

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**Caroline Almeida da Silva Gomes**

**Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma empresa  
de pequeno porte no ramo de transporte rodoviário de carga  
para atuação nacional**

Belém - Pará  
Janeiro / 2005.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma empresa  
de pequeno porte no ramo de transporte rodoviário de carga  
para atuação nacional.**

Trabalho de Conclusão da Disciplina  
Administração Financeira e Orçamentária  
Empresarial apresentado para avaliação final.

Aluna: Caroline Almeida da Silva Gomes  
Matrícula: 0101010701  
Professor: Héber Lavor Moreira

Belém-Pará  
Janeiro / 2005.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE

**Caroline Almeida da Silva Gomes**

**Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma empresa  
de pequeno porte no ramo de transporte rodoviário de carga  
para atuação nacional.**

Trabalho de Conclusão da Disciplina  
Administração Financeira e Orçamentária  
Empresarial apresentado para avaliação final  
ao professor Héber Lavor Moreira.

Em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_.

Conceito:\_\_\_\_\_.

Belém – Pará  
Janeiro / 2005.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus por ter me dado força e saúde de ter conseguido realizar este trabalho e espero fazer muito melhor para o trabalho de conclusão de curso.

Ao meu marido que me dá todo apoio necessário para qualquer que seja o objetivo e neste mais uma vez não fez corpo mole.

Ao professor Héber pela paciência e dedicação ao ensinar, para que sejamos profissionais competentes.

Às minhas amigas que me incentivaram a não desistir e me ajudaram no que foi preciso, em especial a Danúbia e Renêe, que sempre esteve disposta a ajudar. Meu forte agradecimento a todos vocês.

## RESUMO

Este trabalho vem apresentar a relevância e necessidade de um planejamento para o início de um empreendimento, pois nele estudaremos a viabilidade econômico-financeira e a probabilidade de sucesso de determinado negócio.

Observando a grande carência de oferta de empregos formais em nosso país, muita gente está optando por abrir seu próprio negócio. Nesse contexto, a informação e a vocação empreendedora é basicamente fundamental para o sucesso do negócio, pois é preciso ter espírito criativo e pesquisador, buscando sempre novas soluções para atender as exigências do mercado consumidor.

Com isso, procuramos evidenciar nesse trabalho a necessidade que se tem de estudar a viabilidade econômico-financeira de um empreendimento antes de colocá-lo em atividade, pois no planejamento já se é possível demonstrar o funcionamento do negócio do ponto de vista financeiro, dos clientes, fornecedores, concorrentes (mercado) e da organização necessária para o bom funcionamento do mesmo.

Neste estudo, vamos elaborar todo o processo para implantação de uma empresa prestadora de serviço de transporte rodoviário, enfatizando sua análise financeira e com isso fornecer informações suficientes para a melhor tomada de decisão.

## ÍNDICE

<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>5</b>
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>6</b>
1-TÍTULO DO ESTUDO .....	6
2-IDENTIFICAÇÃO DO AUTOR.....	6
3-OBJETIVOS DO ESTUDO .....	6
3-1- A importância do estudo: .....	6
3-2- O que o discente se propõe alcançar em seu estudo. ....	6
3-3- O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas:.....	6
3-4- A organização do estudo .....	7
4-JUSTIFICATIVAS .....	7
4-1- Qual a razão da escolha do tema e desenvolvimento do estudo.....	7
5-BIBLIOGRAFIA.....	7
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>9</b>
1.O empreendedor:.....	9
2. O OBJETIVO BÁSICO DO EMPREENDEDOR .....	10
2. O OBJETIVO ESTRATÉGICO .....	11
3. PONTOS DE REFERÊNCIA .....	12
4. CARACTERÍSTICA DE EMPREENDEDOR .....	12
5. OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO .....	13
6. NECESSIDADES E OPORTUNIDADES.....	13
7. TENDÊNCIAS E OPORTUNIDADES.....	15
8. COMO CONSEGUIR CAPITAL?.....	16
9.PROJETO DE UM NEGOCIO .....	17
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>19</b>
<b>PLANO DE NEGÓCIOS .....</b>	<b>19</b>
1.Planejamento Estratégico do Negócio .....	20
1.1-Serviços.....	21
1.2-Análise de Mercado .....	21
1.3-Plano de Marketing .....	21
1.4-Plano Financeiro .....	21
2. Dados Financeiros.....	22
2.1-Investimento inicial .....	22
2.2-Balanço Patrimonial .....	23
2.3. ANÁLISE DOS CUSTOS .....	23
2.4- Preço de Venda do serviço .....	24
2.5 – Demonstração do Resultado.....	25
2.6- Projeção do Fluxo de Caixa para 5 anos.....	25
2.7- Valor Presente Líquido:.....	26
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>27</b>
ANÁLISE DOS RESULTADOS .....	27
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>28</b>

## INTRODUÇÃO

Acordar cedo, correr para o trabalho, inventar mil desculpas para o atraso, agüentar os colegas “puxadores de tapete”, esperar o salário para pagar as contas, enfrentar os juros do agiota, do cheque especial, do cartão de crédito, esperar o aumento, esperar uma hora para falar com o chefe, agüentar o seu constante mau humor, esperar o décimo terceiro para pagar as dívidas antigas e fazer novas dívidas nas festas de final de ano e férias.

Milhões de pessoas passam suas vidas nesse labirinto onde os verbos mais conjugados são “esperar” e “engolir” (sapos). Diz-se que esses trabalhadores assalariados trabalham tanto que não tem tempo para ganhar dinheiro. Muitas pessoas talentosas não concentram sua capacidade e seus dons na possibilidade de construir uma empresa de sucesso porque passam o tempo preocupadas em manter o emprego, pagar as contas e perseguir “encantamentos” como promoções prêmios e aumentos de salários.

Um emprego é um bom começo para um jovem recém formado ou inexperiente. O que não pode haver é a acomodação com o salário ou com os atrativos e a comodidade que o emprego oferece. Uma pessoa com espírito empreendedor vai encarar o emprego como um treinamento e vai aproveitar melhor seu estágio como empregado. Ela vai receber muito mais que o salário, vai receber informações preciosas sobre o funcionamento de uma empresa, vai formar uma reserva ou poupança e começará a tecer uma rede de relacionamentos para o seu futuro negócio.

Existem milhares de idéias para novos negócios. Se uma pessoa colocar na mente o objetivo de buscar uma idéia para abrir seu próprio negócio ela vai começar a trabalhar imediatamente nessa missão e com certeza a resposta surgirá como um empreendimento de grande sucesso..

## **CAPÍTULO I**

### **1-TÍTULO DO ESTUDO**

Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma empresa de pequeno porte no ramo de transporte rodoviário de carga para atuação nacional.

### **2-IDENTIFICAÇÃO DO AUTOR**

2-1- Caroline Almeida da Silva Gomes

2-2- Matrícula: 0101010701

### **3-OBJETIVOS DO ESTUDO**

#### **3-1- A importância do estudo:**

O estudo vem auxiliar a melhor aplicação de recursos destinados ao transporte rodoviário de cargas procurando evidenciar sua viabilidade e mostrar como se pode planejar e avaliar o empreendimento antes de sua efetiva atividade.

#### **3-2- O que o discente se propõe alcançar em seu estudo.**

Evidenciar a necessidade de avaliar a viabilidade de um empreendimento destacando, assim, a melhor alocação dos recursos disponíveis para que o negócio venha ter vida longa e sólida no mercado.

#### **3-3- O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas:**

Mostrar a importância de um planejamento e análise financeira para o desenvolvimento de uma empresa e mais ainda para a manutenção desse empreendimento num mercado cada vez mais competitivo. Embora qualquer negócio ofereça riscos, é possível prevenir-se contra eles.

### **3-4- A organização do estudo**

Este estudo terá a seguinte organização:

1. Capa
2. Folha de Rosto
3. Termo de Aprovação
4. Agradecimentos
5. Resumo
6. Sumário
7. Conteúdo do Estudo: Introdução; Planejamento e Procedimentos metodológicos do Estudo; Fundamentação Teórica; Análise dos Resultados.
8. Bibliografia.

## **4-JUSTIFICATIVAS**

### **4-1- Qual a razão da escolha do tema e desenvolvimento do estudo**

A razão pela qual escolhemos este tema nasce da carência de planejamento na maioria das empresas. Para abrir uma empresa, deve-se levar em conta que o sucesso de qualquer negócio depende, sobretudo, de um bom planejamento. Por isso, vemos que o estudo da viabilidade de uma empresa se torna fundamental para um bom planejamento, no qual se evidenciam os prováveis riscos e auxilia em futuras tomada de decisão.

## **5-BIBLIOGRAFIA**

- BRAGA, Roberto. *Fundamentos Técnicos de Administração Financeira*. São Paulo: Atlas, 1995.
- CRESPO, Antônio Arnot. *Matemática Comercial e Financeira Fáci*. 13ª ed. São Paulo: Editora Saraiva, 1999.

- DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza.** São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999. cap. 2, 3 e 10.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanço.** 6ª ed. São Paulo: Atlas, 1994. p. 42-51 e 86-118.
- MARCONI, Mariana de Andrade & LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia do trabalho científico.** 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos.** 2ª Ed. São Paulo: Atlas, 1980
- MATARAZZO, Dante C. **Análise Financeira de Balanços.** 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1993.
- NEVES, Silvério das. **Contabilidade Avançada e Análise das Demonstrações Financeiras.** 11ª Ed. São Paulo: Frase Editora, 2002.
- Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios
- [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)
- [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)
- [www.transportes.gov.br](http://www.transportes.gov.br)

## CAPÍTULO II

### 1.O empreendedor:

O sucesso empresarial não consiste apenas no desenvolvimento de habilidades específicas, tais como finanças, marketing, produção, etc; na concessão de incentivos creditícios e/ou fiscais, mas também nas atitudes empreendedoras. As qualidades que o empreendedor bem-sucedido deve apresentar, ou ter que desenvolver ou apenas aprimorar são:

- Buscar oportunidades, Perseverar, Comprometer-se, Atuar com qualidade, Correr riscos, mas calculados, Estabelecer metas objetivas, Buscar informações, Planejar e monitorar de forma sistemática, Persuadir e manter contatos, Ter confiança e independência.

#### ***1.1-Formação do empreendedor***

A formação do Empreendedor inicia-se, com a Disseminação do Espírito Empreendedor, passa pelo Planejamento do Negócio e pela Implantação de um Novo Negócio e completa-se com a Gestão do Novo Negócio.

Na fase de *Disseminação do Espírito Empreendedor*, procura-se repassar, para o maior número possível de pessoas, a idéia de que as pessoas são capazes de iniciar seus próprios negócios.

Na fase de Planejamento de um Novo Negócio principal objetivo é capacitar o futuro empreendedor para a elaboração do Plano de Negócio, instrumento imprescindível para o planejamento e a obtenção de recursos junto aos órgãos de financiamento.

Na Implantação de um Novo Negócio ele procura juntar os recursos ( humanos, materiais e financeiros) de forma a iniciar a operação do empreendimento planejado.

Na última fase, a Gestão do Novo Negócio, o Empreendedor passa a administrar seu empreendimento adquirindo conhecimentos em áreas específicas

da Administração de Pequenos Negócios, como Marketing, Finanças, Recursos Humanos, etc.

## **2. O OBJETIVO BÁSICO DO EMPREENDEDOR**

A característica básica da vontade é a existência de um objetivo a ser alcançado, ou seja, a visão nítida de um alvo que se deseja alcançar.

Muita gente se surpreende quando descobrem que o primeiro assunto que emperra a sua agenda não é o seu empreendimento, mas a própria pessoa que não consegue organizar-se.

O empreendimento não é a vida, muito embora ocupe uma posição muito importante nela. Para poder determinar com precisão essa posição, é bom o empreendedor questionar-se da seguinte forma:

- O que valorizo mais, a minha vida? O meu trabalho? Outros aspectos?
- Que tipo de vida desejo?
- Como quero que ela seja e pareça?
- O que pretendo conseguir através do meu trabalho diário?
- Quais os sonhos que gostaria de realizar?

A resposta a essas perguntas é o objetivo básico do empreendedor.

Este é seu objetivo básico.

Como saber qual o primeiro passo a ser dado? Como medir seu progresso? Como saber onde estava? Quanto ainda falta para chegar? Sem seu objetivo básico não saberia. Nem poderia. Seria praticamente impossível.

Grandes personagens, com empreendimentos maduros, são aqueles que sabem como chegaram onde estão agora e como chegar onde querem. Eles têm uma visão de vida que perseguem diariamente. Passam a vida vivenciando no presente a visão que têm de futuro. Dia após dia confrontam aquilo que realizaram

com o que pretendem realizar. E caso haja alguma disparidade entre os dois, logo agem para corrigir as diferenças.

A diferença entre grandes personagens e todos os outros é que os primeiros criam suas vidas, enquanto os demais são produtos delas, esperando com passividade para ver em que direção a vida os levará. Tal diferença é a mesma entre viver a vida e apenas existir.

O seu objetivo básico é a visão indispensável que o novo empreendedor deve ter para dar vida ao seu negócio. Ele fornece um propósito, disponibiliza toda a energia necessária e oferece o caminho para a projeção de passos seguros e com clareza.

## **2. O OBJETIVO ESTRATÉGICO**

Esse objetivo deve ser uma definição muito clara do que o empreendimento terá de fazer em última análise, a fim de tornar possível o objetivo básico.

O objetivo estratégico é a visão do produto acabado que é e será o negócio. Nesse contexto o negócio é mais um meio do que um fim, um veículo para enriquecer a vida e não para desperdiçá-la. Isso não quer dizer que não deva ter um programa de negócios. Muito pelo contrário. Contudo, a não ser que esse programa possa ser resumido a um conjunto de padrões simples e bem definido, ele causará mais confusão do que ajuda para o novo empreendedor..

Portanto o objetivo estratégico é um modelo para o seu empreendimento, a fim de permitir-lhe ter a certeza de que o tempo investido produzirá exatamente aquilo que se espera.

### **3. PONTOS DE REFERÊNCIA**

Um bom jeito de aprender é partir de situações que nos sejam familiares. Esse método é excelente também quando se trata de atividades empreendedoras, em que é importante colocar o maior número de chances de sucesso a nosso favor.

Para tanto, é importante se habituar a elaborar cenários futuros e, sobretudo, definir os pontos de referência e as esferas que são consideradas mais importantes. É nesse ponto que se vê a característica do planejamento.

### **4. CARACTERÍSTICA DE EMPREENDEDOR**

- São visionários
- Sabem tomar decisões
- São indivíduos que fazem a diferença
- Sabem explorar ao máximo as oportunidades
- São determinados e dinâmicos
- São dedicados
- São otimistas e apaixonados pelo que fazem
- São independentes e constroem o próprio destino
- São líderes e formadores de equipes
- São bem relacionados (networking)
- São organizados
- Planejam, planejam, planejam...
- Possuem conhecimento
- Assumem riscos calculados
- Criam valor para a sociedade

## **5. OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO**

Descobrir oportunidades de negócio é o cerne da atividade do empreendedor.

Quanto mais o mundo muda e evolui, mais oportunidades aparecem. A oportunidade captada parece que precipita idéias em sua mente. A partir delas começa a ser construída a visão. Mas nada é assim tão fácil. Descobrir depende de procurar e para reconhecer é preciso conhecer (não confundir idéia de negócio com oportunidade de negócio).

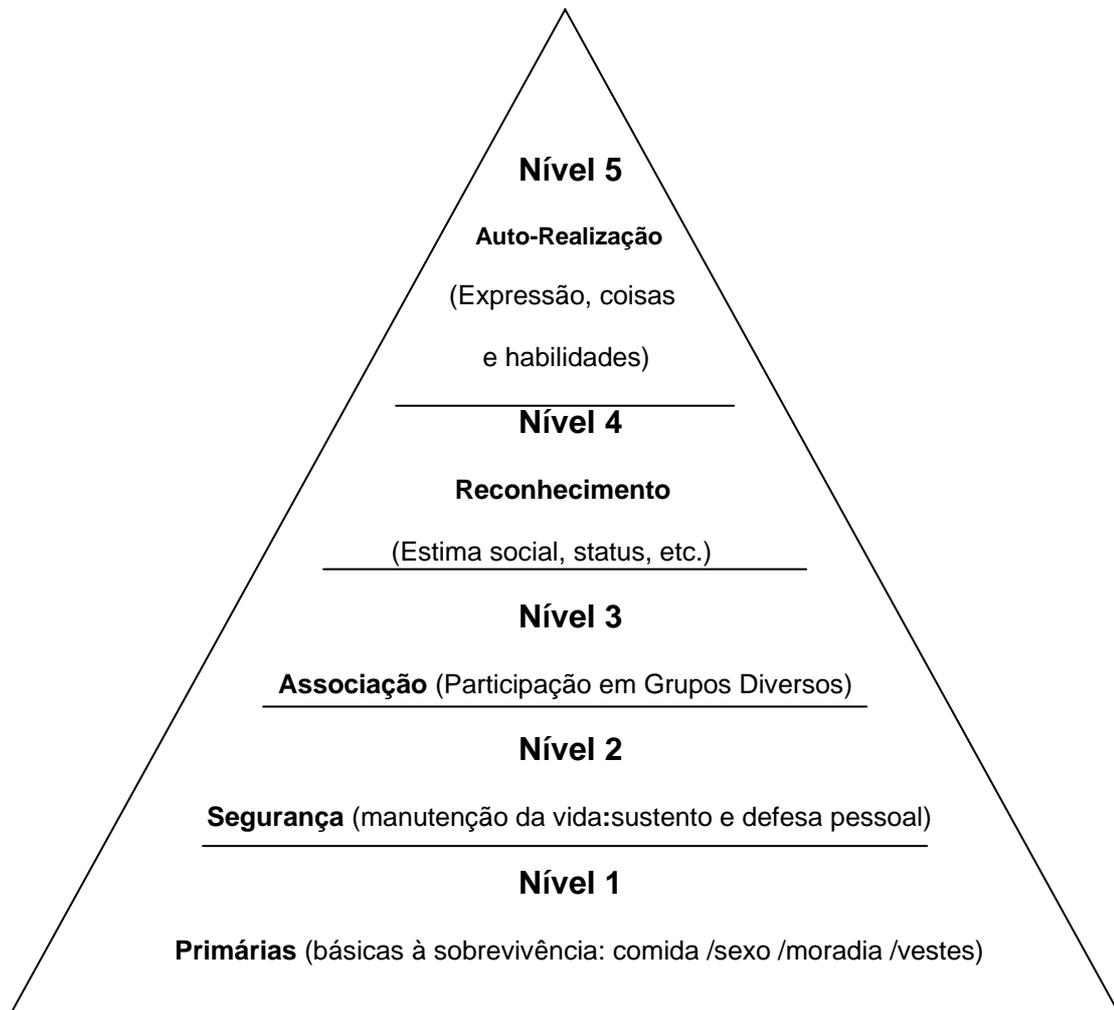
Antes de tomar qualquer iniciativa o empreendedor precisará dispor de uma estrutura de pensamento sistêmico e visionário, porque é com base nisso que poderá fixar objetivos e traçar caminhos para atingi-los, incluindo obstáculos e limites que deverá encontrar.

Para facilitar a descoberta de oportunidades de negócio, também é bom cultivar o pensamento intuitivo, positivo e criativo.

## **6. NECESSIDADES E OPORTUNIDADES**

É fato que o consumidor compra produtos para satisfazer necessidades, desde as mais básicas até as mais sofisticadas. Para reconhecer as necessidades na prática empreendedora, é útil trabalhar com a teoria de MASLOW, que classifica as necessidades humanas em cinco níveis:

## Pirâmide das Necessidades de Maslow



Os degraus da pirâmide mostram o alcance da necessidade em número de consumidores ou o tamanho do mercado. Partindo dessa referência podemos identificar oportunidades de negócio, como mostra o quadro a seguir.

<b><u>DAS NECESSIDADES ÀS OPORTUNIDADES</u></b>	
<b><u>Necessidades</u></b>	<b><u>Oportunidades</u></b>
Necessidades Primárias	Alimentos, confecção, construção civil, etc.
Necessidades de Segurança	Extintor, iluminação, travas, serviços de vigia.
Necessidades Sociais	Organização de eventos, impressos p/feiras.
Necessidades de Reconhecimento	Jóias, canetas de luxo, automóvel, etc.
Necessidades de Realização	Computador, máquinas-ferramenta, etc.

Note que alguns produtos podem corresponder a diferentes necessidades ao mesmo tempo. Uma barra de chocolate pode matar a fome e também responder à necessidade de reconhecimento (um presente). Um computador pode representar status ou corresponder a uma necessidade de trabalho.

## **7. TENDÊNCIAS E OPORTUNIDADES**

Observar as tendências do ambiente em que você vive é outro modo de detectar oportunidades de negócio – procurando prever as necessidades de produtos ou serviços.

As evoluções constantes em nosso tempo, tornaram praticamente obrigatório o exercício de previsões. A experiência permite que o empreendedor vá montando um quadro próprio de referências para analisar e interpretar o seu ambiente de ação.

## **8. COMO CONSEGUIR CAPITAL?**

O Brasil possui um baixo nível de poupança interna, e o custo do dinheiro para investimento costuma ser muito elevado. O ideal é que o empreendedor disponha de recursos próprios para investir, mesmo que tenha que vender algum patrimônio para montar seu próprio negócio.

O que melhor identifica o espírito empreendedor de uma pessoa é a disposição de colocar um patrimônio já adquirido em situação de risco num novo negócio.

Quem não tem dinheiro para tornar real sua idéia de negócio, vai ter num plano de negócio bem elaborado sua “chave do cofre” para tentar levantar capital. Com o plano nas mãos é mais fácil atrair o chamado “love money” (sem esperança de retorno) dos pais ou irmãos. É mais fácil convencer um sócio capitalista a investir, ou então conseguir aquele empréstimo com o cunhado, o sogro ou um amigo. Os bancos também gostam de ver um plano de negócio mostrando que a empresa terá no futuro um fluxo de caixa líquido suficiente e na data certa para pagar as prestações de um empréstimo.

As associações de empresários, os sindicatos patronais, o SENAC, o SESI e o SEBRAE são importantes fontes de informação para quem pretende buscar capital para iniciar seu próprio negócio. Algumas organizações não-governamentais (ONGs) especializaram-se em micro-crédito e operações de empréstimos de capital para a abertura de novas empresas.

## **9.PROJETO DE UM NEGOCIO**

Significa estabelecer todos os principais fatores pertinentes ao negocio:

### Ramo de Atividade:

Por que escolheu este negocio.

### Mercado Consumidor:

Quais são os clientes?

O que é de valor para os clientes?

### Mercado Fornecedor:

Quem são os fornecedores dos produtos ou dos seus serviços?

### Mercado Concorrente:

Quem são os meus concorrentes?

### Produtos ou Serviços a serem Ofertados:

Quais as características dos Produtos / Serviços?

Quais são as vantagens e desvantagens frente às dos concorrentes?

Como criar valor para o cliente por meio dos produtos ou serviços?

### Localização:

Quais os critérios para avaliação do local ou do “ponto”?

Qual a importância da localização para seu negócio?

Processo Operacional:

Como sua empresa vai operar: (isto é, como fazer?) etapa por etapa?

Como fabricar? Como vender? Como fazer o serviço?

Qual trabalho será feito? Quem o fará? Com que material? Com que equipamento?

Quem tem conhecimento e experiência no ramo?

Como fazer os concorrentes?(Atualmente).

Previsão de produção, previsão de vendas, etc...

Qual a necessidade de procura do mercado?

Qual sua provável capacidade de produção?

Qual pessoal disponível?

Qual disponibilidade de maquinas e equipamentos?

Qual volume de produção / vendas do seu negocio?

Análise Financeira:

Qual a estimativa de receita da empresa?

Qual capital inicial necessário?

Qual o gasto com o material?

Quais gastos com despesas administrativas?

Qual a margem de lucro desejada?

## CAPÍTULO III

### PLANO DE NEGÓCIOS

#### **Empresa Ideal Transportes Ltda.**

Rua Manoel Pinto,14 Belém PAP (91) 4004-0001



Caroline Almeida da Silva Gomes, Diretora de Marketing

Rua Haydeé, 43 Souza - Belém PA

Este Plano de Negócios foi elaborado em Janeiro de 2005 por Caroline  
Gomes

*Apresentação de uma  
Empresa de Pequeno Porte, do ramo de transporte rodoviário  
de carga para atuação nacional, a potenciais investidores.*

## 1. Planejamento Estratégico do Negócio

O transporte rodoviário de cargas opera em regime de mercado livre, sem exigências para entrada e saída do mercado. Não existe legislação específica no campo dos transportes para o exercício dessa atividade, não estando presentes as figuras de autorização, permissão e concessão dos serviços.

A empresa que atua no ramo de transporte rodoviário de cargas está sempre em atividade, pois o tráfego de mercadorias pelo país basicamente depende dela, ou seja, é o que faz a economia nacional avançar.

O objetivo básico da *Ideal Transportes* é atender a esse mercado que nunca pára. Nosso objetivo é garantir aos nossos clientes agilidade com um serviço de qualidade e segurança, sempre superando as expectativas. O conceito de servir reforça que a empresa prestadora de serviços só existe em função de seus clientes. A inteligência é a utilização inovadora do conhecimento que constrói o diferencial competitivo.

*“Rapidez e qualidade são nossos pilares de crescimento. Nossa missão é transportar confiança e segurança.”*

### DISTRIBUIÇÃO INTERMODAL DE CARGAS Composição percentual da carga movimentada (%)

MODO	1996	1997	1998	1999	2000
Aéreo	0,33	0,26	0,31	0,31	0,33
Aquaviário	11,47	11,56	12,69	13,19	13,86
Dutoviário	3,78	4,555	4,44	4,61	4,46
Ferrovário	20,74	20,72	19,99	19,60	20,86
<b>Rodoviário</b>	<b>63,68</b>	<b>62,91</b>	<b>62,57</b>	<b>62,29</b>	<b>60,5</b>
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte:Ministério dos Transportes.

Vemos através deste quadro, que o grande percentual de movimentação de carga do país é feito pelo transporte rodoviário , com isso constatamos a relevância desse setor para o crescimento econômico do Brasil.

### **1.1-Serviços**

A Ideal Transportes Ltda. vem oferecer serviços de transporte de cargas via rodoviária a empresas transportadoras que atuam no trecho Belém/ São Paulo/ Belém. A empresa tem 1 cavalinho Volvo modelo FH12 380cv 4x2 2 eixos e estará vinculada a Amazon Transportadora efetuando 3 viagens por mês.

### **1.2-Análise de Mercado**

O mercado consumidor deste serviço é bem restrito, se trata de empresas que atuam no transporte de mercadorias, no entanto há uma grande demanda nesse setor, visto que a grande circulação de produtos dentro do Brasil se dá por meio de carretas.

### **1.3-Plano de Marketing**

O Plano de Marketing apresenta como vamos vender o nosso serviço: Agregando ótimos veículos, novos e que suportam grandes pesos, a empresas de tradição em transportes de cargas como a Amazon. E é sempre fundamental mantermos a qualidade dos caminhões e a confiança de levarmos e trazeremos mercadorias com toda segurança possível.

### **1.4-Plano Financeiro**

Nossas perspectivas para o plano financeiro são de bons resultados em longo prazo. As ações planejadas para a empresa são de aquisição de novos veículos financiados para expansão da empresa. Verificaremos a seguir as estimativas através dos dados financeiros.

## 2. Dados Financeiros

### 2.1-Investimento inicial

Plano de Investimento

Plano de Investimento			
<b>Investimento Inicial:</b>			<b>R\$ 148.860,00</b>
Descrição	Unid	R\$	Total
Volvo FH12 380cv 4x2 2 eixos	1	R\$ 145.000,00	R\$ 145.000,00
Móveis e Utensílios			R\$ 3.860,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 148.860,00</b>
<b>Despesas Pré-operacionais</b>			
			<b>R\$ 800,00</b>
Consultoria			R\$ 500,00
Legalização da empresa			R\$ 300,00
<b>Custo Variável</b>			
			<b>R\$ 14.985,00</b>
Combustível			R\$ 12.375,00
Adicional de salários			R\$ 780,00
Troca de Óleo			R\$ 270,00
Manutenção			R\$ 120,00
Pneus			R\$ 1.440,00
<b>Custos Fixos</b>			
			<b>R\$ 6.395,33</b>
Salários			R\$ 824,00
Depreciação do Veículo			R\$ 2.483,33
Seguro do Veículo			R\$ 1.788,00
Aluguel			R\$ 1.300,00
<b>Despesas</b>			
			<b>R\$ 290,00</b>
material de expediente			R\$ 80,00
material de limpeza			R\$ 20,00
energia			R\$ 30,00
Água			R\$ 15,00
Telefone			R\$ 145,00

## 2.2-Balço Patrimonial

Balço Patrimonial			
ATIVO		PASSIVO	
<b>CIRCULANTE</b>		<b>CIRCULANTE</b>	
Caixa			
Bancos Conta Movimento		<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	R\$ 72.500,00
<b>PERMANENTE</b>	R\$ 148.860,00	Financiamentos	R\$ 72.500,00
<b>IMOBILIZADO</b>	R\$ 148.860,00	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	R\$ 76.360,00
Móveis e Utensílios	R\$ 3.860,00	Capital Social	R\$ 76.360,00
Veículos	R\$ 145.000,00		
<b>ATIVO TOTAL</b>	<b>R\$ 148.860,00</b>	<b>PASSIVO TOTAL</b>	<b>R\$ 148.860,00</b>

## 2.3. ANÁLISE DOS CUSTOS

### 2.3.1 – Quadro Estrutural de Custos

QUADRO ESTRUTURAL DO CUSTO DO SERVIÇO PRESTADO			
Veículo utilizado para prestação do serviço de transporte: Volvo FH 12			
Viagem inicial: Belém /São Paulo /Belém Km:		6000	
Total de viagens por mês:		3	
	Quantidade / mês	Total / mês	
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		R\$	15.885,00
Combustível / Lt	7500	R\$	12.375,00
Adicional de Salários	24	R\$	780,00
Troca de Óleo	0,6	R\$	270,00
Pneus	0,2	R\$	1.440,00
Manutenção	1	R\$	120,00
Pedágio	3	R\$	900,00
<b>CUSTOS FIXOS</b>		R\$	4.057,33
Salários	1	R\$	824,00
Depreciação do Veículo (%)	0,0083	R\$	1.208,33
Seguro do Veículo (%)	0,005	R\$	725,00
Aluguéis		R\$	1.300,00
<b>DESPESAS FIXAS</b>		R\$	290,00
material de expediente		R\$	80,00
material de limpeza		R\$	20,00
energia		R\$	30,00
água		R\$	15,00
telefone		R\$	145,00
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		R\$	15.885,00
<b>CUSTOS FIXOS</b>		R\$	4.057,33
<b>CUSTO TOTAL</b>		R\$	19.942,33

### 2.3.2- Folha de Serviço por viagem.

#### Folha de Serviço

Custos Variáveis	Valor / Viagem
Combustível	R\$ 4.125,00
Adicional de salários	R\$ 260,00
Troca de Óleo	R\$ 90,00
Pneus	R\$ 480,00
Manutenção	R\$ 40,00
Pedágio	R\$ 300,00
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 5.295,00</b>

Custos Fixos	Valor / Viagem
Salários	R\$ 274,67
Depreciação do Veículo	R\$ 402,78
Seguro do Veículo	R\$ 241,67
Aluguéis	R\$ 433,33
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1.352,44</b>

<b>CUSTO TOTAL POR VIAGEM</b>	<b>R\$ 6.647,44</b>
-------------------------------	---------------------

### 2.4- Preço de Venda do serviço

Considerando uma margem de lucro em 15%, temos o seguinte preço de venda:

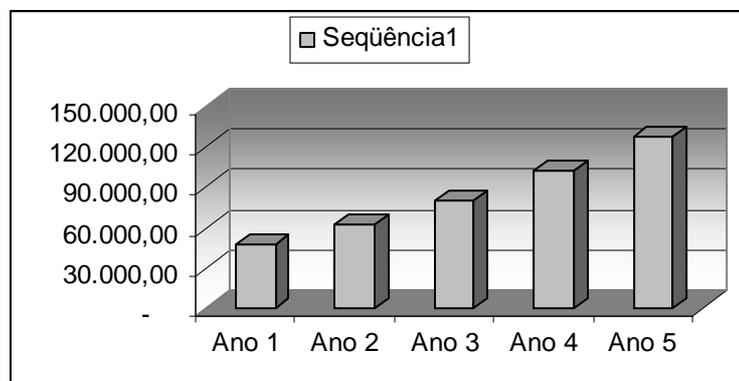
Serviço	Preço de Venda
Frete 6000Km	R\$ 8.309,31

## 2.5 – Demonstração do Resultado

<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>	
	<b>ANO1</b>
<b>Receita Bruta Serviços</b>	<b>299.135,00</b>
(-) Deduções	
ISS	14.956,75
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>284.178,25</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>190.620,00</b>
(-) Custos do Período	
Custo Direto dos Serviços	190.620,00
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	<b>93.558,25</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	
(-) Despesas	48.688,00
<b>Lucro Operacional</b>	<b>44.870,25</b>
<b>(+/-) Rec./Desp. não Operacionais</b>	
Lucro antes do Imposto de Renda	44.870,25
(-) Imposto de Renda	1.346,11
<b>Lucro Líquido</b>	<b>43.524,14</b>

## 2.6- Projeção do Fluxo de Caixa para 5 anos

PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA



## 2.7- Valor Presente Líquido:

<b>Valor Presente Líquido</b>	<b>=</b>	<b>R\$ 99.893,56</b>
<b>Taxa Interna de Retorno</b>	<b>=</b>	<b>39%</b>

*Taxa estimada: 20%*

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISE DOS RESULTADOS

A empresa *Ideal* Transportes, terá seu campo de atuação especialmente o trecho Belém/ São Paulo/ Belém e estará vinculada a uma transportadora de cargas. Esta por sua vez será tida como cliente, pois como se sabe a *Ideal* é uma prestadora de serviço, tendo a disposição de seus clientes um cavalinho para efetuar o transporte de mercadorias no território nacional.

De acordo com esse estudo podemos verificar a viabilidade desse empreendimento. Visto que é uma Empresa de Pequeno Porte, apuramos sua receita bruta em R\$ 299.135,00 no primeiro ano de atividade e estimamos um crescimento anual em 15%, chegando ao final de 5 anos a uma receita de R\$ 523.188,98. Projetamos o fluxo de caixa em 5 anos também e constatamos seu crescimento, estando positivo desde o primeiro ano.

Verificamos através do Valor Presente Líquido que o empreendimento é viável, ou seja, nos mostra que após 5 anos o capital investido corresponderá a R\$ 99.893,56 e sua Taxa de retorno Interna é de 39%, o que comprova que o capital investido está tendo retorno, sendo este estimado em aproximadamente 6 anos. Isso se mostra pelos valores de entrada que são maiores que os de saída no fluxo de caixa.

Mesmo que sua margem de lucro esteja em 15%, é possível perceber que o empreendimento é viável e lucrativo. Exige um capital inicial razoavelmente elevado, no entanto, com o passar dos anos é possível de se gerar novas aquisições e fazer com que o negócio cresça.

## **BIBLIOGRAFIA**

- BRAGA, Roberto. ***Fundamentos Técnicos de Administração Financeira***. São Paulo: Atlas, 1995.
- CRESPO, Antônio Arnot. ***Matemática Comercial e Financeira Fáci***. 13ª ed. São Paulo: Editora Saraiva, 1999.
- DOLABELA, Fernando. ***Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza***. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999. cap. 2, 3 e 10.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. ***Análise de balanço***. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 1994. p. 42-51 e 86-118.
- MARCONI, Mariana de Andrade & LAKATOS, Eva Maria. ***Metodologia do trabalho científico***. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- MARTINS, Eliseu. ***Contabilidade de Custos***. 2ª Ed. São Paulo: Atlas, 1980
- MATARAZZO, Dante C. ***Análise Financeira de Balanços***. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1993.
- NEVES, Silvério das. ***Contabilidade Avançada e Análise das Demonstrações Financeiras***. 11ª Ed. São Paulo: Frase Editora, 2002.
- Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios
- [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)
- [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)
- [www.transportes.gov.br](http://www.transportes.gov.br)