	R\$ 4 500,00	R\$ 4 875,00	R\$ 5 250,00	R\$ 60 000,00
Vendas Unidades/mês	75	60	65	60	65	70	75	70	65	60	65	70	800
Preço - Unidade	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00
Pastelão à moda do cliente	R\$ 1 560,00	R\$ 1 440,00	R\$ 1 620,00	R\$ 1 140,00	R\$ 1 320,00	R\$ 1 560,00	R\$ 1 800,00	R\$ 1 920,00	R\$ 1 440,00	R\$ 1 380,00	R\$ 1 320,00	R\$ 1 500,00	R\$ 18 000,00
Vendas Unidades/mês	130	120	135	95	110	130	150	160	120	115	110	125	1500
Preço - Unidade	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00
Espetinho	R\$ 3 000,00	R\$ 2 800,00	R\$ 3 100,00	R\$ 3 500,00	R\$ 3 300,00	R\$ 2 700,00	R\$ 2 900,00	R\$ 3 100,00	R\$ 3 200,00	R\$ 3 500,00	R\$ 3 700,00	R\$ 3 700,00	R\$ 38 500,00
Vendas Unidades/mês	300	280	310	350	330	270	290	310	320	350	370	370	3850
Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00
Porção de Picanha	R\$ 13 000,00	R\$ 15 600,00	R\$ 14 300,00	R\$ 13 650,00	R\$ 13 000,00	R\$ 11 700,00	R\$ 14 950,00	R\$ 14 300,00	R\$ 16 250,00	R\$ 13 650,00	R\$ 13 000,00	R\$ 18 200,00	R\$ 171 600,00
Vendas Unidades/mês	200	240	220	210	200	180	230	220	250	210	200	280	2640
Preço - Unidade	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00
Porção de Batata Frita	R\$ 7 300,00	R\$ 6 300,00	R\$ 7 200,00	R\$ 6 900,00	R\$ 6 300,00	R\$ 8 400,00	R\$ 6 900,00	R\$ 6 600,00	R\$ 8 100,00	R\$ 7 800,00	R\$ 7 200,00	R\$ 7 500,00	R\$ 86 700,00
Vendas Unidades/mês	250	210	240	230	210	280	230	220	270	260	240	250	2890
Preço - Unidade	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00

Cerveja	R\$ 9.000,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.880,00	R\$ 9.360,00	R\$ 9.360,00	R\$ 9.600,00	R\$ 9.600,00	R\$ 9.240,00	R\$ 8.760,00	R\$ 8.520,00	R\$ 8.640,00	R\$ 9.600,00	R\$ 108.960,00
Vendas Unidades/mês	750	700	740	780	780	800	800	770	730	710	720	800	9080
Preço - Unidade	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00
Chopp Artesanal	R\$ 7.000,00	R\$ 6.800,00	R\$ 6.700,00	R\$ 6.900,00	R\$ 7.300,00	R\$ 7.000,00	R\$ 6.800,00	R\$ 6.300,00	R\$ 6.400,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.800,00	R\$ 8.000,00	R\$ 84.500,00
Vendas Unidades/mês	700	680	670	690	730	700	680	630	640	750	780	800	8450
Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00
Vinho Malbec	7.000	5.600	6.300	7.000	7.700	8.050	9.100	10.500	7.000	6.300	5.600	6.300	86.450
Vendas Unidades/mês	100	80	90	100	110	115	130	150	100	90	80	90	1235
Preço - Unidade	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Caipirinha	R\$ 2.200,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.700,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.600,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.600,00	R\$ 2.200,00	R\$ 2.800,00	R\$ 3.200,00	R\$ 24.400,00
Vendas Unidades/mês	110	80	70	90	85	65	80	100	130	110	140	160	1220
Preço - Unidade	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Refrigerante	R\$ 6.000,00	R\$ 6.200,00	R\$ 6.100,00	R\$ 6.000,00	R\$ 5.900,00	R\$ 6.800,00	R\$ 6.300,00	R\$ 6.600,00	R\$ 6.700,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 76.600,00
Vendas Unidades/mês	600	620	610	600	590	680	630	660	670	600	700	700	7660
Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00
Capelerti Cremoso	R\$ 2.940,00	R\$ 3.570,00	R\$ 3.360,00	R\$ 3.360,00	R\$ 3.570,00	R\$ 3.780,00	R\$ 3.150,00	R\$ 2.940,00	R\$ 2.730,00	R\$ 3.360,00	R\$ 2.940,00	R\$ 3.570,00	R\$ 39.270,00
Vendas Unidades/mês	70	85	80	80	85	90	75	70	65	80	70	85	935
Preço - Unidade	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00
Salmão Grelhado	R\$ 5.100,00	R\$ 5.950,00	R\$ 5.950,00	R\$ 6.375,00	R\$ 6.800,00	R\$ 7.225,00	R\$ 7.650,00	R\$ 8.075,00	R\$ 8.925,00	R\$ 5.950,00	R\$ 5.100,00	R\$ 6.800,00	R\$ 79.900,00
Vendas Unidades/mês	60	70	70	75	80	85	90	95	105	70	60	80	940
Preço - Unidade	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00
Lasanha à bolonhesa	R\$ 2.800,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.450,00	R\$ 2.800,00	R\$ 2.450,00	R\$ 4.900,00	R\$ 2.450,00	R\$ 2.800,00	R\$ 3.850,00	R\$ 4.200,00	R\$ 4.550,00	R\$ 4.900,00	R\$ 40.250,00
Vendas Unidades/mês	40	30	35	40	35	70	35	40	55	60	65	70	575
Preço - Unidade	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00

Costelinha Suína com Mandioquinha cozinha	R\$ 2.240,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.560,00	R\$ 2.720,00	R\$ 2.880,00	R\$ 3.040,00	R\$ 3.200,00	R\$ 3.360,00	R\$ 3.520,00	R\$ 3.680,00	R\$ 3.840,00
Vendas Unidades/mês	70	75	80	85	90	95	100	105	110	115	120
Preço - Unidade	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00
Risoto de Cordeiro ao Malbec	R\$ 5.600,00	R\$ 5.950,00	R\$ 6.300,00	R\$ 6.650,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.350,00	R\$ 7.700,00	R\$ 8.050,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.750,00	R\$ 9.100,00
Vendas Unidades/mês	80	85	90	95	100	105	110	115	120	125	130
Preço - Unidade	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Risoto Porção	R\$ 4.250,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.750,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.250,00	R\$ 5.500,00	R\$ 5.750,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.250,00	R\$ 6.500,00	R\$ 6.750,00
Vendas Unidades/mês	85	90	105	110	120	125	130	135	140	145	150
Preço - Unidade	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Tábua de Parrilla	R\$ 10.150,00	R\$ 10.875,00	R\$ 11.600,00	R\$ 12.325,00	R\$ 13.050,00	R\$ 13.775,00	R\$ 14.500,00	R\$ 15.225,00	R\$ 15.950,00	R\$ 16.675,00	R\$ 17.400,00
Vendas Unidades/mês	70	75	80	85	90	95	100	105	110	115	120
Preço - Unidade	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

A estipulação da projeção de vendas para o bar temático em um cenário realista, conforme exposto na tabela 08, considerando a venda de 18 itens ao longo de 12 meses, resultará em uma receita bruta anual de R\$1.329.435,00. Essa projeção está distribuída de forma sazonal, considerando variações mensais de 7,5% a 9,4%, com o maior pico de vendas esperado em dezembro.

Tabela 09: Projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual (Situação Otimista) 15% de aumento nas vendas em relação ao realista:

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO OTIMISTA) 15% DE AUMENTO NAS VENDAS EM RELAÇÃO AO REALISTA												
PROJEÇÃO DE VENDAS	MÊS 01	MÊS 02	MÊS 03	MÊS 04	MÊS 05	MÊS 06	MÊS 07	MÊS 08	MÊS 09	MÊS 10	MÊS 11	MÊS 12
RECEITA BRUTA (TOTAL)	R\$ 114.212,25	R\$ 114.108,75	R\$ 117.806,00	R\$ 122.181,75	R\$ 126.534,50	R\$ 132.163,75	R\$ 134.320,00	R\$ 131.991,25	R\$ 131.617,50	R\$ 127.471,75	R\$ 132.416,75	R\$ 144.026,00
% vendas do mês/ano	7,5%	7,5%	7,7%	8,0%	8,3%	8,6%	8,8%	8,6%	8,6%	8,3%	8,7%	9,4%
Empanada Argentina	R\$ 5.002,50	R\$ 5.336,00	R\$ 5.169,25	R\$ 5.336,00	R\$ 5.669,50	R\$ 4.002,00	R\$ 5.336,00	R\$ 4.835,75	R\$ 5.336,00	R\$ 4.502,25	R\$ 4.669,00	R\$ 5.862,75

Vendas Unidades/mês	173	184	178	184	196	138	184	167	184	155	161	127	2030
Preço - Unidade	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00
Bife de Chorizo Grelhado	R\$ 6.468,75	R\$ 5.175,00	R\$ 5.606,25	R\$ 5.175,00	R\$ 5.606,25	R\$ 6.037,50	R\$ 6.468,75	R\$ 6.037,50	R\$ 5.606,25	R\$ 5.175,00	R\$ 5.606,25	R\$ 6.037,50	R\$ 69.000,00
Vendas Unidades/mês	86	69	75	69	75	81	86	81	75	69	75	81	920
Preço - Unidade	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00
Pastelão à moda do cliente	R\$ 1.794,00	R\$ 1.656,00	R\$ 1.863,00	R\$ 1.311,00	R\$ 1.518,00	R\$ 1.794,00	R\$ 2.070,00	R\$ 2.208,00	R\$ 1.656,00	R\$ 1.587,00	R\$ 1.518,00	R\$ 1.725,00	R\$ 20.700,00
Vendas Unidades/mês	150	138	155	109	127	150	173	184	138	132	127	144	1725
Preço - Unidade	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00
Espetinho	R\$ 3.450,00	R\$ 3.220,00	R\$ 3.565,00	R\$ 4.025,00	R\$ 3.795,00	R\$ 3.105,00	R\$ 3.335,00	R\$ 3.565,00	R\$ 3.680,00	R\$ 4.025,00	R\$ 4.255,00	R\$ 4.755,00	R\$ 44.275,00
Vendas Unidades/mês	345	322	357	403	380	311	334	357	368	403	426	426	4428
Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00
Porção de Picanha	R\$ 14.950,00	R\$ 17.940,00	R\$ 16.445,00	R\$ 15.697,50	R\$ 14.950,00	R\$ 13.455,00	R\$ 17.192,50	R\$ 16.445,00	R\$ 18.687,50	R\$ 15.697,50	R\$ 14.950,00	R\$ 20.930,00	R\$ 197.340,00
Vendas Unidades/mês	230	276	253	242	230	207	265	253	288	242	230	322	3036
Preço - Unidade	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00
Porção de Batata Frita	R\$ 8.625,00	R\$ 7.245,00	R\$ 8.280,00	R\$ 7.935,00	R\$ 7.245,00	R\$ 9.660,00	R\$ 7.935,00	R\$ 7.590,00	R\$ 9.315,00	R\$ 8.970,00	R\$ 8.280,00	R\$ 8.625,00	R\$ 99.705,00
Vendas Unidades/mês	288	242	276	265	242	322	265	253	311	299	276	288	3324
Preço - Unidade	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00
Cerveja	R\$ 10.350,00	R\$ 9.660,00	R\$ 10.212,00	R\$ 10.764,00	R\$ 10.764,00	R\$ 11.040,00	R\$ 11.040,00	R\$ 10.626,00	R\$ 10.074,00	R\$ 9.798,00	R\$ 9.956,00	R\$ 11.040,00	R\$ 125.304,00
Vendas Unidades/mês	863	805	851	897	897	920	920	886	840	817	828	920	10442
Preço - Unidade	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00
Chopp Artesanal	R\$ 8.050,00	R\$ 7.820,00	R\$ 7.705,00	R\$ 7.935,00	R\$ 8.395,00	R\$ 8.050,00	R\$ 7.820,00	R\$ 7.245,00	R\$ 7.360,00	R\$ 8.625,00	R\$ 8.970,00	R\$ 9.200,00	R\$ 97.175,00
Vendas Unidades/mês	805	782	771	794	840	805	782	725	736	863	897	920	9718
Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00
Vinho Malbec	8.050	6.440	7.245	8.050	8.855	9.258	10.465	12.075	8.050	7.245	6.440	7.245	99.418
Vendas Unidades/mês	115	92	104	115	127	132	150	173	115	104	92	104	1420

Preço - Unidade		R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Caiquirinha		R\$ 2.530,00	R\$ 1.840,00	R\$ 1.610,00	R\$ 2.070,00	R\$ 1.955,00	R\$ 1.495,00	R\$ 1.840,00	R\$ 2.300,00	R\$ 2.990,00	R\$ 2.530,00	R\$ 3.220,00	R\$ 3.680,00		R\$ 28.060,00
	Vendas Unidades/mês	127	92	81	104	98	75	92	115	150	127	161	184		1403
	Preço - Unidade	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Refrigerante		R\$ 6.900,00	R\$ 7.130,00	R\$ 7.015,00	R\$ 6.900,00	R\$ 6.785,00	R\$ 7.820,00	R\$ 7.245,00	R\$ 7.590,00	R\$ 7.705,00	R\$ 6.900,00	R\$ 8.050,00	R\$ 8.050,00		R\$ 88.090,00
	Vendas Unidades/mês	690	713	702	690	679	782	725	759	771	690	805	805		8809
	Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00
Capeleti Cremoso		R\$ 3.381,00	R\$ 4.105,50	R\$ 3.864,00	R\$ 3.864,00	R\$ 4.105,50	R\$ 4.347,00	R\$ 3.622,50	R\$ 3.381,00	R\$ 3.139,50	R\$ 3.864,00	R\$ 3.381,00	R\$ 4.105,50		R\$ 45.160,50
	Vendas Unidades/mês	81	98	92	92	98	104	86	81	75	92	81	98		1075
	Preço - Unidade	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00
Salmão Grelhado		R\$ 5.865,00	R\$ 6.842,50	R\$ 6.842,50	R\$ 7.331,25	R\$ 7.820,00	R\$ 8.308,75	R\$ 8.797,50	R\$ 9.286,25	R\$ 10.263,75	R\$ 6.842,50	R\$ 5.865,00	R\$ 7.820,00		R\$ 91.885,00
	Vendas Unidades/mês	69	81	81	86	92	98	104	109	121	81	69	92		1081
	Preço - Unidade	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00
Lasanha à bolonhesa		R\$ 3.220,00	R\$ 2.415,00	R\$ 2.817,50	R\$ 3.220,00	R\$ 2.817,50	R\$ 5.635,00	R\$ 2.817,50	R\$ 3.220,00	R\$ 4.427,50	R\$ 4.830,00	R\$ 5.232,50	R\$ 5.635,00		R\$ 46.287,50
	Vendas Unidades/mês	46	35	40	46	40	81	40	46	63	69	75	81		661
	Preço - Unidade	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Costelinha Suína com Mandioquinha cozinha		R\$ 2.576,00	R\$ 2.760,00	R\$ 2.944,00	R\$ 4.048,00	R\$ 5.520,00	R\$ 6.072,00	R\$ 2.944,00	R\$ 3.128,00	R\$ 3.312,00	R\$ 4.048,00	R\$ 4.784,00	R\$ 4.232,00		R\$ 46.368,00
	Vendas Unidades/mês	81	86	92	127	173	190	92	98	104	127	150	132		1449
	Preço - Unidade	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00
Risoto de Cordeiro ao Molho		R\$ 6.440,00	R\$ 6.842,50	R\$ 7.245,00	R\$ 8.855,00	R\$ 9.660,00	R\$ 10.465,00	R\$ 12.075,00	R\$ 8.855,00	R\$ 6.440,00	R\$ 7.647,50	R\$ 9.257,50	R\$ 8.050,00		R\$ 101.832,50
	Vendas Unidades/mês	92	98	104	127	138	150	173	127	92	109	132	115		1455
	Preço - Unidade	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Risoto Porcelano		R\$ 4.887,50	R\$ 5.175,00	R\$ 6.037,50	R\$ 6.325,00	R\$ 6.900,00	R\$ 6.612,50	R\$ 7.475,00	R\$ 7.762,50	R\$ 6.900,00	R\$ 5.175,00	R\$ 6.325,00	R\$ 8.050,00		R\$ 77.625,00
	Vendas Unidades/mês	98	104	121	127	138	132	150	155	138	104	127	161		1553

Preço - Unidade	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Tábua de Parrilla	R\$ 11.672,50	R\$ 12.506,25	R\$ 13.340,00	R\$ 13.340,00	R\$ 14.173,75	R\$ 15.007,50	R\$ 15.841,25	R\$ 16.675,00	R\$ 17.508,75	R\$ 18.342,50	R\$ 19.176,25	R\$ 20.010,00	R\$ 20.843,75	R\$ 21.677,50	R\$ 22.511,25
Vendas Unidades/ mês	81	86	92	92	98	104	109	109	115	138	150	150	150	150	1323
Preço - Unidade	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

De acordo com a tabela 09, a estipulação desta projeção de vendas na situação otimista, com 15% acima do cenário realista, indica um progresso positivo para o negócio ao longo do ano. Com a venda anual bruta estimada em cerca de R\$1.528.850,25, observa-se que a variação ao longo dos meses é relativamente equilibrada, com uma leve concentração nos últimos meses do ano, incrementando as receitas.

Tabela 10: Projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual (Situação Pessimista) 25% de vendas menor que realista

PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO PESSIMISTA) 25% DE VENDAS MENOR QUE A REALISTA															
PROJEÇÃO DE VENDAS	MÊS 01	MÊS 02	MÊS 03	MÊS 04	MÊS 05	MÊS 06	MÊS 07	MÊS 08	MÊS 09	MÊS 10	MÊS 11	MÊS 12	TOTAL DO ANO		
RECEITA BRUTA (TOTAL)	R\$ 74.486,25	R\$ 74.418,75	R\$ 76.830,00	R\$ 79.683,75	R\$ 82.522,50	R\$ 86.193,75	R\$ 87.600,00	R\$ 86.081,25	R\$ 85.837,50	R\$ 83.133,75	R\$ 86.358,75	R\$ 93.930,00	R\$ 997.076,25		
% vendas do mês/ano	7,5%	7,5%	7,7%	8,0%	8,3%	8,6%	8,8%	8,6%	8,6%	8,3%	8,7%	9,4%	100,0%		
Empanada Argentina	R\$ 3.262,50	R\$ 3.480,00	R\$ 3.371,25	R\$ 3.480,00	R\$ 3.697,50	R\$ 2.610,00	R\$ 3.480,00	R\$ 3.153,75	R\$ 3.480,00	R\$ 2.936,25	R\$ 3.045,00	R\$ 2.392,50	R\$ 38.388,75		
Vendas Unidades/ mês	113	120	116	120	128	90	120	109	120	101	105	83	1324		
Preço - Unidade	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00	R\$ 29,00		
Bife de Chorizo Grelhado	R\$ 4.218,75	R\$ 3.375,00	R\$ 3.656,25	R\$ 3.375,00	R\$ 3.656,25	R\$ 3.937,50	R\$ 4.218,75	R\$ 3.937,50	R\$ 3.656,25	R\$ 3.375,00	R\$ 3.656,25	R\$ 3.937,50	R\$ 45.000,00		
Vendas Unidades/ mês	56	45	49	45	49	53	56	53	49	45	49	53	600		
Preço - Unidade	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00		
Pastelão à moda do cliente	R\$ 1.170,00	R\$ 1.080,00	R\$ 1.215,00	R\$ 855,00	R\$ 990,00	R\$ 1.170,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.080,00	R\$ 1.035,00	R\$ 990,00	R\$ 1.125,00	R\$ 13.500,00		
Vendas Unidades/ mês	98	90	101	71	83	98	113	120	90	86	83	94	1125		
Preço - Unidade	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00		

Espetinho	R\$ 2.250,00	R\$ 2.100,00	R\$ 2.325,00	R\$ 2.625,00	R\$ 2.475,00	R\$ 2.025,00	R\$ 2.175,00	R\$ 2.325,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.625,00	R\$ 2.775,00	R\$ 2.875,00
Vendas Unidades/mês	225	210	233	263	248	203	218	233	240	263	278	2888
Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00
Porção de Picanha	R\$ 9.750,00	R\$ 11.700,00	R\$ 10.725,00	R\$ 10.237,50	R\$ 9.750,00	R\$ 8.775,00	R\$ 11.212,50	R\$ 10.725,00	R\$ 12.187,50	R\$ 10.237,50	R\$ 9.750,00	R\$ 128.700,00
Vendas Unidades/mês	150	180	165	158	150	135	173	165	188	158	150	1980
Preço - Unidade	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00	R\$ 65,00
Porção de Bataia Frita	R\$ 5.625,00	R\$ 4.725,00	R\$ 5.400,00	R\$ 5.175,00	R\$ 4.725,00	R\$ 6.300,00	R\$ 5.175,00	R\$ 4.950,00	R\$ 6.075,00	R\$ 5.850,00	R\$ 5.400,00	R\$ 65.025,00
Vendas Unidades/mês	188	158	180	173	158	210	173	165	203	195	180	2168
Preço - Unidade	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00
Cerveja	R\$ 6.750,00	R\$ 6.300,00	R\$ 6.660,00	R\$ 7.020,00	R\$ 7.020,00	R\$ 7.200,00	R\$ 7.200,00	R\$ 6.930,00	R\$ 6.570,00	R\$ 6.390,00	R\$ 6.480,00	R\$ 81.720,00
Vendas Unidades/mês	563	525	555	585	585	600	600	578	548	533	540	6810
Preço - Unidade	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00	R\$ 12,00
Chopp Artesanal	R\$ 5.250,00	R\$ 5.100,00	R\$ 5.025,00	R\$ 5.175,00	R\$ 5.475,00	R\$ 5.250,00	R\$ 5.100,00	R\$ 4.725,00	R\$ 4.800,00	R\$ 5.625,00	R\$ 5.850,00	R\$ 63.375,00
Vendas Unidades/mês	525	510	503	518	548	525	510	473	480	563	585	6338
Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00
Vinho Malbec	R\$ 5.250,00	R\$ 4.200,00	R\$ 4.725,00	R\$ 5.250,00	R\$ 5.775,00	R\$ 6.037,50	R\$ 6.825,00	R\$ 7.875,00	R\$ 5.250,00	R\$ 4.725,00	R\$ 4.200,00	R\$ 64.837,50
Vendas Unidades/mês	75	60	68	75	83	86	98	113	75	68	60	926
Preço - Unidade	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Caipirinha	R\$ 1.650,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.050,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.275,00	R\$ 975,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.950,00	R\$ 1.650,00	R\$ 2.100,00	R\$ 18.300,00
Vendas Unidades/mês	83	60	53	68	64	49	60	75	98	83	105	915
Preço - Unidade	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Refrigerante	R\$ 4.500,00	R\$ 4.650,00	R\$ 4.575,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.425,00	R\$ 5.100,00	R\$ 4.725,00	R\$ 4.950,00	R\$ 5.025,00	R\$ 4.500,00	R\$ 5.250,00	R\$ 57.450,00
Vendas Unidades/mês	450	465	458	450	443	510	473	495	503	450	525	5745
Preço - Unidade	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00	R\$ 10,00
Capelati Cremoso	R\$ 2.205,00	R\$ 2.677,50	R\$ 2.520,00	R\$ 2.520,00	R\$ 2.677,50	R\$ 2.835,00	R\$ 2.362,50	R\$ 2.205,00	R\$ 2.047,50	R\$ 2.520,00	R\$ 2.205,00	R\$ 29.452,50

Vendas Unidades/mês		53	64	60	60	64	68	56	53	49	60	53	64	701
Preço - Unidade		R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00	R\$ 42,00
Salmão Grelhado		R\$ 3.825,00	R\$ 4.462,50	R\$ 4.462,50	R\$ 4.781,25	R\$ 5.100,00	R\$ 5.418,75	R\$ 5.737,50	R\$ 6.056,25	R\$ 6.693,75	R\$ 4.462,50	R\$ 3.825,00	R\$ 5.100,00	R\$ 59.925,00
Vendas Unidades/mês		45	53	53	56	60	64	68	71	79	53	45	60	705
Preço - Unidade		R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00	R\$ 85,00
Lasanha à bolonhesa		R\$ 2.100,00	R\$ 1.575,00	R\$ 1.837,50	R\$ 2.100,00	R\$ 1.837,50	R\$ 3.675,00	R\$ 1.837,50	R\$ 2.100,00	R\$ 2.887,50	R\$ 3.150,00	R\$ 3.412,50	R\$ 3.675,00	R\$ 30.187,50
Vendas Unidades/mês		30	23	26	30	26	53	26	30	41	45	49	53	431
Preço - Unidade		R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Costelinha Suína com Mandioquinha cozinha		R\$ 1.680,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.920,00	R\$ 2.640,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.960,00	R\$ 1.920,00	R\$ 2.040,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.640,00	R\$ 3.120,00	R\$ 2.760,00	R\$ 30.240,00
Vendas Unidades/mês		53	56	60	83	113	124	60	64	68	83	98	86	945
Preço - Unidade		R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00	R\$ 32,00
Risoto de Cordero ao Malbec		R\$ 4.200,00	R\$ 4.462,50	R\$ 4.725,00	R\$ 5.775,00	R\$ 6.300,00	R\$ 6.825,00	R\$ 7.875,00	R\$ 5.775,00	R\$ 4.200,00	R\$ 4.987,50	R\$ 6.037,50	R\$ 5.250,00	R\$ 66.412,50
Vendas Unidades/mês		60	64	68	83	90	98	113	83	60	71	86	75	949
Preço - Unidade		R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00	R\$ 70,00
Risoto Porteno		R\$ 3.187,50	R\$ 3.375,00	R\$ 3.937,50	R\$ 4.125,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.312,50	R\$ 4.875,00	R\$ 5.062,50	R\$ 4.500,00	R\$ 3.375,00	R\$ 4.125,00	R\$ 5.250,00	R\$ 50.625,00
Vendas Unidades/mês		64	68	79	83	90	86	98	101	90	68	83	105	1013
Preço - Unidade		R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Tábua de Parrilla		R\$ 7.612,50	R\$ 8.156,25	R\$ 8.700,00	R\$ 8.700,00	R\$ 9.243,75	R\$ 9.787,50	R\$ 10.331,25	R\$ 10.331,25	R\$ 10.875,00	R\$ 13.050,00	R\$ 14.137,50	R\$ 14.137,50	R\$ 125.062,50
Vendas Unidades/mês		53	56	60	60	64	68	71	71	75	90	98	98	863
Preço - Unidade		R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00	R\$ 145,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

De acordo com os indicadores da tabela 10, no caso pessimista, em que a estipulação da previsão realista é reduzida em 25%, têm um impacto enorme na receita mensal e anual. Com receita bruta anual projetada em R\$748.304,69, o que pode comprometer a operação e os investimentos.

Em suma, com a análise dos dados demonstrados nas tabelas 08, 09 e 10 mostra um portfólio diversificado com produtos e bebidas que atraem diferentes tipos de consumidores, permitindo que o negócio atenda a uma ampla gama de preferências. Os resultados demonstram o potencial de crescimento em diferentes segmentos do cardápio, indicando a viabilidade do negócio nos variados cenários, porém, reforçando a importância de traçar estratégias para a comercialização dos pratos, oferecendo promoções focadas em itens com maior margem de contribuição e sazonalidade para maximizar os lucros. O cenário otimista sugere um caminho promissor para aumentar a rentabilidade e consolidar a presença no mercado.

4.4 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório contábil que detalha receitas, custos e despesas de uma empresa em um período, permitindo avaliar seu lucro ou prejuízo. Estruturada de maneira sequencial, a DRE permite uma análise aprofundada do processo que leva à geração de lucro.

Ela demonstra a dedução dos custos e despesas um a um, a partir da receita bruta relacionada aos produtos vendidos, até chegar ao lucro líquido. Essa forma de organização torna claras as origens dos resultados e a sua classificação.

Abaixo, a tabela 11 demonstra a DRE com três cenários distintos: realista, otimista e pessimista. Essa projeção permite que a empresa visualize como variações nas receitas podem afetar seu desempenho, seja em um cenário de crescimento (otimista) ou de retração (pessimista).

Tabela 11: Demonstração do resultado do Exercício (DRE).

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta	R\$ 1.329.435,00	R\$ 1.528.850,25	R\$ 997.076,25
(-) Devoluções de Vendas	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Descontos Concedidos	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 119.749,55	R\$ 141.086,98	R\$ 84.187,16
Receita Líquida	R\$ 1.209.685,46	R\$ 1.387.763,27	R\$ 912.889,09
(-) Custos dos Produtos Vendidos (CPV) / Custos dos Serviços Prestados (CSP)	R\$ 420.000,00	R\$ 483.000,00	R\$ 315.000,00
Lucro Bruto	R\$ 789.685,46	R\$ 904.763,27	R\$ 597.889,09
(-) Despesas Operacionais	R\$ 478.946,00	R\$ 478.946,00	R\$ 478.946,00
Despesas Comerciais	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00
Despesas com Vendas			
Despesas com Publicidade	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00
Despesas Administrativas	R\$ 460.946,00	R\$ 460.946,00	R\$ 460.946,00

Salários Administrativos	R\$ 198.000,00	R\$ 198.000,00	R\$ 198.000,00
Encargos com folha	R\$ 12.480,00	R\$ 12.480,00	R\$ 12.480,00
Aluguel	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 42.000,00
Contabilidade	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Despesas Gerais	R\$ 190.708,00	R\$ 190.708,00	R\$ 190.708,00
Depreciação	R\$ 11.758,00	R\$ 11.758,00	R\$ 11.758,00
Resultado Operacional	R\$ 310.739,46	R\$ 425.817,27	R\$ 118.943,09
(+/-) Receitas e Despesas Financeiras	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
Receitas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas Financeiras	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
Resultado Antes do Imposto de Renda (LAIR)	R\$ 308.339,46	R\$ 423.417,27	R\$ 116.543,09
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	R\$ -	R\$ -	R\$ -
IRPJ	R\$ -	R\$ -	R\$ -
CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Lucro Líquido	R\$ 308.339,46	R\$ 423.417,27	R\$ 116.543,09

Fonte: Elaboração própria (2024).

Considerando as informações lançadas na tabela 11, a receita bruta nos três cenários é trazida dos totais de faturamento bruto anual das tabelas 8, 9 e 10, onde resulta nas bases iniciais para se deduzir os custos e despesas.

Em seguida, são aplicados os descontos de impostos sobre vendas, resultando nos valores mencionados na tabela: cenário realista (R\$119.749,55), no otimista (R\$141.086,98) e o pessimista (R\$84.187,16). Tais valores foram obtidos através de uma análise da receita bruta e da alíquota do Simples Nacional – Comércio, conforme retratada na tabela a seguir.

Tabela 12: Alíquotas e Partilha do Simples Nacional – Comércio

Faixa	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)
1ª Faixa	4,00%	–	Até 180.000,00
2ª Faixa	7,30%	5.940,00	De 180.000,01 a 360.000,00
3ª Faixa	9,50%	13.860,00	De 360.000,01 a 720.000,00
4ª Faixa	10,70%	22.500,00	De 720.000,01 a 1.800.000,00
5ª Faixa	14,30%	87.300,00	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00
6ª Faixa	19,00%	378.000,00	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00

Fonte: BRASIL (2006).

De acordo com a tabela 12, a alíquota que se enquadra no faturamento do bar é a da 4ª faixa, com uma porcentagem de 10,70%, sendo que o valor a

ser deduzido no cálculo é de R\$22.500,00. Assim, a tabela 13 destaca a maneira como foram levantados os valores totais dos impostos sobre as vendas.

Tabela 13: Apuração do Simples Nacional

APURAÇÃO IMPOSTO SIMPLES NACIONAL			
	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Receita Bruta Anual	1.329.435,00	1.528.850,25	997.076,25
Alíquota Imposto	10,70%	10,70%	10,70%
Dedução	22.500,00	22.500,00	22.500,00
Impostos sobre Vendas	119.749,55	141.086,98	84.187,16

Fonte: Elaboração própria (2024).

Conforme mencionado, o cálculo para obter os resultados se baseia em multiplicar o total de cada receita bruta anual pela alíquota de imposto (10,70%) e, em seguida, subtrair o valor a ser deduzido (R\$22.500,00), resultando no valor total dos impostos sobre as vendas.

Logo após, a tabela 11 destaca a receita líquida, que subtraindo a receita bruta anual dos impostos sobre vendas resultou num total de: cenário realista (R\$ 1.209.685,46), no otimista (R\$ 1.387.763,27) e o pessimista (R\$ 912.889,09). Logo abaixo, estão listados, na tabela 11, os Custos dos Produtos Vendidos, que foram calculados da maneira, conforme retratado na tabela a seguir:

Tabela 14: Custos dos Produtos Vendidos (CPV) / Custos dos Serviços Prestados (CSP)

Custos dos Produtos Vendidos (CPV) / Custos dos Serviços Prestados (CSP)				
	MESES	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Suprimentos para produção de pratos	12	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00
Bebidas	12	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Total mensal		R\$ 35.000,00	R\$ 35.000,00	R\$ 35.000,00
Total anual		R\$ 420.000,00	R\$ 483.000,00	R\$ 315.000,00

Fonte: Elaboração própria (2024).

As informações extraídas da Tabela 14 indicam o custo total dos produtos vendidos para os três cenários projetados: realista (R\$420.000,00), otimista (R\$483.000,00) e pessimista (R\$315.000,00). No cenário realista, esse valor foi obtido somando-se o custo total mensal dos suprimentos para a produção dos pratos (R\$25.000,00) e das bebidas (R\$10.000,00), multiplicados pelos 12 meses do ano, atingindo o total desejado. Nos cenários otimista e pessimista, partiu-se do valor do cenário realista, aplicando-se um ajuste percentual de 15%

a mais no cenário otimista e de 25% a menos no pessimista, gerando os valores correspondentes.

Na sequência da tabela 11, se obteve o lucro bruto que subtraindo os totais de receita líquida, menos os custos dos produtos vendidos, gerou os seguintes resultados: cenário realista R\$ 789.685,46, otimista R\$ 904.763,27 e pessimista R\$ 597.889,09. Subsequentemente, a tabela detalha as despesas operacionais de maneira estruturada, apresentando as despesas recorrentes ao longo de três períodos consecutivos, totalizando R\$478.946,00 em cada um desses períodos.

As despesas operacionais são a soma da classificação destes dois grupos: despesas comerciais e despesas administrativas. Nas despesas comerciais, o valor dedicado à publicidade é de R\$18.000,00, destacando a importância da divulgação da empresa no mercado e na região.

Por outro lado, as despesas administrativas somam um total de R\$460.946,00. Nesse grupo, os salários administrativos totalizam R\$198.000,00 por ano. Isso demonstra a importância da dependência da empresa em uma boa equipe administrativa para seu funcionamento. Os custos trabalhistas restantes são complementados pelos encargos da folha de pagamento, que somam R\$12.480,00. Há também outros custos com o aluguel e contabilidade incluídos.

Já as despesas gerais têm um total de R\$190.708,00, que constitui outra fatia importante dos custos administrativos, englobando outros gastos necessários para o funcionamento da empresa. Por fim, há uma provisão para depreciação, no valor de R\$11.758,00 por período, que reflete a redução no valor contábil de ativos ao longo do tempo.

Em suma, após levantar os totais das despesas operacionais e descontá-las do lucro bruto, se obteve o resultado operacional nos três cenários de: cenário realista (R\$310.739,46), otimista (R\$425.817,27) e pessimista (R\$118.943,09). Logo abaixo, estão as despesas financeiras que são formadas pelas taxas e despesas bancárias que tem um saldo total anual de R\$2.400,00 que, descontados do resultado operacional resultam no lucro líquido da DRE: cenário realista (R\$308.339,46), otimista (R\$423.417,27) e pessimista (R\$116.543,09).

4.5 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial reflete a situação financeira da empresa, apresentando seus ativos, passivos e patrimônio líquido. De acordo com a tabela 15, inserida abaixo, consideram-se três cenários: realista, otimista (aumento de 15%) e pessimista (redução de 25%), analisando os impactos dessas variações nos ativos e nos lucros acumulados. O bar não possui passivos registrados, e a análise demonstra a resiliência financeira em diferentes condições de mercado.

Tabela 15: Balanço Patrimonial:

DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%
Ativo	R\$ 708.339,46	R\$ 823.417,27	R\$ 516.543,09
Ativo Circulante	R\$ 614.397,46	R\$ 729.475,27	R\$ 422.601,09
Caixa e Equivalentes de Caixa	R\$ 614.397,46	R\$ 729.475,27	R\$ 422.601,09
Contas a Receber			
Estoques			
Outros Ativos Circulantes			
Ativo Não Circulante	R\$ 93.942,00	R\$ 93.942,00	R\$ 93.942,00
Imobilizado	R\$ 93.942,00	R\$ 93.942,00	R\$ 93.942,00
Eletrônicos e Informática	R\$ 31.100,00	R\$ 31.100,00	R\$ 31.100,00
Depreciação	-R\$ 5.044,00	-R\$ 5.044,00	-R\$ 5.044,00
Equipamentos	R\$ 61.200,00	R\$ 61.200,00	R\$ 61.200,00
Depreciação	-R\$ 5.508,00	-R\$ 5.508,00	-R\$ 5.508,00
Mobília	R\$ 13.400,00	R\$ 13.400,00	R\$ 13.400,00
Depreciação	-R\$ 1.206,00	-R\$ 1.206,00	-R\$ 1.206,00
Intangível			
Investimentos			
Outros Ativos Não Circulantes			
Total do Ativo (Soma dos Ativos Circulantes e Não Circulantes)	R\$ 708.339,46	R\$ 823.417,27	R\$ 516.543,09
Passivo e Patrimônio Líquido	R\$ 708.339,46	R\$ 823.417,27	R\$ 516.543,09
Passivo Circulante	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Fornecedores			
Empréstimos e Financiamentos			
Obrigações Fiscais			
Outras Obrigações Circulantes			
Passivo Não Circulante	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Empréstimos e Financiamentos (LP)			
Provisões			
Outros Passivos Não Circulantes			
Patrimônio Líquido	R\$ 708.339,46	R\$ 823.417,27	R\$ 516.543,09
Capital Social	R\$ 400.000,00	R\$ 400.000,00	R\$ 400.000,00
Reservas de Lucros			
Lucros Acumulados/Prejuízos Acumulados	R\$ 308.339,46	R\$ 423.417,27	R\$ 116.543,09
Total do Passivo e Patrimônio Líquido (Soma dos Passivos e do Patrimônio Líquido)	R\$ 708.339,46	R\$ 823.417,27	R\$ 516.543,09

Fonte: Elaboração própria (2024).

De acordo com a tabela 15, o cenário realista, apresenta que o total de ativos da empresa é de R\$708.339,46, sendo R\$614.397,46 em ativos circulantes, onde tem lançamentos de caixa e equivalentes. O ativo não circulante totaliza R\$93.942,00, composto por itens imobilizados, como equipamentos, eletrônicos e mobília, já com as depreciações aplicadas. Esse cenário reflete uma condição de estabilidade, onde a empresa apresenta liquidez suficiente para cobrir suas operações de curto prazo, mantendo, ao mesmo tempo, uma base de ativos fixos que suportam suas atividades operacionais.

No cenário otimista, o total de ativos aumenta para R\$823.417,27, representando um crescimento de 15%. Esse aumento é impulsionado pelo crescimento do caixa e equivalentes de caixa, que atinge R\$729.475,27, enquanto o ativo não circulante permanece inalterado em R\$93.942,00. Esse resultado sugere que, em um ambiente econômico favorável, a empresa tem a capacidade de ampliar seus recursos líquidos de forma significativa, o que poderia proporcionar uma maior flexibilidade financeira e capacidade de investimento em novas oportunidades.

Por outro lado, no cenário pessimista, o total de ativos cai para R\$516.543,09, refletindo uma redução de 25%. O caixa e equivalentes de caixa diminuíram para R\$422.601,09, enquanto o ativo não circulante continua inalterado. Essa redução indica que, em condições adversas de mercado, a empresa pode enfrentar uma significativa contração em seus recursos líquidos, embora ainda mantenha sua base de ativos fixos. Mesmo com a diminuição dos ativos circulantes, a empresa preserva sua estrutura patrimonial, o que demonstra resiliência frente a choques econômicos.

Em termos de passivos, não há registros de dívidas de curto ou longo prazo, o que sugere uma situação de solvência, na qual a empresa não apresenta compromissos financeiros que possam comprometer sua liquidez em nenhum dos cenários analisados.

No que se refere ao patrimônio líquido, o capital social da empresa permanece constante em R\$400.000,00 em todos os cenários. As variações observadas concentram-se nos lucros acumulados, que no cenário realista são de R\$308.339,46. No cenário otimista, os lucros acumulados sobem para R\$423.417,27, refletindo uma expansão positiva, enquanto no cenário pessimista os lucros acumulados caem para R\$116.543,09, evidenciando o impacto negativo das condições adversas. Em suma, o total do patrimônio líquido, somado com o passivo nos três cenários, retratam um total de: cenário realista: (R\$708.339,46), otimista (R\$ 823.417,27) e pessimista (R\$ 516.543,09).

Esta análise evidencia que a empresa se encontra em uma posição confortável, com uma estrutura patrimonial sólida e sem endividamento. Deste

modo, os resultados indicam que a empresa possui uma certa sensibilidade às flutuações do mercado, sendo que, em cenários favoráveis, há uma significativa geração de lucro, enquanto em cenários desfavoráveis há uma redução acentuada, mas ainda sem comprometer a integridade do patrimônio líquido.

4.6 Análise Econômica

A análise econômica de um projeto é essencial para entender sua viabilidade e sustentabilidade em diferentes condições de mercado. Este estudo considera três cenários distintos — realista, otimista (+15%) e pessimista (-25%), com a finalidade de avaliar como as variações na receita e nos custos afetam os principais indicadores financeiros, como margem de contribuição, ponto de equilíbrio, lucratividade e rentabilidade. A abordagem oferece uma visão abrangente dos riscos e potenciais do projeto, ajudando na tomada de decisões estratégicas.

Tabela 16: Avaliação Econômica:

AVALIAÇÃO ECONÔMICA EM R\$					
ANO	RECEITA BRUTA	CUSTO VÁRIAVEL	MARGEM BRUTA	CUSTO FIXO	RENDIA LÍQUIDA
REALISTA	R\$ 1.329.435,00	R\$ 487.200,00	R\$ 842.235,00	R\$ 342.106,00	R\$ 500.129,00
OTIMISTA	R\$ 1.528.850,25	R\$ 550.200,00	R\$ 978.650,25	R\$ 342.106,00	R\$ 636.544,25
PESSIMISTA	R\$ 997.076,25	R\$ 382.200,00	R\$ 614.876,25	R\$ 342.106,00	R\$ 272.770,25

Fonte: Elaboração própria (2024).

De acordo com a tabela 16, o cenário realista apresenta uma receita bruta estimada de R\$1.329.435,00, com custos variáveis de R\$487.200,00, o que resulta em uma margem bruta de R\$842.235,00. Após deduzir os custos fixos, a empresa obtém uma renda líquida de R\$500.129,00, demonstrando que, em condições equilibradas, o projeto consegue cobrir seus custos e obter um lucro modesto. Esse cenário reflete uma condição estável e viável, com uma estrutura financeira que permite a operação sem grandes pressões financeiras.

No cenário otimista, o aumento da receita bruta sobe para R\$1.528.850,25, eleva a margem bruta para R\$978.650,25, mesmo com o aumento proporcional dos custos variáveis para R\$550.200,00. Os custos fixos mantidos no mesmo patamar proporcionam um lucro líquido de R\$636.544,25, indicando uma forte capacidade de expansão financeira. Este resultado positivo sugere, que um crescimento moderado nas vendas pode gerar benefícios financeiros significativos, aumentando a atratividade do projeto.

Por outro lado, o cenário pessimista apresenta um panorama desafiador, com uma receita bruta reduzida para R\$997.076,25 e uma margem bruta de R\$614.876,25, após custos variáveis de R\$382.200,00. Neste caso, a empresa apresenta uma receita de R\$272.770,25, destacando o impacto negativo de uma queda significativa na receita.

Este cenário alerta para a necessidade de estratégias que minimizem os riscos de perda, como o controle rígido de custos fixos e variáveis, para evitar dificuldades financeiras. A análise dos indicadores financeiros destacados, nas tabelas abaixo, revelam pontos importantes para a viabilidade do projeto.

Tabela 17: Margem de Contribuição (MC)

INDICADORES	CENÁRIOS		
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1. Receita Total	R\$ 1.329.435,00	R\$ 1.528.850,25	R\$ 997.076,25
2. Custos Variáveis	R\$ 191.789,55	R\$ 213.126,98	R\$ 156.227,16
TRIBUTAÇÃO	R\$ 119.749,55	R\$ 141.086,98	R\$ 84.187,16
Despesas de Instalação	R\$ 72.040,00	R\$ 72.040,00	R\$ 72.040,00
3. Margem de Contribuição (MC)	R\$ 1.017.895,91	R\$ 1.174.636,30	R\$ 840.849,09

Fonte: Elaboração própria (2024).

Conforme exposto na tabela 17, ela retrata situações variáveis nos três cenários, apontando as receitas totais, seus custos variáveis que totalizam dentro o cenário realista em R\$ 191.789,55 R\$, otimista R\$213.126,98 e pessimista R\$156.227,16 que resultam dos valores de tributação mais a soma das despesas de instalação.

A margem de contribuição se forma da receita total descontando os custos variáveis, onde totalizam valores de R\$1.017.895,91 e R\$1.174.636,30 nos cenários realista e otimista, caindo para R\$840.849,09 no cenário pessimista. Estes valores mostram como a capacidade de gerar lucro bruto, após custos variáveis, é essencial para cobrir as despesas fixas e atingir o ponto de equilíbrio. No cenário pessimista, sugere que, com uma margem de contribuição reduzida, o projeto precisaria gerar receita substancialmente maior para evitar prejuízos.

Logo abaixo, a tabela 18, destaca o ponto de equilíbrio demonstrando os diferentes cenários que, avalia a atratividade do projeto, medindo a diferença entre os custos e despesas fixas e a margem de contribuição.

Tabela 18: Ponto de equilíbrio:

INDICADORES	CENÁRIOS		
PONTO DE EQUILIBRIO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Custos e Despesas Fixas	R\$ 342.106,00	R\$ 342.106,00	R\$ 342.106,00
Margem de Contribuição	R\$ 1.017.895,91	R\$ 1.174.636,30	R\$840.849,09
PONTO DE EQUILIBRIO %	33,61%	29,12%	40,69%

Fonte: Elaboração própria (2024).

A análise do ponto de equilíbrio do bar retratada na tabela 18 indica que, no cenário realista, o negócio precisa atingir 33,61% da capacidade de vendas para cobrir os custos fixos. No cenário otimista, esse percentual cai para 29,12%, sugerindo uma margem de contribuição mais alta e com um menor risco.

No entanto, no cenário pessimista, o ponto de equilíbrio sobe para 40,69%, indicando uma margem de contribuição menor e maior necessidade de vendas. Em seguida, a tabela 19, visa destacar a margem de lucratividade que o projeto pode alcançar nos diferentes cenários.

Tabela 19: Lucratividade:

INDICADORES	CENÁRIOS		
LUCRATIVIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	R\$ 308.339,46	R\$ 423.417,27	R\$ 116.543,09
Receita Operacional Líquida = MC	R\$ 1.017.895,91	R\$ 1.174.636,30	R\$840.849,09
LUCRATIVIDADE %	30,29%	36,05%	13,86%

Fonte: Elaboração própria (2024).

Em termos de lucratividade, a tabela 19, demonstra que o cenário realista atinge 30,29%, enquanto o otimista alcança 36,05% alcançando situações favoráveis nos dois cenários. Já o cenário pessimista, com uma lucratividade de 13,86%, aponta um cenário com percentuais baixos, ressaltando a importância de um nível de receita adequado para a sustentabilidade do projeto.

Em sequência, a tabela 20, retrata a rentabilidade do negócio, estabelecendo métricas financeiras usadas para avaliar o desempenho da empresa em relação à geração de lucro.

Tabela 20: Rentabilidade:

INDICADORES	CENÁRIOS		
RENTABILIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	R\$ 308.339,46	R\$ 423.417,27	R\$ 116.543,09
Investimento	R\$ 400.000,00	R\$ 400.000,00	R\$ 400.000,00
RENTABILIDADE %	77,08%	105,85%	29,14%

Fonte: Elaboração própria (2024).

Com base nas informações da Tabela 20, percebe-se que a rentabilidade sobre o investimento de R\$ 400.000,00 varia conforme o cenário. No cenário realista, a tabela apresenta uma rentabilidade de 77,08%, e o otimista de 105,85%, tornando o investimento atraente. Em contraste, a rentabilidade de 29,14% no cenário pessimista demonstra o risco financeiro significativo em situações adversas.

Os dados apresentados permitem identificar limites financeiros e delinear ações preventivas, auxiliando na gestão para manter um nível de receita que garanta a sustentabilidade do projeto. Em suma, a análise econômica possibilita uma visão ampla e estratégica sobre os desafios e as oportunidades de crescimento financeiro, promovendo uma gestão mais consciente e preparada para as variações de mercado.

4.7 Análise Financeira

A análise financeira apresentada nas tabelas abaixo fornece uma visão estratégica do fluxo de caixa e dos principais indicadores financeiros aplicados em três cenários: realista, otimista (+15%) e pessimista (-25%). Estes cenários foram gerados para examinar a viabilidade e a atratividade do projeto sob diferentes condições de mercado, para o caso de diferentes níveis de receitas e custos ao longo do período projetado. A análise inclui o fluxo de caixa, o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o *Payback*, indicadores que são fundamentais para a tomada de decisão financeira.

Tabela 21: Fluxo de Caixa Projetado:

FLUXO DE CAIXA PROJETADO			
DESCRIÇÃO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Entradas			
Investimento Inicial (Capital Social)	R\$ 400.000,00	R\$ 400.000,00	R\$ 400.000,00
Recebimento de Vendas	R\$ 1.329.435,00	R\$ 1.528.850,25	R\$ 997.076,25
Total de Entradas	R\$ 1.729.435,00	R\$ 1.928.850,25	R\$ 1.397.076,25
Saídas			
Impostos	R\$ 119.749,55	R\$ 141.086,98	R\$ 84.187,16
Fornecedores	R\$ 486.000,00	R\$ 486.000,00	R\$ 486.000,00
Custos e Despesas	R\$ 331.548,00	R\$ 331.548,00	R\$ 331.548,00
Total de Saídas	R\$ 937.297,55	R\$ 958.634,98	R\$ 901.735,16
Saldo de Caixa	R\$ 792.137,46	R\$ 970.215,27	R\$ 495.341,09
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 792.137,46	R\$ 970.215,27	R\$ 495.341,09

Fonte: Elaboração própria (2024).

A partir dos dados apresentados da tabela 21, a seção de fluxo de caixa, detalha as entradas e saídas, assim como o saldo de caixa para cada cenário. No que diz respeito às entradas, o investimento inicial é de R\$400.000,00 nos três cenários. No cenário otimista, o recebimento de vendas totaliza R\$1.528.850,25, gerando um total de entradas de R\$1.928.850,25 refletindo um ambiente de mercado favorável. No cenário realista, o valor projetado é de R\$ 1.329.435,00, fechando em R\$ 1.729.435,00, enquanto o cenário pessimista projeta R\$ 997.076,25 totalizando uma entrada de R\$1.397.076,25, evidenciando um mercado com menor atratividade.

Já em relação às saídas, abrangem impostos, fornecedores e custos operacionais. A diferença nas saídas entre os cenários é relativamente menor do que nas entradas, com maior variação nos impostos devido às projeções de faturamento. Os fornecedores permanecem constantes em R\$486.000,00, enquanto os custos e despesas são de R\$331.548,00 em todos os cenários. Enfim, os totais das saídas de cada cenário foram de: realista (R\$937.297,55) otimista (R\$970.215,27) e pessimista (R\$495.341,09).

Portanto, o saldo de caixa e o fluxo de caixa acumulado demonstram a diferença entre as entradas e saídas para cada cenário. O saldo projetado é mais expressivo no cenário otimista, com R\$ 970.215,27, sugerindo uma maior capacidade de liquidez e segurança financeira para a empresa. O cenário realista apresenta um saldo de R\$ 792.137,46, enquanto o cenário pessimista reduz o saldo para R\$ 495.341,09, indicando um nível de risco mais elevado.

A seguir, são apresentados os indicadores de viabilidade do projeto, com ênfase no VPL, que representa o valor presente líquido dos fluxos de caixa futuros, descontado por uma taxa de atratividade mínima de 10,75%.

Tabela 22: Valor Presente Líquido (VPL):

INDICADORES	CENÁRIOS		
VALOR PRESENTE LÍQUIDO - VPL	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	R\$ 400.000,00	R\$ 400.000,00	R\$ 400.000,00
2 - Fluxo de caixa do Período	R\$ 792.137,46	R\$ 970.215,27	R\$ 495.341,09
3 - Taxa de Atratividade Mínima (10,75%)	0,1075	0,1075	0,1075
4 - Valor Presente	R\$ 715.248,27	R\$ 876.040,88	R\$ 447.260,58
5 - Valor Presente Acumulado no Período	-R\$ 315.248,27	-R\$ 476.040,88	-R\$ 47.260,58

Fonte: Elaboração própria (2024).

Em relação à tabela 22, o fluxo de caixa do período representa o valor gerado pelo projeto em um determinado período, onde o cenário realista, o fluxo é de R\$ 792.137,46, no cenário otimista, é de R\$ 970.215,27 e no pessimista, o fluxo é de R\$ 495.341,09. Esses valores variam, conforme a expectativa de desempenho do projeto em cada cenário.

A taxa de atratividade mínima é uma taxa de desconto usada para calcular o valor presente dos fluxos de caixa futuros. Ela representa o retorno mínimo que o investidor espera obter. Neste caso, a taxa é de 10,75% em todos os cenários, o que significa que os fluxos de caixa futuros serão descontados por essa taxa para determinar seu valor presente.

O valor presente é o resultado da aplicação da taxa de atratividade mínima sobre o fluxo de caixa do período. Ele indica quanto os fluxos de caixa futuros valem hoje, ou seja, o valor descontado desses fluxos. No cenário realista, o valor presente dos fluxos de caixa é de R\$ 715.248,27, no cenário otimista, é de R\$ 876.040,88 e no cenário pessimista, é de R\$ 447.260,58.

Em suma, os três cenários (realista, otimista e pessimista) apresentam um VPL negativo, o que indica que, em todas as situações, o retorno gerado é suficiente para cobrir o investimento inicial de R\$ 400.000,00 Mesmo com diferentes níveis de fluxo de caixa previstos, o projeto gera o retorno necessário para compensar o investimento inicial, sugerindo que, nessas condições, o projeto alcançaria a viabilidade financeira esperada.

Mais abaixo, a tabela 23, demonstra a taxa interna de retorno do investimento, apresentando os resultados em forma de porcentagem, utilizando projeções financeiras futuras para estimar a possível rentabilidade anual.

Tabela 23: Taxa Interna de Retorno (TIR):

INDICADORES	CENÁRIOS		
TAXA INTERNA DE RETORNO -TIR	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	-R\$ 400.000,00	-R\$ 400.000,00	-R\$ 400.000,00
Entrada Mês 1	R\$ 99.315,00	R\$ 114.212,25	R\$ 74.486,25
Entrada Mês 2	R\$ 99.225,00	R\$ 114.108,75	R\$ 74.418,75
Entrada Mês 3	R\$ 102.440,00	R\$ 117.806,00	R\$ 76.830,00
Entrada Mês 4	R\$ 106.245,00	R\$ 122.181,75	R\$ 79.683,75
Entrada Mês 5	R\$ 110.030,00	R\$ 126.534,50	R\$ 82.522,50
Entrada Mês 6	R\$ 114.925,00	R\$ 132.163,75	R\$ 86.193,75
Entrada Mês 7	R\$ 116.800,00	R\$ 134.320,00	R\$ 87.600,00
Entrada Mês 8	R\$ 114.775,00	R\$ 131.991,25	R\$ 86.081,25
Entrada Mês 9	R\$ 114.450,00	R\$ 131.617,50	R\$ 85.837,50
Entrada Mês 10	R\$ 110.845,00	R\$ 127.471,75	R\$ 83.133,75
Entrada Mês 11	R\$ 115.145,00	R\$ 132.416,75	R\$ 86.358,75
Entrada Mês 12	R\$ 125.240,00	R\$ 144.026,00	R\$ 93.930,00
TIR %	25%	29%	17%

Fonte: Elaboração própria (2024).

Em consonância com a tabela 23, a TIR reflete a taxa de retorno esperada do investimento inicial com base nos fluxos de caixa projetados, essencial para comparar o investimento com outras oportunidades. O cenário otimista proporciona uma TIR de 29%, um valor expressivo, superando a taxa de atratividade mínima e indicando um cenário favorável. O cenário realista apresenta uma TIR de 25%, também acima do esperado, mostrando viabilidade financeira. Entretanto, o cenário pessimista, a TIR é reduzida a 17%, ainda atrativa, mas com um risco mais evidente.

Posteriormente, a tabela 24, demonstra o Payback indicando o tempo necessário para recuperar o capital investido.

Tabela 24: Payback:

INDICADORES	CENÁRIOS		
PAYBACK	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Total de Investimentos	R\$ 400.000,00	R\$ 400.000,00	R\$ 400.000,00
2 - Lucro Líquido do Período	R\$ 308.339,46	R\$ 423.417,27	R\$ 116.543,09
Tempo de retorno do capital investido	1,30	0,94	3,43

Fonte: Elaboração própria (2024).

Dentre os cenários analisados na tabela 24, foi possível chegar na taxa de retorno do capital investido com o total de investimentos dividido pelo lucro líquido do período, sendo que o cenário realista prevê um tempo de retorno de 1,30 anos, considerado atraente, já no cenário otimista, o retorno do investimento é alcançado em 0,94 anos, o que demonstra um tempo de recuperação rápido, favorecendo a continuidade e a expansão do projeto. E no cenário pessimista, o período de retorno se estende para 3,43 anos, sugerindo um prazo mais longo.

A análise financeira projeta um cenário robusto para o fluxo de caixa e os principais indicadores financeiros da empresa. As propostas do projeto destacam-se nas perspectivas otimistas e realistas, que apresentam índices de TIR e prazos de *Payback* interessantes. No entanto, o cenário pessimista sugere cautela, com períodos de recuperação prolongados e um saldo de caixa mais restrito.

5. Considerações Finais

O plano de negócios confirma que o bar temático cultural na fronteira entre Brasil e Argentina representa uma iniciativa promissora, com o diferencial de mesclar as culturas locais e oferecer pratos típicos que ampliam o atrativo gastronômico. Este diferencial competitivo atrai tanto os residentes, quanto turistas em busca de uma experiência autêntica, aumentando as chances de sucesso do empreendimento.

O objetivo central do estudo foi avaliar a viabilidade econômica e operacional para a implementação do bar temático. Para isso, foram traçados objetivos específicos, incluindo o levantamento dos custos iniciais, projeções de receitas e despesas, definição de estratégias e análise dos principais indicadores financeiros para garantir a sustentabilidade do negócio. Através de metodologia exploratória, com análises bibliográficas e financeiras, foi possível delinear um panorama detalhado do investimento necessário, do potencial de retorno e dos desafios locais.

Os resultados financeiros indicam que o empreendimento é viável e apontam para um retorno sobre o investimento em prazos razoáveis. Esta análise revela um potencial de recuperação rápida do capital inicial, especialmente com estratégias de controle de custos e gestão cuidadosa. Além disso, a localização estratégica na tríplice-fronteira, associada a uma proposta cultural diferenciada, são fatores-chave para atrair um público diverso.

A valorização das tradições culturais brasileiras e argentinas no cardápio e na decoração fortalece a identidade temática e cria um diferencial de mercado. Parcerias locais com artistas e fornecedores culturais também são reconhecidas como estratégias importantes para fortalecer a proposta do empreendimento e enriquecer a experiência do cliente. Diante destes fatores, conclui-se que o bar temático cultural não apenas possui viabilidade econômica, mas também grande potencial para consolidar-se como uma referência na região.

Referências

ANDRADE, Juliana Santos de. **Vantagens e desvantagens do Simples Nacional**. 2010. Disponível em: <<https://repositorio.ufc.br/handle/riufc/25346>>. Acesso em: 02 de junho de 2024.

ANDRADE, RAFAEL SILVA. Índices de rentabilidade - necessários e vitais para a tomada de decisão. 2007. Disponível em: <https://www.peritocontador.com.br/wp-content/uploads/2015/03/Rafael-Silva-de-Andrade-%C3%8Dndices-de-Rentabilidade-Necess%C3%A1rios-e-Vitais-para-a-Tomada-de-Decis%C3%A3o.pdf> Acesso em: 27 de setembro de 2024.

BATISTA, Gustavo Soares. **Importância do processo estratégico para a abertura de bares temáticos em Fortaleza: um estudo de caso.** 2017. Disponível em: <<https://repositorio.ufc.br/handle/riufc/25346>>. Acesso em: 22 de maio de 2024.

BORGES, Leandro. **Contabilidade: o que é e sua importância para as empresas.** Rio de Janeiro, 2017. Disponível em: <<https://blog.luz.vc/o-que-e-contabilidade>> Acesso em: 14 de maio de 2024.

BRANDÃO, Filipa Moniz Ortigão de Oliveira. **PATEO: plano de negócios para o desenvolvimento de um alojamento local.** 2022. Disponível em: <<https://sapientia.ualg.pt/handle/10400.1/18948>>. Acesso em: 06 de maio de 2024.

BRASIL. Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006. **Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.** Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp123.htm>. Acesso em: 21 de outubro de 2024.

BRASIL. Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. **Institui o Código Tributário Nacional.** Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15172compilado.htm>. Acesso em: 24 de maio de 2024.

BRUNI, Adriano Leal. **A análise contábil e financeira.** 3 Ed. São Paulo: Atlas, 2008.

CAMARGOS, Marcos Antônio de. **Matemática financeira aplicada a produtos financeiros e a análise de investimentos.** Ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

CORRÊA, Alessandra Cavalcanti. **Projeto de implantação de um restaurante temático em Boa viagem Recife Cirque Ristorante.** 2020. Disponível em: <<https://repositorio.ifpe.edu.br/xmlui/handle/123456789/757>>. Acesso em: 20 de maio de 2024.

COSTA, Rodrigo Granja. **Análise da viabilidade econômica e financeira de um novo produto: um estudo de caso de uma empresa de refrigerantes.** 2018. Disponível em: <<https://eep.uniriotec.br/wp-content/uploads/sites/21/2021/11/ANALISE-DA-VIABILIDADE-ECONOMICA-E-FINANCEIRA-DE-UM-NOVO-PRODUTO-UM-ESTUDO-DE-CASO-DE-UMA-EMPRESA-DE-REFRIGERANTES.pdf>> Acesso em: 02 de novembro de 2024.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária.** 16.Ed. São Paulo: Atlas, 2017.

FRANCISCO JUNIOR, Ademir da Silva et al. **Projeção de Uma Demonstração do Resultado do Exercício: Soufer Industrial LTDA. Projeção de uma demonstração do resultado do exercício: Soufer Industrial LTDA,** 2022. Disponível em: <<http://ibict.unifeob.edu.br:8080/jspui/handle/prefix/4176>>. Acesso em: 27 de setembro de 2024.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5.Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. Editora Atlas SA, 2002. Disponível em: <https://scholar.google.pt/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=LIVRO%3A+ANTONIO+CARLOS+GIL&btnG=>. Acesso em: 25 de maio de 2024.

GUEDES, Filipe Eduardo Martins. **Análise de viabilidade de projetos**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. *E-book*. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 06 maio 2024.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. Et al. **Contabilidade Introdutória**, Ed. São Paulo: Atlas S.A, 2010.

JUNIOR, José Roberto Ventura da Silva. **Play Beer: plano de negócio para implantação de um pub no bairro Jatiúca, Maceió, Alagoas**. 2022. Disponível em: <<https://www.repositorio.ufal.br/handle/123456789/11261>>. Acesso em: 27 de maio de 2024.

LERNER, Daiane Fraga; DA SILVA, Letícia Medeiros; DE SOUZA, Marcos Antonio. **Instrumentos para gerenciamento de custos: custo-meta, custo-padrão e custo kaizen**. Revista Gestão e Desenvolvimento, v. 4, n. 1, 2007. Disponível em: <<https://periodicos.feevale.br/seer/index.php/revistagestaoedesenvolvimento/article/view/861>>. Acesso em: 24 de maio de 2024.

MAKARON, Paula Matos. **Análise de viabilidade de projetos de Pequenas Centrais Hidrelétricas: pontos críticos de sucesso a partir de estudos de caso no estado de Santa Catarina**. 2012. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. Disponível: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/86/86131/tde-16072012-144617/en.php>. Acesso em 27 de setembro de 2024.

MARONI NETO, Ricardo. **Análise de investimentos econômicos e financeiros**. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2022. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 19 out. 2024.

MARTINS, Francisco dos Santos Raposo de Quadros. **Plano de negócios para associação cultural “Cápsula”**. 2022. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10071/26230>>. Acesso em: 06 de maio de 2024.

NETO, Oscar Guimarães. **Análise de Custos**. Ed. Curitiba: IESDE Brasil S.A, 2009. Disponível em: <https://www.academia.edu/38828869/Oscar_Guimar%C3%A3es_Neto_An%C3%A1lise_de_Custos_An%C3%A1lise_de_Custos_An%C3%A1lise_de_Custos>. Acesso em: 04 maio. 2024.

OLIVEIRA, Anderson Fumaux Mendes de. **Guia prático da contabilidade gerencial**. 1. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2022. *E-book*. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 04 maio 2024.

OLIVEIRA, Inês Sofia Lopes de. **Plano de Negócios da Empresa Trip Subscriber - Um Serviço Inovador de Subscrição em Unidades Hoteleiras**. 2020. Disponível em: <<https://search.proquest.com/openview/a5c6cf5c22a3c44f8eaaf52c9ebbadd4/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2026366&diss=y>>. Acesso em: 23 de maio de 2024.

OPPERMANN, Theo. **Elaboração de um plano de negócios de uma cervejaria artesanal na cidade de Porto Alegre**. 2018. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/194942>>. Acesso em: 17 de maio de 2024.

SANTOS, Joel José. **Contabilidade e análise de custos**. 5. Ed. São Paulo: Atlas S.A, 2009.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócio**. 2022. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 25 maio 2024.

SILVA, Cíntia Cirne da. **Plano de negócios para abertura de um bar temático na cidade de Porto Alegre**. 2018. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/242250>>. Acesso em: 24 de maio de 2024.

SZUSTER, Natan. Et al. **Contabilidade Geral – Introdução à contabilidade societária 4**. Ed. São Paulo: Atlas S.A, 2012.

VALENCIANO SENTANIN, Luis Henrique; BARBOZA, Reginaldo José. Conceitos de empreendedorismo. **Revista Científica Eletrônica de Administração**, v. 6, n. 4, p. 685-693, 2005.

UNIVERSIDADE DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE (2024). **Projeto Pedagógico do Curso de Turismo FACEM**. Atualizado em 2018. Homologado em 01.02.2024. Disponível em: : <<https://portal.uern.br/proeg/wp-content/uploads/2024/02/PPC-Turismo-FACEM-2008-Atualizado-em-2018-Homologado-em-01.02.2024.pdf>>. Acesso em: 06 de maio de 2024.

ZAVADIL, Paulo Ricardo. **Plano de negócios: uma ferramenta de gestão**. 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2012. *E-book*. Disponível em: <<https://plataforma.bvirtual.com.br>>. Acesso em: 08 maio 2024.

ESTUDO DE VIABILIDADE DA AMPLIAÇÃO DE UM CENTRO DE TREINAMENTO E DOMA DE CAVALOS

Vanusa Pinnow¹

Luiz Alves Feitosa Filho²

Cleonir Luiz Welter³

Resumo

Este artigo explora as previsões da expansão de um Centro de Treinamento de Cavalos situado em Dionísio Cerqueira, SC, com foco em serviços de doma, hospedagem e hotelaria. O estudo enfoca a crescente relevância dos animais de grande porte no contexto social e propõe a criação de novos pacotes de serviços para atrair um público diversificado. A pesquisa adota uma metodologia qualitativa, baseada em revisão bibliográfica e análises de previsões econômicas e financeiras. Inicialmente, foi realizado um levantamento de investimentos para a ampliação, seguido pela análise detalhada dos custos operacionais, considerando despesas monetárias, depreciação e diferentes planos de projeção: realista, otimista e pessimista. Também foram elaborados o Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) e o Balanço Patrimonial, permitindo uma visão abrangente da saúde financeira do empreendimento. Os resultados indicam um potencial de retorno positivo, especialmente no cenário otimista, que apresenta opções mais robustas para a expansão, contudo, o projeto se mantém sustentável na situação realista. Assim, o estudo conclui que a ampliação do centro representa uma oportunidade estratégica de crescimento, tanto em termos financeiros quanto em escopo de mercado.

Palavras-chave: Contabilidade; Análises; Indicadores; Viabilidade e CT (Centro de Treinamento de Cavalos)

-
- 1 Estudante do oitavo período do curso de Ciências Contábeis. E-mail. nusa1234pinnow@gmail.com.
 - 2 Professor orientador. Doutor e Mestre em Desenvolvimento Rural Sustentável, pela Unioeste campus de Marechal Cândido Rondon-PR (2018), Especialização em Agronegócios, pela Universidade Federal do Paraná (UFPR) - (2006) e graduação em Administração com Habilitação em Marketing pela Faculdade Dom Bosco de Ubiratã (2005). E-mail proffeitosa59@gmail.com.
 - 3 Professor Especialista coorientador. Possui graduação em Administração pela Universidade do Oeste de Santa Catarina (2005), graduação em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário da Grande Dourados (2014), especialização em Controladoria Pública - ênfase em controle interno pela Universidade do Oeste de Santa Catarina (2008) e Curso-técnico-profissionalizante em Técnico em Agropecuária pela Escola Agrotécnica Federal de Concórdia (1997). E-mail: wcladm@hotmail.com.

1. Introdução

Nos últimos tempos houve um aumento significativo na procura por treinamento e doma de equinos, essa procura não se dá apenas pelo esporte que eles praticam, mas hoje também são muito usados para lazer e terapias. Este trabalho tem como objetivo principal analisar a ampliação de um CT com serviços de hotelaria, cuidados, doma e treinamento para cavalos, explorando como essa abordagem pode trazer retorno financeiro para o empresário e garantir o bem-estar dos animais e confiança dos clientes. A busca por centros de treinamento que integrem esses elementos tornou-se uma prioridade para proprietários de equinos, sejam eles voltados para o alto desempenho esportivo, para o entretenimento ou para a reabilitação. No decorrer desse estudo será apresentada a importância da contabilidade de custos, bem como o quanto importante é o planejamento de negócio, independente se a empresa é de pequeno médio ou grande porte. Além de apresentar o levantamento de custos para a ampliação, também será analisada em qual carga tributária a empresa se enquadra.

A definição do tema está relacionada ao presente estudo, que busca avaliar a viabilidade da ampliação do Centro de Treinamento de Cavalos, situado no Distrito de Idamar, no município de Dionísio Cerqueira, em Santa Catarina. O centro atenderá animais da região, devido à sua localização fronteiriça e receberá animais dos estados do Paraná e Santa Catarina.

A escolha do tema se justificada pela necessidade de analisar a viabilidade da expansão do Centro de Treinamento de Cavalos CT Dani Lima, localizado na cidade de Dionísio Cerqueira. A relevância do estudo se apoia na diversidade de serviços oferecidos pelo centro, como doma, treinamento, hospedagem, alimentação, cuidados veterinários, entre outros serviços de suporte. Vale ressaltar que o espaço já existe, porém não há registro da empresa, sequer um controle interno do sócio proprietário. Todo esse processo se evidencia pela falta de locais adequados que ofereçam o serviço completo. Além disso, a falta de estudos específicos nesta área na cidade de Dionísio Cerqueira – SC, cria uma lacuna no conhecimento, que esta pesquisa pretende preencher. Espera-se que este trabalho contribua tanto para a academia quanto para profissionais que buscam otimizar a gestão financeira em organizações de pequeno porte, como em um CT de equinos.

Quanto aos objetivos, como objetivo geral este trabalho busca realizar um estudo de viabilidade para a expansão de um Centro de Treinamento de Cavalos. E para alcançar este objetivo, foram definidos os seguintes objetivos específicos: a) Realizar uma análise de custos para a ampliação do centro, visando oferecer um serviço de alta qualidade; b) Examinar a viabilidade econômica de aumentar o número de animais na hotelaria e seu impacto nos resultados; c) Propor recomendações para aprimorar o centro de treinamento, com ênfase na hotelaria

e nos cuidados, incluindo a sugestão de uma planilha para controles internos.

Em relação à problemática, ela foi definida da seguinte forma: a ampliação de um centro especializado, que ofereça serviços integrados como hotelaria, cuidados, doma, treinamento, e conte com a presença de profissionais qualificados, pode atender às necessidades dos proprietários de cavalos e, ao mesmo tempo, aumentar a demanda, tornando o centro de treinamento rentável?

2. Referencial Teórico

2.1 Contabilidade

A contabilidade é a responsável por todas as informações de uma entidade, porque ela auxilia principalmente nas tomadas de decisões e dá todo o suporte para que uma empresa se mantenha no mercado. (*apud* Szuster, 2011 p. 18) “sendo a ciência social que tem por objetivo medir, para poder informar, os aspectos qualitativos e quantitativos do patrimônio de quaisquer entidades”. (Coan, p.5, 2013).

Ela é essencial tanto para o controle pessoal financeiro quanto para uma empresa, porque

A contabilidade surge a partir do momento em que o homem sente a necessidade de controlar economicamente seu patrimônio, mas é reconhecida como ciência somente no final do século XV, pelo método das partidas dobradas (que organizou e unificou a forma de controlar o patrimônio), publicado na primeira obra do monge franciscano e matemático Luca Pacioli (1445-1517), considerado pai da contabilidade. (Fernandes, 2015, p.13).

As informações disponibilizadas pela contabilidade são passíveis de análise por uma ampla gama de usuários, sejam eles internos ou externos à entidade, possuindo interesses, conhecimentos e objetivos diversos. Esses usuários podem ter interesses variados, o que torna essencial que as informações contábeis sejam completas o suficiente para permitir uma avaliação adequada da situação patrimonial e financeira, assim como das mudanças ocorridas no patrimônio. (Adolfo, 2020).Parte superior do formulário

A contabilidade nada mais é que um sistema que controla o patrimônio da entidade. Antigamente esse sistema era controlado e registrado através de livros, mas hoje em dia são através de investimentos em equipamentos de tecnologia da informação, onde um sistema registra, analisa, relata e demonstra todos os fatos que envolvem a entidade. Porém, ainda é necessária a utilização do papel para um melhor entendimento, análise e comunicação da informação contábil. (Padoveze, 2016).

2.2 Contabilidade de Custos

Na contabilidade de custos, os custos são elementos fundamentais para a gestão financeira de qualquer empresa. Eles incluem todos os gastos financeiros relacionados à produção de bens ou à prestação de serviços, abrangendo desde a compra de matéria-prima até as despesas operacionais e administrativas. Em resumo, englobam todos os custos necessários para assegurar o funcionamento contínuo da empresa. Em Pereira (apud Martins e Bruni e Famá2021, p.21) “custos são gastos com bens ou serviços necessários para a elaboração de outros bens ou serviços estritamente associados à atividade fim da uma empresa”.

Em relação à contabilidade de custos ao reunir dados provenientes dos procedimentos e das vendas, a gestão empresarial pode empregar essas informações contábeis e financeiras para calcular os custos de produção e distribuição, tanto unitários quanto totais, para um ou todos os produtos e serviços fabricados, sendo assim uma ferramenta indispensável para auxiliar na tomada de decisões. (Neto, 2008).

Os custos podem ser categorizados em dois níveis de atividades: Custos Fixos e Custos Variáveis, além de possuírem dois graus de associação, podendo ser classificados como Custos Diretos ou Custos Indiretos. (Oliveira, 2022).

Cabe destacar que há quatro definições sobre os custos:

Custo Fixo: um custo fixo é um tipo de despesa que permanece constante, independentemente do volume de produção ou vendas de uma empresa durante um determinado período. Isso significa que, mesmo que a produção aumente ou diminua, o valor dos custos fixos permanecerá inalterado. Yanase (2018).

Custo Variável: um custo variável é uma despesa que flutua em relação ao nível de produção ou vendas de uma empresa. Isso significa que o valor dos custos variáveis aumenta ou diminui conforme a quantidade de produtos fabricados ou serviços prestados. (Yanase, 2018).

Custo Direto: um custo direto é aquele que pode ser diretamente atribuído a um produto, serviço ou projeto específico. Em outras palavras, esses custos estão diretamente relacionados à produção ou à prestação de um determinado bem ou serviço e podem ser facilmente rastreados até ele. (Yanase, 2018).

Custo Indireto: um custo indireto é uma despesa que não pode ser diretamente atribuída a um produto, serviço ou projeto específico. Esses custos estão relacionados às operações gerais da empresa e geralmente não podem ser facilmente rastreados até um único produto ou serviço. (Yanase, 2018).

2.3 Contabilidade Tributária

A contabilidade tributária se concentra no estudo, registro e controle das obrigações fiscais e tributárias de uma entidade. Sua finalidade é assegurar que a empresa esteja em conformidade com a legislação tributária, aperfeiçoando de melhor maneira o pagamento de impostos dentro dos limites legais.

O governo financia parte de suas atividades através da aquisição de uma parcela substancial dos recursos gerados pela sociedade, revertendo esses recursos em receita. Essa receita tributária é coletada a partir de uma série de procedimentos e controles que permitem o acompanhamento detalhado e assertivo desses tributos, tanto para indivíduos quanto para empresas. (Meurer, 2020).

Conforme Silva (apud Fabretti 2006), a contabilidade tributária é o ramo das ciências contábeis que busca determinar com precisão o resultado econômico de um exercício social, a fim de harmonizar a geração de tributos de uma entidade específica. Para atingir esse objetivo, é necessário, por meio da escrituração contábil, estudar, registrar e controlar os eventos administrativos que causam mudanças no patrimônio, resultando em lucro ou prejuízo.

Dentro da contabilidade tributária se tem o planejamento tributário que é o conjunto de estratégias e ações que buscam por redução na carga tributária de uma empresa. Visto que,

Corresponde ao conjunto de atuações e procedimentos operacionais de uma empresa (especialmente os contábeis) que levaria a uma redução legal do ônus tributário empresarial, recolhendo exatamente o montante devido que foi gerado em suas operações, fazendo com que venha a obter um patamar superior de rentabilidade e competitividade. (Oliveira, 2005, p. 167).

A essência do planejamento fiscal ou tributário consiste em estruturar as atividades econômicas e comerciais da empresa, utilizando-se de formas e estruturas jurídicas que possam evitar a ocorrência da hipótese de incidência tributária ou, alternativamente, fazer com que essa ocorrência se dê de maneira mais vantajosa em termos de tempo e montante. Trata-se de uma abordagem técnico-funcional no âmbito dos negócios, cujo objetivo é excluir, reduzir ou adiar os encargos tributários correspondentes. (Borges, 1998).

Sendo assim, uma empresa que escolhe seu regime tributário, sem um planejamento rigoroso e assertivo, pode acabar tendo sérios problemas futuros como a falta de recursos financeiros, pois o pagamento excessivo de impostos pode impedir a realização dos novos investimentos necessários para manter a empresa ativa, mas também levá-la à falência.

Além disso, é fundamental conhecer e compreender os enunciados legais para evitar que a empresa cometa alguma irregularidade, tais informações podem ser encontradas no Código Tributário Nacional (CTN) (Hauser 2017),

segundo Lei n. 5.172, de 25 de outubro de 1966, que traz em seu artigo 96: “A expressão “legislação tributária” compreende as leis, os tratados e as convenções internacionais, os decretos e as normas complementares que versem, no todo ou em parte, sobre tributos e relações jurídicas a eles pertinentes”.

O estudo de viabilidade como o próprio nome já diz é um estudo detalhado, ou seja, uma análise que busca avaliar a viabilidade de um projeto ou empreendimento sob diferentes perspectivas, como técnica, econômica, financeira, jurídica e ambiental. O objetivo principal desse estudo é fornecer informações suficientes para apoiar a tomada de decisão, identificando os benefícios, custos, riscos e retornos associados ao projeto.

A realização de um estudo de viabilidade é essencial para garantir o sucesso de um projeto. No entanto, devido à crescente escassez de tempo na vida agitada, tanto pessoal quanto profissional, esse estudo muitas vezes é negligenciado ou feito de forma superficial, sem se atentar aos detalhes e informações necessários para assegurar a viabilidade e o retorno do investimento. Projetos que não passam por um estudo de viabilidade rigoroso têm uma probabilidade maior de fracassar, já que essa etapa é um dos pilares fundamentais para o sucesso do projeto. (Guedes, 2020). Cabe destacar que,

Algumas pessoas afirmam que realizar esse estudo é “gastar tempo à toa”. Contudo, quando o estudo feito no papel demonstra que o projeto é inviável, de fato o tempo investido salvou aquele investidor ou grupo de investidores de perder mais tempo no momento da aplicação do projeto; além de perderem tempo colocando o projeto em prática, perderiam dinheiro. (Guedes p.10, 2020).

O planejamento adequado para um novo negócio é uma prática essencial para todo empreendedor. Antecipar e estudar suas ações reduz os riscos na jornada para alcançar os objetivos, proporcionando uma compreensão mais clara do novo segmento e evitando erros comuns por meio de um bom planejamento.

2.4 Levantamento do Custos

No contexto empresarial, a viabilidade de um negócio é um fator predominante para o sucesso ou fracasso das empresas. Um dos elementos essenciais é a avaliação dessa viabilidade e a análise dos custos envolvidos. Entender e detalhar os custos associados a um projeto ou negócio é crucial para a tomada de decisões informadas e estratégicas. (Cavalcanti, 2015).

A descrição de custos envolve identificar, classificar e quantificar todos os gastos relacionados à operação, produção e venda de um produto ou serviço. Essa análise detalhada ajuda empreendedores e gestores a entenderem o investimento necessário, os custos contínuos e as possíveis despesas, facilitando a criação de

estratégias de preço, a alocação eficiente de recursos e a elaboração de planos de negócios realistas e sustentáveis. (Siqueira, 2014).

Neste contexto, este estudo de viabilidade propõe explorar detalhadamente os diferentes tipos de custos envolvidos em Centro de Treinamento de Cavalos, bem como a análise de viabilidade para a ampliação dele, que está localizado no Distrito de Idamar, município de Dionísio Cerqueira, no estado de Santa Catarina, desde os custos fixos até os custos variáveis, incluindo despesas operacionais, custos de produção, *marketing*, distribuição, entre outros. Além disso, busca-se analisar como esses custos impactam na lucratividade, o ponto de equilíbrio e a rentabilidade do negócio, fornecendo dados valiosos para a tomada de decisões estratégicas e para a elaboração de planos de ação concretos.

2.5 Prévia Estudo Tributário

No ambiente empresarial, a viabilidade de um empreendimento não se limita à avaliação de custos e receitas; é igualmente importante considerar o impacto dos tributos sobre a operação. Uma análise tributária detalhada é fundamental para avaliar a viabilidade de um negócio, fornecendo informações sobre os encargos fiscais que afetam as atividades comerciais e como influenciam a lucratividade e a continuidade da empresa. (Da Silva, 2019).

É importante selecionar o regime de tributação com cuidado ao abrir uma empresa, e isso também se aplica ao setor rural. É importante escolher o regime que seja mais vantajoso, atendendo às necessidades do negócio e ajudando a reduzir as despesas. (Grossamann, 2017).

O estudo tributário tem como objetivo compreender e examinar os diversos tipos de impostos, taxas e contribuições que uma empresa deve pagar em níveis federal, estadual e municipal, bem como internacionalmente, de acordo com a natureza e o alcance de suas operações. Adicionalmente, procura-se identificar oportunidades de planejamento tributário que possam otimizar a carga fiscal de forma legal, reduzindo o impacto financeiro sobre o negócio. (Siqueira, 2011).

2.6 MEI

O MEI (Microempreendedor Individual) é um pequeno empresário ou empresária que atua de forma individual e, ao se formalizar, passa a ter acesso a uma série de benefícios, como o direito à aposentadoria, auxílio-doença, facilidade na emissão de notas fiscais, e acesso a linhas de crédito com condições especiais. Esses benefícios tornam o caminho para o sucesso empresarial mais acessível e seguro.

Para se formalizar como MEI, é necessário cumprir alguns requisitos, entre eles, o limite de faturamento anual, que não pode ultrapassar R\$ 81 mil. Caso a formalização ocorra em qualquer momento do ano, que não seja em janeiro, o limite de faturamento deverá ser calculado proporcionalmente, considerando o valor de R\$ 6.750,00 por mês de atividade. Além disso, o MEI não pode ter participação em outra empresa como sócio, administrador ou titular e deve atuar em uma das atividades permitidas pela categoria. (Gov.br, 2023).

Vale ressaltar que para ser um MEI, segundo (Gov.br, 2023) é importante que o empreendedor ou empreendedora:

- Não tenha sócio ou sócia na pequena empresa que deseja formalizar;
- não pode ser titular, sócio ou administrador de outra empresa, ser sócio de sociedade empresária de natureza contratual ou administrador de sociedade empresária, sócio ou administrador em sociedade simples;
- A empresa não tenha filial;
- Tenha no máximo um empregado ou empregada, que receba no máximo um salário-mínimo ou o piso da categoria, quando existir;
- Não ser servidor público federal em atividade;
- Exerça uma das ocupações econômicas que são permitidas como MEI.

Segundo site Contabilizei (2024) a empresa em estudo, se enquadra no CNAE 9609-2/07 - Alojamento de animais domésticos. Ela pode ser MEI, pois está de acordo com a legislação atual, podendo desenvolver as seguintes atividades, alojamento de animais domésticos e serviços de adestramento de animais domésticos. Para prestação de serviço o MEI tem o seguinte custo, R\$75,60 para prestação de serviços, sendo R\$70,60 do INSS + R\$5,00 de ISS.

Levando em consideração o faturamento anual da empresa de R\$ 68.640,00, é mais viável enquadrá-la no regime do MEI, tanto para os benefícios fiscais como pela simplicidade de gestão tributária, redução de burocracia e menores custos com obrigações fiscais, facilitando assim a administração financeira do negócio. E mesmo que a empresa tenha um aumento na receita de 15%, ela ainda permanece no MEI, pois não ultrapassa o limite de R\$81.000,00.

2.7 Centro de Treinamento de Animas de Grande Porte

Quanto ao setor específico, o centro de treinamento engloba a equinocultura, os esportes equestres e o *hobby* relacionado a cavalos. Este segmento abrange uma variedade de serviços, incluindo doma, treinamento especializado, cuidados veterinários, hospedagem e programas de reabilitação para cavalos. A demanda por esses serviços está em crescimento, impulsionada

pelo aumento do interesse em atividades equestres, tanto recreativas quanto competitivas. Um centro bem estruturado, com profissionais qualificados e instalações adequadas, pode atender às necessidades dos proprietários de cavalos que buscam excelência no treinamento e cuidado de seus animais.

Os centros de treinamento de cavalos são geralmente considerados empresas rurais, pois sua atividade principal envolve a criação, manejo e treinamento de animais, enquadrando-se assim em atividades rurais. Além disso, esses centros normalmente estão situados em áreas rurais, onde há espaço adequado para manter os animais em boas condições.

Sendo assim, os centros de treinamentos são considerados empresas rurais, e segundo Souza (2020) apud (Crepaldi (2004, p. 62), “a Contabilidade Rural é uma necessidade urgente no Brasil, porém ainda pouco utilizada, tanto pelos empresários quanto pelos contadores”. A contabilidade rural é uma ferramenta responsável, capaz de criar bases de conhecimento para gerenciar e apoiar a excelência administrativa, contribuindo para uma maior lucratividade nas empresas rurais.

A contabilidade rural atinge três atividades, agrícola, zootecnia e a agroindustrial. Assim sendo, a zootecnia envolve a criação de animais para diversos fins, como trabalho agrícola, consumo doméstico ou uso industrial. (Rodrigues, 2020).

Segundo Fonseca (2015), apud Vilhena e Antunes (2010), consideram-se atividades rurais a exploração de atividades agrícolas e pecuárias, a extração e exploração vegetal e animal, e a criação de pequenos animais como abelhas, aves, suínos, bichos-da-seda e peixes. Também se inclui a transformação de produtos agrícolas ou pecuários, desde que a composição e as características do produto *in natura* não sejam alteradas, realizada pelo próprio agricultor ou criador. Estes são os indivíduos que utilizam a capacidade produtiva do solo através do cultivo da terra, criação de animais e transformação de determinados produtos agrícolas, ou seja, o produtor rural, que é a pessoa física, também conhecida como pessoa natural.

Fonseca (p.4, 2015) ainda afirma que “considera empresário pessoa física ou jurídica que tenham atividades econômicas de produção, circulação de bens ou prestações de serviços. O empresário rural é a pessoa que se beneficia da atividade rural”.

É fato que ter uma gestão eficaz é um desafio para muitos empresários rurais, que frequentemente adotam práticas pouco saudáveis para seus negócios. Por exemplo, alguns não registram informações importantes, confiando apenas em suas memórias e não as utilizando durante a comercialização dos produtos. Outros misturam despesas pessoais com as da produção, não mantêm uma

organização financeira adequada e não calculam o resultado corretamente, pois têm dificuldades em mensurar as despesas e receitas. O não registro dessas informações gerenciais essenciais para a tomada de decisões, podem transparecer informações falsas sobre o real faturamento da empresa, e muitas vezes não relatar que ela está em prejuízo. (Souza 2020).

A contabilidade enquanto ciência, possui a capacidade de fornecer informações essenciais para as partes interessadas no contexto empresarial. A implementação de ferramentas contábeis de controle possibilita um monitoramento detalhado da origem e do destino dos recursos vinculados ao empreendimento, facilitando a tomada de decisões informadas. (Yamamoto, 2011).

Baseado nesse pressuposto, a contabilidade é essencial para os empresários rurais, pois suas ferramentas ajudam na tomada de decisões. Portanto, neste estudo, será realizada uma Análise de Viabilidade de Ampliação de um Centro de Treinamento (CT), além de apresentar ao proprietário ferramentas que ofereçam informações essenciais para o controle interno, como monitoramento de despesas e receitas.

2.8 Empreendedorismo

O empreendedorismo segundo o SEBRAE (2024) é uma habilidade de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos para criar algo positivo para a sociedade. Isso pode se manifestar como um negócio, um projeto ou até mesmo um movimento que promove mudanças significativas e impactantes no dia a dia das pessoas.

O empreendedorismo pode ser visto como habilidade de realizar com criatividade e entusiasmo. Envolver a satisfação de concretizar projetos pessoais ou empresariais com inovação e cooperação, enfrentando constantemente desafios, oportunidades e riscos. Tratar de adotar uma postura proativa diante de problemas que são desativados (Baggio, 2015).

O perfil do empreendedor é definido por um conjunto de competências e qualidades fundamentais que ajudam a garantir o sucesso do negócio e a superação dos desafios do mercado (Chiavenato, 2012). Também a importância da capacidade de adaptação e flexibilidade como características fundamentais para os empreendedores, permitindo que eles ajustem suas estratégias, diante das mudanças do mercado. Além disso, uma tomada de decisões rápidas e assertivas, aliada à visão de longo prazo, ajuda os empreendedores a identificarem as oportunidades e minimizar riscos. A comunicação eficaz é outra habilidade essencial, pois facilita a negociação com parceiros, clientes e colaboradores, fortalecendo a rede de contatos e impulsionando o crescimento do negócio. Essas características, quando desenvolvidas em conjunto, formam um perfil empreendedor robusto e preparado para os desafios do mundo dos negócios.

2.9 Análise de Viabilidade

A análise de previsões é um processo essencial para determinar se um projeto, negócio ou ideia é viável sob os aspectos financeiros, técnicos e operacionais. Esse processo permite identificar os riscos, custos e benefícios envolvidos, fornecendo uma base sólida para a tomada de decisão sobre a continuidade ou não da iniciativa.

Segundo (Ferreira 2017 *Apud* Keelling 2002), o estudo de viabilidade é um dos passos necessários para o sucesso de um projeto. No entanto, muitas empresas realizam essa etapa de forma convencional, desconsiderando alguns fatores importantes ou manipulando os resultados. Para uma análise correta da previsão de um investimento, é essencial avaliar três aspectos principais:

- Critérios financeiros, que envolvam disponibilidade de recursos;
- Critérios imponderáveis, que incluem fatores não mensuráveis financeiramente;
- Critérios econômicos que focam na rentabilidade do investimento.

2.9.1 Análise de Viabilidade Econômica

A análise de viabilidade econômica é um processo utilizado para avaliar se um projeto, negócio ou investimento é economicamente viável e capaz de gerar retornos desejados ao longo do tempo. Esse tipo de análise ajuda a determinar se o projeto vale a pena do ponto de vista financeiro, considerando os recursos necessários, os custos envolvidos, os riscos e os benefícios econômicos potenciais. Ela é ferramenta crítica para gestores, investidores e tomadores de decisão, fornecendo uma visão clara sobre o potencial de retorno e sustentabilidade de projetos e investimentos.

2.9.2 Demonstração do Resultado do Exercício

Segundo Ferrarezi (2015) a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório contábil que apresenta o resultado financeiro de uma organização, destacando o lucro ou prejuízo ganhos em um período específico. Ela segue as características qualitativas fundamentais e aprimoramentos da informação contábil-financeira, demonstrando os aumentos ou diminuições no Patrimônio da empresa.

2.9.3 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é uma demonstração contábil que apresenta a posição financeira e patrimonial de uma empresa em um determinado momento. Ele é estruturado de forma a mostrar os ativos (bens e direitos), passivos (obrigações e dívidas) e o patrimônio líquido (diferença entre ativos e passivos) da entidade. O objetivo principal do Balanço Patrimonial é fornecer uma visão clara da saúde financeira da organização, evidenciando seus recursos, suas obrigações e o valor residual pertencente aos proprietários.

Segundo Oliveira (2018) os dois principais grupos do Balanço Patrimonial são interdependentes. Todas as obrigações financeiras da empresa são registradas no Passivo, como, por exemplo, uma compra de mercadorias que resulta em uma dívida com o fornecedor, sendo registrada no Passivo. Ao mesmo tempo, as mercadorias adquiridas são contabilizadas no Ativo, com a finalidade de serem vendidas e, assim, gerar receita para a empresa.

2.9.4 Índice de Rentabilidade

O Índice de Rentabilidade é um indicador financeiro que mede a capacidade de uma empresa de gerar lucro em relação aos seus investimentos, recursos próprios ou receitas. Ele ajuda a avaliar a eficiência da empresa em transformar suas vendas ou ativos em lucro, refletindo o retorno fornecido aos investidores e acionistas.

Definição dos índices - o ROA (Retorno sobre o Ativo) é um índice que avalia a eficiência geral da gestão de uma empresa na geração de lucros a partir dos ativos que possui, já o ROE (Retorno sobre o Patrimônio Líquido) é um índice que avalia o retorno gerado sobre o investimento feito pelos acionistas da empresa com capital próprio e, por fim, temos o ROI (Retorno sobre o Investimento), que é um índice que demonstra o quanto uma empresa conseguiu gerar de resultados em comparação com os investimentos realizados nela.

2.9.5 Análise de Viabilidade Financeira

É o processo de avaliar os fatores financeiros de uma ideia ou empreendimento, com o objetivo de determinar se ele é financeiramente viável e se há chances desenvolvidas de rentabilidade no futuro. (Sebrae, 2019).

2.9.5.1 Taxa Interna de Retorno

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é um indicador percentual que ajuda empresas e investidores a analisarem se um investimento em um projeto ou ativo

específico é vantajoso. Ela é determinada no ponto em que o Valor Presente Líquido (VPL) do projeto é zero. Na prática, a TIR ajuda investidores a avaliar a viabilidade de um projeto ou ativo, indicando o potencial de rentabilidade. Quanto maior a TIR em relação ao custo do capital, mais atrativo o investimento tende a ser. (Warren, 2023).

2.9.5.2 Valor Presente Líquido

O Valor Presente Líquido (VPL) é uma ferramenta para avaliar a viabilidade econômica de um investimento. Ele traz os fluxos de caixa futuros para o presente, considerando uma taxa de desconto. Se o VPL for negativo, significa que um investimento seguro e de baixo risco seria mais rentável. Nesse caso, o projeto não é recomendável. No entanto, se o VPL for positivo, o retorno do projeto é superior ao de um investimento seguro, indicando que ele compensa o risco envolvido. (Warren, 2023).

2.9.5.2 Tempo de Retorno de Investimento

O PRI é um indicador que mede a atratividade de um empreendimento, demonstrando o tempo necessário para que o investidor recupere o valor total do investimento realizado. Mas antes de calcular o prazo de retorno de um investimento, é fundamental entender como calcular o retorno sobre o investimento. Para isso, deve-se identificar a necessidade de investimento no negócio ou ação comercial que se pretende realizar. Com essa análise, é possível determinar o valor inicial necessário e os retornos esperados, estabelecendo um panorama mais claro para avaliar o tempo de retorno do investimento. Para esse cálculo é dividindo o valor total do investimento pelo lucro líquido esperado para cada período. Idealmente, recomenda-se utilizar um período de seis meses para obter uma visão mais clara da situação financeira do negócio:

$$PRI = \text{INVESTIMENTO TOTAL} / \text{LUCRO LÍQUIDO POR PERÍODO.}$$

(Sebrae, 2022).

3. Metodologia

Para a metodologia são detalhados os procedimentos a serem seguidos para a realização da pesquisa. A organização pode variar conforme as particularidades de cada estudo, mas é necessário apresentar informações sobre os seguintes aspectos: Tipo de pesquisa, População e Amostra, Coleta de dados e Análise de dados (Gil, 2002).

Quanto à abordagem utilizada na pesquisa, optou-se pela pesquisa qualitativa, que é reconhecida por gerar resultados sem a necessidade de

procedimentos ou formas de quantificação. Além disso, facilita a análise do funcionamento organizacional, dos movimentos sociais, dos fenômenos culturais e das interações entre indivíduos, grupos sociais e instituições. Isto porque,

A análise qualitativa é menos formal do que a análise quantitativa, pois nesta última seus passos podem ser definidos de maneira relativamente simples. A análise qualitativa depende de muitos fatores, tais como a natureza dos dados coletados, a extensão da amostra, os instrumentos de pesquisa e os pressupostos teóricos que nortearam a investigação. Pode-se, no entanto, definir esse processo como uma sequência de atividades, que envolve a redução dos dados, a categorização desses dados, sua interpretação e a redação do relatório. (Gil, p.133, 2002).

Quanto aos objetivos trata-se de uma pesquisa exploratória, pois conforme Gil (2002), as pesquisas exploratórias visam proporcionar um entendimento mais profundo do problema, tornando-o mais claro ou formulando hipóteses. Pode-se afirmar que seu principal objetivo é aprimorar ideias ou descobrir novas intuições. O planejamento dessas pesquisas é bastante flexível, permitindo a consideração de diversos aspectos relacionados ao fenômeno estudado.

No que se refere aos procedimentos adotados para a coleta de dados, foi através de pesquisa – ação, pois tivemos a participação conjunta do pesquisador e da comunidade onde acontece a intervenção. Visto que,

A pesquisa-ação tem sido objeto de bastante controvérsia. Em virtude de exigir o envolvimento ativo do pesquisador e a ação por parte das pessoas ou grupos envolvidos no problema, a pesquisa-ação tende a ser vista em certos meios como desprovida da objetividade que deve caracterizar os procedimentos científicos. (Gil, p. 55, 2002).

Quanto às fontes de pesquisa, trata-se de fontes bibliográficas, porque,

A pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. Embora em quase todos os estudos seja exigido algum tipo de trabalho dessa natureza, há pesquisas desenvolvidas exclusivamente a partir de fontes bibliográficas. Boa parte dos estudos exploratórios pode ser definida como pesquisas bibliográficas. As pesquisas sobre ideologias, bem como aquelas que se propõem à análise das diversas posições acerca de um problema, também costumam ser desenvolvidas quase exclusivamente mediante fontes bibliográficas. (Gil, p.44, 2002).

Seguindo a linha de pensamento de Gil (2002), a principal vantagem da pesquisa bibliográfica é que ela permite ao pesquisador cobrir uma gama muito mais ampla de fenômenos do que seria possível investigar diretamente. Isso é especialmente importante quando o problema de pesquisa exige dados que estão dispersos em diferentes locais.

4. Resultados e Discussões

Nesta seção, serão apresentadas as tabelas relacionadas ao investimento na ampliação do Centro de Treinamento, incluindo o custo anual, a depreciação mensal e as projeções de receita, bem como os objetivos do presente estudo. Primeiramente, será apresentada uma previsão realista com base em 14 baias, seguida de uma projeção otimista que considera um aumento de 15% nas receitas e, posteriormente, uma projeção pessimista com uma redução de 15%. Além disso, serão apresentados o Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) e o Balanço Patrimonial da empresa CT Dani Lima, seguindo de duas planilhas de sugestões de controle e as ideias para aumentar a receita do CT Dani Lima.

Um dos objetivos definidos era realizar uma análise de custos para a ampliação do centro, visando oferecer um serviço de alta qualidade. No local já havia a estrutura de 9 baias, após ser feito a análise de custo, o espaço contará com o aumento de mais 5 baias, sendo necessário o valor de R\$ 10.904,00 para ampliação e mais R\$ 4.096,00 para capital de giro, neste valor está inclusa a melhoria do local, bem como um serviço de qualidade para os clientes.

Tabela 1 - Investimento de Abertura

EMPRESA: CT DANI LIMA			
ELABORADO POR: VANUSA PINNOW			
INVESTIMENTO DE ABERTURA			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Mão de obra	R\$ 1,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Material para ampliação	R\$ 1,00	R\$ 7.904,00	R\$ 7.904,00
Capital de giro			R\$ 4.096,00
TOTAL DE INVESTIMENTOS (R\$)			R\$ 15.000,00
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL DE AMIGOS E FAMILIARES		R\$ 15.000,00

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

O investimento total para a ampliação é de R\$15.000,00, sendo esse valor oriundo de empréstimos de familiares, financiado totalmente com prazo de pagamento em 4 anos, sendo que será devolvido mensalmente com parcela de R\$ 312,50 sem acréscimos de juros. O capital inicial contempla os gastos com mão de obra e materiais necessários para a expansão, além de garantir um fundo reserva de capital de giro para a empresa.

Tabela 2 – Despesas de Custeio Mensal

EMPRESA: CT DANI LIMA			
ELABORADO POR: VANUSA PINNOW			
DESPESAS DE CUSTEIO MENSAL			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Impostos MEI	1,00	R\$ 75,60	R\$ 75,60
Material de Expediente	1,00	R\$ 941,45	R\$ 941,45
Depreciação	1,00	R\$ 276,78	R\$ 276,78
Água	1,00	R\$ 15,00	R\$ 15,00
Luz	1,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Telefone	1,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Internet	1,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
IPTU	1,00	R\$ 25,00	R\$ 25,00
Serviço terceirizado Veterinário	1,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Devolução de empréstimo	1,00	R\$ 312,50	R\$ 312,50
Honorários contábeis	1,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00
Pró-labore	1,00	R\$ 1.412,00	R\$ 1.412,00
TOTAL DE CUSTEIO MENSAL (R\$)			R\$ 4.868,33
TOTAL DE CUSTEIO ANUAL (R\$)			R\$ 58.419,96
ORIGEM DO RECURSOS	CAPITAL DE AMIGOS E FAMILIARES		

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

A tabela fornece detalhes de todos os custos operacionais mensais que a empresa enfrenta para manter suas atividades. É importante destacar a taxa de pagamento do MEI, que, como mencionado anteriormente, é de R\$ 75,60 para a prestação de serviços, composta por R\$ 70,60 destinados ao INSS e R\$ 5,00 ao ISS. Observe-se também que a conta de água é bastante acessível, pois, por se tratar de uma área rural, há apenas uma taxa fixa mensal de R\$15,00, esse fator também influencia o valor do IPTU. Portanto a empresa tem como custeio mensal o valor total R\$ 4.868,33, resultando no custeio total anual de R\$ 58.419,96.

Tabela 3 – Depreciação Mensal

EMPRESA: CT DANI LIMA						
ELABORADO POR: VANUSA PINNOW						
DEPRECIÇÃO MENSAL						
DESCRIÇÃO	VALOR DO BEM (R\$)	VALOR RESIDUAL 10% (R\$)	VALOR A SER DEPRECIADO (R\$)	TAXA DE DEPRECIÇÃO	DEPRECIÇÃO ANUAL	DEPRECIÇÃO MENSAL
GALPÃO E BAIAS AMPLIAÇÃO	R\$ 36.904,00	R\$ 3.690,40	R\$ 33.213,60	10%	R\$ 3.321,36	R\$ 276,78
TOTAL DE DEPRECIÇÃO MENSAL, VALOR A CONSIDERAR NAS DESPESAS(R\$)						R\$ 276,78

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Já a tabela 3 busca evidenciar a depreciação do galpão e das baias que foram ampliadas. O valor total do bem é de R\$ 36.904,00, com um valor residual estimado em 10% (R\$ 3.690,40), resultando em um montante a ser depreciado de R\$ 33.213,60. A taxa de depreciação aplicada é de 10% ao ano, gerando uma depreciação anual de R\$ 3.321,36 e uma depreciação mensal de R\$ 276,78, valor que é contabilizado nas despesas mensais da empresa. É importante mencionar que o CT já contava com uma estrutura de R\$ 26.000,00 investida em 9 baias, e com a ampliação realizada, o valor total da estrutura passará a ser de R\$ 36.904,00 referente a 14 baias.

Na tabela a seguir, temos a resposta a mais um dos objetivos sugeridos, que era examinar a viabilidade econômica de aumentar o número de animais na hotelaria e seu impacto nos resultados. Visto que antes da ampliação, o CT não oferecia os serviços de equoterapia e equitação, e a quantidade de baias era limitada a apenas 9. Como o mesmo não possuía padronização nas mensalidades e sua receita era de R\$ 29.400,00 anual. Após ser feita a análise para ampliar para 14 baias, padronizar suas mensalidades e ter novos tipos de serviços, sua receita passará a ser de R\$68.640,00. Dessa forma, em um cenário realista, observa-se o impacto de um crescimento de 133,47% na receita bruta anual.

Tabela 4 – Projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual (Situação Realista)

EMPRESA: CT DANILIMA													
ELABORADO POR: VANUSA PINNOW													
PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO REALISTA)													
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	5.720	5.720	5.720	5.720	5.720	5.720	5.720	5.720	5.720	5.720	5.720	5.720	68.640
% vendas do mês/ ano	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Pacote hospedagem 1 animal 300	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	21.600
Vendas Un/mês	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Preço - Unidade	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00
Pacote hospedagem 2 animais 560	1.120	1.120	1.120	1.120	1.120	1.120	1.120	1.120	1.120	1.120	1.120	1.120	13.440
Vendas Un/mês	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
Preço - Unidade	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 6.720,00
Pacote Doma 1 animais 500	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000
Vendas Un/mês	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
Preço - Unidade	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Aula de Equitação	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	5.760
Vendas Un/mês	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
Preço - Unidade	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 480,00
Aula de equoterapia	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	3.840
Vendas Un/mês	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Preço - Unidade	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 480,00

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Na tabela acima é apresentado uma projeção de vendas, que inclui serviços como hospedagem para até 14 animais, doma, aulas de equitação e equoterapia. Com esses serviços, a empresa espera atingir uma receita bruta anual de R\$ 68.640,00, sendo que cada serviço contribui de forma relevante para a receita mensal e anual. É essencial que o proprietário estabeleça uma padronização das mensalidades, evitando variações nas receitas. Antes da ampliação, os clientes pagavam valores diferentes pelo mesmo serviço, o que afetava não apenas os resultados financeiros, mas também a ética e o compromisso da empresa com seus clientes.

Tabela 5 - Projeção de vendas e apuração de receita mensal e anual (Situação Otimista) 15% de aumento nas vendas em relação ao realista

EMPRESA: CT DANILIMA													
ELABORADO POR: VANUSA PINNOW													
PROJEÇÃO DE VENDAS E APURAÇÃO DE RECEITA MENSAL E ANUAL (SITUAÇÃO OTIMISTA) 15% DE AUMENTO NAS VENDAS EM RELAÇÃO AO REALISTA													
PROJEÇÃO DE VENDAS	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total Ano
RECEITA BRUTA (TOTAL)	6.578	6.578	6.578	6.578	6.578	6.578	6.578	6.578	6.578	6.578	6.578	6.578	78.936
% vendas do mês/ ano	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Pacote hospedagem 1 animal 300	2.070	2.070	2.070	2.070	2.070	2.070	2.070	2.070	2.070	2.070	2.070	2.070	24.840
Vendas Un/mês	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Preço - Unidade	R\$ 345,00	R\$ 345,00	R\$ 345,00	R\$ 345,00	R\$ 345,00	R\$ 345,00	R\$ 345,00	R\$ 345,00	R\$ 345,00	R\$ 345,00	R\$ 345,00	R\$ 345,00	R\$ 4.140,00
Pacote hospedagem 2 animais 560	1.288	1.288	1.288	1.288	1.288	1.288	1.288	1.288	1.288	1.288	1.288	1.288	15.456
Vendas Un/mês	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
Preço - Unidade	R\$ 644,00	R\$ 644,00	R\$ 644,00	R\$ 644,00	R\$ 644,00	R\$ 644,00	R\$ 644,00	R\$ 644,00	R\$ 644,00	R\$ 644,00	R\$ 644,00	R\$ 644,00	R\$ 7.728,00
Pacote Doma 1 animais 500	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	27.600
Vendas Un/mês	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
Preço - Unidade	R\$ 575,00	R\$ 575,00	R\$ 575,00	R\$ 575,00	R\$ 575,00	R\$ 575,00	R\$ 575,00	R\$ 575,00	R\$ 575,00	R\$ 575,00	R\$ 575,00	R\$ 575,00	R\$ 6.900,00
Aula de Equitação 12x no mês	552	552	552	552	552	552	552	552	552	552	552	552	6.624
Vendas un/mês	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
Preço - Unidade	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 552,00
Aula de equoterapia 8 x no mês	368	368	368	368	368	368	368	368	368	368	368	368	4.416
Vendas Un/mês	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Preço - Unidade	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 46,00	R\$ 552,00

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Já na tabela 5, apresentamos um cenário otimista, onde a empresa projeta um aumento de 15% nas mensalidades em relação ao cenário realista. Isso reflete um crescimento significativo na receita bruta mensal e anual, que atinge os R\$ 78.936,00, com uma previsão de aumento em todas as áreas, incluindo hospedagem e a doma. É notável que o pacote para doma de 1 animal é o que mais impacta no resultado, pois em tem 34,97% de participação na receita total.

Tabela 7 - DRE

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO - PROJETADO				
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA	SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%	SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%	
Receita Bruta	R\$ 68.640,00	R\$ 78.936,00	R\$ 51.480,00	
(-) Impostos MEI	R\$ 907,20	R\$ 907,20	R\$ 907,20	
Receita Líquida	R\$ 67.732,80	R\$ 78.028,80	R\$ 50.572,80	
(-) Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	R\$ 32.477,40	R\$ 32.477,40	R\$ 32.477,40	
Lucro Bruto	R\$ 35.255,40	R\$ 45.551,40	R\$ 18.095,40	
(-) Despesas Operacionais				
Despesas Administrativas	R\$ 21.285,36	R\$ 21.285,36	R\$ 21.285,36	
Salários Administrativos Pró-labore	R\$ 16.944,00	R\$ 16.944,00	R\$ 16.944,00	
Depreciação	R\$ 3.321,36	R\$ 3.321,36	R\$ 3.321,36	
Contabilidade	R\$ 720,00	R\$ 720,00	R\$ 720,00	
Despesas Gerais	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	
Resultado Operacional	R\$ 13.970,04	R\$ 24.266,04	-R\$ 3.189,96	
Lucro Líquido	R\$ 13.970,04	R\$ 24.266,04	-R\$ 3.189,96	

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

A Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) acima apresenta três cenários possíveis para o desempenho financeiro do CT Dani Lima, Situação Realista, Situação Otimista (+15%), e Situação Pessimista (-25%). Um fator muito relevante é o (CSP) Custos dos Serviços Prestados sendo o valor de R\$ 32.477,40 constante em todos os cenários. Isso indica que os custos diretamente relacionados aos serviços não são afetados pelas variações de receita, o que pode sugerir que a estrutura de custos é fixa e não flutuante.

No cenário otimista, a empresa apresenta margem de lucro estável, entretanto a projeção realista indica que, apesar de ser lucrativa, a operação é vulnerável às despesas fixas, já no cenário pessimista, há uma redução drástica no caixa, o que resulta em prejuízos acumulados e um patrimônio líquido reduzido, essa situação indica uma possível crise de liquidez, sendo de suma importância a empresa ter um plano estratégico para a redução dos custos, visando garantir a continuidade do negócio.

Além disso, oferece vantagens fiscais, pois o pró-labore é registrado como uma despesa da empresa e pode ser deduzido no Imposto de Renda, simplificando o lucro tributável. Em resumo, a retirada regular do pró-labore contribui para o equilíbrio financeiro do negócio, fornece maior organização e garante ao empresário uma renda estável.

Tabela 8 – Balanço Patrimonial

EMPRESA: CT DANI LIMA						
ELABORADO POR: VANUSA PINNOW						
DESCRIÇÃO	SITUAÇÃO REALISTA		SITUAÇÃO OTIMISTA + 15%		SITUAÇÃO PESSIMISTA - 25%	
Ativo	R\$	55.220,04	R\$	65.516,04	R\$	38.060,04
Ativo Circulante	R\$	21.637,40	R\$	31.933,40	R\$	4.477,40
Caixa e Equivalentes de Caixa	R\$	21.637,40	R\$	31.933,40	R\$	4.477,40
Ativo Não Circulante	R\$	33.582,64	R\$	33.582,64	R\$	33.582,64
Imobilizado	R\$	36.904,00	R\$	36.904,00	R\$	36.904,00
Depreciação	-R\$	3.321,36	-R\$	3.321,36	-R\$	3.321,36
‘Total do Ativo (Soma dos Ativos Circulantes e Não Circulantes)	R\$	55.220,04	R\$	65.516,04	R\$	38.060,04
Passivo e Patrimônio Líquido	R\$	11.250,00	R\$	11.250,00	R\$	11.250,00
Passivo Circulante	R\$	3.750,00	R\$	3.750,00	R\$	3.750,00
Empréstimos e Financiamentos (C/P) (familiar)	R\$	3.750,00	R\$	3.750,00	R\$	3.750,00
Passivo Não Circulante	R\$	7.500,00	R\$	7.500,00	R\$	7.500,00
Empréstimos e Financiamentos (LP) (familiar)	R\$	7.500,00	R\$	7.500,00	R\$	7.500,00
Patrimônio Líquido	R\$	43.970,04	R\$	54.266,04	R\$	26.810,04
Capital Social	R\$	30.000,00	R\$	30.000,00	R\$	30.000,00
Lucros Acumulados/Prejuízos Acumulados	R\$	13.970,04	R\$	24.266,04	-R\$	3.189,96
Total do Passivo e Patrimônio Líquido (Soma dos Passivos e do Patrimônio Líquido)	R\$	55.220,04	R\$	65.516,04	R\$	38.060,04

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

O balanço patrimonial acima, também explora três cenários diferentes: a Situação Realista, Situação Otimista (+15%) e Situação Pessimista (-25%). Esses cenários são fundamentais para que se analise a variação do desempenho econômico da empresa. Um fator notável é o patrimônio líquido na Situação Otimista de R\$ 54.266,04, com lucros acumulados de R\$ 24.266,04, totalizando o passivo mais PL em R\$ 65.516,04, comparado aos outros cenários é o mais relevante. Sobre o capital social, como já citado anteriormente, a empresa já possuía uma infraestrutura avaliada em R\$ 26.000,00 e mais R\$ 4.000,00 de saldo de caixa, o que reflete no valor total o capital social.

Tabela 9 – Avaliação Econômica

Avaliação Econômica em R\$					
ANO	RECEITA BRUTA	CUSTO VÁRIAVEL	MARGEM BRUTA	CUSTO FIXO	RENDIA LÍQUIDA
REALISTA	R\$ 68.640,00	R\$ 11.297,40	57.342,60	R\$ 47.122,56	10.220,04
OTIMISTA	R\$ 78.936,00	R\$ 11.297,40	67.638,60	R\$ 47.122,56	20.516,04
PESSIMISTA	R\$ 51.480,00	R\$ 11.297,40	40.182,60	R\$ 47.122,56	- 6.939,96

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Na tabela acima temos a avaliação econômica em três cenários, realista, otimista (+15%) e pessimista (- 25%), através dessa avaliação podemos observar que em uma situação otimista não é viável fazer a ampliação, pois ela nos dá uma renda líquida negativa de R\$ – 6.939,96. Em contrapartida, o cenário otimista projeta um aumento de 15% na receita bruta, resultando em uma renda líquida positiva de R\$ 20.516,96. Esse valor sugere que a expansão poderia ser vantajosa nesse contexto, proporcionando maior rentabilidade e fortalecendo a sustentabilidade econômica do empreendimento. Dessa forma, a análise comparativa entre cenários destacou a importância de avaliar os custos fixos e variáveis, pois eles influenciam diretamente no retorno financeiro que a empresa terá a longo prazo.

Tabela 10 – Margem de Contribuição

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1. Receita Total	R\$ 68.640,00	R\$ 78.936,00	R\$ 51.480,00
2. Custos Variáveis	R\$ 11.811,20	R\$ 11.811,20	R\$ 11.811,20
TRIBUTAÇÃO	R\$ 907,20	R\$ 907,20	R\$ 907,20
Despesas de Instalação	R\$ 10.904,00	R\$ 10.904,00	R\$ 10.904,00
3. Margem de Contribuição (MC)	R\$ 56.828,80	R\$ 67.124,80	R\$ 39.668,80

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

A Margem de Contribuição (MC) é um indicador essencial para o planejamento financeiro. Neste estudo, foram utilizados três cenários diferentes o Realista, Otimista e Pessimista para ilustrar as variações possíveis na margem de contribuição, considerando a Receita Total, os Custos Variáveis, a Tributação e as Despesas de Instalação.

No cenário Realista, projetou-se uma Receita Total de R\$ 68.640,00. Após a dedução dos Custos Variáveis (R\$ 11.811,20), da Tributação (R\$ 907,20) e das Despesas de Instalação (R\$ 10.904,00), obteve-se uma Margem de Contribuição de R\$ 56.828,80. Esse valor sugere uma cobertura adequada dos custos diretos e uma margem favorável para a absorção dos custos fixos remanescentes e geração de lucro.

No cenário Otimista, observa-se o aumento na Receita Total para R\$ 78.936,00, sendo assim a Margem de Contribuição cresce para R\$ 67.124,80. Esse aumento representa uma melhoria no desempenho econômico do empreendimento, potencializando o retorno e evidenciando maior resiliência financeira para investimentos futuros ou imprevistos.

Já no cenário Pessimista, a Receita Total é reduzida para R\$ 51.480,00. Nessa projeção, a Margem de Contribuição diminuiu para R\$ 39.668,80, o que implica em uma margem mais restrita, embora ainda positiva, ela demonstra a necessidade de estratégias de mitigação de risco para garantir a sustentabilidade financeira do negócio.

Tabela 11 – Ponto de EquilíbrioParte superior do formulário

PONTO DE EQUILIBRIO	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Custos e Despesas Fixas	47.122,56	R\$ 47.122,56	47.122,56
Margem de Contribuição	56.828,80	67.124,80	39.668,80
PONTO DE EQUILÍBRIO %	82,92%	70,20%	118,79%

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

O Ponto de Equilíbrio é um indicador importante para entender o quanto uma empresa precisa vender para garantir que suas transações sejam pagas. Acima temos três situações Realista, Otimista e Pessimista, onde no cenário realista, a empresa precisa atingir 82,92% de sua Margem de Contribuição para cobrir seus custos fixos, vale ressaltar que esse é o ponto em que a operação se paga sem gerar lucro nem prejuízo. Já no cenário otimista se observa uma Margem de Contribuição maior e a empresa atinge seu ponto de equilíbrio mais cedo, em apenas 70,20% de sua Margem de Contribuição, refletindo maior eficiência financeira. E, por fim, o cenário pessimista, aqui o ponto de equilíbrio é de 118,79%, o que significa que a Margem de Contribuição não é suficiente para cobrir todos os custos fixos. Esse valor acima de 100% indica que, nesse cenário, a empresa teria um prejuízo, precisando de um ajuste financeiro ou de aumento de receita para alcançar o equilíbrio.

Tabela 12 - LucratividadeParte superior do formulário

LUCRATIVIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	R\$ 13.970,04	R\$ 24.266,04	-R\$ 3.189,96
Receita Operacional Líquida = MC	R\$ 56.828,80	R\$ 67.124,80	R\$ 39.668,80
LUCRATIVIDADE %	24,58%	36,15%	-8,04%

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Na tabela 12, apresentamos três cenários em relação ao índice de lucratividade, o Realista, Otimista e Pessimista. No cenário realista, a empresa converte 24,58% da Receita Operacional Líquida em Lucro Líquido, o que indica

uma lucratividade saudável, com uma boa parcela da receita gerada, sendo destinada ao lucro. No cenário otimista, a empresa apresenta uma lucratividade de 36,15%, a mais alta dos três cenários, isso significa que a empresa está operando com ótima eficiência, conseguindo converter uma grande parte da receita em lucro, o que sinaliza uma situação financeira favorável. E no cenário pessimista, a empresa apresenta uma lucratividade de -8,04%, o que representa um prejuízo. Nesse caso, a Receita Operacional não é suficiente para cobrir todos os custos e a empresa termina com um saldo negativo.

Tabela 13 - RentabilidadeParte superior do formulário

RENTABILIDADE	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
Lucro Líquido	R\$ 13.970,04	R\$ 24.266,04	-R\$ 3.189,96
Investimento	R\$ 10.904,00	R\$ 10.904,00	R\$ 10.904,00
RENTABILIDADE %	128,12%	222,54%	-29,25%

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

A tabela apresentada acima, mostra o índice de rentabilidade em três contextos diferentes. No cenário realista, a rentabilidade atinge 128,12%, o que implica que o lucro gerado é mais de 1,28 vezes o valor investido, refletindo um retorno positivo e demonstrando a eficácia do investimento. Por outro lado, no cenário otimista, a rentabilidade é de 222,54%, significando um retorno ainda mais elevado, superior ao dobro do valor investido, o que sugere um desempenho excepcional e um lucro significativo. Por fim, temos o cenário pessimista, onde a rentabilidade é de -29,25%, indicando uma perda. Nesse caso, o retorno foi negativo, evidenciando que o investimento não gerou lucro suficiente para cobrir os custos, resultando em uma diminuição do capital.

Tabela 14 – Fluxo de caixa projetado do ano de 2024Parte superior do formulário

FLUXO DE CAIXA PROJETADO DO ANO 2024						
DESCRIÇÃO	REALISTA		OTIMISTA		PESSIMISTA	
Entradas						
Investimento Inicial	R\$	15.000,00	R\$	15.000,00	R\$	15.000,00
Recebimento de Vendas	R\$	68.640,00	R\$	78.936,00	R\$	51.480,00
Total de Entradas	R\$	83.640,00	R\$	93.936,00	R\$	66.480,00
Saídas						
Impostos MEI	R\$	907,20	R\$	907,20	R\$	907,20
Fornecedores	R\$	10.904,00	R\$	10.904,00	R\$	10.904,00
Custos e Despesas GASTOS MENSAIS	R\$	57.512,76	R\$	57.512,76	R\$	57.512,76
Total de Saídas	R\$	69.323,96	R\$	69.323,96	R\$	69.323,96
Saldo de Caixa	R\$	14.316,04	R\$	24.612,04	-R\$	2.843,96
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$	14.316,04	R\$	24.612,04	-R\$	2.843,96

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Como se pode observar, na tabela acima, as entradas tiveram variações entre os cenários, com valores de R\$ 83.640,00 (realista), R\$ 93.936,00 (otimista) e R\$ 66.480,00 (pessimista), já as saídas se mantiveram constantes em R\$ 69.323,96, pois as despesas fixas e os valores para impostos e fornecedores não variaram entre os cenários. A análise sugere que, em cenário realista com saldo de caixa de R\$14.316,04, a empresa apresenta uma sustentabilidade financeira aceitável, porém no cenário otimista com saldo de R\$24.6124,04, o fluxo de caixa ainda é mais robusto, possibilitando investimentos futuros, No entanto, no cenário pessimista, a projeção revela um déficit de R\$ - 2843,96, visto que a empresa pode enfrentar problemas de liquidez e precisará de ajustes financeiros para cobrir as despesas anuais.

Tabela 15 – Valor Presente Líquido Parte superior do formulário

VALOR PRESENTE LÍQUIDO - VPL	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Investimento Inicial	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
2 - Fluxo de caixa do Período SALDO DE CX	R\$ 14.316,04	R\$ 24.612,04	-R\$ 2.843,96
3 - Taxa de Atratividade Mínima (10,75%)	0,1075	0,1075	0,1075
4 - Valor Presente	R\$ 12.926,45	R\$ 22.223,06	-R\$ 2.567,91
5 - Valor Presente Acumulado no Período	R\$ 2.073,55	-R\$ 7.223,06	R\$ 17.567,91

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

A análise do Valor Presente Líquido (VPL) na Tabela 15 oferece dados cruciais para avaliar a viabilidade econômica do projeto, levando em conta a expectativa de retorno do investidor, que estabeleceu uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 10,75% ao ano. No cenário realista, com projeções conservadoras de fluxo de caixa, o projeto gera um retorno estimado de R\$ 12.926,45 no primeiro ano sobre o investimento inicial de R\$ 15.000,00, restando ainda R\$ 2.073,55 a serem recuperados no exercício seguinte. O VPL nesse período indica um desempenho positivo, embora ainda insuficiente para a recuperação completa do capital investido.

No cenário otimista, com um aumento projetado de 15% na demanda pelos serviços da empresa e mantendo-se a TMA de 10,75%, o projeto torna-se mais atraente. Neste caso, a empresa não só recupera totalmente o investimento inicial, como também alcança um saldo positivo de R\$ 7.223,06, permitindo a criação de reservas para futuros reinvestimentos e expansão.

Já no cenário pessimista, em que se prevê uma queda de 25% na nas mensalidades em comparação ao cenário realista, a empresa apresentaria prejuízo ao final do exercício, não conseguindo recuperar o capital inicial. Esse resultado negativo revela o risco associado ao desempenho abaixo do esperado e ressalta a necessidade de implementar medidas para mitigar riscos ou ajustar

a estratégia de mercado.

Nesta análise é possível identificar a importância da avaliação de diferentes cenários e destaca o uso do VPL como um indicador essencial para a tomada de decisões, proporcionando ao investidor uma visão detalhada dos possíveis retornos e dos riscos envolvidos no projeto.

Tabela 16 – Taxa Interna de Retorno Parte superior do formulário

TAXA INTERNA DE RETORNO -TIR	REALISTA		OTIMISTA		PESSIMISTA	
1 - Investimento Inicial	-R\$	15.000,00	-R\$	15.000,00	-R\$	15.000,00
Entrada Mês 1	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
Entrada Mês 2	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
Entrada Mês 3	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
Entrada Mês 4	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
Entrada Mês 5	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
Entrada Mês 6	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
Entrada Mês 7	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
Entrada Mês 8	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
Entrada Mês 9	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
Entrada Mês 10	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
Entrada Mês 11	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
Entrada Mês 12	R\$	5.720,00	R\$	6.578,00	R\$	4.290,00
TIR %		37%		43%		27%

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

Na tabela dezesseis, pode-se observar que a Taxa Interna de Retorno (TIR) na situação realista, o projeto gera uma entrada mensal de R\$ 5.720,00, resultando em uma TIR de 37%. Como essa TIR supera a TMA de 10,75%, o projeto é economicamente viável nesse cenário. Esse valor indica um bom retorno anual, sendo favorável ao investidor, mas sem atingir o potencial máximo de crescimento.

Observou-se também que no cenário otimista, as entradas mensais são maiores, chegando a R\$ 6.578,00, o que reflete um crescimento na demanda projetada. Essa melhora gera uma TIR de 43%, indicando que o projeto se torna ainda mais atraente, oferecendo um retorno substancialmente superior à TMA. Esse cenário sugere não apenas a viabilidade financeira do projeto, mas também a possibilidade de retornos robustos e reservas adicionais para reinvestimento.

Já no cenário pessimista, com uma queda nas entradas mensais para R\$ 4.290,00, a TIR reduz-se para 27%. Embora essa TIR ainda seja superior à TMA de 10,75%, indicando que o projeto ainda seria viável, o retorno é menor e implica um risco maior. Esse cenário destaca a importância de monitorar as variáveis de mercado e manter estratégias de mitigação de riscos para manter a rentabilidade do projeto.

Assim, a análise da TIR nos três cenários fornece ao investidor uma visão ampla dos possíveis retornos e dos riscos associados, permitindo uma tomada de decisão mais informada.

Tabela 17 - Payback

PAYBACK	REALISTA	OTIMISTA	PESSIMISTA
1 - Total de Investimentos	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
2 - Lucro Líquido do Período	R\$ 13.970,04	R\$ 24.266,04	-R\$ 3.189,96
Tempo de retorno do capital investido	1,07	0,62	-4,70

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

E para finalizar os indicadores, temos acima uma análise de *Payback* para um investimento inicial de R\$ 15.000,00, considerando três cenários: Realista, Otimista e Pessimista. O *Payback* é o tempo necessário para que o lucro acumulado seja igual ao valor investido inicialmente, caindo quando o capital investido for recuperado. No cenário realista o tempo de retorno é de 1,07 anos, ou aproximadamente 1 ano e 1 mês, para o investimento inicial ser recuperado pouco após o primeiro ano. Já no cenário otimista o tempo é de 0,62, ou seja, cerca de 7 meses, isso indica uma rápida recuperação do investimento devido ao alto lucro gerado no período. E por fim o cenário pessimista com -4,70 anos, o valor negativo indica que o projeto não conseguirá cobrir o investimento inicial, acumulando prejuízo ao invés de lucro.

Além disso o presente estudo tinha por objetivo propor recomendações para aprimorar o centro de treinamento, com ênfase na hotelaria e nos cuidados, incluindo a sugestão de uma planilha para controles internos.

Tabela 18 – Controle de Alimentos

CONTROLE DE ALIMENTOS				
NOME	RAÇÃO	VOLUMOSO	OUTROS	DATA DE ENTRADA
DANIEL	3			26/02/2024
DANIEL		15 FENO		28/02/2024
DANIEL		40kg AVEIA		18/03/2024
DANIEL	3			27/03/2024
DANIEL		30 FENO		29/03/2024
DANIEL	3			19/04/2024
DANIEL	2			11/05/2024
DANIEL	3			25/05/2024
DANIEL	3		1 SAL	03/06/2024
DANIEL		100 FENO		11/06/2024
DANIEL	6			26/06/2024
DANIEL		50 FENO		25/09/2024
DANIEL	3			26/09/2024

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

A tabela acima foi elaborada com o propósito de auxiliar na gestão e monitoramento da alimentação fornecida por cada cliente para seus animais. A responsabilidade pelo fornecimento da alimentação é dos próprios donos, e essa planilha foi proposta como uma ferramenta de controle interno para a empresa. O desenvolvimento da tabela ocorreu no início deste estudo, em resposta aos problemas enfrentados pelo proprietário em relação à duração e ao consumo dos alimentos destinados a cada animal. Por meio desse sistema de controle, o proprietário conseguiu monitorar detalhadamente as necessidades e períodos de alimentação, facilitando a resolução de dúvidas e possíveis questionamentos dos clientes sobre o consumo e a longevidade dos suprimentos fornecidos. Isso permitiu uma maior transparência e organização na relação entre a empresa e seus clientes.

Tabela 19 – Recebimento de Mensalidades

RECEBIMENTO DE MENSALIDADES				
DATA VENCIMENTO	CLIENTE	VALOR	STATUS	DATA DE PAGAMENTO
10/01/2024	DANIEL	R\$ 300,00	ATRASO	15/01/2024
10/02/2024	DANIEL	R\$ 300,00	PAGO	10/02/2024
10/03/2024	DANIEL	R\$ 300,00	PAGO	10/03/2024
10/04/2024	DANIEL	R\$ 300,00	ATRASO	20/07/2024
10/05/2024	DANIEL	R\$ 300,00	PAGO	10/05/2024
10/06/2024	DANIEL	R\$ 300,00	PAGO	10/06/2024
10/07/2024	DANIEL	R\$ 300,00	PAGO	10/07/2024
10/08/2024	DANIEL	R\$ 300,00	PAGO	10/08/2024
10/09/2024	DANIEL	R\$ 300,00	PAGO	10/09/2024
10/10/2024	DANIEL	R\$ 300,00	PAGO	10/10/2024
10/11/2024	DANIEL	R\$ 300,00	ATRASO	16/11/2024
10/12/2024	DANIEL	R\$ 300,00	PAGO	10/12/2024
TOTAL		R\$ 3.600,00		

Fonte: Elaborado pelo autor, 2024.

A tabela acima foi desenvolvida para que empresa possa ter uma boa gestão financeira, pois ela permite um monitoramento de recebimento de mensalidades, bem como uma previsão de fluxo de caixa podendo também auxiliar o gestor na tomada de decisão e, caso necessário, efetuar devidas cobranças. Sendo assim de suma importância a empresa ter um controle de captação de recursos.

Além da implementação de planilhas para melhoria do controle operacional, foi sugerida a inclusão de aulas de equoterapia e equitação como uma estratégia de diversificação dos serviços oferecidos, aumentando as fontes de receita da empresa. Essa iniciativa não busca só fortalecer a sustentabilidade

financeira do negócio, mas também agregar valor ao espaço e alcançar novos públicos. As contribuições desses serviços para a receita são significativas, com as aulas de equitação representando 8,39% da receita total e as de equoterapia 5,59%, de acordo com uma projeção realista. Essa diversificação não apenas amplia o leque de serviços, mas também promove um impacto positivo na visibilidade e na percepção do empreendimento, posicionando-o como um espaço que combina lazer, aprendizado e cuidado especializado. Dessa forma, a empresa não apenas fortalece sua base financeira, como também cria uma conexão mais ampla e diversificada com seus clientes.

E, por fim, em relação à problemática: a ampliação de um centro especializado, que ofereça serviços integrados como hotelaria, cuidados, doma, treinamento, e conte com a presença de profissionais qualificados, pode atender às necessidades dos proprietários de cavalos e, ao mesmo tempo, aumentar a demanda, tornando o centro de treinamento rentável?

Para que o CT possa atender às demandas, é necessário seguir a Tabela 1, pois o sócio proprietário deve padronizar as mensalidades, incluindo os serviços adicionais como aulas de equoterapia e equitação, conforme recomendado pelo autor deste estudo. Além disso, é fundamental contar com a presença de um veterinário especializado para garantir a qualidade dos serviços prestados e, assim, garantir um lucro positivo ao longo do período, bem como a fidelização dos clientes.

5. Considerações Finais

Este trabalho buscou avaliar as opções de expansão do Centro de Treinamento de Cavalos Dani Lima, com foco em oferecer um serviço completo que atende à demanda por doma, treinamento, hotelaria e cuidados específicos para equinos. Com base nos objetivos traçados, foram realizadas análises planejadas de custos e projeções de retorno financeiro, buscando estabelecer uma estrutura que não apenas garanta a sustentabilidade econômica do empreendimento, mas também priorize o bem-estar dos animais e a confiança dos clientes.

O trabalho atingiu seu objetivo geral, que foi realizar um estudo de viabilidade para a expansão de um Centro de Treinamento de Cavalos, contemplando tanto a análise da viabilidade financeira quanto os recursos necessários para essa ampliação. Conforme os dados apresentados na Tabela 1, o custo total estimado para a execução do projeto é de R\$ 15.000,00. Esse valor permite também o cumprimento do objetivo específico A, que consistia em realizar uma análise detalhada de custos para a ampliação do centro, com

o intuito de oferecer um serviço de alta qualidade. Com esse investimento, o centro poderá expandir em cinco baias, necessitando R\$ 10.904,00 para as obras de ampliação e R\$ 4.096,00 para o capital de giro. O presente estudo alcançou também o objetivo B, que consistia em examinar a viabilidade econômica de aumentar o número de animais na hotelaria e seu impacto nos resultados. Com base na Tabela 4, verifica-se que essa expansão resultaria em um aumento de 133,47% na receita bruta anual. Verificou-se também o cumprimento do objetivo C, que visava propor recomendações para o aprimoramento do centro de treinamento, com foco na hotelaria e nos cuidados dos animais, incluindo a sugestão de uma planilha para controles internos, conforme apresentado nas tabelas 18 e 19.

Alcançou -se também o resultado da problemática em questão considerando a análise abrangente dos custos totais do empreendimento, juntamente com a avaliação de diferentes planos de projeção de receitas, permitiu uma compreensão aprofundada da visão financeira da expansão do Centro de Treinamento. O estudo evidenciou que o cenário otimista, com um incremento de 15% nas mensalidades e serviços de aulas, proporciona o maior retorno, com um lucro líquido anual projetado de R\$ 24.266,04, destacando-se como a opção economicamente mais vantajosa entre os cenários analisados. Ainda assim, o cenário realista revelou-se sólido, garantindo o cumprimento das obrigações financeiras do centro e resultando em um lucro anual de R\$ 13.970,04.

A aplicação de índices econômico-financeiros foi essencial para fundamentar a escolha do investimento mais promissor, mostrando que a expansão é viável em diferentes contextos de receita. Esses resultados confirmam que a ampliação do centro representa uma estratégia de crescimento sustentável, com potencial para fortalecer o posicionamento do empreendimento no mercado. Portanto, o estudo oferece subsídios robustos para a tomada de decisão, apontando que a ampliação pode não apenas melhorar a lucratividade, mas também diversificar as fontes de receita e aumentar a competitividade do centro em um setor em expansão.

Referências

- BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. Empreendedorismo: Conceitos e definições. **Revista de empreendedorismo, inovação e tecnologia**. 2015.
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 4.ed. Barueri, SP. Manole, 2012.
- CONTABILIZEI. **CNAE: 9609-2/07Alojamento de animais domésticos**. 2024. <<https://www.contabilizei.com.br/consulta-cnae/outras-atividades-de-servicos-pessoais/9609207-alojamento-de-animais-domesticos/>> Acesso em 26 set 2024.

DA SILVA, Laisla Thaís. **Planejamento tributário**. REGRAD-Revista Eletrônica de Graduação do UNIVEM-ISSN 1984-7866, v. 12, n. 01, p. 110-128, 2019.

FERREIRA, Marina Cordeiro; CIARLINI, Matheus Gomes Coelho. **Análise de viabilidade econômica de empreendimentos imobiliários**: capital próprio x financiamento. 2017.

FERRAREZI, Maria Amélia Duarte Oliveira et al. A Informação Contábil na construção do conhecimento organizacional: uma modelagem a partir da DRE. In: **II Congreso ISKO España-Portugal. Organización del conocimiento**: sistemas de información abiertos. Universidad de Murcia, 2015. p. 41-49.

GOV.BR. **O que é MEI - Microempreendedor Individual? Quem pode ser MEI?**. 2023. Disponível em: < <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/perguntas-frequentes/o-que-e-o-microempreendedor-individual-mei/o-que-e-mei> >. Acesso em 22 set 2024.

GROSSMANN, Angelica; FIGUEIREDO, Marcia Reis. **A importância do planejamento tributário na gestão empresarial**. Revista de Administração e Inovação, vol. 14, no. 3, pp. 183-200, 2017.

GUEDES, Filipe Eduardo Martins. **Análise de viabilidade de projetos**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 26 maio 2024.

HAUSER, Paolla. **Contabilidade tributária**: dos conceitos à aplicação. 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2017. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 26 maio 2024.

MACHADO, Danilo Fernando; MANSANO, Andreeli Simões; SILVA, Gustavo Alexandre. Planejamento tributário. **Projeto Integrado**, 2020.

MEURER, Alison Martins. **Contabilidade tributária**. 1. ed. São Paulo: Contentus, 2020. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 20 maio 2024.

NETO, Oscar Guimarães. **Análise de Custos**. Curitiba. IESDE Brasil SA, 2008. Acesso em: 04 maio de 2024.

OLIVEIRA, Anderson Fumaux Mendes de. **Guia prático da contabilidade gerencial**. 1. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2022. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 04 maio 2024.

OLIVEIRA, Gustavo Pedro de et al. **Contabilidade tributária**. São Paulo: Saraiva, v. 2, 2005.

OLIVEIRA, Ricardo de Linica. **BALANÇO PATRIMONIAL E SEUS INDICADORES**. 2018.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade geral**. 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2016. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em:

14 maio 2024.

PEREIRA, Mércia de Lima. **Gestão de custos e preços**. 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2021. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 04 maio 2024.

RODRIGUES, Aldenir Ortiz; BUSCH, Cleber Marcel; GARCIA, Edino Ribeiro. **Contabilidade Rural**. 5. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2020. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 31 maio 2024.

SILVA, LT da; COUTINHO, Lucas. Planejamento tributário: aplicabilidade como instrumento financeiro de redução dos custos organizacionais. **REGRAD-Revista Eletrônica de Graduação do UNIVEM**, v. 12, n. 1, p. 110-128, 2019.

SEBRAE. **O que é Prazo de Retorno do Investimento (PRI)**. 2022. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/prazo-de-retorno-do-investimento-pri,90da5415e6433410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em 02 out 2024.

SEBRE. **Viabilidade Financeira**. 2019. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/viabilidade-financeira,4e8ccd18a819d610VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em 02 out 2024.

SILVA, Marli Anatólia; MORAIS, Márcio Íris. Contabilidade Tributária: percepção da importância do conhecimento da disciplina por discentes de uma Instituição de Ensino Superior de Tangará da Serra-MT. **Revista UNEMAT de Contabilidade**, v. 4, n. 7, 2015.

SILVA, Thales de Millete Oliveira da. **Estudo de viabilidade: plano de negócio da empresa agroecológica Pitiá**. 2017.

SIQUEIRA, Eleziel Alves; SORNBERGER, Geovane Paulo. ANÁLISE DO SISTEMA DE GESTÃO DE CUSTOS DA CÂMARA DE DIRIGENTES LOJISTAS DE SINOP-MT. **Contabilidade & Amazônia**, v. 6, n. 1, p. 39-56, 2014.

SIQUEIRA, Eurípedes Bastos; CURY, Lacordaire Kemel Pimenta; GOMES, Thiago Simões. **Planejamento tributário**. Revista CEPPG, v. 25, n. 25, p. 184-196, 2011.

SOUZA, Diego Silva et al. **Contabilidade Rural: a importância da contabilidade aplicada aos pequenos produtores rurais**. Caderno de Graduação-Ciências Humanas e Sociais-UNIT-SERGIPE, v. 6, n. 1, p. 95-95, 2020.

VIEIRA, Ana Paula; PÉRISSÉ, Paulo Roberto Gonçalves. **Planejamento tributário: lucro real x lucro presumido**. 2018.

WARREN. **Taxa Interna de Retorno (TIR): o que é, por que importa e como calcular**. 2023. Disponível em: < <https://warren.com.br/magazine/taxa-interna-de-retorno-tir/>> Acesso em 02 out 2024.

WILDAUER, Egon Walter. **Plano de negócios: elementos constitutivos e**

processo de elaboração. 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2012. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 26 maio 2024.

YANASE, João. **Custos e formação de preços**: importante ferramenta para tomada de decisões. 1. ed. São Paulo, SP: Trevisan, 2018. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 21 maio 2024.

YAMAMOTO, Marina Mitiyo; PACCEZ, João Domiraci; CONTRERA, Mara Jane. **Fundamentos da Contabilidade**: A nova Contabilidade no contexto global. 2011. Acesso em: 02 jun. 2024.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Administração 11, 50, 55, 87, 123, 144, 179, 184, 187, 188, 225, 228, 249, 250, 251, 268, 288, 293, 384

C

Capital 11, 13, 21, 22, 23, 27, 28, 40, 44, 45, 46, 47, 57, 59, 72, 75, 76, 78, 79, 90, 94, 96, 98, 100, 107, 111, 122, 123, 127, 130, 131, 133, 142, 153, 154, 157, 163, 164, 165, 173, 175, 193, 196, 213, 220, 227, 232, 237, 246, 247, 264, 265, 266, 270, 283, 284, 290, 291, 304, 307, 309, 324, 325, 329, 340, 341, 343, 345, 365, 372, 373, 388, 389, 391, 399, 401, 403, 404, 407, 408

Clientes 18, 27, 28, 29, 48, 49, 53, 56, 83, 84, 85, 86, 88, 91, 92, 93, 96, 98, 99, 102, 103, 104, 112, 113, 122, 123, 149, 152, 162, 190, 193, 252, 253, 254, 264, 292, 302, 330, 331, 335, 336, 337, 339, 344, 345, 378, 386, 391, 395, 405, 406, 407

Conhecimento 5, 6, 9, 16, 18, 24, 54, 57, 61, 62, 92, 99, 116, 117, 121, 123, 155, 156, 197, 220, 224, 227, 255, 257, 258, 267, 330, 332, 333, 334, 341, 342, 378, 385, 408, 410

Contábeis 7, 14, 15, 20, 29, 38, 53, 54, 76, 83, 86, 96, 99, 101, 113, 117, 121, 129, 132, 134, 148, 153, 157, 158, 159, 165, 171, 178, 186, 199, 218, 223, 225, 228, 235, 237, 248, 252, 255, 256, 258, 263, 269, 272, 282, 292, 299, 300, 302, 310, 322, 333, 334, 339, 347, 379, 380, 381, 386, 392

Contabilidade 10, 11, 13, 14, 20, 32, 53, 54, 55, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 113, 114, 117, 118, 120, 121, 137, 142, 145, 148, 150, 151, 153, 158, 159, 178, 183, 184, 185, 186, 187, 215, 216, 217, 219, 220, 221, 222, 223, 225, 227, 228, 229, 247, 250, 251, 258, 293, 296, 299, 300, 301, 302, 305, 327, 331, 332, 333, 334, 363, 374, 375, 376, 378, 379, 380, 381, 385, 386, 409, 410

Custos 7, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 19, 20, 22, 24, 25, 27, 28, 29, 38, 41, 42, 43, 44, 47, 49, 50, 51, 53, 54, 55, 58, 73, 74, 76, 79, 81, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 95, 96, 99, 100, 105, 109, 110, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 122, 125, 127, 128, 137, 140, 142, 143, 145, 147, 148, 150, 151, 152, 154, 158, 159, 164, 165, 171, 172, 175, 177, 178, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 189, 193, 196, 207, 208, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 219, 220, 221, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 231, 233, 234, 236, 237, 239, 240, 241, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 255, 256, 257, 258, 259, 262, 263, 265, 266, 268, 270, 271, 272, 279, 280, 282, 285, 286, 287, 288, 289, 292, 293, 295, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 305, 308, 309, 311, 322, 323, 324, 326, 327, 328, 329, 331, 333, 334, 335, 337, 338, 339, 341, 343, 345, 346, 347, 348, 349, 360, 361, 363, 366, 367, 368, 369, 370, 373, 375, 376, 377, 378, 379, 380, 382, 383, 384, 387, 391, 392, 398, 399, 400, 401, 407, 409

D

Depreciação 32, 38, 40, 65, 83, 101, 133, 137, 138, 139, 143, 165, 166, 171, 172, 173, 199, 208, 217, 237, 274, 275, 282, 312, 321, 350, 351, 363, 377, 391, 393

Desempenho 18, 20, 21, 42, 43, 46, 50, 53, 59, 67, 69, 70, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 80, 85, 86, 87, 89, 91, 92, 97, 100, 105, 108, 112, 125, 128, 130, 148, 158, 184, 189, 192, 195, 223, 225, 227, 229, 232, 238, 239, 241, 243, 245, 247, 255, 256, 262, 263, 264, 277, 279, 280, 285, 288, 290, 300, 305, 332, 338, 339, 360, 368, 370, 378, 398, 399, 400, 401, 403

Despesas 7, 15, 20, 25, 28, 29, 38, 41, 42, 43, 45, 56, 58, 59, 64, 65, 70, 71, 76, 89, 90, 95, 96, 100, 101, 104, 105, 109, 110, 118, 119, 121, 122, 123, 127, 128, 130, 132, 133, 137, 140, 150, 151, 152, 153, 158, 163, 164, 165, 166, 171, 172, 175, 177, 186, 188, 194, 195, 198, 199, 207, 208, 214, 223, 227, 232, 234, 236, 237, 241, 242, 244, 245, 246, 256, 257, 263, 268, 269, 272, 274, 279, 280, 282, 286, 287, 289, 292, 299, 305, 308, 310, 311, 312, 320, 324, 326, 332, 333, 338, 339, 345, 346, 347, 348, 360, 361, 363, 367, 370, 373, 377, 380, 382, 383, 385, 386, 393, 398, 402

E

Eficiência 11, 19, 20, 21, 42, 53, 54, 74, 75, 84, 86, 87, 88, 89, 97, 105, 112, 127, 130, 147, 153, 178, 181, 182, 195, 211, 214, 232, 235, 236, 241, 242, 252, 255, 256, 257, 263, 264, 268, 280, 291, 306, 323, 334, 339, 343, 388, 400, 401

Empreendedorismo 19, 94, 114, 192, 193, 230, 231, 248, 261, 262, 296, 304, 328, 337, 376, 386, 408

Empreendimento 7, 9, 11, 12, 16, 17, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 29, 32, 34, 38, 39, 41, 47, 48, 55, 58, 63, 91, 92, 94, 95, 100, 122, 123, 125, 126, 127, 132, 142, 152, 154, 178, 181, 182, 184, 189, 190, 193, 219, 226, 227, 228, 229, 234, 248, 256, 258, 259, 261, 262, 297, 302, 303, 326, 329, 331, 335, 337, 338, 351, 373, 377, 382, 383, 386, 388, 389, 399, 400, 406, 407, 408

Empresa 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 21, 23, 26, 27, 30, 32, 38, 40, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 59, 62, 63, 64, 67, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 79, 80, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 112, 113, 114, 118, 119, 120, 123, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 137, 143, 144, 145, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 171, 172, 175, 176, 177, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 189, 190, 193, 194, 195, 196, 198, 199, 200, 202, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 216, 220, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 232, 233, 234, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 247, 251, 254, 255, 256, 257, 258, 263, 264, 265, 266, 268, 269, 270, 272, 273, 274, 275, 279, 280, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 290, 291, 294, 297, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 309, 310, 311, 316, 320, 321, 323, 324, 326, 330, 332, 333, 334, 338, 339, 340, 341, 343, 347, 349, 350, 351, 360, 363, 365, 366, 367, 368, 370, 372, 374, 378, 379, 380, 381, 383, 384, 386, 387, 388, 391, 392, 393, 394, 395, 396, 398, 399, 400, 401, 402, 403, 405, 406, 410

Empréstimos 40, 56, 63, 96, 100, 122, 130, 133, 188, 220, 266, 309, 310, 321, 391
 Equilíbrio 23, 29, 42, 58, 72, 73, 74, 78, 105, 107, 110, 122, 123, 140, 173, 177,
 178, 244, 245, 247, 256, 263, 266, 283, 285, 287, 322, 323, 339, 345, 366,
 367, 368, 383, 398, 400, 401
 Equipamentos 44, 51, 52, 53, 62, 63, 64, 65, 71, 79, 80, 99, 101, 107, 122, 127,
 129, 164, 166, 185, 186, 210, 228, 235, 240, 255, 268, 270, 284, 329, 344,
 345, 365, 379
 Estratégias 13, 25, 38, 44, 49, 55, 56, 58, 70, 73, 74, 75, 77, 83, 84, 85, 86, 88,
 89, 90, 91, 92, 99, 112, 122, 123, 149, 150, 153, 157, 159, 178, 181, 182,
 190, 208, 214, 234, 235, 238, 239, 257, 258, 259, 261, 264, 275, 279, 285,
 286, 297, 298, 329, 330, 334, 335, 336, 340, 351, 360, 367, 373, 381, 383,
 386, 400, 404
 Expansão 40, 43, 44, 72, 73, 83, 84, 85, 86, 92, 99, 112, 125, 147, 149, 150,
 157, 189, 236, 238, 253, 277, 285, 304, 326, 365, 366, 372, 377, 378, 391,
 399, 403, 407, 408

F

Faturamento 14, 15, 16, 25, 29, 32, 34, 35, 36, 37, 38, 84, 102, 104, 135, 136,
 137, 143, 167, 168, 170, 200, 202, 204, 250, 258, 280, 281, 289, 305, 309,
 312, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 326, 334, 361, 370, 384, 386
 Franquias 147, 148, 149, 150, 151, 152, 157, 158, 159, 160, 162, 178, 179, 180

G

Gestão 11, 12, 13, 20, 48, 50, 52, 54, 55, 72, 75, 76, 79, 82, 83, 85, 86, 87, 88,
 89, 99, 101, 112, 114, 118, 121, 123, 147, 150, 151, 158, 159, 178, 181,
 182, 183, 184, 185, 187, 190, 193, 194, 199, 213, 214, 215, 220, 221, 222,
 223, 225, 227, 228, 235, 238, 240, 244, 246, 248, 249, 255, 256, 257, 258,
 262, 264, 268, 284, 285, 286, 288, 294, 296, 297, 300, 312, 326, 332, 333,
 334, 335, 336, 337, 340, 343, 344, 351, 369, 373, 376, 378, 380, 384, 385,
 388, 405, 406, 409
 Gestores 8, 13, 18, 19, 20, 21, 25, 38, 58, 59, 60, 79, 87, 150, 151, 152, 153,
 184, 194, 195, 223, 225, 231, 232, 234, 236, 241, 244, 248, 256, 257, 258,
 262, 263, 264, 332, 334, 335, 337, 338, 382, 387

I

Impostos 14, 15, 18, 26, 37, 38, 41, 43, 55, 71, 95, 96, 101, 104, 120, 121, 128,
 137, 148, 152, 159, 164, 165, 171, 175, 183, 187, 188, 195, 207, 216, 225,
 241, 246, 250, 264, 280, 281, 289, 311, 319, 324, 334, 361, 362, 370, 381,
 383, 402
 Investimento 9, 10, 20, 21, 22, 23, 25, 27, 41, 44, 46, 47, 58, 59, 60, 63, 65, 76,
 77, 78, 79, 80, 90, 98, 99, 100, 110, 115, 117, 122, 124, 125, 126, 127,
 128, 130, 131, 132, 133, 142, 144, 146, 147, 148, 150, 152, 154, 155, 158,
 159, 163, 175, 176, 177, 178, 185, 188, 193, 195, 196, 198, 199, 200, 213,
 216, 219, 226, 231, 232, 234, 236, 245, 246, 247, 256, 257, 258, 262, 264,
 265, 266, 268, 270, 288, 289, 290, 291, 292, 299, 301, 302, 303, 305, 306,
 307, 311, 323, 324, 334, 335, 338, 339, 340, 341, 343, 345, 365, 369, 370,
 371, 372, 373, 382, 387, 388, 389, 391, 401, 403, 404, 405, 407, 408, 410

L

Lucratividade 21, 25, 43, 56, 58, 60, 74, 75, 79, 88, 89, 110, 113, 115, 141, 143, 151, 154, 159, 171, 172, 177, 178, 206, 228, 231, 232, 236, 242, 244, 245, 246, 248, 263, 264, 279, 285, 287, 288, 297, 322, 323, 326, 338, 339, 340, 366, 368, 383, 385, 401, 408

Lucro 11, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 21, 26, 29, 38, 41, 42, 43, 44, 47, 56, 59, 71, 73, 74, 75, 78, 82, 84, 90, 95, 96, 97, 101, 104, 105, 110, 119, 123, 128, 130, 150, 152, 153, 158, 159, 171, 172, 173, 176, 177, 183, 194, 195, 199, 208, 210, 214, 232, 233, 236, 241, 242, 245, 250, 263, 280, 282, 285, 292, 298, 299, 301, 304, 305, 306, 308, 312, 322, 323, 324, 338, 339, 360, 363, 366, 367, 368, 372, 381, 387, 388, 389, 398, 400, 401, 404, 405, 407, 408, 410

M

Mercado 8, 10, 11, 14, 16, 17, 19, 42, 43, 48, 50, 51, 52, 53, 55, 56, 57, 67, 69, 70, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 83, 84, 85, 86, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 98, 104, 105, 112, 113, 115, 116, 120, 122, 123, 124, 125, 127, 128, 131, 133, 136, 143, 147, 148, 149, 150, 152, 157, 159, 162, 178, 179, 182, 185, 190, 193, 214, 224, 225, 228, 229, 230, 236, 238, 239, 247, 253, 257, 259, 261, 262, 264, 266, 277, 279, 282, 283, 284, 285, 288, 292, 294, 298, 301, 302, 303, 304, 306, 309, 311, 312, 326, 328, 330, 331, 334, 335, 336, 337, 338, 340, 360, 363, 365, 366, 369, 370, 373, 377, 379, 386, 403, 404, 408

N

Negócio 12, 16, 17, 18, 19, 21, 23, 25, 27, 40, 41, 42, 48, 52, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 63, 75, 80, 85, 89, 90, 91, 92, 94, 95, 100, 115, 122, 123, 126, 127, 130, 133, 142, 149, 150, 151, 152, 153, 157, 158, 159, 163, 164, 165, 166, 168, 173, 174, 178, 179, 181, 185, 189, 190, 193, 195, 213, 220, 223, 227, 234, 236, 238, 245, 247, 248, 251, 254, 255, 258, 259, 261, 263, 275, 277, 292, 293, 296, 297, 300, 302, 303, 304, 305, 314, 323, 326, 330, 332, 334, 335, 336, 337, 343, 345, 347, 357, 360, 368, 373, 375, 376, 378, 382, 383, 384, 386, 387, 389, 398, 400, 406, 410

P

Passivos 40, 59, 72, 96, 106, 107, 129, 130, 173, 174, 194, 223, 232, 243, 263, 283, 284, 300, 306, 321, 339, 363, 365, 388

Patrimônio 21, 32, 40, 59, 72, 85, 86, 96, 97, 106, 107, 118, 121, 129, 130, 138, 153, 173, 187, 193, 194, 195, 209, 221, 222, 224, 227, 232, 243, 263, 264, 270, 283, 284, 285, 300, 306, 332, 334, 339, 345, 346, 351, 363, 365, 366, 379, 381, 388, 398, 399

Planejamento 11, 14, 16, 17, 18, 45, 47, 49, 50, 53, 74, 77, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 97, 98, 112, 113, 118, 120, 121, 122, 125, 150, 151, 155, 156, 159, 178, 184, 186, 189, 192, 197, 225, 226, 228, 236, 237, 238, 240, 247, 248, 251, 255, 257, 258, 262, 275, 285, 300, 301, 302, 304, 305, 306, 307, 314, 326, 332, 333, 334, 337, 345, 351, 378, 381, 382, 383, 390, 400, 409

Projetos 9, 22, 24, 48, 49, 60, 80, 87, 88, 98, 113, 122, 126, 127, 130, 145, 148, 151, 154, 193, 215, 216, 230, 231, 232, 236, 244, 250, 262, 265, 266, 294, 295, 302, 303, 305, 307, 327, 335, 336, 338, 340, 341, 375, 386, 387, 409

R

- Receita 14, 15, 29, 34, 37, 38, 41, 42, 43, 64, 68, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 95, 102, 103, 104, 105, 109, 110, 113, 125, 128, 135, 137, 140, 144, 152, 153, 158, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 175, 177, 189, 195, 200, 207, 213, 217, 233, 238, 239, 242, 244, 245, 262, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 285, 286, 287, 288, 301, 305, 306, 312, 314, 319, 321, 322, 323, 324, 338, 351, 352, 354, 357, 359, 360, 361, 362, 363, 366, 367, 368, 369, 381, 384, 388, 391, 393, 394, 395, 396, 397, 398, 399, 401, 406, 407, 408
- Rentabilidade 20, 21, 25, 41, 42, 44, 46, 54, 58, 59, 60, 74, 75, 78, 81, 88, 89, 97, 105, 107, 109, 110, 112, 120, 122, 123, 130, 143, 145, 153, 154, 155, 158, 159, 177, 178, 184, 186, 194, 195, 196, 216, 219, 220, 221, 232, 234, 236, 241, 244, 245, 246, 247, 248, 256, 262, 263, 264, 265, 266, 279, 280, 282, 285, 288, 290, 292, 301, 306, 307, 322, 323, 338, 339, 340, 360, 366, 368, 369, 371, 373, 381, 383, 387, 388, 389, 399, 401, 404
- Retorno financeiro 11, 17, 20, 22, 51, 52, 94, 130, 219, 248, 329, 378, 399, 407
- Risco 11, 23, 42, 47, 56, 59, 60, 78, 79, 89, 98, 133, 154, 158, 193, 216, 226, 231, 232, 247, 259, 260, 261, 268, 294, 304, 307, 343, 368, 369, 370, 372, 389, 400, 403, 404

S

- Saúde 20, 21, 23, 41, 42, 44, 59, 76, 79, 86, 88, 95, 96, 108, 112, 133, 140, 147, 153, 181, 183, 194, 195, 211, 212, 214, 232, 241, 243, 246, 252, 255, 256, 260, 261, 263, 264, 266, 279, 283, 287, 288, 305, 306, 309, 323, 332, 339, 377, 388
- Sustentabilidade 5, 20, 21, 23, 43, 60, 74, 75, 84, 87, 89, 112, 115, 121, 126, 151, 153, 154, 159, 178, 179, 181, 182, 183, 186, 193, 213, 214, 215, 231, 235, 238, 245, 246, 248, 251, 255, 257, 261, 263, 264, 266, 285, 286, 288, 297, 301, 302, 329, 334, 338, 340, 366, 368, 369, 373, 387, 397, 399, 400, 402, 406, 407

V

- Vendas 21, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 41, 42, 43, 53, 56, 59, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 73, 74, 76, 88, 93, 95, 103, 104, 105, 107, 110, 117, 123, 128, 130, 133, 135, 136, 137, 152, 158, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 175, 176, 177, 178, 185, 186, 195, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 210, 213, 221, 224, 238, 239, 246, 256, 257, 264, 275, 276, 277, 278, 280, 281, 282, 286, 289, 297, 299, 301, 303, 306, 308, 311, 313, 314, 315, 319, 321, 323, 326, 333, 337, 339, 344, 351, 352, 354, 357, 361, 362, 366, 368, 370, 380, 388, 394, 395, 396
- Viabilidade 5, 7, 8, 9, 10, 16, 17, 19, 20, 22, 23, 24, 25, 32, 40, 42, 47, 48, 51, 52, 53, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 73, 76, 77, 78, 79, 80, 83, 84, 85, 86, 87, 89, 90, 91, 92, 94, 95, 98, 99, 110, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 122, 124, 126, 127, 128, 130, 132, 142, 143, 144, 145, 146, 148, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 157, 159, 178, 182, 183, 189, 190, 193, 195, 198, 212, 213, 216, 219, 220, 221, 222, 226, 231, 232, 234, 239, 240, 247, 248, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 258, 262, 264, 265, 266, 268, 285, 286, 288, 291, 292, 294, 295, 297, 298, 299, 302, 303, 305, 306, 307, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 335, 338, 339, 340, 341, 343, 360, 366, 367, 369, 370, 371, 372, 373, 374, 375, 378, 379, 382, 383, 387, 389, 393, 402, 404, 407, 408, 409, 410

