

VIABILIDADE DE IMPLANTAÇÃO DA EMPRESA DE HIGIENIZAÇÃO, LIMPEZA e ESTÉTICA DE AUTOMÓVEIS A DOMICÍLIO ECO LIMP

MARION, Alexandre¹
CLUSOSAK, Dayane Ferreira²
FORCELINI, Julio Cesar³
CUNICO, Eliana⁴
alexandre.marion@yahoo.com
daya_ferreira13@hotmail.com
jforcelini@hotmail.com

RESUMO

Um Plano de Negócio é uma ferramenta fundamental para empreendedores que necessitam de uma tomada de decisão para a criação de um novo negócio que seja eficaz em questões de ganhos e perdas. Sendo assim, este trabalho apresenta um Plano de Negócio que trata da viabilidade de implantação da empresa de higienização e limpeza de automóveis a domicílio denominada Eco Limp. Dessa forma, traz um planejamento estratégico, em que foram enunciados os caminhos a serem seguidos, a visão, os valores, a missão e os objetivos do negócio. Nesse sentido, tem o intuito de auxiliar no conhecimento de cada área específica de uma empresa de lavagem automotiva, deixando em evidência suas particularidades. Para tanto, utilizou-se de pesquisa bibliográfica, documental e pesquisa de campo, com coleta de dados por meio de questionário, sendo que os resultados destes foram apresentados em tabelas. Por meio dos resultados obtidos no estudo, constatou-se que a empresa em questão conta com um grande diferencial na cidade de Toledo-PR, por conta da lavagem de automóveis a seco, ou seja, por utilizar uma mínima porcentagem de água para a limpeza, sendo um serviço sustentável, vindo de encontro com um dos objetivos da empresa, sustentabilidade. Além disso, oferece grande praticidade, por prestar atendimento a domicílio, bem como a diferenciação nos serviços, por buscar um atendimento humanizado.

A Eco Limp está apta para contribuir com a sociedade, empreendendo, gerando empregos formais, valorizando seus funcionários e clientes e ainda preservando o meio ambiente.

Palavras-chave: Plano de negócio. Viabilidade. Diferenciação.

¹ Acadêmico (a) do curso de Administração FAG

² Acadêmico (a) do curso de Administração FAG

³ Acadêmico (a) do curso de Administração FAG

⁴ Docente Faculdade Sul Brasil – FAG - ORIENTADOR



INTRODUÇÃO

O presente artigo apresenta a viabilidade de negócio da empresa Eco Limp com sede na cidade de Toledo-PR, a empresa se propõe a realizar a prestação de serviços de higienização, lavagem a seco e estética automotiva a domicílio, no intuito propiciar conforto e a praticidade ao cliente, bem como a redução de água, bem escasso nos dias atuais.

O objetivo da organização não é somente o atendimento ao cliente e sua satisfação, mas também a promoção de um desenvolvimento sustentável, preocupando-se com o meio ambiente e com as próximas gerações. Conforme Dias (2004, p. 119), desenvolvimento sustentável é “um modelo de desenvolvimento que permita à sociedade a distribuição dos seus benefícios econômicos/sociais, enquanto se assegura a qualidade ambiental para as gerações presentes e futuras”. Uma característica e atrativo da organização é o conforto do atendimento a domicílio, pois o cliente a qualquer momento do horário comercial pode solicitar o serviço e ter o conforto de ser atendido onde o mesmo se encontra.

Foi verificado que na região existe somente um concorrente que oferte esse serviço, além disso, este plano de negócio propôs-se a verificar se existe demanda para tal empreendimento e se essa demanda é suficiente para que a empresa possa se estabelecer na região. A viabilidade foi atestada a partir de um estudo empreendido por meio de pesquisa bibliográfica, pesquisa documental e pesquisa de campo, em que os acadêmicos realizaram um questionário junto ao concorrente, obtendo-se, assim, os dados para a estipulação da demanda, definição de fornecedores, precificação e diferenciação dos serviços.

Durante este trabalho será apresentada uma análise de indicadores financeiros, como a demonstração do fluxo de caixa, expondo entradas e saídas, estipulando os custos e despesas que envolvem a operação da empresa, como também a margem de contribuição. Para Martins (2000, p. 195), margem de contribuição unitária é “a diferença entre a receita e o custo variável de cada produto; é o valor que cada unidade efetivamente traz a empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e lhe pode ser imputado sem erro”. Expõe-se também toda a parte de orçamentos e fluxos de caixa, ponto de equilíbrio, retorno sobre o investimento, enfim, todo o estudo necessário para certificar a veracidade da implantação de um negócio.

1 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICO METODOLÓGICA

O presente artigo utilizou-se de uma pesquisa bibliográfica, pesquisa documental e pesquisa de campo, em que os acadêmicos buscaram assuntos pertinentes ao ramo de organização estudada e desenvolveram um questionário aplicado ao concorrente, obtendo-se assim, os dados para a estipulação da demanda, calculada através de uma média mensal de serviços, definição de fornecedores, precificação e qual será a estratégia utilizada para a diferenciação dos serviços.

A estratégia utilizada é a diferenciação, com base na melhor utilização dos recursos na realização dos serviços, utilizando a água de maneira racional nas lavagens automotivas, ajudando assim, o meio ambiente na sustentabilidade ambiental. Segundo Kotler (2006, p.366), diferenciação é:

“O ato de desenvolver um conjunto de diferenças significativas para distinguir a oferta da empresa da oferta da concorrência. Dessa forma a mesma é tratada como a geração ou criação de valor de um produto ou serviço prestado, através de um diferencial, algo a mais que a empresa possui e irá ofertar para seus clientes, fazendo com que os mesmos criem uma visão diferenciada da empresa em questão e se fidelizem por se sentirem satisfeitos e realizados pelo que foi disponibilizado.”

A seguir, é demonstrado os princípios e valores da empresa em questão, como ela se situa perante o seu público e o que pretende como organização.

Missão

Prestação de serviço de limpeza automobilística com excelência, utilizando produtos de qualidade que contribuem com o meio ambiente de forma sustentável, visando sempre à satisfação do público alvo.

Visão

Ser uma empresa de destaque no ramo de limpeza automobilística, que sirva de referência para os seus clientes, colaboradores, sociedade em geral, prezando pela qualidade do serviço prestado e pelo relacionamento com o público em geral.

Valores

- Comprometimento com o cliente;
- Valorização da integridade do meio ambiente;
- Reconhecimento humano;
- Inovação contínua;

- Sustentabilidade.

Os serviços que a Eco Limp realiza abrangem uma quantidade diferenciada de lavagens, hidratações, limpezas internas entre outras técnicas. Não é apenas lavar o carro, e sim um processo de cuidado a mais com o veículo, além de uma comodidade significativa para o cliente que não tem disponibilidade de se deslocar até o posto de lavagem.

A previsão de demanda orienta a organização sobre quanto, em valores qualitativos e quantitativos, a mesma conseguirá realizar, e a partir disso é definida a sua receita. Por meio da estipulação dessa demanda e comprovação da mesma, a empresa pode criar um plano de ação para aumentar a capacidade de atendimento. Segundo Fleury *et al*(2003, p. 212), "as previsões de venda têm grande importância para o planejamento da capacidade de prestação de serviços, basicamente é impossível estocar serviços de forma que forme um colchão amortecedor contra as incertezas do mercado"

A propaganda da empresa ocorre por meio de mídia, como redes sociais, canais de vídeo e também por intermédio de panfletos, distribuídos em pontos estratégicos da cidade, onde é possível reunir e aglomerar o número máximo de pessoas e clientes potenciais. Conceitua-se propaganda como:

“Propaganda é qualquer forma paga de apresentação não pessoal e promocional de ideias, bens ou serviços por um patrocinador identificado. Os anúncios são uma maneira lucrativa de disseminar mensagens, seja para desenvolver uma preferência de marca, seja para instruir as pessoas. (KOTLER; KELLER, 2006, p. 566).”

A logística da mesma está voltada para a racionalização de tempo nos serviços, ou seja, na melhor distribuição física de atendimento, buscando sempre atender os clientes que estão mais próximos e que marcam com antecedência, analisando o layout de localidade de cada cliente e estabelecendo uma rota com a qual se consiga atender a todos de uma maneira simples e objetiva. É importante considerar que:

“Logística de mercado envolve o planejamento, a implementação e o controle dos fluxos físicos de materiais e de produtos finais entre os pontos de origem e os pontos de uso, com o objetivo de atender as exigências dos clientes e de lucrar com esse atendimento (KOTLER; KELLER, 2006, p. 520).”

2 RESULTADOS E DISCUSSÕES

O investimento inicial da empresa Eco Limp será demonstrado abaixo, incluindo gastos de montagem, custos fixos, custos variáveis, manutenção, despesas administrativas, enfim, uma série de itens que são necessários para o funcionamento da empresa.

Tabela 1- investimento inicial

Investimento Inicial	Valor
1. Infraestrutura	R\$ 3.120,00
2. Móveis	R\$ 9.384,50
3. Marketing Inicial	R\$ 750,00
4. Custos de Abertura	R\$ 1.534,59
5. Veículo	R\$ 15.500,00
6. Total Custos Abertura	R\$ 30.289,09
7. Capital de Giro Programado 2 meses	R\$ 24.542,11
Total:	R\$ 54.831,20

Fonte: Autores da Pesquisa (2017)

Para o início das atividades, a empresa arcará com alguns investimentos, sendo eles:

Custos referentes à área contábil:

- Abertura de Empresa: R\$ 350,00;
- Taxas de Junta Comercial: R\$ 105,00;
- Honorário Contábil Mensal: R\$ 250,00;
- Taxa Alvará: R\$ 250,00;
- Taxa de R\$168,59 para a realização de vistoria do bombeiro;
- 1 (um) extintor ABC no valor de R\$120,00;
- Iluminação, luz de saída de emergência e sinalização R\$100,00;
- Carta de anuência (SANEPAR), pois será gerado esgoto não doméstico R\$191,00.

Totalizando R\$1534,59.

Para sua abertura, a empresa conta com um financiamento junto à Cooperativa Sicoob. A operação tem o valor de R\$54.831,20, parcelado em 36 meses, com taxa de juros de 2,50% ao mês, totalizando, ao final de 3 anos, em R\$80.190,63. A mensalidade é decrescente, conforme tabela a seguir:

Tabela 2 - Financiamento

MÉTODO SAC- SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO CONSTANTE					
PARCELA	JUROS	AMORTIZAÇÃO	PAGAMENTO	SALDO	
0	X	X	X	R\$	54.831,20
1	R\$ 1.370,78	R\$ 1.523,09	R\$ 2.893,87	R\$	53.308,11
2	R\$ 1.332,70	R\$ 1.523,09	R\$ 2.855,79	R\$	51.785,02
3	R\$ 1.294,63	R\$ 1.523,09	R\$ 2.817,71	R\$	50.261,93
4	R\$ 1.256,55	R\$ 1.523,09	R\$ 2.779,64	R\$	48.738,84
5	R\$ 1.218,47	R\$ 1.523,09	R\$ 2.741,56	R\$	47.215,76
6	R\$ 1.180,39	R\$ 1.523,09	R\$ 2.703,48	R\$	45.692,67
7	R\$ 1.142,32	R\$ 1.523,09	R\$ 2.665,41	R\$	44.169,58
8	R\$ 1.104,24	R\$ 1.523,09	R\$ 2.627,33	R\$	42.646,49
9	R\$ 1.066,16	R\$ 1.523,09	R\$ 2.589,25	R\$	41.123,40
10	R\$ 1.028,08	R\$ 1.523,09	R\$ 2.551,17	R\$	39.600,31
11	R\$ 990,01	R\$ 1.523,09	R\$ 2.513,10	R\$	38.077,22
12	R\$ 951,93	R\$ 1.523,09	R\$ 2.475,02	R\$	36.554,13
13	R\$ 913,85	R\$ 1.523,09	R\$ 2.436,94	R\$	35.031,04
14	R\$ 875,78	R\$ 1.523,09	R\$ 2.398,86	R\$	33.507,96
15	R\$ 837,70	R\$ 1.523,09	R\$ 2.360,79	R\$	31.984,87
16	R\$ 799,62	R\$ 1.523,09	R\$ 2.322,71	R\$	30.461,78
17	R\$ 761,54	R\$ 1.523,09	R\$ 2.284,63	R\$	28.938,69
18	R\$ 723,47	R\$ 1.523,09	R\$ 2.246,56	R\$	27.415,60
19	R\$ 685,39	R\$ 1.523,09	R\$ 2.208,48	R\$	25.892,51
20	R\$ 647,31	R\$ 1.523,09	R\$ 2.170,40	R\$	24.369,42
21	R\$ 609,24	R\$ 1.523,09	R\$ 2.132,32	R\$	22.846,33
22	R\$ 571,16	R\$ 1.523,09	R\$ 2.094,25	R\$	21.323,24
23	R\$ 533,08	R\$ 1.523,09	R\$ 2.056,17	R\$	19.800,16
24	R\$ 495,00	R\$ 1.523,09	R\$ 2.018,09	R\$	18.277,07
25	R\$ 456,93	R\$ 1.523,09	R\$ 1.980,02	R\$	16.753,98
26	R\$ 418,85	R\$ 1.523,09	R\$ 1.941,94	R\$	15.230,89
27	R\$ 380,77	R\$ 1.523,09	R\$ 1.903,86	R\$	13.707,80
28	R\$ 342,69	R\$ 1.523,09	R\$ 1.865,78	R\$	12.184,71
29	R\$ 304,62	R\$ 1.523,09	R\$ 1.827,71	R\$	10.661,62
30	R\$ 266,54	R\$ 1.523,09	R\$ 1.789,63	R\$	9.138,53
31	R\$ 228,46	R\$ 1.523,09	R\$ 1.751,55	R\$	7.615,44
32	R\$ 190,39	R\$ 1.523,09	R\$ 1.713,47	R\$	6.092,36
33	R\$ 152,31	R\$ 1.523,09	R\$ 1.675,40	R\$	4.569,27
34	R\$ 114,23	R\$ 1.523,09	R\$ 1.637,32	R\$	3.046,18
35	R\$ 76,15	R\$ 1.523,09	R\$ 1.599,24	R\$	1.523,09
36	R\$ 38,08	R\$ 1.523,09	R\$ 1.561,17	-R\$	0,00
TAXA JUROS	2,50%a.m.				

Fonte: Autores da Pesquisa (2017)

Na tabela abaixo é exibida a margem de contribuição da empresa em questão, que é a receita obtida pela mesma através de sua prestação de serviços. A tabela contempla os preços da firma, juntamente com a sua capacidade de atendimento mensal. Exibe também o custo

variável total, sendo a soma dos custos de mão de obra e produção multiplicados pela quantidade e, por fim, constata a margem de contribuição total.

Tabela 3 - Janeiro - Carros de Pequeno Porte

Item	Descrição	Preço Unitário Venda	Qt d	Custo Variável M.O.	Custo Variável Prod.	M.C.U	Fatura	C. Variável Total
7	Lavagem Top (Interna e Externa)	R\$ 35,00	80	R\$ 146,54	R\$ 181,54	R\$ 2.471,92	R\$ 2.800,00	R\$ 328,08
1	Lavagem Externa	R\$ 20,00	39	R\$ 129,12	R\$ 265,50	R\$ 385,38	R\$ 780,00	R\$ 394,62
4	Hidratação em bancos de couro	R\$ 20,00	5	R\$ 17,65	R\$ 136,50	-R\$ 54,15	R\$ 100,00	R\$ 154,15
6	Polimento	R\$ 100,00	5	R\$ 40,60	R\$ 92,50	R\$ 366,90	R\$ 500,00	R\$ 133,10
5	Higienização de Ar Condicionado	R\$ 60,00	15	R\$ 34,96	R\$ 225,00	R\$ 640,04	R\$ 900,00	R\$ 259,96
3	Cristalização dos Vidros	R\$ 20,00	5	R\$ 12,36	R\$ 130,00	-R\$ 42,36	R\$ 100,00	R\$ 142,36

Fonte: Autores da Pesquisa (2017)

Tabela 4 - Janeiro - Carros de Médio Porte

Item	Descrição	Preço Unitário Venda	Qtd	Custo Variável M.O.	Custo Variável Produto	M.C.U	Fatura	C. Variável Total
7	Lavagem Top (interna e externa)	R\$ 45,00	120	R\$ 264,84	R\$ 272,30	R\$ 4.862,86	R\$ 5.400,00	R\$ 537,14
1	Lavagem Externa	R\$ 25,00	50	R\$ 55,17	R\$ 113,46	R\$ 1.081,37	R\$ 1.250,00	R\$ 168,63
4	Hidratação em Bancos de Couro	R\$ 45,00	20	R\$ 70,62	R\$ 546,00	R\$ 283,38	R\$ 900,00	R\$ 616,62
6	Polimento	-	-	-	-	-	-	-
5	Higienização de Ar Condicionado	R\$ 60,00	49	R\$ 114,20	R\$ 735,00	R\$ 2.090,80	R\$ 2.940,00	R\$ 849,20
3	Cristalização dos Vidros	R\$ 45,00	15	R\$ 37,07	R\$ 390,00	R\$ 247,93	R\$ 675,00	R\$ 427,07

Fonte: Autores da Pesquisa (2017)

Tabela 5 - Janeiro - Carros de Grande Porte

Item	Descrição	Preço Unitário Venda	Qtd	Custo Variável M.O.	Custo Variável Produto	M.C.U	Fatura	C. Variável Total
7	Lavagem Top (interna e externa)	R\$ 55,00	141	R\$ 373,42	R\$ 319,96	R\$ 7.061,62	R\$ 7.755,00	R\$ 693,38
1	Lavagem Externa	R\$ 35,00	25	R\$ 45,79	R\$ 56,73	R\$ 772,48	R\$ 875,00	R\$ 102,52
4	Hidratação em Bancos de Couro	R\$ 30,00	21	R\$ 74,15	R\$ 573,30	-R\$ 17,45	R\$ 630,00	R\$ 647,45
6	Polimento	R\$ 200,00	5	R\$ 123,59	R\$ 185,00	R\$ 691,41	R\$ 1.000,00	R\$ 308,59
5	Higienização de Ar Condicionado	R\$ 60,00	21	R\$ 48,94	R\$ 315,00	R\$ 896,06	R\$ 1.260,00	R\$ 363,94
3	Cristalização dos Vidros	R\$ 25,00	5	R\$ 13,06	R\$ 130,00	-R\$ 18,06	R\$ 125,00	R\$ 143,06

Fonte: Autores da Pesquisa (2017)



A partir de uma pesquisa de mercado realizada por intermédio de questionário junto a uma empresa concorrente do ramo, foi identificada a potencial demanda, considerando-se os atendimentos realizados no mês de março, foi estipulado uma média mensal e anual da capacidade de atendimento. A partir dessa demanda e capacidade, foi estabelecida a receita referente a cada mês e conseqüentemente o relatório anual da empresa Eco Limp. Sendo assim, a partir das entradas de caixa provenientes dos atendimentos aos clientes da empresa contatada, gerou-se o fluxo de caixa mensal e posteriormente anual da Eco Limp.

Em seguida será comentado sobre a demonstração do Fluxo de caixa – DFC que aponta a origem do dinheiro que entrou no caixa, assim como a aplicação do mesmo em determinado período. Para Marion (1998), “é uma demonstração dinâmica e também está contida no Balanço que, por sua vez, é uma demonstração estática”.

Tabela 6 - Fluxo de Caixa

Dados	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maiο	Junho
RECEITA	R\$ 7.583,40	R\$ 13.270,95	R\$ 14.324,20	R\$ 16.009,40	R\$ 18.115,90	R\$ 19.590,45	R\$ 20.643,70	R\$ 21.065,00	R\$ 20.433,05	R\$ 19.379,80	R\$ 18.326,55	R\$ 17.905,25
TOTAL DE CUSTOS	R\$ 9.886,89	R\$ 8.935,84	R\$ 8.988,33	R\$ 8.994,22	R\$ 9.184,85	R\$ 9.250,78	R\$ 9.303,28	R\$ 9.316,72	R\$ 9.663,05	R\$ 9.576,13	R\$ 9.172,68	R\$ 9.529,53
Custos fixos	R\$ 8.266,89	R\$ 8.266,89	R\$ 8.266,89	R\$ 8.266,89	R\$ 8.266,89	R\$ 8.266,89	R\$ 8.266,89	R\$ 8.266,89	R\$ 8.266,89	R\$ 8.266,89	R\$ 8.266,89	R\$ 8.266,89
Custos Variáveis	R\$ -	R\$ 668,95	R\$ 721,44	R\$ 727,33	R\$ 917,96	R\$ 983,89	R\$ 1.036,39	R\$ 1.049,83	R\$ 1.396,16	R\$ 1.309,24	R\$ 905,79	R\$ 1.262,64
Custo Inicial Var.	R\$ 1.620,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
LUCRO BRUTO	R\$ 2.303,49	R\$ 4.335,11	R\$ 5.335,87	R\$ 7.015,18	R\$ 8.931,05	R\$ 10.339,67	R\$ 11.340,42	R\$ 11.748,28	R\$ 10.770,00	R\$ 9.803,67	R\$ 9.153,87	R\$ 8.375,72
DESPESAS	R\$ 3.291,95	R\$ 1.958,81	R\$ 2.022,00	R\$ 2.123,11	R\$ 2.249,50	R\$ 2.337,98	R\$ 2.401,17	R\$ 3.976,45	R\$ 2.388,53	R\$ 2.325,34	R\$ 2.667,16	R\$ 2.632,57
Desp. Admin. Expediente	R\$ 185,45	R\$ 271,55	R\$ 271,55	R\$ 271,55	R\$ 271,55	R\$ 271,55	R\$ 271,55	R\$ 271,55	R\$ 271,55	R\$ 271,55	R\$ 271,55	R\$ 271,55
Desp. Iniciais Expediente	R\$ 52,90	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas Comerciais	R\$ 750,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 750,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas Manutenção	R\$ 83,00	R\$ 83,00	R\$ 83,00	R\$ 83,00	R\$ 83,00	R\$ 83,00	R\$ 83,00	R\$ 83,00	R\$ 83,00	R\$ 83,00	R\$ 83,00	R\$ 83,00
Despesas Financeiras	R\$ 957,60	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas Depreciação	R\$ 308,00	R\$ 308,00	R\$ 308,00	R\$ 308,00	R\$ 308,00	R\$ 308,00	R\$ 308,00	R\$ 308,00	R\$ 308,00	R\$ 308,00	R\$ 308,00	R\$ 308,00
Despesas com Veículo	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 1.300,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Despesas Impostos	R\$ 455,00	R\$ 796,26	R\$ 859,45	R\$ 960,56	R\$ 1.086,95	R\$ 1.175,43	R\$ 1.238,62	R\$ 1.263,90	R\$ 1.225,98	R\$ 1.162,79	R\$ 1.504,61	R\$ 1.470,02
FLUXO DE CAIXA OPER.	R\$ 5.595,44	R\$ 2.376,30	R\$ 3.313,87	R\$ 4.892,07	R\$ 6.681,55	R\$ 8.001,69	R\$ 8.939,25	R\$ 7.771,83	R\$ 8.381,47	R\$ 7.478,33	R\$ 6.486,71	R\$ 5.743,15
ABATIMENTOS NÃO OPER.	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
FLUXO CAIXA LÍQ. (LUCRAT.)	R\$ 5.595,44	R\$ 2.376,30	R\$ 3.313,87	R\$ 4.892,07	R\$ 6.681,55	R\$ 8.001,69	R\$ 8.939,25	R\$ 7.771,83	R\$ 8.381,47	R\$ 7.478,33	R\$ 6.486,71	R\$ 5.743,15
PARCELA FINANCIAMENTO	R\$ 4.222,22	R\$ 2.855,79	R\$ 2.817,71	R\$ 2.779,64	R\$ 2.741,56	R\$ 2.703,48	R\$ 2.665,41	R\$ 2.627,33	R\$ 2.589,25	R\$ 2.551,17	R\$ 2.513,10	R\$ 2.475,02
FLUXO CAIXA LÍQ (RENTAB.)	R\$ 9.817,67	R\$ 479,49	R\$ 496,15	R\$ 2.112,43	R\$ 3.939,99	R\$ 5.298,21	R\$ 6.273,84	R\$ 5.144,50	R\$ 5.792,22	R\$ 4.927,16	R\$ 3.973,61	R\$ 3.268,13

Fonte: Autores da pesquisa(2017)

O ponto de equilíbrio operacional é o tanto que a empresa precisa vender para não ter lucro e nem prejuízo, chegar ao seu equilíbrio. É o ponto em que ela precisa chegar para que os seus custos se igualem aos seus lucros, assim, além desse valor, a mesma possuirá lucro, e se abaixo dele, terá prejuízo. Abaixo é demonstrado o cálculo do ponto de equilíbrio:

Tabela 7 - Ponto de Equilíbrio

Custos e Despesas Fixas	M.C.T.	M.C.T. %	Ponto de Equilíbrio
R\$ 8.266,89	R\$ 7.755,59	35,57	R\$ 22.004,67

Fonte: Autores da Pesquisa (2017)

A taxa mínima de atratividade (TMA) é uma taxa que representa o mínimo que o investidor quer ganhar com o seu investimento, podendo ser aceita para a realização de um empréstimo, por exemplo. É uma ferramenta para escolha de vários investimentos disponíveis, sendo estipulada considerando-se as taxas de juros existentes no mercado. Geralmente projetos com alta taxa de atratividade e que não são planejados para recuperar o capital investido em longo prazo são descartados. Ela é composta por três indicadores, sendo eles: custo de oportunidade; risco de negócio; liquidez.

Tabela 8 - TMA

T.M.A. - Taxa Mínima de Atratividade	2,46% a.m.
Custo de Oportunidade	Selic 8,25% a.a.
Risco	Poupança 6% a.a.
Liquidez	

Fonte: Autores da Pesquisa (2017)

A seguir demonstramos a análise de sensibilidade é uma forma de demonstrar de maneira explícita e sucinta como será o cenário financeiro em que a empresa irá atuar, expondo o seu investimento inicial e, por intermédio de seus fluxos de caixa, constatando quais são as tendências negativas e positivas perante o mesmo, avaliando como será o seu faturamento em todos os períodos caso ocorra déficit ou superávit. É uma visão de como gerenciar a empresa, com base no seu capital para os meses seguintes, tendo em vista seus períodos.

Tabela 9 - Análise de Sensibilidade

Fluxos	Muito pessimista	Pessimista	Esperando	Otimista	Muito Otimista
	10%	20%	R\$ 54.831,20	10%	20%
1	R\$ 11.375,10	R\$ 10.111,20	R\$ 12.639,00	R\$ 13.902,90	R\$ 16.430,70
2	R\$ 12.323,03	R\$ 10.953,80	R\$ 13.692,25	R\$ 15.061,48	R\$ 17.799,93
3	R\$ 13.270,95	R\$ 11.796,40	R\$ 14.745,50	R\$ 16.220,05	R\$ 19.169,15
4	R\$ 15.166,80	R\$ 13.481,60	R\$ 16.852,00	R\$ 18.537,20	R\$ 21.907,60
5	R\$ 17.062,65	R\$ 15.166,80	R\$ 18.958,50	R\$ 20.854,35	R\$ 24.646,05
6	R\$ 18.010,58	R\$ 16.009,40	R\$ 20.011,75	R\$ 22.012,93	R\$ 26.015,28
7	R\$ 18.958,50	R\$ 16.852,00	R\$ 21.065,00	R\$ 23.171,50	R\$ 27.384,50
8	R\$ 18.958,50	R\$ 16.852,00	R\$ 21.065,00	R\$ 23.171,50	R\$ 27.384,50
9	R\$ 18.010,58	R\$ 16.009,40	R\$ 20.011,75	R\$ 22.012,93	R\$ 26.015,28
10	R\$ 17.062,65	R\$ 15.166,80	R\$ 18.958,50	R\$ 20.854,35	R\$ 24.646,05
11	R\$ 16.114,73	R\$ 14.324,20	R\$ 17.905,25	R\$ 19.695,78	R\$ 23.276,83
12	R\$ 16.114,73	R\$ 14.324,20	R\$ 17.905,25	R\$ 19.695,78	R\$ 23.276,83

Fonte: Autores da Pesquisa (2017)

O Valor Presente Líquido (VPL), também conhecido como Valor Atual Líquido (VAL) ou método do valor atual, é capaz de determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do investimento inicial.

De acordo com Gitman (2010, p.369), o VPL “é calculado subtraindo-se o investimento inicial do valor presente das entradas de caixa do projeto, sendo estas descontadas à taxa de custo de capital da empresa”.

Tabela 10 - VPL

Meses	Retorno	Capacidade Mensal
Julho	-R\$ 9.817,67	60%
Agosto	-R\$ 479,49	65%
Setembro	R\$ 496,15	70%
Outubro	R\$ 2.112,43	80%
Novembro	R\$ 3.939,99	90%
Dezembro	R\$ 5.298,21	95%
Janeiro	R\$ 6.273,84	100%
Fevereiro	R\$ 5.144,50	100%
Março	R\$ 5.792,22	95%
Abril	R\$ 4.927,16	90%
Maio	R\$ 3.973,61	85%
Junho	R\$ 3.268,13	85%
Julho**	R\$ 2.577,42	100%
Agosto**	R\$ 2.565,93	100%
Setembro*	R\$ 645,00	100%
Outubro*	R\$ 2.534,92	100%
Novembro*	R\$ 4.333,99	100%

Dezembro*	R\$ 5.563,12	100%
Janeiro*	R\$ 12.547,69	100%
Fevereiro*	R\$ 10.289,00	100%
Março*	R\$ 6.081,83	100%
Abril*	R\$ 5.419,87	100%
Maió*	R\$ 4.569,66	100%
Junho*	R\$ 3.268,13	100%
Investimento Inicial	R\$ 54.831,20	

Fonte: Autores da Pesquisa (2017)

O índice de lucratividade é a razão existente entre o valor atual líquido do investimento e o valor inicial de investimento, conforme uma taxa de mínima de lucratividade e considerando o valor do dinheiro no tempo. Portanto, o investimento será rentável sempre que o valor das entradas líquidas forem superiores ao seu investimento inicial, acima de 1. O índice de lucratividade da empresa é de 1,13, o cálculo foi da seguinte maneira, foi somado todo os fluxos de caixa e dividido pelo investimento inicial, multiplicado por menos um (-1).

A taxa interna de retorno (TIR) é uma taxa de desconto aplicada ao fluxo de caixa, fazendo com que os valores de despesas trazidos ao presente sejam iguais aos valores de retorno de investimentos. Segundo Gitman (2010, p.361), a TIR “é a taxa de retorno anual composta que a empresa obterá se aplicar recursos em um projeto e receber as entradas de caixas previstas”. O cálculo da TIR foi realizado da seguinte forma, foi somado o investimento inicial com todos os fluxos de caixa juntamente com a taxa mínima de atratividade, sendo um valor próximo do esperado pela TIR.

Existem vários indicadores de rentabilidade, que, se utilizados em conjunto, facilitam aos analistas a análise da empresa, definindo a relação existente entre o volume de vendas eo número de ativos ou investimento dos proprietários. Os índices de rentabilidade expõem de maneira quantitativa os rendimentos dos capitais investidos e são essenciais, pois evidenciam o sucesso ou o fracasso empresarial. São calculados geralmente com base nas receitas líquidas da empresa, podendo, em certos casos, ser calculados a partir da receita bruta, deduzindo somente as vendas canceladas e abatimentos. A taxa de rentabilidade é calculada por meio do índice de lucratividade, subtraindo-se 1, multiplicando-se por 100, totalizando o valor de 13% sobre o capital investido.

O retorno sobre o investimento, mais conhecido como ROI, é uma taxa de retorno sobre o capital aplicado, podendo ser o capital próprio da empresa ou o capital de terceiros, como financiamentos, sócios, pró-labore, etc. Quanto maior for esse índice, maior será o

retorno do capital aplicado. Dentre os indicadores de retorno de capital, o ROI pode ser o mais importante.

Para calcular o ROI, utiliza-se o lucro operacional de investimento menos o custo do investimento dividido pelo custo de investimento, obtendo-se o valor de 17,58% ao ano, ou seja, para cada real investido, a empresa lucrou R\$ 0,18. O ROI da empresa é de 2,77 calculado a partir do fluxo de caixa subtraindo-se o investimento inicial e dividindo pelo mesmo.

A taxa interna de retorno modificada ou MTIR é uma técnica de análise de investimento que busca valores negativos dos fluxos de caixa de valor presente e posterga os fluxos positivos para o futuro. Tendo um fluxo de caixa convencional e eliminando alguns conflitos com a TIR tradicional, ela corrige as taxas reais de financiamento de investimento e aplicação de caixa existente na TIR modificação da taxa interna de retorno – TIR, assim ela estipula um retorno que contemple os fluxos de caixa excedente por uma taxa de aplicação e o déficit por uma taxa de captação. Foi realizado o cálculo MTIR da Eco Limp, que, através do fluxo de caixa total e investimento inicial, obteve-se 3,23% ao mês em um prazo de 2 anos.

O valor anual uniforme equivalente ou VAUE é uma técnica utilizada para encontrar uma série uniforme equivalente em um fluxo de caixa, em que a taxa mínima de atratividade possui relevância. Ele transforma os custos e os benefícios anuais em fluxo de caixa e em valores anuais uniformes para que possam ser analisados. Determina também o lucro de um investimento anualmente, sendo o melhor projeto aquele que possui o maior saldo positivo. Para se realizar o cálculo foi utilizada a taxa mínima de atratividade, número de entradas no fluxo de caixa e o valor presente líquido, chegando ao valor de 386,00.



CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento do presente estudo possibilitou a análise de viabilidade de implantação de uma empresa do ramo de limpeza automotiva a domicílio e sua proposta de economia de água perante a sociedade, o principal destaque da Eco Limp é o uso racionado de água, tornando a empresa mais sustentável, além da comodidade ofertada aos clientes, já que estes não precisarão sair do locomover-se até o lava car para utilizarem dos serviços prestados, uma vez que visando também o atendimento a empresas, a agilidade e a praticidade são os pontos fortes da Eco Limp.

Os preços dos serviços estão de acordo com o mercado atual, segundo a pesquisa de mercado realizada no decorrer do projeto. Esse elemento também atrai o cliente, que busca não apenas por serviço de qualidade, mas também por preços justos e que estejam de acordo com suas possibilidades financeiras. Uma das principais limitações da empresa é o fato de que, por não utilizar água para limpar e higienizar veículos tem, para muitos, a imagem de que os produtos são agressivos e não limpam como uma lavagem convencional, situação que precisa ser revertida.

Conscientizar as pessoas sobre sustentabilidade é ponto fundamental ao montar-se um negócio como este, mostrando como isso é importante neste momento para que as próximas gerações possam desfrutar dos bens naturais, que foram preservados. Tais ações promovem o equilíbrio entre homem – natureza, evitando o desperdício da água e a contaminação do solo com produtos químicos.

O fator positivo é que trabalhando-se com cartela de clientes, mesmo os valores de serviços prestados sendo relativamente baixos, a empresa se mostrou viável em 22 meses. Sendo assim, a partir dos estudos realizados, a implantação deste plano de negócio demonstra-se promissor. A Eco Limp, portanto, está apta para contribuir com a sociedade, empreendendo, gerando empregos formais, obtendo lucro, valorizando seus funcionários e clientes e ainda preservando o meio ambiente.



REFERÊNCIAS

DIAS, Genebaldo Freire. **Educação Ambiental: princípios e práticas**. 9. ed. São Paulo: Gaia, 2004.

FLEURY, Fernando, et al. **Logística Empresarial: a Perspectiva Brasileira**. São Paulo: Atlas, 2003.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 12.ed. São Paulo: Pearson, 2010.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing**. Trad. Mônica Rosenberg. 12.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

MARION, José Campos. **Contabilidade Empresarial**. 8.ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 7.ed. São Paulo: Atlas, 2000.