



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

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA DE UM DEPÓSITO  
DE CIMENTO SOB A ÓTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS.**

**DANILSON LOBATO  
MARCILENE FERNANDES**

**BELÉM-PARÁ  
2006**

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

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA DE UM DEPÓSITO  
DE CIMENTO SOB A ÓTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS.**

Trabalho de Avaliação da Disciplina  
Administração Financeira, ministrada pelo  
Professor Héber Lavor Moreira, do Curso de  
Ciências Contábeis

**DANILSON LOBATO**

**MARCILENE FERNANDES**

**ORIENTADOR: PROF. HÉBER LAVOR MOREIRA**

**BELÉM-PARÁ**

**2006**

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

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA DE UM DEPÓSITO  
DE CIMENTO SOB A ÓTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS.**

Trabalho de Avaliação da Disciplina  
Administração, Financeira ministrada  
pelo Professor Héber Lavor Moreira,  
do Curso de Ciências Contábeis.

**Avaliado em:** \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ **Conceito:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
***Orientador:*** Prof. Héber Lavor Moreira

## **AGRADECIMENTOS**

Agradecemos primeiramente a Deus pela força e entendimento concedido a cada um de nós. Agradecemos também aos nossos amigos e familiares pelo apoio nas horas de dificuldades. Aos discentes do curso de Ciências Contábeis pelo companheirismo e pela ajuda concedida. Ao professor Héber Lavor Moreira pela atenção e ajuda dada a cada um de nós em cada etapa de realização deste trabalho.

## RESUMO

Este trabalho foi desenvolvido com o objetivo de estudar a viabilidade de um pequeno empreendimento partindo do pressuposto de que, na atual situação econômica do país, muitas pessoas, por acreditarem em seu lado empreendedor ou por falta de oportunidades no mercado de trabalho, buscam alternativas que possam gerar recursos e, através destes, estabilidade e lucro.

É fato que não basta a vontade de ter um negócio próprio, mas, também é fundamental analisar as possibilidades, de sucesso ou não, do empreendimento. Por esta razão, buscou-se neste trabalho estudar e analisar os fatores determinantes na avaliação das reais chances de sucesso baseadas na elaboração de um plano de negócios para a montagem de um depósito de cimento, onde, em um primeiro momento serão apresentadas informações sobre um plano de negócios como, entre outras coisas, o conceito, a importância e a sua composição.

O empreendimento em estudo encontra-se na fase inicial, onde estão sendo coletadas informações de cunho econômico-financeiro que servirão de base para a construção do plano de negócios, bem como para as análises e projeções de seu investimento inicial, ponto de equilíbrio, projeção de venda, de lucros e retorno do capital investido.

Através do estudo será possível analisar todo o negócio a fim evidenciar suas potencialidades e chances de sucesso.

## Sumário

<b>Introdução .....</b>	<b>7</b>
<b>TÍTULO DO ESTUDO .....</b>	<b>8</b>
1.2 – JUSTIFICATIVA .....	8
1.3 - FORMULAÇÃO DO PROBLEMA.....	8
1.3.1 – HIPÓTESES .....	8
<b>1.4 – OBJETIVOS.....</b>	<b>9</b>
1.4.1 – GERAL .....	9
1.4.2 – ESPECÍFICOS.....	9
<b>1.5 – METODOLOGIA.....</b>	<b>9</b>
1.5.1 – TIPO DE ESTUDO.....	9
1.5.1.1 – Pesquisa Bibliográfica .....	9
1.5.1.2 – Estudo de caso.....	9
1.5.2 – FONTES DE INFORMAÇÕES .....	9
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>10</b>
<b>CAPÍTULO 2 .....</b>	<b>11</b>
<b>PLANO DE NEGÓCIOS .....</b>	<b>11</b>
<b>2.1 – CONCEITUAÇÃO .....</b>	<b>11</b>
<b>2.2 – ESTRUTURA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS .....</b>	<b>11</b>
<b>2.3 – TAMANHO DE UM PANO DE NEGÓCIOS .....</b>	<b>11</b>
<b>CAPÍTULO 3 .....</b>	<b>12</b>
<b>ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS.....</b>	<b>12</b>
3.1 – Considerações iniciais sobre o empreendimento .....	12
3.1.1- Qual o tipo de empreendimento?.....	12
3.1.2 – Qual o público alvo? .....	12
3.1.3 – Qual a situação do empreendimento? .....	12
3.1.4 – Qual a fonte de recursos?.....	12
<b>PLANO DE NEGÓCIOS .....</b>	<b>13</b>
CARGA PESADA.....	13
<b>1 – SUMÁRIO EXECUTIVO.....</b>	<b>14</b>
<b>2 . DESCRIÇÃO DA EMPRESA .....</b>	<b>14</b>
<b>3 . PLANO ESTRATÉGICO .....</b>	<b>14</b>
<b>4. PRODUTOS E SERVIÇOS .....</b>	<b>14</b>
<b>5 . ANÁLISE DE MERCADO .....</b>	<b>15</b>
<b>6 . PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>15</b>
<b>7 . PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>15</b>
7.1- Investimento Inicial.....	15
Orçamento dos investimentos do ativo permanente .....	15
Orçamento dos custos variáveis.....	16
Orçamento das Despesas pré-operacionais.....	16
Orçamento dos custos fixos .....	16
Demonstração do Resultado do Exercício .....	17
PONTO DE EQUILÍBRIO .....	17
<b>CONCLUSÕES.....</b>	<b>18</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>19</b>

## Introdução

A economia brasileira, ao longo dos anos, vem acumulando uma dívida com milhares de trabalhadores que saem do mercado de trabalho e encontram dificuldades em retornar e, muitas vezes não conseguem uma ocupação. Esta situação faz com que muitos desses trabalhadores migrem para o mercado informal ou até mesmo montar um pequeno empreendimento com vistas a produzir o seu sustento.

Desta forma, o que se nota é que o mercado informal cresceu justamente por absorver essa massa de trabalhadores que, muitas vezes não conseguiram mais voltar ao mercado de trabalho e se viram na situação de encontrar alternativas para conseguir seu sustento investindo (ou aventurando-se) no mundo do empreendedorismo.

Seja por falta de oportunidades ou por acreditar em seu lado empreendedor, é fato que a maioria dos brasileiros almeja o sonho de ter seu próprio negócio, no entanto, estudos especializados demonstram que grande parte dos pequenos empreendimentos não consegue se manter no mercado.

É preciso que o pequeno empreendedor saiba planejar seu negócio, analise que fatores internos e externos influenciarão no seu sucesso. É nesse contexto que o Plano de Negócios ganha uma importância fundamental para toda pessoa que deseje entrar no mundo do empreendedorismo, pois nele constará um universo de informações que com certeza serão determinantes para o negócio pretendido, como optar por outra atividade.

# **CAPÍTULO 1**

## **TÍTULO DO ESTUDO**

Estudo da viabilidade econômica de um depósito de cimento sob a ótica do plano de negócios.

## **1.2 – JUSTIFICATIVA**

Atualmente nota-se que uma quantidade relevante de pessoas passaram a assumir os riscos da atividade empresarial. O número de surgimento de pequenos empreendimentos chama a atenção, pois muitos deles não conseguem firmar-se e as causas podem ser várias desde a escolha do local e até a da clientela.

Estudar a viabilidade desses empreendimentos torna-se importante para que o empreendedor sobreviva ou não no mercado.

## **1.3 - FORMULAÇÃO DO PROBLEMA**

Considerando o fato de que a atitude de montar um pequeno empreendimento caracteriza o risco empresarial e que muitos dos pequenos empreendimentos não conseguem sobreviver, torna-se interessante pesquisar sobre a viabilidade dos mesmos, de modo a mostrar para o pequeno empreendedor as suas reais chances no mercado. Isto nos leva a pesquisar sobre a viabilidade dos mesmos através de um planejamento que terá como base um plano de negócios do empreendimento.

### **1.3.1 – HIPÓTESES**

Partindo-se do pressuposto de que pequenos empreendimentos são feitos por pessoas sem experiência administrativa, apresentamos as seguintes hipóteses:

Falta de experiência no ramo;

Má avaliação de custo dos produtos ofertados; e

Escolha do ramo de atuação feita de forma aleatória, intuitiva.



## **1.4 – OBJETIVOS**

### **1.4.1 – GERAL**

Apresenta um estudo sobre a viabilidade da implantação de um depósito de cimento, baseado em um plano de negócios, para determinação de seu sucesso.

### **1.4.2 – ESPECÍFICOS**

- Mostrar que a ingerência é determinante no caso de não alcance de êxito;
- Demonstrar como se fazer uma avaliação dos custos dos produtos ofertados; e
- Levar o empreendedor a adotar critérios na escolha do ramo de atuação.

## **1.5 – METODOLOGIA**

### **1.5.1 – TIPO DE ESTUDO**

#### **1.5.1.1 – Pesquisa Bibliográfica**

A presente pesquisa será realizada através de um estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas especializadas, jornais e sites na internet.

#### **1.5.1.2 – Estudo de caso**

Será do tipo estudo de caso, pois pretende avaliar a viabilidade de um pequeno empreendimento dentro do contexto atual.

### **1.5.2 – FONTES DE INFORMAÇÕES**

Serão coletadas informações de fornecedores de produtos e de concorrentes, que comporão o produto final ofertado no empreendimento em estudo, bem como orçamentos e outros instrumentos necessários à mensuração do investimento.

## BIBLIOGRAFIA

IUDÍCIBUS, Sérgio de, ANÁLISE DE BALANÇOS. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998;

MARTINS, Eliseu, CONTABILIDADE DE CUSTOS. Atlas;

DORNELAS, José Carlos Assis, EMPREENDEDORISMO: Transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro. ed.campus, 2001;

[http://www.peritocontador.com.br/artigos/tcc/Monografia\\_Antonia\\_Dias.pdf](http://www.peritocontador.com.br/artigos/tcc/Monografia_Antonia_Dias.pdf);

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

## **CAPÍTULO 2**

### **PLANO DE NEGÓCIOS**

#### **2.1 – CONCEITUAÇÃO**

Plano de Negócios é um instrumento de que dispõem empreendedores, empresários e instituições para planejar um empreendimento e prever situações de risco. Trata-se de um conjunto de informações elaboradas de forma organizada em que são vislumbrados os aspectos importantes de um empreendimento.

É uma ferramenta de consulta e orientação, que mostra ao empreendedor as metas a serem alcançadas, estratégias traçadas e rumos que o negócio deve tomar para obter. Um melhor desempenho, potencializando seus resultados.

É um documento usado para descrever seu negócio.

Como podemos ver o Plano de Negócios é descrito como uma ferramenta importante para o planejamento de um empreendimento, organizado de forma a contemplar aspectos importantes do negócio, descrevendo-o e que demonstra as metas a alcançar, estratégias traçadas e rumo a tomar no negócio, com vista a um melhor desempenho, potencializando seus resultados.

#### **2.2 – ESTRUTURA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS**

O Plano de Negócios é composto por várias seções como, capa, sumário, planejamento estratégico, descrição da empresa, produtos e serviços, análise de mercado, plano de marketing, plano financeiro e anexos, que se relacionam e permitem um entendimento global do negócio de forma escrita em poucas páginas. Este modelo de Plano de Negócios foi elaborado após vários estudos e observações de planos de empresas reais.

#### **2.3 – TAMANHO DE UM PANO DE NEGÓCIOS**

Não existe um tamanho ideal ou quantidade exata de páginas para o Plano de Negócios. O que se recomenda é escreve-lo de acordo com as necessidades do público alvo que lerá o plano de negócios.

## **CAPÍTULO 3**

### **ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS**

#### **3.1 – Considerações iniciais sobre o empreendimento**

##### **3.1.1- Qual o tipo de empreendimento?**

O negócio em pauta é um depósito de cimento, o qual se pretende mostrar como um meio de alternativa para os pequenos empreendedores de materiais de construção

##### **3.1.2 – Qual o público alvo?**

O empreendimento pretende atingir os pequenos comerciantes de materiais de construção que encontram dificuldades em negociar com a fábrica, bem como as pessoas que transitam pela rua onde está localizado o empreendimento.

##### **3.1.3 – Qual a situação do empreendimento?**

O empreendimento encontra-se em fase de planejamento e coleta de dados para a mensuração de seu investimento.

##### **3.1.4 – Qual a fonte de recursos?**

Os recursos necessários à implantação do empreendimento serão de caráter próprio.

**PLANO DE NEGÓCIOS**

**CARGA PESADA**  
DEPÓSITO DE CIMENTO

*Elaborado por:*

*Danilson Lobato & Marcilene Fernandes*

**BELÉM/PA**  
**2006**

## **1 – SUMÁRIO EXECUTIVO**

Este Plano de Negócios tem por objetivo dar suporte técnico ao pequeno empreendedor na tomada de decisão sobre a montagem de um depósito de cimento.

A empresa se chamará “CARGA PESADA”, instalada em um bairro da periferia de Belém, e pretende atender os pequenos comerciantes da construção civil que não podem comprar da fábrica.

O depósito de cimento está em fase inicial e tem por objetivo a sua consolidação no segmento da construção civil, proporcionando sustentabilidade ao seu empreendedor, uma vez que se apresenta como alternativa de renda.

Seu produto foi selecionado mediante as necessidades encontradas nessa área.

## **2 . DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

O empreendimento chama-se “CARGA PESADA” e pretende oferecer aos pequenos comerciantes preços de revenda que os permita concorrer com outros comerciantes que comprem direto da fábrica.

## **3 . PLANO ESTRATÉGICO**

O empreendimento “CARGA PESADA” encontra-se em fase inicial de planejamento e tem por objetivo se consolidar como alternativa no segmento, procurando agregar clientes, tendo como fator principal, atendimento e prestação de serviços de qualidade a baixo custo.

## **4. PRODUTOS E SERVIÇOS**

O produto oferecido teve como base uma pesquisa que detectou a carência no mercado de empresas, que viessem a atender os pequenos comerciantes, que não podiam comprar da fábrica.

## 5 . ANÁLISE DE MERCADO

Existe um grande número de pequenos comerciantes no setor da construção civil, atender suas necessidades significa praticar baixos preços, o que permitiria uma maior competitividade e um aumento pela procura.

## 6 . PLANO DE MARKETING

O depósito CARGA PESADA acredita que o seu baixo preços será seu maior investimento em marketing.

## 7 . PLANO FINANCEIRO

Começaremos o plano financeiro com o levantamento do investimento inicial do empreendimento, levando em consideração a aplicação dos recursos em ativo fixo, ativo circulante, despesas pré-operacionais e fixas, tendo por base preços coletados em pesquisa de mercado

### 7.1- Investimento Inicial

#### Orçamento dos investimentos do ativo permanente

<b>Imobilizado</b>	<b>Unidade</b>	<b>R\$</b>	<b>3.064,00</b>
Micro computador	1	1.300,00	1.300,00
Impressora jato de tinta	1	348,00	348,00
Cadeiras	4	75,00	300,00
Mesa diretor	1	139,00	139,00
Mesa p/ atendimento	1	98,00	98,00
Arquivo	1	350,00	350,00
Aparelho de fax	1	529,00	529,00

<b>Despesas Pré Operacionais</b>	<b>1.664,75</b>
Consultoria	1.000,00
Legalização da Empresa	464,75
Honorários do advogado	200,00

#### RESUMO

Dinheiro em Caixa (inicial)	5.000,00
Invstimento Inicial	4.728,75
Dinheiro em Caixa (final)	271,25

Os orçamentos a seguir referem-se a despesas operacionais e despesas pré-operacionais necessárias à implantação e funcionamento do empreendimento. Neste caso a intenção foi de mensurar o total de desembolsos que ocorrerão mensalmente em decorrência de sua operacionalização e o desembolso inicial necessário à sua legalização.

### Orçamento dos custos variáveis

<b>Custos Variáveis</b>	<b>812,50</b>
Resma de papel	12,50
Transporte	800,00

### Orçamento das Despesas pré-operacionais

<b>Despesas Pré Operacionais</b>	<b>1.664,75</b>
Consultoria	1.000,00
Legalização da Empresa	464,75
Honorários do advogado	200,00

### Orçamento dos custos fixos

<b>Custos Fixos</b>	<b>3.041,10</b>
água	20,00
Energia Elétrica	80,00
Aluguel	500,00
Telefone	45,00
Pró-labore	800,00
Encargos s/ Pró-labore	160,00
Salário	700,00
FGTS	59,50
INSS	187,60
Velox	89,00
Honorários do contador	300,00
Despesas com Marketing	100,00

Tendo por base os orçamentos necessários ao início do empreendimento, apresentamos a projeção do Balanço Inicial, onde evidenciamos as origens e aplicações dos recursos.



**BALANÇO DE ABERTURA 01.01.06**

<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>Circulante</b>	<b>271,25</b>	<b>Circulante</b>	<b>-</b>
Caixa	271,25		
<b>Permanente</b>	<b>4.728,75</b>		
Imobilizado	3.064,00		
Moveis e Utensilios	887		
Computadores e Periféricos	2.177,00	<b>Patrimonio Liquido</b>	<b>5.000,00</b>
Diferido	1.664,75	Capital Social	5.000,00
Despesas pre-operacionais	1664,75		
<b>Total do Ativo</b>	<b>5.000,00</b>	<b>Total do Passivo</b>	<b>5.000,00</b>

O Balanço Inicial apresentado foi baseado no plano de investimento onde foram orçados, a preço de mercado, o produto necessários ao funcionamento do empreendimento.

**Demonstração do Resultado do Exercício**

<b>DRE</b>	
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>R\$ 14.541,89</b>
<b>(-) DEDUÇÕES</b>	<b>R\$ 2.472,12</b>
ICMS	R\$ 2.472,12
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>R\$ 12.069,77</b>
<b>(-) CUSTO OPERACIONAIS</b>	<b>R\$ 3.853,60</b>
CUSTO FIXO	R\$ 3.041,10
CUSTO VARIÁVEL	R\$ 812,50
<b>LUCRO OPERACIONAL BRUTO</b>	<b>R\$ 8.216,17</b>
IMPOSTO DE RENDA	R\$ 492,97
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>R\$ 7.723,20</b>

**PONTO DE EQUILÍBRIO**

O valor do ponto de equilíbrio total é de R\$ 168,30 considerando o produto, independente do volume vendido do produto, só após as vendas superarem esse valor, o empreendedor terá lucro.

## CONCLUSÕES

- 1)** Analisando o empreendimento, tomando-se por base a Taxa de Retorno ao Ano, observa-se que o empreendedor terá um retorno mais que duplicado de seu investimento, ou seja, somente no 1º ano de funcionamento ele recuperará seu investimento inicial e ainda terá uma “sobra” considerável para o tipo de empreendimento;
- 2)** Com relação ao Playback, o retorno do investimento ocorrerá em aproximadamente 01 (uma) semana;
- 3)** A TIR (Taxa Interna de Retorno) supera o investimento de forma, mais que satisfatória, isto demonstra a viabilidade econômica do negócio, mesmo quando comparada à Taxa Mínima de Atratividade.
- 4)** A DRE mostra uma tendência de fortalecimento do empreendimento, ressaltando que o objetivo principal do mesmo seria a consolidação no segmento, proporcionando sustentabilidade ao empresário.

## BIBLIOGRAFIA

IUDÍCIBUS, Sérgio de, ANÁLISE DE BALANÇOS. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998;

MARTINS, Eliseu, CONTABILIDADE DE CUSTOS. Atlas;

DORNELAS, José Carlos Assis, EMPREENDEDORISMO: Transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro. ed.campus, 2001

[http://www.peritocontador.com.br/artigos/tcc/Monografia\\_Antonia\\_Dias.pdf](http://www.peritocontador.com.br/artigos/tcc/Monografia_Antonia_Dias.pdf);

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

<http://kadima.com.br>

<http://sebrae.com.br>