



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

**Diego Begot da Silva Dantas  
Francisco Mateus da Costa Mota**

**Estudo da viabilidade econômico-financeira de um Depósito de Bebidas no  
Município de Benevides sob a ótica do plano de negócios**

**Belém/PA  
2006**



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

**Estudo da viabilidade econômico-financeira de um depósito de bebidas de  
Bebidas no Município de Benevides sob a ótica do plano de negócios**

Trabalho de Conclusão da Disciplina,  
Administração Financeira, Orçamento  
e Empresarial

**Aluno: Diego Begot da Silva Dantas                    0201010401  
Francisco Mateus da Costa Mota                    0101001601**

**Orientador: Prof. Héber Lavor Moreira**

**Belém/PA  
2006**

## **APRESENTAÇÃO**

Com o consumo medido sempre em bilhões de litros, o comércio de bebidas encontra mercado em qualquer região do país. Festas de todos os tamanhos, recepções, restaurantes bares, e até no próprio consumo familiar são alguns fatores que tornam esse setor tão atrativo.

Mas para abrir um depósito de bebidas é necessário conhecer bem mais, é necessário avaliar também entre outros pontos, os riscos do negócio, daí a importância de seguir um roteiro e avaliar todas as possibilidades como capital a ser investido, fornecedores, mercado consumidor, a esse planejamento chamamos de Plano de Negócios.

A maneira com que o plano de negócio é elaborado, permite ao empreendedor tomar decisões seguras e estratégicas antes de começar seu negócio, possibilitando avaliar a viabilidade de suas idéias na empresa. Passando a um instrumento de análise permanente do seu negócio.

## Sumário

INTRODUÇÃO .....	5
CAPÍTULO I .....	6
1.1 - TÍTULO DO ESTUDO .....	6
1.2 - OBJETIVOS DO ESTUDO .....	6
1.2.1 - A Importância do Estudo .....	6
1.2.2 - O que os discentes se propõem a alcançar em seu estudo .....	6
1.2.3 - O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas .....	7
1.2.4 - Delimitação do Estudo .....	7
1.2.5 - A Organização do Estudo .....	7
1.3 - PÚBLICO ALVO .....	7
1.4 - JUSTIFICATIVA .....	7
1.5 – METODOLOGIA DO ESTUDO .....	8
1.6 – BIBLIOGRAFIA .....	8
CAPITULO II .....	9
PLANO DE NEGOCIO .....	9
1- RESUMO EXECUTIVO .....	9
2 - DESCRIÇÃO GERAL DO NEGOCIO .....	9
2.1- DESCRIÇÃO DO NEGOCIO .....	9
2.2 - DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS .....	9
2.3 - MERCADO .....	10
2.4 - CONCORRENTES .....	10
2.5 - ESTRUTURA LEGAL E ORGANIZACIONAL .....	10
2.6 - LOCALIZAÇÃO .....	11
3 Análise .....	12
3.1 Investimento Inicial .....	12
3.2 Balanço de Abertura .....	14
3.3 DRE PROJETADA .....	14
3.4 Quadro Estrutural de Custos .....	15
3.5 Estoque de produtos – Média Mensal .....	16
3.6 Preço de Venda .....	17
3.6.1 Projeção do Preço de Venda .....	18
3.6.2 Formação do Preço de Venda .....	19
3.6.3 Técnica da Precificação .....	19
PRODUTOS .....	19
3.7 Folha do Produto .....	21
3.7.1 Contribuição dos Produtos na Receita Total .....	21
3.8 Fluxo de Caixa no 1º Mês .....	22
4. Investimento empresarial .....	23
4.2 Payback .....	23
4.3 Valor Presente Líquido .....	24
V.P.L = .....	24
Bibliografia .....	25

## INTRODUÇÃO

O mundo empresarial e dos negócios pertence cada vez mais aos empreendedores, isto é, àqueles que identificam as melhores oportunidades e sabem como aproveitá-las. Esses empreendedores cada vez mais são levados a pensar bem sobre os vários fatores que envolvem seu negócio, realizar um planejamento bem detalhado, antes de iniciar suas atividades.

Neste novo mundo de negócios, não se pensa mais em abrir ou manter uma empresa sem fazer antes um bom *Plano de Negócios* o que possibilita avaliar a evolução de um empreendimento ao longo de sua implantação para cada um dos aspectos definidos, para assim, não só comparar o previsto com realizado, como também, preparar a empresa para as grandes variações na conjuntura Financeira. .

Um Plano de Negócios é basicamente um instrumento de planejamento, no qual as principais variáveis envolvidas em um empreendimento são apresentadas de forma organizada. O Plano de Negócio possibilita avaliar a evolução de um empreendimento ao longo de sua implantação para cada um dos aspectos definidos, para assim, não só comparar o previsto com realizado, como também, preparar a empresa para as grandes variações na conjuntura Financeira. Obviamente, o processo de fazer planos para a criação de um novo negócio, sempre existiu, mesmo que de forma empírica ou somente na mente do empreendedor. Mas, a montagem de um documento com a análise das principais variáveis envolvidas no futuro negócio, ordenadas segundo um modelo, ou uma ordem lógica, que é o que caracteriza um plano de negócios, é relativamente recente e se popularizou com o surgimento das chamadas empresas “ponto-com” ocorridas a partir da década de 90. Hoje, o “Business Plan” ou Plano de Negócios, em bom português, faz parte de nosso cotidiano e quando se fala em um novo empreendimento, quase que fatalmente se fala na elaboração de um Plano de Negócios como o primeiro passo a ser dado.

# **CAPÍTULO I**

## **1.1 - TÍTULO DO ESTUDO**

Estudo da viabilidade econômico-financeira de um depósito de bebidas de Bebidas no Município de Benevides sob a ótica do plano de negócios

## **1.2 - OBJETIVOS DO ESTUDO**

### **1.2.1 - A Importância do Estudo**

Para a maioria dos empreendedores, a elaboração do plano de negócios tem como principal objetivo a apresentação do empreendimento a possíveis futuros parceiros comerciais como sócios, incubadoras e investidores. Porém, embora sirva muito bem para essa finalidade, consideramos que o principal benefício da montagem de um Plano de Negócio está no conhecimento adquirido pelo próprio empreendedor durante esse processo. Desde que levada a sério, a elaboração do plano de negócios induz a realização do planejamento de forma organizada, forçando o empreendedor à reflexão. Questões como: quem é o comprador de meu produto? É possível produzi-lo a um custo comercialmente viável? Meu projeto é lucrativo? E inúmeras outras questões a serem analisadas, são determinantes para o sucesso ou fracasso do empreendimento e a busca por essas respostas tem boas chances de gerar conhecimento para o empreendedor, diminuindo incertezas e conseqüentemente os riscos para o empreendedor.

Pode-se pensar no plano de negócios, como uma série de questões que deverão ser respondidas pelo empreendedor de forma a prepará-lo para a montagem efetiva do negócio.

Este estudo visa estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor devesse avaliar para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada.

### **1.2.2 - O que os discentes se propõem a alcançar em seu estudo.**

O *Plano de Negócios* ajuda a encontrar um caminho para o futuro da empresa. A idéia é adquirir através da sua elaboração o conhecimento suficiente do tipo de negócio ou serviço que está sendo ofertado, os objetivos perseguidos, os clientes atuais e potenciais, os mercados, os preços, a concorrência, os recursos financeiros disponíveis, as operações e o ambiente externo, de maneira a permitir um melhor gerenciamento das operações, o estabelecimento de estratégias que permitam a consecução de melhores resultados. Isto permite elevar a eficiência da gestão, e, portanto aumentar a qualidade da comunicação, o grau de confiabilidade e melhorar a imagem da empresa.

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

A importância do Plano de Negócio no levantamento da viabilidade econômica financeira de um empreendimento, dando suporte para tomada de decisão na implantação do negócio.

### **1.2.4 - Delimitação do Estudo.**

Se delimita ao estudo do plano de negócio dando o entendimento que relaciona a viabilidade econômica de um empreendimento para a tomada de decisão .

### **1.2.5 - A Organização do Estudo**

Este estudo constará de:

- a) Capa;
- b) Folha de Rosto;
- c) Resumo;
- d) Sumário;
- e) Conteúdo textual: Introdução; Planejamento e Procedimentos Metodológicos do Estudo; Fundamentação Teórica; Considerações Finais e Sugestões para Pesquisas Futuras;
- f) Planilhas em Anexos;
- g) Bibliografia.

## **1.3 - PÚBLICO ALVO**

O Público alvo são as pessoas que tenham vontade de realizar um negócio promissor, adquirindo habilidades gerenciais e financeira para administração e controle de seu negócio..

## **1.4 - JUSTIFICATIVA**

O interesse em executar este estudo se dá em função de se adquirir ferramentas de controle e gestão, para a efetivação do próprio negócio diretamente vinculado a comercialização de Bebidas, mas para que o negócio próprio tenha o sucesso esperado se faz necessário um planejamento inicial, onde temos na Contabilidade todas as informações necessárias para a elaboração desse planejamento o qual chamamos de Plano de Negócios, que será a base para a implantação de qualquer negócio examinando a viabilidade da empresa sob todos os pontos de vista, tais como o mercadológico, o financeiro e o operacional, evitando surpresas desagradáveis.

## **1.5 – METODOLOGIA DO ESTUDO**

O estudo será desenvolvido através das aulas e orientações do docente da disciplina Administração Financeira e Orçamentário, pesquisa bibliográfica e exemplo elucidativo da elaboração de um Plano de Negócios para a abertura de uma micro-empresa. As pesquisas bibliográficas foram feitas em arquivo particular e Internet.

## **1.6 – BIBLIOGRAFIA**

SILVA, Jose Pereira da. *Análise de financeira das Empresas*. São Paulo: Atlas, 2004.

MARION, José Carlos. *Contabilidade empresarial*. São Paulo: Atlas, 1997.

MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de Custos*. São Paulo: Atlas, 1993.

MOREIRA, Héber Lavor. Material de Aula na disciplina Administração Financeira e Orçamentária, no 2º semestre de 2005.



## **CAPITULO II**

### **PLANO DE NEGOCIO**

#### **1- RESUMO EXECUTIVO**

O presente plano de negócios tem como objetivo fornecer subsídios para tomada de decisões no que tange a um estabelecimento comercial de venda de bebidas.

O Deposito de bebidas "*DesteLado*" pretende oferecer a preços competitivos, produtos de excelente qualidade e aceitação perante o consumidor, este por sua vez, peça chave e imprescindível para um bom andamento do binômio "produto x qualidade". O negocio inicialmente, procura atender a um segmento da população cada vez mais consumista de bebidas, que não precisem se dirigir, em virtude do tempo despendido, aos grandes supermercados para adquirir produtos, principalmente bebidas alcoólicas. Se utilizando de marcas famosas e consolidadas no mercado, com venda certa.

#### **2 - DESCRIÇÃO GERAL DO NEGOCIO**

##### ***2.1- DESCRIÇÃO DO NEGOCIO***

O deposito de bebidas é uma Empresa de Pequeno Porte que venderá produtos de excelente qualidade aliados a marcas fortes e consolidadas no mercado, onde teremos disponível a venda: água mineral, refrigerantes e cervejas, este ultimo, de grande aceitação independente de classe social e priorizara um atendimento rápido e eficiente, sempre colocando em primeiro plano o consumidor.

##### ***2.2 - DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS***

Com base em pesquisa de mercado ficou nítida a constatação de que a projeção de venda de **cerveja** deve ser predominante dentro do rol de produtos disponibilizados pela empresa, destarte, foi disponibilizado um maior espaço físico para o acondicionamento do referido produto, visto que esse produto é de alta consumo tanto pelas classe A até C, sendo assim, teremos a Cerveja como produto chave para a venda dos outros produtos, como o refrigerante e a água mineral.

### **2.3 - MERCADO**

O ramo de venda de bebidas é um negocio que não prioriza apenas o consumido exigente, mas também o mais comodista, ou seja, aquele que não precisa ir aos grandes hipermercados, enfrentando locais sem estacionamento, filas em caixas ou qualquer outro obstáculo que venha a limitar seu tempo. Procura-se atender tanto a população da periferia como também de áreas mais nobres, sempre prestando um excelente atendimento.

### **2.4 - CONCORRENTES**

Pela observação do mercado como um todo, os principais concorrentes do deposito são: Dois supermercados localizados no centro Comercial

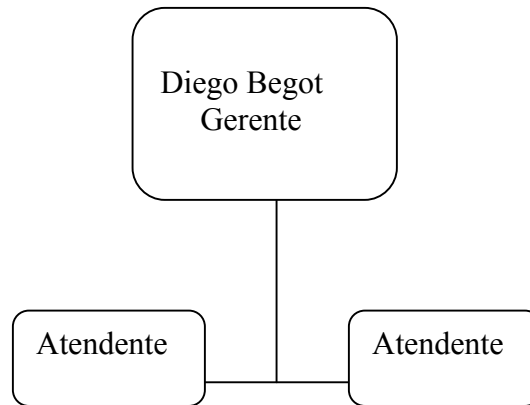
- Pontos fortes: tais concorrentes apresentam alem de produtos semelhantes, com venda a prazo no cartão de Crédito
- Pontos fracos: detectou-se na pesquisa realizada que a qualidade do atendimento e da falta de espaço para consumo local.

### **2.5 - ESTRUTURA LEGAL E ORGANIZACIONAL**

O deposito de Bebidas "DesteLado" será constituído em regime jurídico de sociedade por cota de responsabilidade limitada com razão social "DesteLado – Deposito de bebidas Ltda".

O deposito será registrado nos seguintes órgãos: Junta Comercial do Para – JUCEPA, Instituto Nacional da propriedade Industrial – INPI, Receita Federal (CNPJ), Secretaria de Urbanização – SEURB, SEFIN e SEFA.

### A estrutura do Deposito:



## 2.6 - LOCALIZAÇÃO

O depósito situa-se no centro da cidade de Benevides em uma esquina de grande rotatividade, em uma área de grande circulação econômica ficando próximo do Terminal Rodoviário e do centro comercial que além das lojas compreende os mercados rurais e de carnes, ficando próximo de seus clientes à atacado reduzindo os custos com entrega (distribuição), o que denota um expressivo diferencial. Além dos clientes nas proximidades, por se tratar de uma área central o fluxo de pessoas é intenso, o que faz aumentar a clientela, principalmente no final de semana onde a cidade é invadida por pessoas que possuem sítios em Benevides, consumindo nossos produtos nesse período.