

**UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DA REGIÃO DOS VINHEDOS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

TATIANA LACERDA BEN

**QUAIS OS ASPECTOS QUE DEVEM SER OBSERVADOS NA ANÁLISE DE
CUSTOS PARA A ABERTURA DE UMA AUTOELÉTRICA**

BENTO GONÇALVES

2018

TATIANA LACERDA BEN

**QUAIS OS ASPECTOS QUE DEVEM SER OBSERVADOS NA ANÁLISE DE
CUSTOS PARA A ABERTURA DE UMA AUTOELÉTRICA**

Projeto de Pesquisa de Monografia
apresentado como requisito para a obtenção
do Grau de Bacharel em Ciências Contábeis
da Universidade de Caxias do Sul.

Orientador Prof. Dr. Fernando Ben

BENTO GONÇALVES

2018

TATIANA LACERDA BEN

**QUAIS OS ASPECTOS QUE DEVEM SER OBSERVADOS NA ANÁLISE DE
CUSTOS PARA A ABERTURA DE UMA AUTOELÉTRICA**

Monografia apresentada como requisito
para a obtenção do Grau de Bacharel em
Ciências Contábeis da Universidade de
Caxias do Sul

Orientador TCC I: Prof. Ms. Matheus
Tumelero Dornelles

Orientador TCC II: Prof. Dr. Fernando Ben

Aprovado (a) em 05/12/2018

Banca Examinadora:

Presidente

Prof. Dr. Fernando Ben
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Examinadores:

Prof. Ms. Matheus Tumelero Dornelles
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Prof. Ms. Simone Taffarel Ferreira
Universidade de Caxias do Sul – UCS

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos que me ajudaram a chegar até aqui. Aos primeiros professores que me ensinaram com muito amor o básico para que eu chegasse até aqui. Pelos meus colegas de trabalho e de escola, que de alguma forma ou outra me ensinaram algo e me ajudaram a me conhecer melhor. Aos professores de faculdade, que assim como os meus colegas, conseguiram me fazer enxergar aonde estava minhas dificuldades e falhas que poderiam ser melhoradas. Junto a experiência profissional, o aprendizado que me proporcionaram me fizeram a profissional que sou hoje. Quero agradecer aos meus pais que fizeram de tudo para que eu pudesse chegar aonde estou hoje. Não somente a ajuda financeira deles, mas a paciência (por escutar a leitura do meu TCC para averiguar se estava bom), os bons conselhos e por não ficar do meu lado quando estava errada me mostrando que eu deveria fazer de outra forma. Agradeço também aos profissionais que me forneceram os dados para que esse trabalho se efetivasse e aos parentes, amigos e namorado e todas as outras pessoas que torceram por mim e me incentivaram nessa caminhada.

“Algumas pessoas sempre vão jogar pedras no seu caminho, depende de você o que faz com elas. Uma parede ou uma ponte”.

Autor desconhecido

RESUMO

Este trabalho irá ajudar os novos empreendedores a saber qual valor que irá dispensar para implantação da autoelétrica, e quais leis terá que seguir para que ele esteja preparado e não quebrar num futuro. Analisou-se quais aspectos que devem ser observados na análise de custos para abertura de uma autoelétrica, contabilidade de custos e suas terminologias, custos burocráticos e de instalação, os custos para abertura e para operacionalização, a importância do controle de estoque e legislações contábeis a ser seguidas. Para isso, foi feita pesquisas em livros, entrevistas com profissionais da área e pesquisado em lojas, sites valores. Obteve-se um resultado positivo, onde com o planejamento realizado, obteve-se lucro e a compreensão de informações para o empreendedor ficar seguro que sabe da vida da autoelétrica, mas só se obteve-se isso com a ajuda do contador.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Autoelétrica. Contabilidade.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Ranking do Empreendedorismo.....	20
Figura 2 – Exemplo de Missão da Controladoria	27
Figura 3 – Exemplo de Missão da Controladoria na Prática	27
Figura 4 – O que a controladoria necessita.....	28
Figura 5 – Controladoria como um todo	31
Figura 6 – Gastos diretos e indiretos.....	40

LISTAS DE QUADROS

Quadro 1 – Gastos Semifixos ou Semivariáveis	38
Quadro 2 – Exemplo de como classificar os custos	39
Quadro 3 – Balancete	71

LISTA DE TABELAS

Tabela 1– VPL	45
Tabela 2 – Payback descontado	50
Tabela 3 – Equipamentos e Ferramentas	56
Tabela 4 – Equipamento e Ferramentas para o quadro de ferramentas.....	56
Tabela 6 – Soma dos Equipamentos e Ferramentas	58
Tabela 7 – Móveis e utensílios	59
Tabela 8 – Taxas e contador.....	59
Tabela 9 – Marketing.....	60
Tabela 10 – Estoque Inicial	60
Tabela 11 – Valor mínimo para a implantação da auto elétrica	62
Tabela 12 – Custos Fixos.....	63
Tabela 13 – Custos Variáveis	64
Tabela 14 – Custos Diretos Mensais.....	64
Tabela 15 – Custos Indiretos	65
Tabela 16 Demonstrativo Projetado de despesas.....	67
Tabela 17 – DRE (Demonstrativo do Resultado do Exercício) mensal projetado	68
Tabela 18 – Tabela Simples Nacional 2018 - Comércio	70
Tabela 19 – Tabela Simples Nacional 2018 - Serviço.....	71
Tabela 20 – Conta de fornecedores detalhada	73

LISTA DE ABREVIATURAS

Dr.	Doutor
Ms.	Mestre
p.	página
prof.	professor

LISTA DE SIGLAS

CMV-	Custo das Mercadorias Vendidas
DRE -	Demonstrativo do Resultado do Exercício
GE -	Grau de Endividamento
LG -	Liquidez Geral
MG -	Margem Bruta
TIR -	Taxa Interna de Retorno
VPL -	Valor Presente Líquido
Σ -	Somatório

LISTA DE SÍMBOLOS

%	por cento
R\$	reais

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO	15
1.2 TEMA E QUESTÃO DE PESQUISA	16
1.2.1 Delimitação do tema	16
1.2.2 Definição da questão de pesquisa	17
1.3 HIPÓTESES OU PROPOSIÇÕES	17
1.4 OBJETIVOS	17
1.4.1 Objetivo geral	17
1.4.2 Objetivos específicos	17
1.5 ESTRUTURA DO ESTUDO	18
2 REFERENCIAL TEÓRICO	19
2.1 EMPREENDEDORISMO.....	19
2.1.1 O que é empreender e o empreendedorismo no Brasil	19
2.1.2 Perfil do empreendedor	21
2.1.3 Plano de negócios	23
2.1.3.1 Como fazer o plano de negócios	23
2.2 CONTROLADORIA	24
2.2.1 O que é e qual a sua importância	24
2.2.2 Tipo de controladoria para cada empresa	25
2.2.3 Planejamento, execução e controle	26
2.2.4 Orçamento de receitas	26
2.2.5 Orçamento de gastos e despesas	26
2.2.6 Missão da controladoria	27
2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES DAS EMPRESAS	32
2.4 CUSTOS	33
2.4.1 Separação e classificação dos custos	34
2.4.2 Critérios de rateio para cada empresa	39
2.4.3 Classificação dos custos e base de cálculo para impostos	39
2.4.4 Mão de obra	41
2.4.5 Formas de custeio	42
2.4.6 Ponto de equilíbrio	43

2.4.7 VPL e TIR	44
2.4.7.1 VPL.....	44
2.4.7.2 TIR.....	45
2.4.8 Margem de contribuição e taxa de retorno	46
2.4.9 Avaliação estratégica	46
2.4.9.1 Análise de cenários	46
2.4.9.2 Matriz FOFA	47
2.4.9.2.1 Como montar uma matriz FOFA	47
2.5 ATIVO IMOBILIZADO	48
2.5.1 Bens tangíveis e intangíveis	48
2.5.2 Vida útil	49
2.5.3 Depreciação	49
2.5.4 Custo do ativo	49
2.5.5 Valor residual	49
2.5.6 Payback	50
2.6 INDICADORES	51
2.6.1 Grau de Endividamento (GE):	51
2.6.2 Margem Bruta (MB)	51
2.6.3 Liquidez Geral (LG)	52
3 METODOLOGIA	53
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	53
4 ESTUDO DE CASO	55
4.1 VALOR DA IMPLANTAÇÃO DA AUTOELÉTRICA	55
4.1.1 Equipamentos e ferramentas	55
4.1.2 MÓVEIS, TAXAS, MARKETING E ESTOQUE	59
4.1.3 VALOR DISPENSADO PARA INSTALAÇÃO	62
4.2 COMPREENSÃO DOS PRÓXIMOS GASTOS	62
4.2.1 CUSTOS FIXOS	63
4.2.2 CUSTOS VARIÁVEIS	63
4.2.3 CUSTOS DIRETOS	64
4.2.4 CUSTOS INDIRETOS	65
4.2.5 VENDAS E ESTOQUES	65

4.2.6 DRE.....	67
4.2.7 BALANCETE	71
4.3 RETORNO DO CAPITAL INVESTIDO	74
4.3.1 PAYBACK.....	74
4.3.2 VPL	74
4.3.3 TIR	75
4.3.4 Margem bruta (MB).....	75
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	76
6 CONCLUSÃO	78
REFERÊNCIAS.....	80
ANEXO I	83
ANEXO II.....	86

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO

Empreender está em tudo que é novo, para fazê-lo pode se colocar uma nova empresa, loja, prestadora de serviço. Segundo Dolabela (2008, p. 25):

Empreendedor empresarial é o indivíduo que cria uma empresa, qualquer que seja ela; que compra uma empresa e introduz inovações, assumindo riscos, seja na forma de administrar, seja na forma de vender, fabricar, distribuir ou fazer propaganda de seus produtos e/ou serviços, agregando novos valores; empregado que introduz inovações em uma organização, provocando o surgimento de valores adicionais.

Para empreender, em qualquer área, é necessário fazer um planejamento de abertura, e esse trabalho irá mostrar como se faz e o que é necessário. O que se quer apresentar é qual o custo que será despendido para implantação do negócio, a importância dele no futuro e as legislações que devem ser cumpridas.

A maioria das pessoas não conseguem fazer um planejamento completo e certo e acabam não se dando conta disso, afetando o futuro do empreendimento, ou até não conseguindo efetivar a implantação por falta de recursos financeiros. Será escolhido o ramo de autoelétrica.

Implantar um novo negócio é suado, trabalho árduo, com a meta de dar certo, não é tarefa fácil. Dependendo do setor escolhido é mais trabalhoso, e esse trabalho irá ajudar bastante os novos empreendedores e também quem já empreendeu e não planejou corretamente, não calculou certo o custo tendo ou não êxito no empreendimento.

Para isso será estudado a área do empreendedorismo, da controladoria, plano de negócios e a área de custo que auxiliam muito a empresa em toda a sua vida. Já como todos utilizam a contabilidade, ela será bastante comentada.

Além de tudo isso, com esse estudo o novo ou já empresário terá uma maior segurança. Estará mais seguro do que fazer e facilidade para ver se está ocorrendo da melhor forma ou se não tem um jeito melhor de fazer e economizar. Terá a contabilidade mais correta e um maior conhecimento do todo.

1.2 TEMA E QUESTÃO DE PESQUISA

1.2.1 Delimitação do tema

Para empreender tem que se pensar muito bem, pois o principal objetivo é manter a competitividade e o seguimento da empresa e, ainda, ter lucro. De acordo com a Estrutura Conceitual, o princípio da Continuidade norteia que: “Art. 5º O Princípio da Continuidade pressupõe que a Entidade continuará em operação no futuro e, portanto, a mensuração e a apresentação dos componentes do patrimônio levam em conta com esta circunstância” (PALÁCIOS, 2014, p. 120-121).

Para isso há itens a serem analisados pelo empreendedor: qual ramo investir (se for investir em uma autoelétrica terei lucro?), onde investir (se eu constituir em uma cidade que não há autoelétrica terei lucro? Se for longe dos clientes, eles virão até a empresa?) quanto se deve investir (custo para colocar uma autoelétrica para estar preparado financeiramente) e que legislação terá que cumprir. Após escolhido o ramo da atividade e onde deve ser instalado, deverá ser verificado o custo para a implantação.

Uma boa parte dos primeiros investimentos formam o patrimônio líquido, uma importante peça para a contabilidade que futuramente dará alguns índices para análise a gestão, como a liquidez geral, grau de endividamento, solvência geral, composição do endividamento, garantia de capital de terceiros, grau de alavancagem financeira, entre outros (VELTER, 2012).

Ainda, conforme os autores,

A Contabilidade Gerencial esta voltada ao planejamento, ao controle e à tomada de decisões. Portanto, sua principal finalidade é a análise e avaliação do patrimônio cujo resumo se encontra nas demonstrações financeiras elaboradas consoantes a Contabilidade Financeira e a Contabilidade de Custos (VELTER, 2012, p. 113).

O ramo da Contabilidade de Custos poderá fornecer informações gerenciais que, futuramente serão essenciais para a mensuração de estoques.

É necessário falar-se também no plano de negócios, importante ferramenta para os empreendedores que tem como finalidade fazer com que os objetivos da empresa sejam alcançados.

1.2.2 Definição da questão de pesquisa

Com base na delimitação do tema de pesquisa proposto, a questão de pesquisa para o estudo é: Quais os aspectos que devem ser observados na análise de custos para abertura de uma autoelétrica?

A definição da questão de pesquisa, além de levar em consideração a delimitação do tema, vê a contabilidade de custos e suas terminologias, e sua importância. Também considerou a necessidade de verificar se o contador é fundamental para o auxílio, afim de ter as informações mais corretas para o futuro da autoelétrica.

1.3 HIPÓTESES OU PROPOSIÇÕES

H₁: A análise da implantação da autoelétrica e dos custos é relevante para conhecimento do real valor da empresa e para a competitividade da mesma perante o mercado;

H₂: O contador é fundamental para o fornecimento de informações relevantes para a tomada de decisão na autoelétrica.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo geral

Analisar quais os aspectos que devem ser observados na análise de custos para abertura de uma autoelétrica.

1.4.2 Objetivos específicos

- Analisar contabilidade de custos e suas terminologias;
- Analisar os custos burocráticos da empresa;
- Analisar a importância do controle dos estoques;
- Analisar em quanto tempo será paga a autoelétrica;
- Levantar legislações contábeis a serem seguidas.

1.5 ESTRUTURA DO ESTUDO

No primeiro capítulo é apresentada uma contextualização do tema, bem como os objetivos, a questão de pesquisa e a metodologia.

No segundo capítulo há uma abertura do temas que foi apresentado no primeiro capítulo, como empreendedorismo, plano de negócio, controladoria – planejamento estratégico e orçamentário, custos e formação do ativo imobilizado para podermos alcançar os objetivos, que é o que é necessário (financeiramente, de equipamentos, insumos, taxa e demais detalhes) para implantar uma autoelétrica.

No terceiro capítulo é apresentada a metodologia do estudo e a coleta de dados.No quarto capítulo há o estudo de caso, com base do que foi apresentado no segundo e terceiro capítulo, com as informações completas.

Posteriormente, no quinto capítulo as considerações finais, mostrando os pontos relevantes, no sexto capítulo a conclusão, mostrando o que foi alcançado com esse estudo. Após há as referências e para finalizar o Anexo I com a mensuração dos estoques.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 EMPREENDEDORISMO

2.1.1 O que é empreender e o empreendedorismo no Brasil

Empreender é uma atividade muito antiga, um exemplo disso é a criação de ferramentas nos primórdios pelos primitivos. “A palavra empreendedor (entrepreneur) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo” (DORNELAS, 2001, p. 27). A palavra empreendedorismo origina-se do francês “entre” e “prendre” (SARKAR, 2008).

“O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente, pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais” (SCHUMPETER, 1949 apud DORNELAS, 2001, p. 37).

Com a inauguração da primeira rodovia asfaltada pelo Barão de Mauá, pode-se dizer que foi a chegada da Primeira Revolução Europeia no final do século XVII, que o Brasil recebeu projetos empreendedores relevantes, apesar de o empreendedorismo sempre estar presente no nosso País (ASAAS, 2018, não paginado).

Mas “o movimento do empreendedorismo no Brasil começou na década de 1990 com a criação do Sebrae e da Softex.” (DORNELAS, 2001, p. 25).

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae – é a principal entidade que apoia os empreendedores brasileiros. Foi criado por lei de iniciativa do Poder Executivo, mas é predominantemente administrado pela iniciativa privada. A instituição é resultante de uma decisão política, que atende aos anseios dos empresários e do Estado, que se associaram para criá-la e cooperam na busca de objetivos comuns. Sua criação ocorreu em 1990 pelas Leis 8.029 e 8.154, sendo regulamentado no mesmo ano pelo Decreto nº 99.570 (DORNELAS, 2001, p. 206).

Atualmente, há muitas pessoas empreendendo no Brasil pois a economia está favorável a isso. O que faz ela favorecer é a crise. Por causa dela o desemprego está aumentando e as pessoas não estão conseguindo se reestabelecer no mercado de trabalho, contas começam a vencer e sem dinheiro, a saída encontrada é empreender.

“Grande parte dos negócios gerados no País são baseados no empreendedorismo de necessidade” (DORNELAS, 2008, p. 8).

O estudo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) salienta que em países mais desenvolvidos existe maior número de oportunidade de empregos atraentes, motivo que torna relativamente mais caro iniciar um negócio. Os países menos desenvolvidos tendem a apresentar uma taxa mais elevada de empreendedorismo inicial, em função da incipiente e expressiva, restando a uma parcela significativa da população a alternativa do empreender para sobreviver (PIRES, 2017, p. 24).

Segundo Dornelas (2001, p. 39) a decisão de tornar-se empreendedor:

Ocorre devido a fatores externos, ambientais e sociais, a aptidões pessoais ou a um somatório de todos esses fatores, que são críticos para o surgimento e o crescimento de uma nova empresa. O processo empreendedor inicia-se quando um evento gerador desses fatores possibilita o início de um novo negócio.

Com isso, o Brasil é o terceiro País no *ranking* em número de empreendedores, conforme Figura 01.

Figura 1 – Ranking do Empreendedorismo



Fonte: Sebrae (2018).

Pode-se observar que o número de empreendedores no Brasil perde apenas para a China e Estados Unidos, ficando em terceiro lugar. Por trás deste cenário há uma realidade não agradável, pois 33% das novas empresas acabam fechando no Brasil, prejudicando todo o País (ZOGBI, 2017).

São negócios, em sua maioria, informais, focados no momento presente, sem planejamento, sem visão de futuro, sem a identificação de oportunidades e nichos de mercado e sem o comprometimento com o crescimento e com o desenvolvimento econômico (DORNELAS, 2008, p. 8).

Há um outro lado triste por trás disso, segundo SEBRAE, as micros e pequenas empresas correspondem a 52% das carteiras assinadas.¹

O planejamento poderia ajudar essas empresas a não fechar.

“É notória a falta de cultura de planejamento do brasileiro, que por outro lado é sempre admirado por sua criatividade e persistência” (DORNELAS, 2001, p. 93).

2.1.2 Perfil do empreendedor

Por mais capaz e competente que seja o empreendedor, ele não consegue vislumbrar todas as diversas perspectivas e nuances que cercam seu negócio, sobretudo se ele é um especialista por formação ou por experiência em uma determinada área. Na maioria das vezes um excelente técnico encontra dificuldades em compreender as regras de mercado e a receptividade do seu público-alvo às características intrínsecas de seu produto. Da mesma forma, um analista financeiro não se sente à vontade ao lidar com aspectos relacionados aos bastidores das negociações comerciais e políticas com parceiros, clientes e fornecedores (HASHIMOTO, 2009, p. 97).

Por isso ele irá precisar, na implantação do novo negócio e para períodos críticos, estar bem orientado com assessorias externas confiáveis contabilmente e juridicamente (DORNELAS, 2001).

Geralmente, essa escolha é feita por motivos pessoais e indicações de amigos, conhecidos. Nesses casos, o empreendedor deve procurar conhecer algumas empresas assessoradas pelo profissional antes de contratá-lo, não tomando a decisão final antes disso. Outro detalhe refere-se ao preço da assessoria. Os que cobram abaixo da média geralmente não oferecem serviço completo. E nem sempre os que cobram da média do mercado são

¹<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros,12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD>

os melhores. Por isso, fazer uma boa pesquisa de mercado também é recomendado (DORNELAS, 2001, p. 207).

Deve-se, também, verificar o que cada profissional deve fazer, antes de escolhê-los para ter uma assessoria completa tanto jurídica como contábil. Onde, por exemplo, o contador não somente apure os tributos, mas ajude-o no planejamento da empresa, entendimento do balanço, do demonstrativo fluxo de caixa e outras funções. Os assessores são muito importantes na fase inicial, pelo fato de a empresa não ter marca conhecida e conhecimento (DORNELAS, 2001).

“É um erro achar que o empreendedor aceita e busca o risco. O mesmo não é um aventureiro. Ele nem sempre assume riscos, ele sabe ponderar todos os prós e contras e, mesmo assim, quando assume o risco, faz o que pode para minimizá-lo” (HASHIMOTO, 2009, p. 101).

Segundo Hashimoto (2009, p. 4), o empreendedor deve ter os seguintes itens:

Energia: Demonstrar incansável disposição para trabalhar, ir à luta e partir para a execução, transformar a iniciativa em “acabativa”. Ter energia é estar sempre disposto e motivado, procurando sempre tirar os planos do papel. A palavra “preguiça” não faz parte do seu vocabulário;

Compromisso: É assumir a responsabilidade e as consequências. É ter a coragem de dizer a todos o que você fez, vestir a camisa de algo maior do que seus interesses pessoais, independentemente dos resultados. Cumprir o que foi prometido e levar uma ideia às últimas consequências, mesmo que isso prejudique a si mesmo. É não “tirar da reta” quando a coisa aperta, demonstrando, assim, credibilidade e confiabilidade. Caracteriza aqueles que são determinados e perseverantes, que não desistem nunca. É um elemento medido de acordo com as chances que se tem para abandonar uma ideia, sendo diretamente influenciado pela paixão por esta;

Risco: Capacidade de aceitar o fato de que as coisas podem não sair como se planeja e que o erro é uma forma de aprendizado. Pessoas que assumem riscos confrontam o compromisso com o valor e dedicam mais energia para minimizar o risco ou os seus efeitos.

Na maioria dos casos são as dificuldades que fazem aprender e lutar pelos objetivos que levam ao sucesso e não as facilidades (HASHIMOTO, 2009). Após finalizado o plano de empreendedorismo, o próximo passo é o plano de negócios.

O plano de negócio auxilia novos empreendedores e empresários já na área (HASHIMOTO, 2009). “Não existe uma estrutura rígida e específica para se escrevê-lo, pois cada negócio tem particularidades e semelhanças, sendo impossível definir um modelo padrão de plano de negócios que seja universal e aplicável a qualquer negócio” (DORNELAS, 2001, p. 99).

Conforme Dornelas (2001, p. 97) o plano somente é possível se:

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

Outro ponto importante é ser transparente e conhecedor, principalmente com as dificuldades que poderão vir ou que já estão presentes. Falando-se em dificuldades do empreendedor, vale lembrar que por estar iniciando e não ter bens e garantias, o acesso ao crédito torna-se uma delas. Ele não consegue assegurar o capital necessário, que é abundante, mas só é concedido para quem prova ser bom pagador e ter garantias. Isso atrapalha, porque muitos não conseguem nem sair do papel (HASHIMOTO, 2009).

Por melhor que seja o seu planejamento o empreendedor vai enfrentar muitas dificuldades inesperadas para conduzir o seu negócio. Juros abusivos, concorrência desleal, mercado retraído, queda de qualidade dos fornecedores, maus pagadores e dificuldade de encontrar bons funcionários são apenas alguns destes problemas. O verdadeiro espírito empreendedor é otimista por natureza, compreende o inevitável ambiente mutável e dinâmico em que se encontra e sabe que nenhum plano pode ser conduzido à risca sem que se prevejam as contingências as quais está sujeito (HASHIMOTO, 2009, p. 28).

2.1.3 Plano de negócios

2.1.3.1 Como fazer o plano de negócios

Deve-se cuidar com o plano de negócios, pois ele é uma projeção, deve ser atualizado a cada passo dado ou a cada circunstância diferente que mude o planejado. Não se pode escrever tudo, pois é necessária uma análise do que será escrito, por mais o plano de negócios não tenha um modelo específico, às vezes nem tudo é viável. E de nada adianta escrever e não agir corretamente (HASHIMOTO, 2009).

“Os planos a serem traçados são: operacional, financeiro e marketing” (PIRES, 2017, p. 45).

Segundo Hisrich e Peters (2004 apud PIRES, 2017, p. 45):

O plano financeiro fornece ao empreendedor um panorama completo da quantidade de recursos financeiros que estão entrando na empresa, quando, para onde estão indo, quanto está disponível e a posição financeira, projetada da empresa. Oferece a base de curto prazo para controle orçamentário e ajuda a prevenir um dos problemas mais comuns nos novos empreendimentos, a falta de dinheiro.

No plano operacional, deve-se descrever como serão realizadas as atividades do negócio. Para Dornelas (2014), esse plano deve apresentar as ações que a empresa planeja em seu sistema produtivo e o processo de produção.

O plano de marketing é constituído pela análise de mercado, voltada para o conhecimento de clientes, concorrentes, fornecedores e ambientes em que a empresa vai atuar, para saber se o negócio é realmente viável, e pela estratégia de marketing, em que se faz o planejamento da forma como a empresa oferecerá seus produtos ao mercado, visando otimizar suas potencialidades de sucesso (PIRES, 2017, p. 45).

Após a elaboração do plano de negócios, não se deve esquecer que ele se encaixa como ferramenta dinâmica, que deve ser sempre atualizada, pois planejar compreende dinamismo e um processo cíclico (DORNELAS, 2001).

“Muitos negócios de sucesso não aconteceriam nem começariam se alguém tivesse escrito um plano de negócios antes” (HASHIMOTO, 2009, p. 95).

As empresas estão inseridas no ambiente e precisam garantir sua sobrevivência, continuidade e crescimento, e buscam cumprir sua missão por meio do atendimento às demandas que lhes são impostas. Isso leva à necessidade de os gestores pensarem e agirem para “clarear” o futuro, pois é nele que as empresas viverão. Olhar para o futuro significa identificar alternativas de ação, quantificá-las e escolher aquela que permite o alcance dos objetivos da organização (PELEIAS, 2002, p. 13).

2.2 CONTROLADORIA

2.2.1 O que é e qual a sua importância

Conforme Oliveira (2009 apud PIREs, 2017):

A controladoria é uma ferramenta utilizada pelas empresas para otimizar seu processo e ajudar na tomada de decisão, pois com as constantes mudanças do cenário atual, devido ao aumento da competitividade, as empresas estão sempre tentando se adaptar a essa nova realidade. “A palavra Controladoria é antiga e se liga às noções de conta, riqueza (dinheiro e mercadorias) e controle” (OLIVEIRA, 2009 apud PIREs, 2017, p. 25).

Para Oliveira (2009 apud PIRES, 2017, p. 25) “a Controladoria gera informações sobre os ambientes internos e externos à empresa, úteis na tomada de decisão pela administração”.

A Controladoria pode ser conceituada como o conjunto de princípios, procedimentos e métodos oriundos das ciências da Administração, Economia, Psicologia, Estatística e principalmente da Contabilidade, que se ocupa da gestão econômica das empresas, com o fim de orientá-las para a eficácia (MOSIMANN apud PADOVEZE, 2009, p. 3).

“É uma ciência autônoma e não se confunde com a Contabilidade, apesar de utilizar pesadamente o instrumental contábil” (MOSINANN et al., apud PADOVEZE, 2009, p. 3).

Um das características da Contabilidade que faz ela ser muito utilizada pela Controladoria é que ela mostra a firma como um todo através da mensuração das operações econômicas. É a ciência do controle, expondo passado, presente e futuro fazendo com que a Controladoria consiga instaurar, desenvolver, efetuar e ordenar no interior da entidade conforme suas carências (PADOVEZE, 2009).

Para que a informação contábil seja aceita por todos dentro da empresa, é preciso que ela possua outras qualidades, objetivando a tomada de decisão pelos usuários, quais sejam:

A informação deve trazer mais benefício que o custo de obtê-la;
 Deve ser compreensível;
 Deve ter utilidade para o decisor;
 Deve possuir relevância e confiabilidade;
 Dentro da relevância, ela deve ter os seguintes aspectos:
 Oportunidade;
 Valor preditivo;
 Valor de feedback.
 Dentro da confiabilidade, deve ter os seguintes aspectos:
 Verificabilidade;
 Confiança representacional;
 Neutralidade.
 Deve ter consistência (possibilitar a comparabilidade). (PADOVEZE, 2009, p. 3).

2.2.2 Tipo de controladoria para cada empresa

Para cada empresa há uma controladoria, uma indústria não pode tê-la totalmente igual a outra, pois cada organização tem algumas características próprias ou áreas diferentes e devem ser encaixadas no procedimento de controladoria. É

importante saber que a controladoria se preocupa com questões de operação, estrutural, tecnológicas, sociais e outras, abrangendo a firma como um todo na construção do resultado e para isso é fundamental o entendimento correto dos procedimentos da empresa e poder aplica-lo ao máximo no desenvolvimento da controladoria para o melhor resultado (PELEIAS, 2002).

2.2.3 Planejamento, execução e controle

O processo de gestão está inserido no subsistema de gestão. É o principal processo decisório da empresa e é composto pelas etapas de planejamento, execução e controle. Esse processo precisa ser adaptado à realidade da organização e deve ser estruturado dentro de uma sequência ordenada de etapas. As contribuições da controladoria para o processo são: a - Planejamento: Momento em que juntam-se as forças para planejar o que virá pela frente, é avaliado o que cada um dos próximos passos podem influenciar sobre o resultado e o patrimônio da empresa.

b - Execução por meio de informações que permitam comparar os desempenhos reais nas condições padrão e realizado pelo registro dos eventos e transações efetivamente concluídos.

c - Controle: Verifica como ocorreu a execução do planejado, se o resultado foi o esperado e de quem é a responsabilidade disso (PELEIAS, 2002, p. 16).

2.2.4 Orçamento de receitas

Sua função principal é a determinação do nível de atividades futuras da empresa. Todos os demais orçamentos parciais são desenvolvidos em função do orçamento de vendas, ou seja, tendo-se determinado o que será vendido, em que quantidades e quando, e conta-se com as informações principais para a determinação dos recursos necessários para o atendimento dessas vendas em quantidade, qualidade e por período de tempo. Na elaboração do orçamento de vendas são consideradas variáveis de mercado consumidor, variáveis de produção, variáveis de mercado fornecedor e de trabalho e variáveis de recursos financeiros (SANVICENTE, 2012 apud PIRES, 2017 p. 28).

É uma estimativa de quanto a empresa vai vender por um tempo futuro baseada em informações de mercado e gestores, vendedores que ajudará a empresa orçar e quitar suas despesas (PIRES, 2017).

2.2.5 Orçamento de gastos e despesas

A elaboração dos orçamentos de despesas possibilita a identificação de situações que permitam à empresa o perfeito equilíbrio entre as suas receitas e despesas. Nesse sentido, é possível que determinado gasto seja aumentado consideravelmente entre um e outro ano, enquanto outro sofre

sensível redução no mesmo período (NASCIMENTO, 2015 apud PIRES, 2017, p. 29).

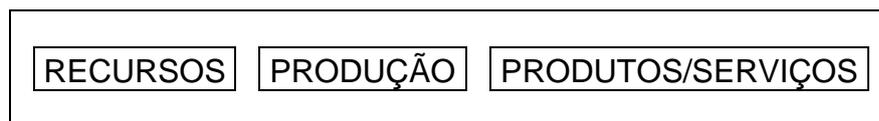
É uma estimativa de quanto a empresa terá que desembolsar em custos, gastos e despesas em ações de curto e longo prazo para que a empresa possa desenvolver suas atividades e chegar em um determinado resultado (PIRES, 2017).

2.2.6 Missão da controladoria

“Missão da controladoria: Assegurar a otimização do resultado econômico da organização” (PELEIAS, 2002, p. 16).

Para entender melhor, segue um exemplo:

Figura 2 – Exemplo de Missão da Controladoria



Fonte: adaptado por PELEIAS (2002, p. 69).

Na Figura 2 vê-se que a controladoria tem como missão analisar a melhor forma de produzir com os recursos para um melhor produto/serviço (resultado). A Figura 3 irá ajudar a entender melhor.

Figura 3 – Exemplo de Missão da Controladoria na Prática



Fonte: elaborada pela autora (2018).

Na figura 3 é a parte mais prática, onde se planeja, executa, tendo assim um melhor controle.

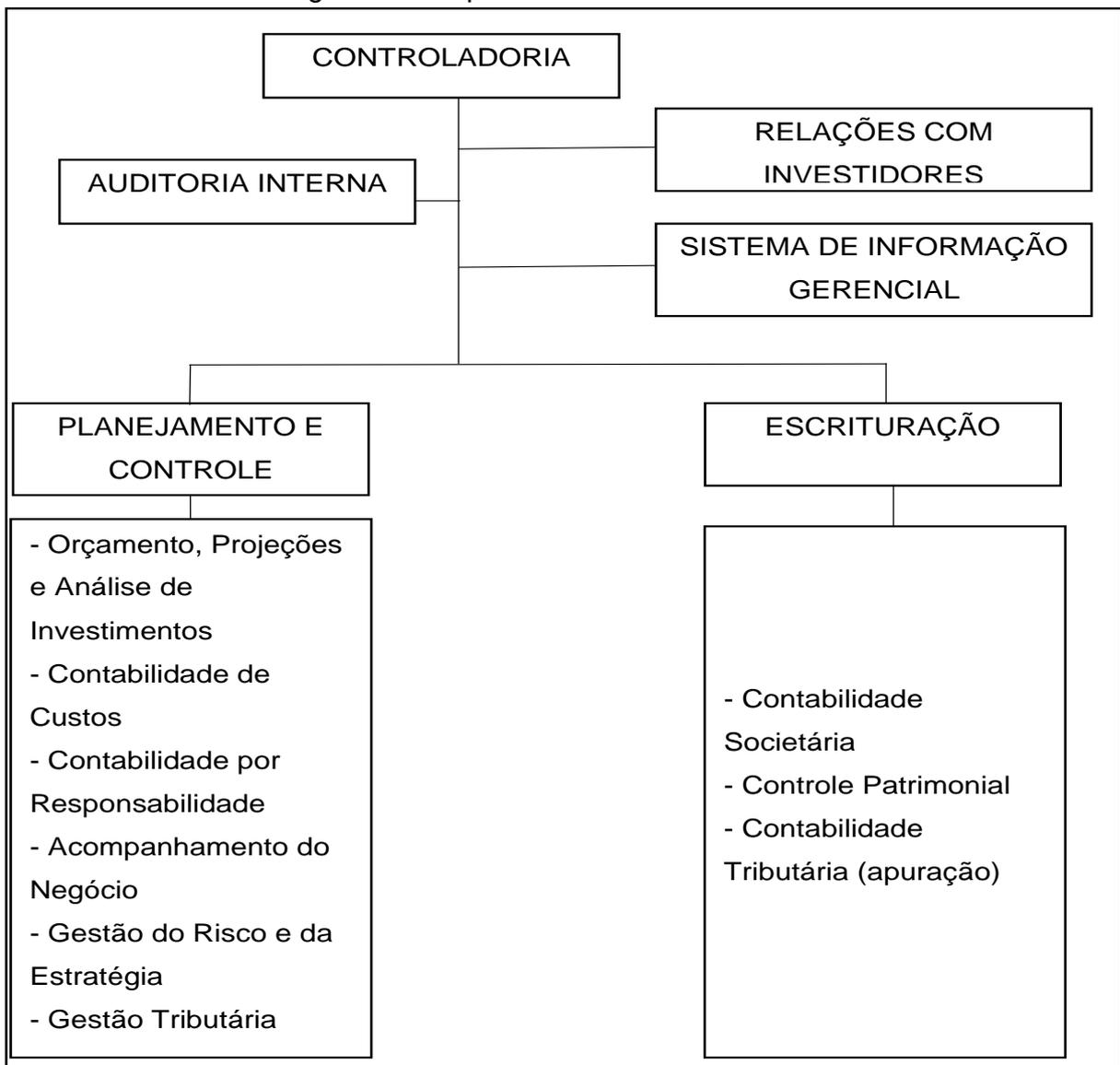
Desta maneira pode-se fazer uma comparação do que são os 3 itens citados acima.

Das funções clássicas tratadas por Fayol, temos organizar, formar equipe, dirigir, controlar e planejar. Planejar significa decidir antecipadamente. Decidir implica optar por uma alternativa de ação em detrimento de outras disponíveis em função de preferências, disponibilidades, grau de aceitação de risco etc.

Nessa visão, decidir antecipadamente constitui-se em controlar o seu próprio futuro. Essa é uma visão bastante proativa no que se refere ao processo de gestão de certa organização (ANSOFF, 1977 apud FREZATTI, 2009, p. 8).

Uma das condições da eficácia empresarial é o potencial de percepção junto a continuidade de elaboração de plano e futuras operações econômicas, que partem de que qualquer nova empresa é feita de aplicação feita através de um planejamento (PADOVEZE, 2009). Para tanto vale ressaltar, que o planejamento inicial é importante para o restante da vida da empresa, por isso deve ser bem elaborado. Para um melhor entendimento, analisar Figura 4.

Figura 4 – O que a controladoria necessita



Fonte: Padoveze (2009, p. 37).

Nesta figura vê-se que a controladoria ocupa várias informações, algumas vindas da hora da implantação da empresa, como planejamento e controle, orçamento, análise de investimentos, contabilidade de custos, escrituração, contabilidade societária e controle patrimonial. É importante verificar nesta imagem que a controladoria abrange muita informação para dar um melhor resultado.

Como o planejamento é tão importante, pois prepara a firma para as dificuldades e facilidades futuras, na controladoria, há um ramo que se chama Controladoria Estratégica, que tem como foco o planejamento Estratégico (PADOVEZE, 2009).

Conforme Padoveze (2009, p. 99), um plano estratégico é uma visão específica do futuro da empresa, que contém as seguintes descrições:

- Como será o setor de atuação da empresa.
- Quais os mercados em que ela irá competir.
- Quais os competidores no mercado.
- Quais produtos e serviços a empresa oferecerá.
- Quem são e como são os seus clientes.
- Que o valor oferecerá a seus clientes através de seus produtos e serviços.
- Quais as vantagens ela terá no longo prazo.
- Qual será ou deverá ser o seu porte.
- Qual será ou deverá ser a sua rentabilidade.
- Quanto será agregado de valor aos acionistas.

O planejamento estratégico através de informações tem a função de otimizar os resultados, visando o que cada escolha futura trará para empresa (PADOVEZE, 2009).

Assim, temos pelo menos três variantes de valor da empresa, que devem ser monitoradas pelo sistema de informação de acompanhamento do negócio:

- O valor patrimonial, dado pelo valor do Patrimônio Líquido contábil.
- O valor econômico, dado pelo fluxo futuro descontado de lucros ou caixa.
- O valor de mercado, dado pelo mercado acionário (PADOVEZE, 2009, p. 122).

“O planejamento avalia e cria estratégias para beneficiar a empresa. Planejar é uma estratégia para aumentar as chances de sucesso de uma empresa em um mundo de negócios que muda constantemente, mas não é garantia de sucesso” (PADOVEZE, 2009 apud PIRES, 2017, p. 27).

Olhando-se para o futuro pode-se também fazer uma ressalva para se tomar cuidado na hora de fazer o imobilizado, ou melhor, comprar equipamentos e

máquinas. Vê-se a necessidade de verificar se é viável compra-los novos ou usados, pois num futuro teremos gastos e depreciações, podendo nos dar mais despesas do que o valor que seria investido em um equipamento ou máquina nova (PADOVEZE, 2009).

Nos novos empreendimentos é importante fazer um procedimento orçamentário, pois o investimento não retorna de imediato. Após feito o é só segui-lo para os próximos exercícios, com as alterações necessárias para a diminuição de risco e gastos, e a otimização dos resultados. Não se deve esquecer de corrigi-lo, ou seja, inflaciona-lo (PADOVEZE, 2009). Passos da preparação do plano orçamentário

- Estabelecer a missão e os objetivos corporativos.
- Estruturar as assunções ambientais.
- Elaborar o orçamento a partir da função restritiva do fator limitante.
- Elaborar os outros orçamentos coordenando-os com o fator limitante e os objetivos corporativos.
- Sintetizar todos os orçamentos para produzir o orçamento mestre.
- Rever o orçamento mestre à luz dos objetivos corporativos.
- Aceitar o orçamento mestre, ou, se este não estiver de acordo com os objetivos corporativos, voltar ao segundo passo e repetir o processo até o orçamento ficar aceitável.
- Monitorar os resultados reais contra os resultados orçados e reportar variações.
- Como resultado das variações: tomar ações corretivas para eliminar as variações ou revisar os orçamentos mestres ou subsidiários para acomodá-las. (PADOVEZE, 2009, p. 205).

Para Oliveira et al. (2011 apud PIREZ, 2017, p.27), “o orçamento é o instrumento que traz a definição quantitativa dos objetivos e o detalhamento dos fatores necessários para atingi-los, assim como o controle de desempenho”.

Nascimento (2015 apud PIREZ, 2017, p. 28) relata que:

O orçamento é um instrumento direcionador para a gestão empresarial ao facultar-lhe um estreito acompanhamento das atividades operacionais e a vigilância contínua do volume de receitas, custos, despesas, investimentos e, em suma, do fluxo de caixa da empresa. Esse instrumento pode ser comparado a uma bússola que orienta a administração empresarial sobre o que deve ser feito para se alcançar determinado resultado. Isso se materializa por meio da possibilidade que a adoção dessa ferramenta cria para se acompanhar passo a passo a otimização do consumo de recursos para a obtenção de um determinado nível de receitas e de resultados econômicos desejados.

“Em linhas gerais, o processo de elaboração consta de três grandes fases: Previsão, projeção e controle” (PADOVEZE, 2009, p. 205).

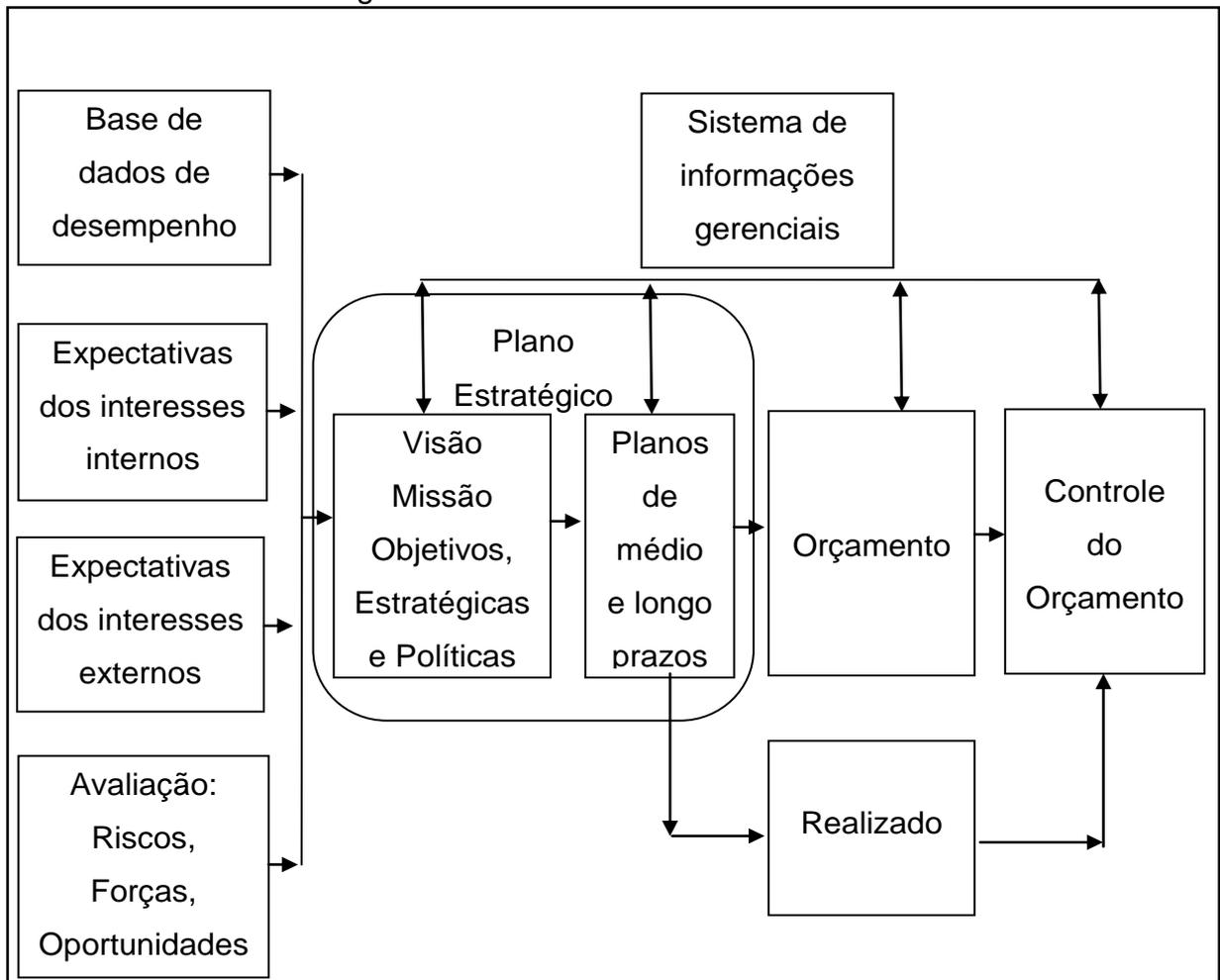
Na primeira etapa, previsão, como o próprio nome diz, prevê o seguinte exercício através da realidade presente. Deve ter uma antecedência de 6 meses. (PADOVEZE, 2009).

Na segunda etapa, projeção, a previsão é passada aos setores encarregados para análise e retorno, se houver algo a ser colocado para melhora será analisado novamente. Isso deverá acontecer em torno de 2 meses antes. Após isso, será atrelado com todos o que irá ser feito no seguinte exercício. (PADOVEZE, 2009).

A etapa de controle é a última etapa, onde se verifica se os objetivos previstos foram atingidos, através da análise das variações, em que serão analisados o desempenho das áreas de responsabilidade e eventuais correções necessárias a serem feitas (PADOVEZE, 2009, p. 206).

Após esse estudo, é importante ver a controladoria como um todo, como mostra Figura 5.

Figura 5 – Controladoria como um todo



Na figura 5, há um plano estratégico que é muito importante para que a empresa alcance seus objetivos. O empreendedor deve fazer, para após passado o tempo em que ele estima alcançar os objetivos poder ver se foi alcançado. Se não foi alcançado, poderá ver o que não deixou alcançar seu objetivo.

2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES DAS EMPRESAS

É importante a empresa deixar claro entre todos os envolvidos (funcionários, clientes...) a missão, visão e valores. Eles dizem quais são os principais focos e objetivos dela.

A missão é uma declaração concisa do propósito e das responsabilidades da sua empresa perante os seus clientes: por que a empresa existe? O que a empresa faz? Para quem?

A visão é aonde a empresa quer chegar, o que quer tornar-se.

Os valores definem as regras básicas que norteiam os comportamentos e atitudes dos colaboradores. São regras para que, executando a missão, se alcance a visão. Os valores dão o suporte, é o foco da moral e ética da empresa. (DAL'BÓ, 2009).

Exemplos:

Missão Moura Baterias²: Produzir e entregar as melhores soluções em baterias com um time coeso, gerando riquezas, fazendo o novo, bem feito e com paixão.

Missão Pioneer³: Manutenção, melhoria e gerência sobre o meio ambiente para a próxima geração.

Visão Moura Baterias: Ser a empresa de baterias líder em vendas e rentabilidade no Mercosul.⁴

Visão Pioneer: Transformar a companhia para que os seus empregados trabalhem em equipe, focado no cliente, e que com o seu profissionalismo possam inovar constantemente.⁵

² <https://www.moura.com.br/sobre-nos/>

³ <http://www.pioneer-latin.com/downloads/cp2006-p.pdf>

⁴ <https://missaovisaovalores.wordpress.com/tag/baterias-moura/>

⁵ <http://www.pioneer-latin.com/downloads/cp2006-p.pdf>

Valores Moura Baterias:

- 1) Pessoas: Acreditamos nas pessoas.
- 2) Qualidade: Somos comprometidos em fazer bem-feito.
- 3) Inovação: Fazemos o novo para perpetuar o nosso negócio.
- 4) Sustentabilidade: Buscamos o crescimento sustentável e a longevidade do nosso negócio.
- 5) Clientes: Acreditamos que nosso sucesso depende do sucesso dos nossos clientes.
- 6) Integridade: Agimos conforme nossos valores e princípio.
- 7) Persistência: Somos incansáveis na superação dos desafios.⁶

Valores Pioneer:

- 1) Prover produtos e serviços que são úteis, confiáveis e seguros.
- 2) Operar nossa corporação com justiça.
- 3) Continuar com esforços para conservar materiais e energia, e reduzir o impacto no meio ambiente da Terra.
- 4) Agir para honesto descobrimento de informações sobre as atividades da corporação.
- 5) Assumir efetivo risco gerencial para lidar com acidentes imprevisíveis, com rapidez e sinceridade.
- 6) Gerenciar propriamente e proteger nossos ativos e direitos.
- 7) Esforçar-nos para contribuir à sociedade numa perspectiva global.
- 8) Focar em perseguir nossas atividades da corporação, sempre com respeito pela humanidade.⁷

2.4 CUSTOS

O objetivo das empresas é ter lucro, ele é essencial para a sobrevivência. Porém não se pode saber quanto têm-se de lucro ou prejuízo se não recorrer-se a contabilidade. Para ela ser exata, precisa-se das informações bem corretas, como por exemplo, os valores classificados corretamente de investimentos, despesas, gastos,

⁶ <https://www.moura.com.br/sobre-nos/>

⁷ <http://www.pioneer-latin.com/downloads/cp2006-p.pdf>

dentre outros custos que ela precisar para poder oferecer os seus produtos e serviços (PEREZ JR et al., 2011).

2.4.1 Separação e classificação dos custos

A separação dos custos é importante também para análises para chegar a um objetivo, como por exemplo, quando se quer aumentar o lucro, analisar qual o custo que poderá ser baixado, ou qual está elevando a conta.

É a partir da apuração pela contabilidade do resultado – lucro ou prejuízo – de determinado período que são calculados:

- * A participação da diretoria e dos demais executivos nos resultados da empresa;
- * A remuneração dos acionistas, em forma de dividendos;
- * A distribuição de lucros para os sócios;
- * O imposto de Renda e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido;
- * Os índices de lucratividade para fins de análise das demonstrações contábeis, visando à participação da empresa em processos de concorrência ou captação de recursos na rede bancária (PEREZ JR et al., 2011, p. 4).

Para Perez JR et al.,

É importante que saibamos classificar os custos pois resultado contábil de determinado exercício precisa ser corretamente calculado, sob pena, de sofrer autuação por parte dos fiscais do Imposto de Renda ou questionamento dos sócios principais, demais acionistas, diretores etc. (PEREZ JR et al., 2011, p. 4).

“Gastos: Compra de um produto ou serviço qualquer, que gera sacrifício financeiro para a entidade (desembolso), sacrifício esse representado por entrega de ativas (normalmente dinheiro)” (MARTINS, 2010, p. 24).

Gastos são todas as ocorrências de pagamentos ou de recebimentos de ativos, custos ou despesas. Significam receber os serviços e os produtos para consumo em todo o processo operacional, bem como os pagamentos efetuados e os recebimentos de ativos. Como se pode verificar, gastos são ocorrências de grande abrangência e generalização. Gasto também é sinônimo de dispêndio, o ato de despendere (PADOVEZE, 2014 apud PIRES, 2017, p.34).

“Desembolso: Pagamento resultante da aquisição do bem ou serviço” (MARTINS, 2010, p. 25).

“Investimento: Gasto ativado em função de sua vida útil ou de benefícios atribuíveis a futuro(s) período(s)” (MARTINS, 2010, p. 25).

“Custo: Gasto relativo a bem ou serviço utilizado na produção de outros bens ou serviços” (MARTINS, 2010, p. 25).

Custo de Transformação (CT) : Representa a soma de todos os custos de produção, exceto os adquiridos que não recebem transformação como, por exemplo, as matérias-primas. Representa, pois, o valor do esforço da própria empresa no processo de elaboração de um produto (mão de obra, energia, materiais de consumo, depreciação do maquinário etc) (VELTER, 2012, p. 118).

“Despesa: Bem ou serviço consumido direta ou indiretamente para a obtenção de receitas” (MARTINS, 2010, p. 25).

Padoveze (2014 apud PIRES, 2017, p. 34) salienta que “despesas são os gastos necessários para vender e distribuir os produtos. São os gastos ligados às áreas administrativas e comerciais”.

“Perda: Bem ou serviço consumidos de forma anormal e involuntário” (MARTINS, 2010, p. 26).

“Exemplos: Vazamento de materiais líquidos ou gasosos; Material com prazo de validade vencido; Gastos incorridos em períodos de paralisação de produção devido à falta de insumos; problemas com equipamentos, greves, enchentes, inundações, sinistros etc.” (PEREZ JR et al., 2011, p. 4).

Desperdícios: Gastos incorridos nos processos produtivo ou de geração de receitas e que possam ser eliminados sem prejuízo da qualidade ou quantidade dos bens, serviços ou receitas geradas. Atualmente, o desperdício está sendo classificado como custo ou despesa e sua identificação e eliminação é fator determinante do sucesso ou fracasso de um negócio (PEREZ JR et al., 2011, p. 4).

Vale ressaltar que nos itens acima, custos é direcionado a produção, eles comecem no início da fabricação dos produtos e acabam quando o produto está pronto para a venda. Após classificamos como despesas (administrativas, de vendas, financeiras...) inclusive encargos financeiros, sejam sobre matéria prima ou outra natureza (MARTINS, 2010).

Nesse sentido, é importante ter em mente que:

- Os gastos classificados como despesas são contabilizados imediatamente nos resultados;

- Enquanto que os gastos classificados como custos de produção são contabilizados, em um primeiro momento, nos estoques de produtos acabados, sendo posteriormente transferidos para os resultados, por ocasião da venda do produto fabricado. Em resumo, enquanto o produto não for vendido, todos os gastos incorridos na sua produção permanecem registrados na contabilidade como um item do ativo circulante da empresa, no seu balanço patrimonial. Essa metodologia será estudada em detalhes nos capítulos subsequentes.

Exemplos: Matéria-prima consumida; Materiais auxiliares; Mão de obra produtiva; Mão de obra da gerência e supervisão da fábrica; Custos gerais de fabricação – depreciação, energia elétrica, água etc.; Serviços de apoio a produção – manutenção, almoxarifado, engenharia do produto, refeitório, ambulatório médico (PEREZ JR et al., 2011, p. 4).

É importante saber que:

Custo de aquisição: Valor da mercadoria, mais as despesas fretes, seguro, impostos e outros valores diretamente ligados a mercadoria, menos descontos e abatimentos (VELTER, 2012).

Custo dos produtos, das mercadorias e dos serviços vendidos (CPV, CSV): é o gasto com matérias primas (valores pagos a terceiros), não inclui gastos de mão de obra própria (VELTER, 2012).

“Preço: Valor de saída pela venda de bens produzidos ou serviços prestados” (PEREZ JR et al, 2011, p. 10).

“Receita: Produto da multiplicação da quantidade de bens vendidos ou serviços prestados pelo respectivo preço unitário” (PEREZ JR et al., 2011, p. 10).

“Mercadorias/Produtos: Bens adquiridos para serem revendidos” (PEREZ JR et al., 2011, p. 10).

“Insumos: Bens adquiridos para consumo no processo de produção de novos bens ou de prestação de serviços. Exemplos: matéria-prima, materiais auxiliares e embalagens” (PEREZ JR et al., 2011, p. 11).

Centro de Custos: É a divisão dos processos que o produto passa, por exemplo: pintura, embalagem. Nele vai os custos com mão de obra, manutenção de máquinas de cada centro de custos (também é conhecido mais popularmente como setor) (PEREZ JR et al., 2011).

Custos diretos: São aqueles diretamente incluídos no cálculo dos produtos. Consistem nos materiais diretos usados na fabricação do produto e mão de obra direta. Apresentam a propriedade de serem perfeitamente mensuráveis de maneira objetiva. Exemplos: Aço para fabricar chapas, salários dos operários etc.

Custos indiretos: São aqueles que possuem uma identidade com o produto fabricado, sendo apropriados diretamente a estes.

Exemplos:

- 1- Matéria-Prima – é um gasto geralmente conhecido pela empresa.
- 2- Mão de Obra Direta – é o custo do pessoal que trabalha diretamente na produção.
- 3- Material de embalagem.
- 4- Depreciação de equipamento (quando este é utilizado para produzir apenas um tipo de produto)
- 5- Energia elétrica das máquinas (quando é possível saber quanto foi consumido na fabricação de cada produto) (BRUNI et al. 2008, apud PIRES, 2017, p. 31).

Além dos custos diretos, também têm-se os custos indiretos.

Custos indiretos: São custos que não estão perfeitamente identificados com os produtos. Por isso eles dependem de cálculos, rateios ou estimativas para serem alocados aos diferentes produtos.

Exemplos:

- 1- Depreciação de equipamentos que são utilizados na fabricação de mais de um produto.
- 2- Salários dos chefes de supervisão de equipes de produção.
- 3- Aluguel de fábrica.
- 4- Gastos com limpeza da fábrica.
- 5- Energia elétrica que não pode ser associada ao produto.
- 6- Seguro do prédio da fábrica.
- 7- Gastos com vigilância e segurança da fábrica (VELTER, p. 115, 2012).

Custos Fixos: São os custos existentes para a existência da empresa, mesmo que não for produzido haverá (MEGLIORINI, 2011).

Custos Variáveis: São os custos que variam conforme a produção, se não produzir nada não haverá (VELTER, 2012).

Custos variáveis: seu valor total altera-se diretamente em função das atividades da empresa. Quanto maior a produção, maiores serão os custos variáveis. Exemplos óbvios de custos variáveis podem ser expressos por meio dos gastos com matérias-primas e embalagens. Quanto maior a produção, maior o consumo de ambos (PIRES, 2017, p. 33).

Despesas fixas – Exemplos: Salários administrativos, juros (PEREZ JR et al, 2011).

Gastos Semifixos ou Semivariáveis – alguns gastos tem parte de sua natureza fixa e parte variável. Por exemplo, a depreciação é a perda de valor de um bem em função do desgaste pelo uso, pela ação do tempo e pela obsolescência. Essa perda de valor tem o seguinte comportamento: (PEREZ JR et al, 2011, p. 13).

Quadro 1 – Gastos Semifixos ou Semivariáveis

Perda de valor por	Natureza
Desgaste pelo uso	Variável
Ação da natureza	Fixa
Obsolescência	Fixa

Fonte: PEREZ JR et al. (2011, p. 13).

Na prática, esses gastos são classificados em função do que seja mais relevante e de acordo com o critério de cálculo. No Brasil, a depreciação geralmente é calculada pelo método linear, em função do tempo de vida útil. Assim sendo, é tratada como gasto fixo. Caso fosse calculada em função do tempo efetivo de utilização ou das unidades de fabricação, seria apropriada como gasto variável (PEREZ JR et al., 2011, p. 14).

“Custos variáveis – Variam com a quantidade de produtos produzidos” (CRUZ, 2012 apud PIRES, 2017, p. 33).

Despesas variáveis – Variam com a quantidade de produtos produzidos, assim quanto mais receitas, mais despesas (impostos...) (PEREZ JR et al., 2011).

“Materiais diretos: matérias-primas, materiais de embalagem, componentes e outros materiais necessários à produção, ao acabamento e à apresentação final do produto” (PEREZ JR et al., 2011, p. 16).

Despesas diretas: Despesas que podem ser atribuída a uma receita (PEREZ JR et al., 2011).

“Aluguel do Prédio: Impossível de se medir diretamente quanto pertence a cada produto” (MARTINS, 2010, p. 48).

Receita de vendas/serviços: para cada bem ou serviço vendido, é possível identificar o custo incorrido em sua aquisição ou produção, mão de obra, os impostos incidentes sobre o faturamento e as despesas de fretes e seguro de transporte (PEREZ JR et al., 2011, p. 17).

Para Perez JR et al.,

Despesas indiretas: São os gastos que não podem ser identificados com precisão com as receitas geradas. Geralmente, são considerados como despesas do período e que não são distribuídas por tipo de receitas. Exemplos: despesas administrativas, despesas financeiras e despesas com imposto de renda e contribuição social (PEREZ JR et al., 2011, p. 18).

2.4.2 Critérios de rateio para cada empresa

Cada empresa tem seus critérios de rateio, muda de empresa para a outra, segue a seguir um exemplo de rateio (PEREZ JR et al., 2011).

No Quadro 2 há um exemplo de rateio

Quadro 2 – Exemplo de como classificar os custos

Gastos	Classificação	Possível Critério
Depreciação de máquinas industriais	Custo do produto	Quantidades produzidas ou tempo de utilização de máquinas
Mão de obra indireta	Custo do produto	Tempo de utilização de mão de obra direta
Material indireto	Custo do produto	Consumo de material direto
Depreciação do edifício industrial	Custo do produto	Área ocupada por cada linha de produção
Depreciação do edifício industrial	Custo do centro de custo	Área ocupada por cada centro de custo produtivo ou auxiliar
Gastos com refeitório industrial	Custo do centro de custo	Quantidade de refeições servidas
Energia elétrica consumida pela fábrica	Custo do centro de custo	Energia consumida por máquinas e equipamentos de cada centro de custos
Energia consumida pelas máquinas	Custo do produto	Quantidade produzida ou tempo de utilização de máquinas
Gastos com refeitório administrativo	Despesa administrativa	Quantidade de refeições servidas
Depreciação do edifício administrativo	Gasto do centro de despesas	Área ocupada em cada área administrativa
Gastos com propaganda e publicidade	Despesa de venda	Receitas geradas por produto anunciado

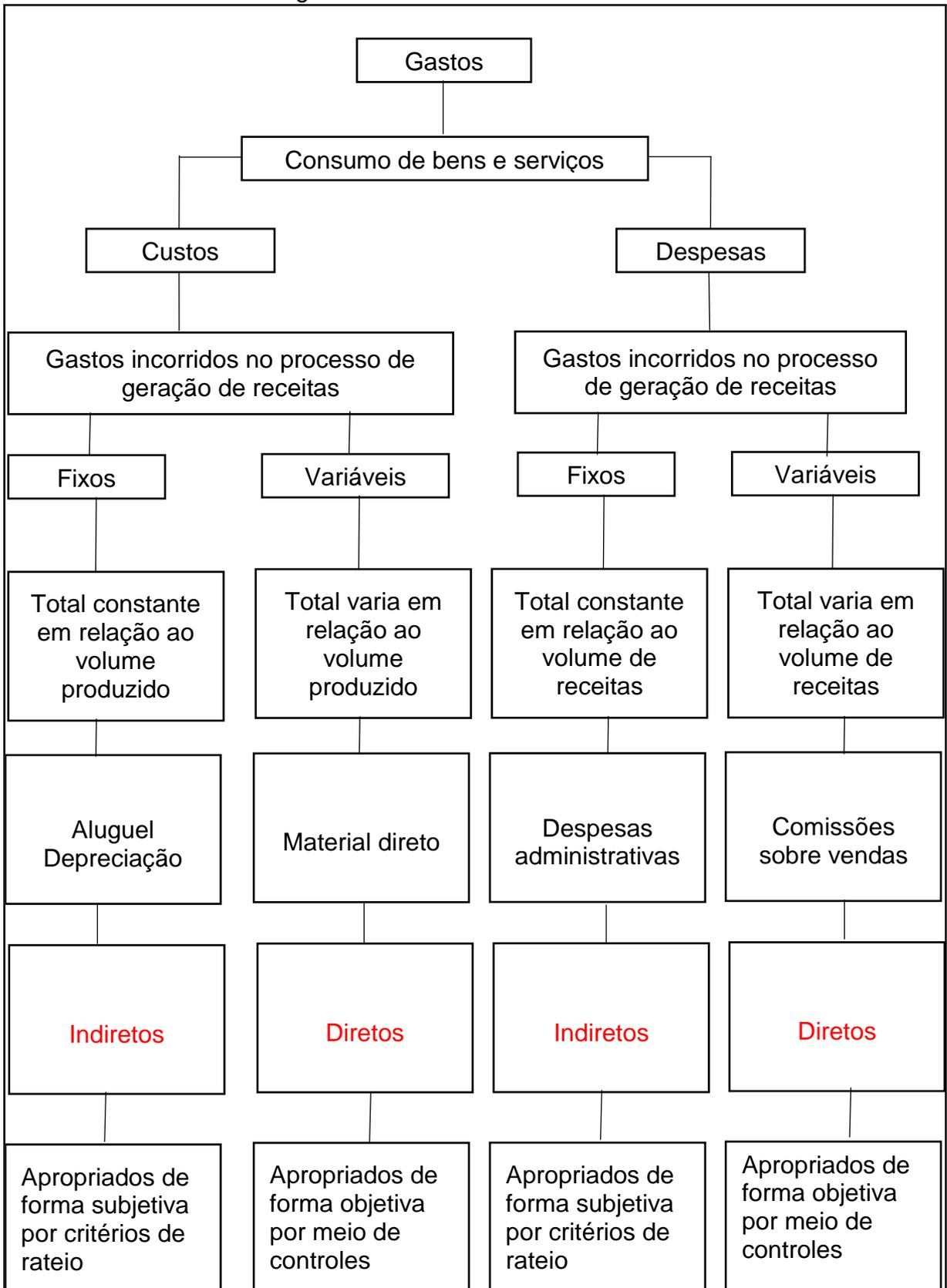
Fonte: PEREZ JR et al. (2011, p. 18).

O rateio do Quadro 2 é importante, pois na hora da venda desconta-se do lucro do produto o custo direcionado a ele.

2.4.3 Classificação dos custos e base de cálculo para impostos

A classificação apresentada nos tópicos anteriores pode ser resumida na Figura 6:

Figura 6 – Gastos diretos e indiretos



Fonte: MARTINS, 2010, p.37.

Figura 6, explica como classificar os gastos, em diretos e indiretos, fixos e variáveis.

Para efeito de determinação da base de cálculo do imposto de renda e da contribuição social, o único sistema de custo aceitável é o custeio por absorção que além de seguir os princípios contábeis geralmente aceitos, deve, sobretudo, seguir as normas do Decreto-lei nº 1.598/77 e regulamentação complementar, isto é, deve ser integrado e coordenado com a contabilidade mercantil. Deve ser lembrado que a inexistência de um sistema de custo integrado e coordenado à contabilidade mercantil implica o arbitramento, por parte das autoridades fiscais, do valor dos estoques de produtos em processo e acabados. Em outras palavras, implica o arbitramento do lucro para efeito de tributação pelo Imposto de Renda e Contribuição Social (PEREZ JR et al., 2011, p. 22).

2.4.4 Mão de obra

Mão de obra: é possível associar parte dela diretamente com cada produto pois o processo não é muito automatizado e houve uma medição de quanto cada operário trabalhou em cada um e quanto custa cada operário para a empresa. Mas parte dela refere-se aos chefes de equipes de produção, e não há possibilidade de se verificar quanto atribuir diretamente aos produtos (MARTINS, 2010, p. 48).

“Por esse motivo o orçamento de mão de obra direta e indireta deve ser elaborado de forma clara e precisa, para que não comprometa a veracidade das informações. Ela geralmente é calculada em horas” (PIRES, 2017, p. 30).

Para uma maior clareza vale a pena destacar as implicações de mão de obra direta que Sobanski (2010 apud PIREZ, 2017, p. 30):

- a) Deve-se conhecer:
 - O plano de quantidade de unidades a produzir;
 - O tempo médio de MOD a despendar na fabricação de cada unidade de produto;
 - O salário/hora médio previsto para o período a orçar;
 - As taxas aplicáveis para a alocação de encargos sócias;
- b) Multiplica-se o tempo médio pela quantidade de unidades a produzir, obtendo-se o tempo total da MOD;
- c) Multiplica-se o tempo pelo salário/hora, obtendo-se a remuneração líquida de MOD;
- d) Em seguida, adicionam-se as taxas do descanso semanal remunerado e outros encargos, obtendo-se o custo total.

E as implicações da mão de obra indireta, que serão analisados todos os gastos que a empresa terá com pessoal, como por exemplo, salários, encargos e benefícios.

E para finalizar o assunto, é bom ter em mente a ressalva de Nascimento (2015 apud PIRES, 2017, p. 30),

As planilhas de orçamento devem ser elaboradas com ampla abertura, uma para cada área, nas quais devem ser listados todos os funcionários, funções e respectivos salários. [...] é necessário contemplarem-se no orçamento os aumentos salariais previstos, bem como contratações e demissões, nos respectivos meses em que se planeja realiza-las.

2.4.5 Formas de custeio

Custeio por absorção: Tem como base o princípio da competência. O valor do custo é obtido através do valor do produto/serviço mais os custos diretos e indiretos, sem as despesas de juros (VELTER, 2012).

Custeio Direto ou Variável: Não é aceito pelo Imposto de Renda Conforme CPC nº 16. O custo fixo não é agregado ao custeio e sim classificado como despesa. O valor do custo é obtido através do valor do produto/serviço mais os custos variáveis (VELTER, 2012).

Custeio-padrão: não é exatamente um método de custeio, mas um parâmetro para aferir os demais métodos. Entretanto, se a entidade adotar o custeio-padrão, ela deverá ajustar seus custos ao custo real incorrido. Enfim, o custo-padrão é uma excelente ferramenta de controle e planejamento, mas não para ser aplicado na apuração de resultados. A recomendação do CPC é que o custo-padrão seja utilizado apenas quando ele se assemelhar ao custo efetivo (VELTER, 2012, p. 120).

RKW: Não é permitido pela legislação, por colocar a empresa em risco, pois seu método é obtêm o valor do custo através do valor do produto/serviço mais todos as despesas e custos (VELTER, 2012).

ABC: é o Custo Baseado em Atividades, tem como finalidade o melhor cálculo dos custos e gerenciamento de lucratividade (VELTER, 2012).

O sistema ABC é um sistema de custeio baseado nas atividades que a empresa realiza no processo de fabricação, caracterizando uma forma analítica de ratear custos indiretos aos produtos, e que procura reduzir sensivelmente as distorções provocadas pelo rateio arbitrário dos custos indiretos nos outros sistemas de custeamento (VELTER, 2012, p. 120).

2.4.6 Ponto de equilíbrio

O cálculo da receita total tem que ter como resultado zero.

$$\text{Ponto de Equilíbrio Contábil} = \frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{1 - \left(\frac{\text{Custo Variável}}{\text{Receita Total}}\right)} \quad \text{Fórmula 1}$$

Ou seja, é quando acontece uma venda de uma quantidade por um valor, que cubra todas os custos e não sobra. Se vender uma unidade a menos haverá prejuízo, se vender uma a mais haverá lucro, mas se for vendido a quantidade do ponto de equilíbrio terá-se o resultado zero. (PEREZ JR, 2011).

Segundo Maximiano (2011 apud PIRES, 2017, p. 35),

Saber se a empresa está auferindo lucro ou prejuízo é indispensável em qualquer situação – indústria, comércio, prestação de serviços. O ponto de equilíbrio indica a quantidade (ou receita) faturada quando a empresa não tem lucro, tampouco prejuízo – é o ponto no qual a receita originada nas vendas equivale à soma dos custos fixos e variáveis. É um poderoso instrumento para o empreendedor, que passa a enxergar em que momento seu empreendimento começa a dar lucro, ou mesmo prejuízo.

Existem 3 tipos de ponto de equilíbrio:

Ponto de equilíbrio contábil: Seu objetivo é saber a quantidade vendida necessária para pagar os custos e não ter lucro, ou seja no final o resultado será zero (PEREZ JR, 2011). Fórmula 1.

“Ponto de equilíbrio econômico: Apresenta a quantidade de vendas ou o faturamento mínimo necessário para cobrir os custos e as despesas, momento em que as receitas passam a cobrir o custo de oportunidade do capital próprio investido” (PEREZ JR, 2011, p. 36).

Ponto de equilíbrio financeiro: Como o próprio nome diz, seu objetivo é saber a quantidade vendida necessária para pagar apenas os desembolsos do dinheiro do caixa (financeiro) (PEREZ JR, 2011). Sua fórmula é:

$$\text{Ponto de Equilíbrio Financeiro} = \frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas} - \text{Depreciação}}{1 - \left(\frac{\text{Custo Variável}}{\text{Receita Total}}\right)} \quad \text{Fórmula 2}$$

Para um maior entendimento, Bornia (2010 apud PIRES, 2017, p. 35-36) defende que:

A diferença fundamental entre os três pontos de equilíbrio são os custos e despesas fixos a serem considerados em cada caso. No ponto de equilíbrio contábil, são levados em conta todos os custos e despesas contábeis relacionados com o funcionamento da empresa. Já para o ponto de equilíbrio econômico, são também imputados nos custos e despesas fixos considerados todos os custos de oportunidades referentes ao capital próprio, ao possível aluguel das edificações (caso a empresa seja a proprietária), e outros do gênero. No caso do ponto de equilíbrio financeiro, os custos considerados são apenas os custos desembolsados, que realmente oneram financeiramente a empresa.

2.4.7 VPL e TIR

“O Valor Presente Líquido e a Taxa Interna de Retorno permitem analisar a viabilidade financeira de projetos ou novos negócios, a partir das estimativas dos investimentos iniciais e retornos futuros (fluxos de caixa)” (FAZ A CONTA, 2018).

2.4.7.1 VPL

“O Valor Presente Líquido é um **simples método** utilizado para determinar se um investimento é viável ou não, dentro de determinado período” (FERREIRA, 2017).

“É uma técnica sofisticada de orçamento de capital. 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” (GITMAN, 2010 apud PIRES, 2017, p. 39).

“VPL (i) = FC” (MOTTA et al, 2002, p. 108).

Fórmula:

$$V_{PL} = \sum_{n=1}^{n=N} \frac{FC_t}{(1+i)^n}$$

Fórmula 3

Supondo o investimento em 10 anos. Caso o valor presente aplicado fosse de R\$ 10.000,00, o valor futuro após 10 anos com uma taxa de juros de 10% ao ano (lembrando que a capitalização é composta) seria de R\$ 25.937,43. O valor Presente Líquido Descontado desse fluxo de caixa à taxa de 10% é:
 $VPL(10\%) = -10.000 + 25.937,43 / (1 + 0,10)^{10}$
 $= -10.000 + 10.000 = 0!$ (zero) (MOTTA et al., 2002, p. 109).

É importante ressaltar que:

“VPLc(i) > 0, viável economicamente

VPLc(i) = 0, indiferente investir ou não

VPLc (i) < 0, inviável economicamente”. (MOTTA et al., 2002, p. 109).

2.4.7.2 TIR

“A Taxa Interna de Retorno (TIR) é um índice relativo que mede a rentabilidade do investimento por unidade de tempo (ex: 25% ao ano), necessitando, para isso, que haja receitas envolvidas, assim como investimentos” (MOTTA et al., 2002, p. 116).

Seu objetivo é descobrir a taxa de desconto em que o VPL é zero (GITMAN, 2010 apud PIRES, 2017). Segue exemplo para um melhor entendimento:

Tabela 1– VPL

Orçamento	R\$ 10.000,00
Ano 1	R\$ 1.000,00
Ano 2	R\$ 1.000,00
Ano 3	R\$ 3.000,00
Ano 4	R\$ 4.000,00
Ano 5	R\$ 5.000,00
TIR	9,47%

Fonte: PIRES (2017, p. 40).

“O resultado de 9,47% significa que o investimento se torna nulo em cinco anos, ou seja, não há retorno ou perda no período” (PIRES, 2017, p. 40).

Formula do TIR:

$$0 = \sum_{n=1}^{n=n} \frac{Fc_t}{(1 + Tir)^n}$$

Fórmula 4

2.4.8 Margem de contribuição e taxa de retorno

“A análise do cálculo de retorno de um investimento representa uma excelente forma de avaliar a eficácia de um empreendimento” (VELTER, p. 147).

Para isso é usada a fórmula:

$$\text{Taxa de retorno} = \frac{\text{Lucro antes do IR e das Despesas Financeiras}}{\text{Ativo Total}} \quad \text{Fórmula 5}$$

“As despesas financeiras não são incluídas, por serem geradoras de passivo. O retorno financia o capital de terceiros e o capital próprio, o que define o desempenho da empresa” (VELTER, p. 147).

Segundo Perez JR (2011, p. 203), a margem de contribuição unitária é calculada pela fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Margem de Contribuição} & \quad \text{Fórmula 6} \\ & = \text{Preço de venda} - \left(\begin{array}{l} \text{Soma dos Custos Variáveis} \\ \text{Soma das despesas Variáveis} \end{array} \right) \end{aligned}$$

Pode-se ver que a margem de contribuição é a diferença do preço de venda da soma dos custos e despesas variáveis, tornando-se extremamente importante para a boa continuidade da empresa, tomadas de decisões (PEREZ JR, 2011).

2.4.9 Avaliação estratégica

Na avaliação Estratégica são vistos itens como análise de cenários e matriz fofa que são importantes para diminuir riscos e ameaças tanto no ambiente interno como no externo para a empresa.

2.4.9.1 Análise de cenários

“Fundamenta as estratégias da empresa, por isso é de extrema importância na concepção do Planejamento Estratégico” (SITEWARE, 2018, não paginado).

É uma ferramenta que precisa de acompanhamento constante, pois ela tem a função de analisar, planejar as ações de longo e médio prazo com o objetivo de uma melhor tomada de decisão e verificar se é o tempo correto de fazê-la ou se terá que ser esperado ou nem fazê-lo, como por exemplo a compra de uma máquina.

A influência ambiental é um fator que causa alterações nos cenários, questões como mudanças de política educacional, legislação, contexto econômico, movimentos da concorrência e outros fatores que possam vir a influenciar na formação de cenários e, conseqüentemente, na formulação de estratégias para o alcance das metas e objetivos (ROJO, 2006 apud PIRES, 2017, p. 41).

Está em tempo de muitas mudanças, por isso é necessário seu acompanhamento.

Pode-se fazê-lo simulando 3 cenários, como Treasy (2016 apud PIRES, 2017, p. 42) apresenta:

a) Um Cenário Otimista, onde a ideia central é prever um ambiente extremamente favorável para a organização, em que todas as metas de Faturamento sejam batidas, o menor Custo de Produção seja alcançado, as Despesas Operacionais fiquem abaixo dos limites estabelecidos e assim por diante.

b) Um Cenário Pessimista em que o oposto acontece, prevendo as piores situações da Receita, Custos, Despesas e Investimentos para a companhia.

c) E por fim, um Cenário Realista, mais pé no chão. Um cuidado a ser tomado é não confundir o Cenário Realista com um “meio termo” ou “ficar em cima do muro”. Cada cenário deve ser pensado de forma crítica, avaliando os impactos de cada decisão no contexto geral.

2.4.9.2 Matriz FOFA

Conhecida no Brasil como Matriz FOFA, ela mede as forças (S, de *stregths*) fraquezas (W, de *weaknesses*) do negócio – fatores internos – assim como oportunidades (O, de *opportunities*) e ameaças (T, de *threats*) do macroambiente – fatores externos. Muito utilizada pelas empresas durante o planejamento estratégico e para novos projetos, ela consiste em uma análise detalhada da situação do negócio no cenário econômico, o que ajuda o empreendedor na tomada de decisão. Seu principal objetivo é dar um diagnóstico estratégico que deve prever e prevenir condições negativas, além de firmar diretrizes que façam o empreendimento se diferenciar. (ENDEAVOR, 2015, não paginado).

2.4.9.2.1 Como montar uma matriz FOFA

Para Campos (2016), “análise SWOT (em português, Fofa) é uma ferramenta simples e muito eficiente, e as forças e as fraquezas são internas à organização,

estando as ameaças e as oportunidades no mercado.” (CAMPOS, 2016 apud PIRES, 2017, p. 42).

Em tempos incertos, a **Matriz FOFA** cai como uma luva para definir relações existentes entre os pontos fortes e fracos da empresa com o que se verifica de mais importante no mercado, seja a nível local ou global. A análise permite entender a posição de sua empresa comparada a seus concorrentes, conferindo mais confiança, segurança e força para lidar com os imprevistos e situações desafiadoras (ENDEAVOR, 2015, não paginado).

Para montar uma Matriz FOFA é necessário definir por primeiro as fraquezas da empresa, como por exemplo, o porquê do não retorno dos clientes, defeitos dos produtos/serviços e funcionários, por segundo é necessário ver os pontos fortes, ou seja o que se tem melhor que os concorrentes, fazendo com que os clientes retornem. É interessante destacar que até aqui foi visto fatores do ambiente interno, ou seja, que a empresa pode controlar. A partir desse momento a sequência da montagem da matriz é feita através de fatores externos, não controlados pela empresa. São analisadas as oportunidades como: novidades para chamar clientes, e as ameaças como: um concorrente inventar algo novo que chame a atenção de clientes.

Após deve-se listar todos os pontos levantados em um quadrante, separado nesses 4 aspectos (fraquezas, pontos fortes, oportunidades e ameaças). Depois, dar uma nota de prioridade para cada item, seguindo o critério de preferência da empresa, e classificar cada item da lista de 5 (excelente) a 1 (fraco). Multiplicar a nota de prioridade pela classificação, logo se obterá um}{valor x sobre aquele item final, que dará uma visão ampliada sobre onde focar esforços (ENDEAVOR, 2015, não paginado).

2.5 ATIVO IMOBILIZADO

Conforme o art. 179 da Lei nº 6.404/76, inciso VI, na contabilidade devem ser classificados no ativo imobilizado os direitos que tenham por objeto bens destinados à manutenção das atividades da empresa, ou exercidos com essa finalidade, inclusive os de propriedade industrial ou comercial (OLIVEIRA et al., 2012 p. 353).

2.5.1 Bens tangíveis e intangíveis

O IBRACON definiu bens tangíveis e intangíveis como imobilizado.

Exemplos: terrenos, prédios, móveis, máquinas, equipamentos, computadores, ferramentas de grande porte e etc (OLIVEIRA; PEREZ JR, 2012).

2.5.2 Vida útil

Vida útil: tempo ou quantidade de peças que o bem conseguirá produzir para a empresa até que pare de funcionar por desgaste (OLIVEIRA; PEREZ JR, 2012).

2.5.3 Depreciação

“Depreciação: É a alocação sistemática do valor depreciável de um ativo ao longo de sua vida útil” (OLIVEIRA et al., 2012, p. 355). “O Brasil adota o método de depreciação da linha reta” (MOTTA et al., 2002, p. 186). Segue fórmula da depreciação.

$$\text{Depreciação do ano} = \frac{(\text{Investimento} - \text{Valor Residual})}{\text{Prazo de depreciação do ativo}} \quad \text{Fórmula 7}$$

(MOTTA et al., 2002, p. 186)

“Valor depreciável: É o custo de um ativo, ou outro valor que figure nos livros contábeis ao invés do custo do ativo, menos o seu valor residual” (PEREZ JR et al., 2011, p. 126).

2.5.4 Custo do ativo

Custo do ativo: Valor pago em dinheiro já pago para se ter o bem (OLIVEIRA et al., 2012).

2.5.5 Valor residual

“Valor residual: É o montante líquido que a empresa espera obter por um ativo no fim de sua vida útil, depois de deduzir os custos esperados para vender o ativo” (PEREZ JR et al., 2011, p. 126).

2.5.6 Payback

“Payback: Tempo de recuperação do valor do equipamento” (MOTTA et al., 2002, p. 98).

Segundo HONG et al. (2007 apud PIRES, 2017), a seguinte fórmula tem que resultar em zero:

Payback simples (anos) = Desembolsos líquidos - entradas líquidas de caixa.

Exemplo *Payback* Descontado:

Tabela 2 – Payback descontado

Orçamento	R\$ 10.000,00	VPL ANUAL	Payback
Ano 1	R\$ 1.000,00	R\$ 909,09	R\$ 9.090,90
Ano 2	R\$ 1.000,00	R\$ 826,45	R\$ 8.264,46
Ano 3	R\$ 3.000,00	R\$ 2.253,94	R\$ 6.010,52
Ano 4	R\$ 4.000,00	R\$ 2.732,05	R\$ 3.278,46
Ano 5	R\$ 5.000,00	R\$ 3.104,61	R\$ 173,86

Fonte: PIRES (2017, p. 38).

“Temos um resultado de mais de cinco anos.” (PIRES, 2017, p. 38).

Valor contábil ou em livros: “É o montante pelo qual o ativo é incluído no balanço, depois de deduzir a respectiva depreciação acumulada.” (PEREZ JR et al., 2011, p. 126).

“Valor recuperável: É o montante que a empresa espera recuperar mediante o uso futuro de um ativo, inclusive o seu valor residual por ocasião da venda.” (PEREZ JR et al., 2011, p. 126).

É importante lembrar que todos os gastos para a formação do bem devem ser imobilizados. Por exemplo, mão de obra para se instalar uma máquina, esse custo será imobilizado, até que o bem não esteja pronto deve-se contabilizar os custos dele em Imobilizado em andamento. (OLIVEIRA; PEREZ JR, 2012).

Após pronto o bem, se houver reparos ou algo que aumente a vida útil do bem, deverá também esse gasto aumentar o ativo (OLIVEIRA; PEREZ JR, 2012).

O regulamento do Imposto de Renda determina que os reparos, manutenção e troca de peças resultar em aumento da vida útil do bem, previsto até então na aquisição deste ou se elevar a vida útil do bem em mais de um ano, os gastos oriundos desta melhoria deverão ser imobilizados (OLIVEIRA; PEREZ JR, 2012, p. 357).

Os custos com manutenção que não se encaixam no item acima deverão ser classificados como despesas (OLIVEIRA; PEREZ JR, 2012).

A depreciação se inicia quando o bem está pronto para produzir (PEREZ JR et al, 2011).

“O art. 183, inciso V, da Lei nº 6.404/76, esclarece que deverá constar no Imobilizado o saldo da respectiva conta de depreciação, amortização ou exaustão” (PEREZ JR et al., 2011, p. 132).

2.6 INDICADORES

Em um futuro, através de todos os dados corretos, pode-se utilizar encontrar os 3 indicadores de estrutura abaixo:

2.6.1 *Grau de Endividamento (GE):*

Seu resultado indica quanto há no ativo bruto da empresa de capital de terceiros. Segue fórmula.

$$\text{Grau de endividamento} = \text{Passivo Circulante} + \frac{\text{Passivo Não Circulante}}{\text{Ativo Total}} \quad \text{Fórmula 8}$$

OBS: Deve-se diminuir as receitas diferidas sem os respectivos custos no Passivo Não Circulante (VELTER, 2012).

OBS: No caso da autoelétrica quanto menor o resultado melhor, pois indica que ela consegue pagar dar o giro com o seu próprio dinheiro. (VELTER, 2012).

2.6.2 *Margem Bruta (MB)*

Indica o resultado com mercadorias e serviços (RCM ou RCS) tomados como base o valor das vendas líquidas. Objetiva-se que o índice seja alto, o que demonstra um desempenho econômico bom. (VELTER, 2012, p. 74). Segue fórmula.

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro Operacional Bruto}}{\text{Vendas Líquidas}} \quad \text{Fórmula 9}$$

2.6.3 Liquidez Geral (LG)

Indica a quantidade de bens e direitos realizáveis que a empresa possui para saldar suas dívidas perante terceiros (VELTER, 2012, p. 71). Segue fórmula.

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + (\text{Passivo Não Circulante} - \text{Receitas Diferidas})} \quad \text{Fórmula 10}$$

3 METODOLOGIA

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Quanto aos procedimentos técnicos, será realizada uma pesquisa bibliográfica, onde, através de levantamentos dos assuntos relacionados ao tema a ser pesquisado, buscar-se-á evidenciar os diversos aspectos que devem ser considerados na implantação de uma autoelétrica. A autoelétrica se situará em Bento Gonçalves. O foco ficará em quais são os primeiros desafios e qual o valor aproximado para conseguir implantar.

Em relação à pesquisa bibliográfica Marconi et al. (2009), coloca que é um trabalho muito bem elaborado, pois vai além de suposições, retém estudo sobre o assunto com intuito de ter a verdade. Requer levantamento de dados, e documentação direta que se obtém através de pesquisa de campo ou pesquisa de laboratório, e a documentação indireta que se obtém através de pesquisa documental e pesquisa bibliográfica. Vale ressaltar que a pesquisa documental são os primeiros dados que serão apoio para a pesquisa científica, eles ainda não estão prontos e podem ser fotos, objetos, entre outros. Já a pesquisa bibliográfica está os livros entre outros que resolverão os problemas, como o próprio nome diz é a bibliografia e é interessante no trabalho.

Já o estudo de caso, segundo Gil (2010), é um estudo aprofundado de um assunto para um amplo conhecimento. É ideal para investigar um fenômeno pouco conhecido, pois é feito testes, levantamentos para ver a possibilidade de dar certo ou que consequências irá trazer. Gil (2010, p. 38) ressalva alguns propósitos:

- a) Explorar situações da vida real cujos limites não estão claramente definidos;
- b) Preservar o caráter unitário do objeto estudado;
- c) Descrever a situação do contexto em que está sendo feita determinada investigação;
- d) Formular hipóteses ou desenvolver teorias; e
- e) Explicar as variáveis causais de determinado fenômeno em situações muito complexas que não possibilitam a utilização de levantamentos e experimentos.

É importante cuidado no levantamento de dados, para que todos sejam verdadeiros.

Quanto à forma de abordagem do problema, trata-se de pesquisa qualitativa onde será aprofundado conhecimento para ser calculados e colocados no papel o valor e burocracias que serão enfrentadas.

Já em relação aos objetivos, trata-se de pesquisa exploratória para chegar ao valor que um novo empreendedor na área de autoelétrica irá dispensar para implantar. Além disso, saberá como fazer tudo dentro das normas, como seguir com a autoelétrica, o que é cada valor, dentre outras vantagens que a contabilidade e os custos podem oferecer para diminuir os riscos. Para isso será entrevistados donos de autoelétrica para informações, lojas para venda de produtos, legislações e livros para teoria e cálculo. Sendo um método de pesquisa exploratória, seu objetivo é o de gerar hipóteses e possibilitar a ampliação dos conhecimentos sobre o problema em estudo.

Diante das colocações dos autores, entende-se que as metodologias escolhidas são as mais adequadas para o tipo de estudo proposto.

Procedimentos de coleta e análise dos dados

- Utilização de Plano de Negócios;
- Tabulação das respostas utilizando o Excel;
- Análise dos dados levantados utilizando o embasamento teórico, alinhado ao objetivo e a questão de pesquisa

4 ESTUDO DE CASO

Será feito estudo de caso para a implantação de uma auto elétrica que terá seu início em 2019 para fazer serviços em carros e camionetes de elétrica em geral, no bairro Fenavinho, rua 7 de setembro, próximo à entrada dos pavilhões da Fenavinho. Verificado a viabilidade do negócio, que terá clientes e o mercado esta favorável, será necessário verificar os custos e uma projeção para ver qual seu lucro, que será visto adiante.

4.1 VALOR DA IMPLANTAÇÃO DA AUTOELÉTRICA

4.1.1 Equipamentos e ferramentas

O empreendedor não pode misturar o que é uso pessoal com o que é da autoelétrica, como mostra o Princípio da continuidade:

O enunciado do Princípio da Entidade:

Art. 4º O princípio da entidade reconhece o Patrimônio como objeto da Contabilidade e afirma a autonomia patrimonial, a necessidade da diferenciação de um Patrimônio particular no universo dos patrimônios existentes, independentemente de pertencer a uma pessoa, a um conjunto de pessoas, a uma sociedade ou a uma instituição de qualquer natureza ou finalidade, com ou sem fins lucrativos. Por consequência, nesta acepção, o patrimônio não se confunde com aqueles dos seus sócios ou proprietários, no caso de sociedade ou instituição.

Parágrafo único. O PATRIMÔNIO pertence à ENTIDADE, mas a recíproca não é verdadeira. A soma ou a agregação contábil de patrimônios autônomos não resulta em nova ENTIDADE, mas numa unidade de natureza econômico-contábil (PALÁCIOS, 2014, p. 120).

Então o empreendedor não poderá pegar uma alicate de casa e coloca-la na autoelétrica, pois isso não será contabilizado e tudo necessita ser contabilizado para se ter o real valor de lucro e da própria auto elétrica para uma futura venda. Vale ressaltar que isso é para tudo, não pode-se comprar um tênis no nome da autoelétrica.

Para se implantar uma autoelétrica serão necessários no mínimo os seguintes equipamentos e ferramentas com os seus respectivos valores, apresentados nas Tabelas 3, 4 e 5 conforme dados coletados no mercado.

Tabela 3 – Equipamentos e Ferramentas

DESCRIÇÃO	VALOR
Carregador de bateria	R\$ 1.430,00
Carrinho de oficina para ferramentas com gavetas	R\$ 580,00
Esmerilhadeira	R\$ 189,90
Estanhador	R\$ 120,00
Jogo de broca do 1 ao 13 (1, 1,5, 2,5)	R\$ 200,00
Jogo de chave allen	R\$ 103,90
Jogo de chave torque	R\$ 421,90
Macaco hidráulico jacaré	R\$ 189,90
2 cavaletes para apoio	R\$ 80,00
Máquina para lavar peças	R\$ 440,00
Morça 3 polegadas	R\$ 77,00
Multímetro	R\$ 60,00
Parafusadeira	R\$ 680,00
Serra TICO-TICO	R\$ 504,90
Testador de bateria	R\$ 1.104,90
TOTAL	R\$ 6.182,40

Fonte: Elaborada pela autora.

O empreendedor irá gastar R\$ 6.182,40 para comprar Equipamentos e Ferramentas para a prestação de serviços dentro da autoelétrica, que ficarão dispersos em sua bancada e no restante da autoelétrica. Sendo que o item mais caro a ser comprado será o carregador de bateria.

Tabela 4 – Equipamento e Ferramentas para o quadro de ferramentas
(continua)

DESCRIÇÃO	VALOR
Alicate de bico reto	R\$ 76,90
Alicate de bico torto	R\$ 55,00
Alicate de corte	R\$ 234,90
Alicate de pressão	R\$ 177,90
Alicate rebitadeira	R\$ 60,00
Alicate universal	R\$ 35,90
Chave de fenda grande	R\$ 15,00
Chave de fenda pequena	R\$ 8,00
Chave philips grande	R\$ 15,00
Chave philips pequena	R\$ 8,00
Caixa sanfonada 5 gavetas	R\$ 55,00
Martelo de tecnius ou borda plástica	R\$ 80,00

	(conclusão)
Martelo pena	R\$ 90,90
Serrinha de cortar ferro	R\$ 15,00
Soprador	R\$ 100,00
Ventosa (7 kg)	R\$ 30,00
Jogo de chave combinada do 6 ao 24	R\$ 250,00
Jogo de chave L 8 A 19	R\$ 80,00
Jogo de chave de boca da 6 a 22	R\$ 240,00
Jogo de cachimbo da 8 ao 32	R\$ 200,00
Jogo de chave canhão da 5 ao 10	R\$ 70,00
TOTAL	R\$ 1.897,50

Fonte: Elaborada pela autora.

O empreendedor irá gastar R\$ 1.897,50 para comprar Equipamentos e Ferramentas para colocar no quadro de Ferramentas para conseguir prestar os serviços dentro da autoelétrica. Sendo que o item mais caro na Tabela 4 é o jogo da chave combinada do 6 ao 24.

Tabela 5 – Equipamentos e Ferramentas para fazer Socorro

(continua)

DESCRIÇÃO	VALOR
Alicate universal	R\$ 35,90
Alicate de corte	R\$ 234,90
Alicate de bico	R\$ 138,90
Alicate Crimpador	R\$ 309,90
Auxiliar de partida invés de cabo ponte	R\$ 100,00
Caneta de bipolaridade	R\$ 25,00
Chave de fenda grande	R\$ 15,00
Chave de fenda toco	R\$ 8,00
Chave de fenda pequena	R\$ 8,00
Chave philips grande	R\$ 15,00
Chave philips pequena	R\$ 8,00
Chave Philips toco	R\$ 8,00
Chave L8	R\$ 10,00
Chave L10	R\$ 14,00
Chave L13	R\$ 26,00
Jogo chave torque com cabo	R\$ 182,90
Jogo de chave boca da 6 a 22	R\$ 239,00
Jogo de chave canhão	R\$ 273,90
Jogo de chave combinada de 6 a 24	R\$ 250,00

(conclusão)

Martelo pena	R\$ 90,90
TOTAL	R\$ 1.993,30

Fonte: Elaborada pela autora.

O empreendedor irá gastar R\$ 1.993,30 para comprar Equipamentos e Ferramentas para prestar socorros, serviços fora da autoelétrica. O item mais caro na Tabela 5 é a Alicate Crimpador.

O valor total dos Equipamentos e Ferramentas encontra-se na Tabela 6.

Tabela 6 – Soma dos Equipamentos e Ferramentas

DESCRIÇÃO	VALOR
Tabela 3 - Equipamentos e Ferramentas	R\$ 6.182,40
Tabela 4 - Equipamentos e Ferramentas para o Quadro de Ferramentas	R\$ 1.897,50
Tabela 5 - Equipamentos e Ferramentas para o fazer Socorro	R\$ 1.993,30
TOTAL	R\$ 10.073,20

Fonte: Elaborada pela autora.

Verifica-se que para sua implantação, o empreendedor irá gastar R\$ 10.073,20 somente para colocar os equipamentos e ferramentas. É importante que ele estude como irá financiar isso, com suas economias ou com empréstimos, e se depois terá retorno para mantê-la aberta. Esses dados não são importantes somente para verificar a viabilidade, mas também para se constituir o Ativo Imobilizado.

Adiante, será mostrado como o Ativo Imobilizado é fundamental para toda a vida da empresa. São classificados como Bens Tangíveis, por serem bens visíveis e que podem ser tocados como ferramentas, máquinas, computadores...

Pensando pelos benefícios que eles irão trazer para a empresa, pois são essenciais para efetuar os serviços que darão lucro para a ela eles são classificados como Investimentos, e não como despesas, como a maioria pensam, por ter que desembolsar dinheiro para obtê-los.

4.1.2 MÓVEIS, TAXAS, MARKETING E ESTOQUE

Há também os gastos com os móveis, essenciais para o início, que é apresentado na Tabela 7.

Tabela 7 – Móveis e utensílios

DESCRIÇÃO	VALOR
Balcão para computador	R\$ 1.500,00
Bancada	R\$ 1.500,00
Cadeira	R\$ 300,00
Computador	R\$ 2.500,00
Impressora	R\$ 400,00
Móvel	R\$ 3.000,00
Sistema	R\$ 1.500,00
10 Lixeiros	R\$ 400,00
TOTAL	R\$ 11.100,00

Fonte: Elaborada pela autora.

Será dispensado R\$ 11.100,00 para colocar todos os móveis e utensílios necessários para a abertura da empresa, sendo que o item mais caro é o móvel.

Para abrir a autoelétrica, não se incomodar com a legislação e poder mantê-la aberta é essencial que o empreendedor procure um contador. Ele dará as orientações necessárias e auxiliará na criação de CNPJ, Inscrição Estadual e as taxas para liberação. A Tabela 8 demonstra o valor a ser gasto com isso.

Tabela 8 – Taxas e contador

DESCRIÇÃO	VALOR
Alvarás, Inscrição Estadual, CNPJ e Contador	R\$ 800,00

Fonte: Elaborada pela autora.

Será necessário R\$ 800,00 já com o valor do contador conforme dados coletados no mercado.

É fundamental atentar a esses detalhes, pois poderá haver denúncias, e conseqüentemente o fechamento das portas além aplicação de multas com valores altos, que poderiam ser investidos na autoelétrica.

Importante também será mandar fazer um logotipo, ele irá acompanhar a vida da empresa. O ideal seria ser feito por um profissional de marketing ou design para que ele seja atraente para os clientes em sua fachada. Na Tabela 9 é apresentado o valor para fazer: cartões de visita, Avatar para facebook e Instagram, Capa para facebook, folha timbrada, Envelope A4, Assinatura de e-mail (todos os itens somente parte digital), há também o valor do 100 cartões de visita frente e verso impressos.

Tabela 9 – Marketing

DESCRIÇÃO	VALOR
Cartões de visita (100 unidades impressos frente e verso)	R\$ 40,00
Cartões de visita, Avatar para facebook e Instagram, Capa para facebook, folha timbrada, Envelope A4, Assinatura de e-mail (todos os itens somente parte digital)	R\$ 2.000,00
TOTAL	R\$ 2.040,00

Fonte: Elaborada pela autora.

Em marketing será gasto R\$ 2.040,00.

Além do valor dos equipamentos, bens e móveis, marketing, taxas, o empreendedor, deve se preparar para o estoque inicial, conforme Tabela 10 com informações vindas de especialistas da área de autoelétrica, precisará dos seguintes itens para que se possa trabalhar.

Tabela 10 – Estoque Inicial

(continua)

Quantidade inicial	Produto - Material Elétrico	Custo unitário de compra	Total do Estoque
3	Alarme universal Positron	R\$ 97,50	R\$ 292,50
3	Alarme especifico com bloqueador	R\$ 176,50	R\$ 529,50
3	Alarme	R\$ 331,50	R\$ 994,50
4	Alto falante 5" bravox	R\$ 51,97	R\$ 207,86
4	Antenas interna universal	R\$ 20,25	R\$ 81,00
10	Arruelas (cento), m6, m8	R\$ 20,00	R\$ 200,00
3	Bateria 45 ac delco	R\$ 200,75	R\$ 602,24
3	Bateria 60 ac delco	R\$ 225,41	R\$ 676,22
3	Busina	R\$ 16,08	R\$ 48,23
3	Cabo antena 2metros	R\$ 27,92	R\$ 83,76
4	Calhas de chuva	R\$ 20,00	R\$ 80,00

(conclusão)

1	Chave de seta	R\$ 101,00	R\$ 101,00
10	Conectores cento	R\$ 12,00	R\$ 120,00
2	Controle de abrir o carro	R\$ 39,75	R\$ 79,50
2	Conversor de som RCA	R\$ 44,36	R\$ 88,72
10	Espuma com cola	R\$ 14,73	R\$ 147,30
1	Fiação (chicote) 12 tipos	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
10	Fita de tecido 12	R\$ 9,02	R\$ 90,20
5	Filtro de cabine	R\$ 18,00	R\$ 90,00
5	Fita isolante	R\$ 3,50	R\$ 17,50
10	Fusíveis meio cento	R\$ 7,80	R\$ 78,00
1	Graxa kg	R\$ 15,00	R\$ 15,00
3	Kit trava elétrica	R\$ 56,02	R\$ 168,06
10	Lâmpadas H1	R\$ 11,42	R\$ 114,20
10	Lâmpadas H3	R\$ 11,46	R\$ 114,60
10	Lâmpadas H4	R\$ 16,41	R\$ 164,10
10	Lâmpadas H7	R\$ 32,73	R\$ 327,30
10	Lâmpadas H11	R\$ 54,05	R\$ 540,50
10	Lâmpadas Led	R\$ 12,13	R\$ 121,30
3	Lâmpadas Xenon kit	R\$ 113,50	R\$ 340,50
3	Lavador de pará brisa	R\$ 21,35	R\$ 64,04
3	Limpa contato	R\$ 7,48	R\$ 22,43
3	Módulo de Potência de som	R\$ 339,29	R\$ 1.017,87
10	Palhetas	R\$ 19,78	R\$ 197,80
10	Parafusos cento	R\$ 10,00	R\$ 100,00
3	Panos kg	R\$ 7,00	R\$ 21,00
10	Porcas cento	R\$ 5,00	R\$ 50,00
3	Rádio	R\$ 300,00	R\$ 900,00
3	Rádio	R\$ 203,00	R\$ 609,00
10	Rebites mil	R\$ 10,00	R\$ 100,00
3	Sensor de estacionamento	R\$ 58,48	R\$ 175,44
5	Terminal de bateria	R\$ 8,00	R\$ 40,00
TOTAL			R\$ 10.811,15

Fonte: Elaborada pela autora.

O empreendedor gastará R\$ 10.810,45 para ter um estoque suficiente para começar a trabalhar.

4.1.3 VALOR DISPENSADO PARA INSTALAÇÃO

Em um total o empreendedor irá dispensar no mínimo R\$ 40.000,00 para implantar a autoelétrica, como mostra Tabela 11:

Tabela 11 – Valor mínimo para a implantação da auto elétrica

DESCRIÇÃO	VALOR
Equipamentos e Ferramentas	R\$ 10.073,20
Móveis e Utensílios	R\$ 11.100,00
Taxas e contador	R\$ 800,00
Marketing	R\$ 2.040,00
Estoque Inicial	R\$ 10.811,15
Reserva para caixa	R\$ 5.175,65
TOTAL	R\$ 40.000,00

Fonte: Elaborada pela autora.

Vale ressaltar que o valor de R\$ 5.175,65, reserva para caixa, como o próprio nome diz, é um pouco para o caixa para se ter trocos e um pouco para o banco para se ter reserva para que eventualmente tenha que se comprar uma peça que não se tenha em estoque ou acabou.

Esses dados e valor será muito importante para a contabilidade e verificar se realmente está tendo lucro ou prejuízo e de quanto é esse valor. Muitas vezes sobrar dinheiro não é ter lucro. Adiante será explicado com mais detalhes.

O empreendedor deve olhar esses valores com a noção de que por ser novo na praça não tem crédito com fornecedores, ou seja, tem que esta preparado financeiramente.

4.2 COMPREENSÃO DOS PRÓXIMOS GASTOS

Para que possa-se compreender melhor os gastos e economizar em um futuro é importante classificar os custos:

4.2.1 CUSTOS FIXOS

São chamados de fixos, por acontecerem todo o mês, independentemente de ter vendido ou prestado.

Tabela 12 – Custos Fixos

DESCRIÇÃO	VALOR
Água	R\$ 50,00
Aluguel	R\$ 1.400,00
Contador	R\$ 350,00
Depreciação equipamentos e máquinas (0,83% a.m., 10% a.a.)	R\$ 83,61
Depreciação móveis e utensílios (0,83% a.m. 10%a.a.)	R\$ 92,13
Energia elétrica	R\$ 140,00
Internet/Telefone	R\$ 124,00
IPTU Mensal	R\$ 42,78
Salário	R\$ 1.700,00
FGTS s/ salário	R\$ 136,00
Sistema	R\$ 50,00
Pró-Labore	R\$ 1.110,00
TOTAL	R\$ 5.278,52

Fonte: Elaborada pela autora.

Todo mês o empreendedor terá um custo de R\$ 5.028,52, por não afetar na produtividade e todo mês ele existir, em casos de se querer diminuir os custos, aumentar o lucro pode-se diminuir esses valores não atingindo a produtividade, por exemplo procurando um plano de telefone mais em conta.

4.2.2 CUSTOS VARIÁVEIS

São chamados de variáveis, por acontecer quando efetua-se uma venda ou prestação de serviço. Se não acontece isso consequentemente não acontece esse custo. Por exemplo, ao vender um rádio têm-se o custo do rádio, dos fios e da mão de obra para instalação que serão variáveis. Pode se encaixar nesse grupo casos em que são comprados itens esporadicamente, como o material de expediente, que em um mês precisa comprar um pacote de folha, no outro não se elas durarem. Na tabela 13 é apresentado os custos variáveis.

Tabela 13 – Custos Variáveis

DESCRIÇÃO	VALOR
CMV	R\$ 6.788,66
Material de Expediente	R\$ 30,00
Simples Nacional	R\$ 1.052,41
Total	R\$ 7.871,07

Fonte: Elaborada pela autora.

Por serem custos variáveis, cada mês será encontrado um valor, no caso da provisão para o primeiro mês foi encontrado R\$ 7.871,07. Vale ressaltar que o CMV é o custo referente ao que foi gasto para vender um produto.

4.2.3 CUSTOS DIRETOS

São os custos gastos com produtos/serviços que serão utilizados diretamente para fabricação ou execução de determinado produto ou serviço. O valor do material elétrico – CMV (Custo do Material Vendido) é a diferença entre o que o estoque final e inicial. O estoque será melhor analisado adiante. Na tabela 14 é apresentado os Custos Diretos Mensais.

Tabela 14 – Custos Diretos Mensais

DESCRIÇÃO	VALOR
Salário	R\$ 1.700,00
FGTS s/ salário	R\$ 136,00
Material elétrico – CMV	R\$ 6.788,66
Simples	R\$ 1.052,41
TOTAL	R\$ 9.677,07

Fonte: Elaborada pela autora.

Esse custo todo mês irá mudar. Na provisão do primeiro mês ele foi de R\$ 9.677,07.

4.2.4 CUSTOS INDIRETOS

São os custos dispendidos com produtos/serviços que não serão utilizados diretamente no produto/serviço, mas sim, para a manutenção da loja. Na tabela 15 é apresentado os Custos Indiretos.

Tabela 15 – Custos Indiretos

DESCRIÇÃO	VALOR
Água	R\$ 50,00
Aluguel	R\$ 1.400,00
Contador	R\$ 350,00
Energia Elétrica	R\$ 140,00
Internet / Telefone	R\$ 124,00
Material de Expediente	R\$ 30,00
Pró-Labore	R\$ 1.110,00
Sistema	R\$ 50,00
Simples Nacional	R\$ 1.052,41
TOTAL	R\$ 4.306,41

Fonte: Elaborada pela autora.

Essa separação é importante, se o empreendedor quiser poupar, poderá através dele analisar aonde pode economizar sem prejudicar a empresa. Através deles consegue-se montar o DRE (Demonstrativo do Resultado do Exercício).

4.2.5 VENDAS E ESTOQUES

Após compreendido os custos e feito a separação, é essencial ter o controle das vendas. Para início, deve-se saber o valor do produto comprado, verificar o lucro, a margem de contribuição de cada produto e o valor do estoque. O preço de compra é simples encontrar, basta olhar na nota de compra o valor unitário, e somar parte do valor do frete (pegar o valor do frete e fazer regra de 3 sobre os valores dos itens da nota). Muitas vezes o fornecedor paga o valor do frete, ou estipula um valor mínimo de compra para o frete sair gratuitamente. Após encontrado o preço de cada produto, basta multiplicar pela quantidade em estoque e somar todos os produtos. Tem-se assim então, o valor do estoque.

O segundo passo é estabelecer um preço de venda de cada produto. Conforme dados obtidos em entrevistas com profissionais de autoelétricas da região, o preço é calculado fazendo o valor do produto vezes 2 para todos os itens, menos para a bateria que é atribuído 40% acima do valor de compra. O valor da hora da mão de obra é de R\$ 60,00.

O terceiro e último passo é controlar quantos itens de cada tipo foi vendido, fazer as movimentações corretas no sistema, no último dia do mês contar quantos peças há para verificar se não há divergência entre o sistema e o físico (as vezes pode acontecer de tirar um produto do estoque e dar baixa erroneamente em um outro código, produto no sistema). Se há divergência fazer os ajustes conforme a lei permite e após isso terá –se o valor do estoque, e o empreendedor saberá o que o que precisa ser comprado no próximo mês. Deve-se atentar também o prazo de entrega dos fornecedores, pois se é bastante, deve-se comprar antes para não ter o perigo de ficar sem a peça no estoque.

Após isso deverá calcular o valor vendido (valor de vendas x quantidade do produto vendido) e o serviço vendido (valor da hora mão-de-obra x a quantidade de horas vendidas) para termos a receita bruta. Para encontrar a receita líquida terá que diminuir o custo do produto vendido e o valor do funcionário da receita bruta. E para encontrar o lucro deverá diminuir-se o valor das despesas, que será explicado melhor no DRE e no Balancete.

Segue no Anexo I e Anexo II, um exemplo de como controlar estoque.

No Anexo I, tem-se na primeira coluna a quantidade inicial, que é igual a já mencionada na Tabela 10, na segunda coluna o produto (nome), na terceira o valor unitário de compra (custo do produto), na quarta coluna um dado muito importante, que é o valor do estoque, que em cada linha há o valor da multiplicação da quantidade x valor unitário, que no final somando-se todas as linhas (todos os produtos) totaliza R\$ 10.811,15. Esse valor (do estoque) é sempre encontrado através da multiplicação do preço de compra e não de venda. O valor total, (nesse caso R\$10.811,15) irá compor o balancete e conseqüentemente o balanço patrimonial.

Seguindo as colunas, percebe-se que a partir da quinta coluna, entra a parte de venda, ela mostra a quantidade vendida, e logo após, têm-se o valor unitário de venda. A sétima coluna mostra a quantidade que ficou no estoque após a venda (nesse caso do mês), que é estoque inicial menos a quantidade vendida.

Após, no Anexo II, primeira coluna há o nome do produto novamente, na segunda coluna, a nova quantidade de estoque, tem-se na próxima coluna um novo valor de estoque, que pode-se encontrar através da multiplicação do valor unitário de compra x quantidade em estoque, que no fim totaliza R\$ 6.788,66.

A quarta e a quinta coluna são muito importantes para saber qual o produto que mais se tem lucro, ou seja, o produto que mais sobra dinheiro para pagar as contas, fora o seu custo. A quarta é chamada de margem de contribuição, ela nos diz quanto cada produto colabora para pagar as contas, nesse caso o produto que mais contribui é o módulo de potência de som, com R\$ 339,29 por unidade vendida, e o que menos contribui é a fita isolante com R\$ 7,00.

Na quinta coluna pode-se fazer a análise que há produtos que não colaboram tanto por unidade, mas são vendidos várias unidades por mês totalizando uma boa contribuição, como as lâmpadas, em que o modelo H11 vendeu 9 unidades com margem de contribuição de R\$ 54,05 a unidade, totalizando no mês uma colaboração de R\$ 486,45. O produto que menos contribui no total foi a fita isolante com R\$ 3,50 e o produto que mais contribui foi o módulo de potência de som com R\$ 678,58.

4.2.6 DRE

O DRE é uma importante ferramenta na contabilidade que irá ajudar a encontrar o lucro do exercício. Exercício, nesse caso, significa período, que é de 01 de janeiro de um ano até 31 de dezembro desse mesmo ano, para empresas novas, esse período é da data de sua abertura até 31 de dezembro, após esse fechamento de DRE começa de janeiro a dezembro e assim por diante. Terá que ser atualizado mensalmente. Ele mostra as receitas e as despesas.

Através do custos mostrados anteriormente, na Tabela 16 é apresentada uma projeção de despesas mensais.

Tabela 16 Demonstrativo Projetado de despesas

		(continua)	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS		R\$	3.296,78
Água		R\$	50,00

	(conclusão)
Aluguel	R\$ 1.400,00
Contador	R\$ 350,00
Energia Elétrica	R\$ 140,00
Internet / Telefone	R\$ 124,00
IPTU Mensal	R\$ 42,78
Material de Expediente	R\$ 30,00
Pró-Labore	R\$ 1.110,00
Sistema	R\$ 50,00
DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 1.228,15
Depreciação equipamentos e máquinas (,83% a.m., 10% a.a.)	R\$ 83,61
Depreciação móveis e utensílios (0,83% a.m. 10%a.a.)	R\$ 92,13
Simplex	R\$ 1.052,41
TOTAL DAS DESPESAS	R\$ 4.524,93

Fonte: Elaborada pela autora.

É importante salientar que o valor em negrito ao lado das Despesas administrativas é a soma dos valores que estão abaixo (da água até o sistema) que se referem às despesas administrativas, então se o empreendedor deseja abaixar seus custos, poderá analisar esses valores e então tomar uma providência.

Abaixo há as despesas operacionais, aquelas que fazem o produto/serviço existir, a maioria são custos variáveis e mais difíceis de diminuir por serem necessários para haver venda, e conseqüentemente o lucro.

Segundo a Tabela 17 a autoelétrica deverá vender no mínimo R\$ 4.524,93 para não ficar no prejuízo. Na próxima tabela há o DRE completo.

Tabela 17 – DRE (Demonstrativo do Resultado do Exercício) mensal projetado
(continua)

(+) Receitas Líquida	R\$ 13.185,47
Receita	R\$ 21.810,13
Venda de Produtos	R\$ 12.810,13
(-)CMV (Custo do Produto Vendido)	R\$ 6.788,66
Venda de Serviços	R\$ 9.000,00
(-)Custos dos serviços (Salário com FGTS)	R\$ 1.836,00
(-) DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 6.136,78
Água	R\$ 50,00
Aluguel	R\$ 1.400,00
Contador	R\$ 350,00

	(conclusão)
Energia Elétrica	R\$ 140,00
Internet / Telefone	R\$ 124,00
IPTU Mensal	R\$ 42,78
Material de Expediente	R\$ 30,00
Pró-Labore	R\$ 1.110,00
Sistema	R\$ 50,00
Impostos e contador para abertura	R\$ 800,00
Marketing e Propaganda	R\$ 2.040,00
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 1.228,15
Depreciação equipamentos e máquinas (,83% a.m., 10% a.a.)	R\$ 83,61
Depreciação móveis e utensílios (0,83% a.m. 10%a.a.)	R\$ 92,13
Simples	R\$ 1.052,41
TOTAL DAS DESPESAS	R\$ 7.364,93
(=) RESULTADO DO EXERCÍCIO (LUCRO OU PREJUÍZO)	R\$ 5.820,54

Fonte: Elaborada pela autora.

Na Tabela 17 observa-se o resultado do exercício (última linha) que é calculado de uma simples maneira, receita líquida menos total das despesas, se o resultado for positivo será lucro, se for negativo será prejuízo. Vale ressaltar que para se encontrar a receita líquida soma-se a receita bruta de produtos e a receita bruta de serviços, após diminui-se desse valor o custo dos produtos vendidos e o custo dos serviços. E para encontrar as despesas totais, soma-se o valor da despesas administrativas e da despesas operacionais.

Têm-se R\$ 5,820.54 de lucro. Porém vale ressaltar que fala-se de DRE, que não nos mostra algumas informações também relevantes como, o valor investido, se o pagamento a fornecedores foi feito parte à prazo e parte à vista, e o recebimento de clientes como foi feito.

É importante conhecer o balanço patrimonial, importante ferramenta da contabilidade, que junto ao DRE ajuda a compreender melhor o como está o andamento da empresa.

Ele ajuda com a parte mencionada anteriormente e não vista no DRE, como compras e vendas à vista e à prazo. Vale ressaltar que ambos podem ser analisados do período que deseja-se, saber o lucro de tal mês, tirar o DRE desse mês (período mensal ou anual é chamado do DRE) ou para outras informações tirar o balancete do mês desejado (balancete que é o mesmo do Balanço Patrimonial, porém é chamado

balancete por ser mensal e não anual como o Balanço Patrimonial) ou Balanço Patrimonial para o ano.

O contador junto ao empreendedor estipula qual será o valor do ano de receitas. Depois ele encaixa em umas das linhas do Simples Nacional. No primeiro ano da autoelétrica, provavelmente ficará com seu lucro bruto menor que R\$ 180.000,00, então se encaixará na primeira linha.

Todo mês deverá ser apurado o valor do imposto. Para isso, após o último dia do mês, soma-se todas as vendas daquele mês. Isso deverá ser feito o mais breve possível para não haver multas por atraso. O valor das vendas dos produtos, deverá ser aplicado o percentual da Tabela 18 (próxima tabela).

Tabela 18 – Tabela Simples Nacional 2018 - Comércio⁸

Faixa	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)
1a Faixa	Até 180.000,00	4,00%	-
2a Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	7,30%	5.940,00
3a Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	9,50%	13.860,00
4a Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	10,70%	22.500,00
5a Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,30%	87.300,00
6a Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	19,00%	378.000,00

Fonte: Tabela Simples 1 2018.

Verifica-se que a empresa que faturar até R\$ 180.000,00 ao ano pagará 4% sobre a receita bruta de impostos. O valor das vendas brutas de produtos conforme Tabela 18 foi de R\$ 12.810,13, multiplicado por 4% fica o valor de R\$ 512,41.

O mesmo deverá ser feito com a venda de serviço, porém com a Tabela 19.

⁸ <https://www.contabeis.com.br/tabelas/simples2018/anexo1>

Tabela 19 – Tabela Simples Nacional 2018 - Serviço⁹

Faixa	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)
1a Faixa	Até 180.000,00	6,00%	-
2a Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	11,20%	9.360,00
3a Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	13,50%	17.640,00
4a Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	16,00%	35.640,00
5a Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21,00%	125.640,00
6a Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00%	648.000,00

Fonte: Tabela Simples 3 (2018).

Então, conforme Tabela 19, R\$ 9.000,00 x 6% = R\$ 540,00

A soma desses dois valores resultará no valor do Simples Nacional, imposto, (R\$ 512,41 + R\$ 540 = R\$ 1.052,41) sendo assim R\$ 1.052,42 o valor do Simples Nacional.

4.2.7 BALANCETE

Conforme Quadro 3, o balancete nos fornece várias informações importantes para a empresa.

Quadro 3 – Balancete

(continua)

BALANCETE		
CONTA	DÉBITO	CRÉDITO
ATIVO	R\$ 52.005,73	
ATIVO CIRCULANTE	R\$ 31.008,27	
Caixa	R\$ 2.174,15	
Banco	R\$ 13.906,57	
Contas a receber	R\$ 10.905,06	
Estoque	R\$ 4.022,49	
ATIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 20.997,46	
Equipamentos e ferramentas	R\$ 10.073,20	
(-) Depreciação de Equipamentos e ferramentas	-R\$ 83,61	

⁹ <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/anexo-3-simples-nacional/>

(conclusão)

Móveis e utensílios	R\$ 11.100,00	
(-)Depreciação de móveis e utensílios	-R\$ 92,13	
PASSIVO		R\$ 52.005,73
PASSIVO CIRCULANTE		R\$ 6.185,19
Fornecedores		R\$ 2.186,78
Folha de pagamento		R\$ 1.700,00
FGTS sobre salário		R\$ 136,00
Pró-Labore		R\$ 1.110,00
Simples Nacional		R\$ 1.052,41
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		R\$ 45.820,54
Capital social		R\$ 40.000,00
Capital Integralizado		R\$ 40.000,00
Lucros acumulados		R\$ 5.820,54
TOTAL	R\$ 52.005,73	R\$ 52.005,73

Fonte: Elaborada pela autora.

No balancete, o ativo circulante, que é separado por ativo circulante (nossos direitos de liquidez imediata, ou seja irá-se receber logo) e o ativo não circulante que é constituído por vendas parceladas (direitos) em mais de dois anos, após o encerramento do balanço (31 de dezembro do ano), e o ativo imobilizado (que são vistas também nas Tabela 6 e 7). No ativo não circulante têm-se o real valor de parte da autoelétrica. Em máquinas e ferramentas, o valor de R\$ 10.073,20 que é valor que foi desembolsado para compra-los, após tem o valor da depreciação, no caso mensal, de R\$ 83,61. Esse valor é descontado do de R\$ 10.073,20 por ser o valor que os bens perderam por serem usados naquele mês.

O mesmo acontece para os móveis e utensílios. Então somando os valores dos imobilizados (R\$ 10.073,20 + 11.100) tem um total de R\$ 21.173,20, mas após um mês de uso eles passam a valer R\$ 20.997,46. Então se fosse efetuado uma venda dos mesmos, teria que vender por R\$ R\$ 20.997,46. Se for vendida parte, deve-se descontar 0,83% ao mês (a.m.) da parte vendida para localizar o valor de venda.

O percentual da depreciação é estabelecido por Leis baseadas em estudos junto aos fabricantes, que deve ser obedecido. A legislação trabalha de percentual ao ano. Temos assim, em ferramentas e máquinas 10% e em móveis e utensílios 10%.

No ativo circulante há a conta caixa, que contém o valor em caixa, bancos com o respectivo valor de banco e contas a receber, que é as vendas à prazo, que não é visto no DRE. Como no DRE têm-se uma venda de R\$ 21.810,13 pode-se

concluir que 50% das vendas foram à prazo e 50% à vista. Após bancos, têm-se o valor do estoque, que é o encontrado no Anexo I e já mencionado anteriormente.

Pode-se dizer que o ativo financia o passivo. Através das entradas (dinheiro) que há, paga-se os fornecedores, que como será visto, se localiza no passivo.

O passivo também é separado por circulante e não circulante. No passivo não circulante tem o capital social, que é o quanto o empreendedor quer investir no negócio, na Tabela 11 vê-se que ele deve investir no mínimo R\$ 40.000,00 para abrir a autoelétrica. Nesse caso ele investiu esse valor para haver um dinheiro de sobra em caixa e bancos. Após há o capital integralizado, que é valor já investido, nesse caso o empreendedor comprou e pagou tudo antes de abrir e o restante colocou o valor em caixa e bancos, então ele já integralizou o R\$ 40.000,00.

Se ele não tivesse integralizado todo o valor, por exemplo não tivesse comprado o móvel, o valor dessa conta seria R\$ 40.000,00 menos o valor do móvel, e haveria mais uma conta, capital a integralizar com o valor do móvel. E após há lucros e/ou prejuízos acumulados, que também é encontrado no DRE. Se houver empréstimos com término de pagamento de mais de dois anos após o final do exercício (2 anos contados a partir do ano corrente) deve ficar no passivo não circulante, se o período for menor, deve ficar no passivo circulante.

No passivo circulante (obrigações à curto prazo) tem as contas a pagar, como visto anteriormente há os custos fixos e variáveis. A conta fornecedores abrange as contas mostradas na Tabela 20.

Tabela 20 – Conta de fornecedores detalhada

DESCRIÇÃO	VALOR
Água	R\$ 50,00
Aluguel	R\$ 1.400,00
Contador	R\$ 350,00
Energia Elétrica	R\$ 140,00
Internet/Telefone	R\$ 124,00
IPTU mensal	R\$ 42,78
Material de expediente	R\$ 30,00
Sistema	R\$ 50,00
TOTAL	R\$ 2.186,78

Fonte: Elaborada pela autora.

Como no balancete os fornecedores de matéria-prima foram pagos à vista, a conta mais cara é o aluguel.

O débito e o crédito devem ser o mesmo valor para o balancete estar certo, como verificado na última linha. Conseqüentemente o ativo e o passivo também tem o mesmo valor. Vale ressaltar que os valores em negrito são resultados de somas, por isso, esses valores não compõem nenhuma soma.

Além das análises já feitas, o balancete mostra detalhadamente os valores, podendo assim ser estudado uma economia, ou um maior ou menor prazo de compra e venda. Neste caso os fornecedores de materiais foram pagos à vista, pois como a autoelétrica é nova, ela ainda não tem nome e por isso os fornecedores não liberam créditos a ela. Tendo dinheiro para pagar todas as contas no prazo, começa-se a abrir mais crédito para que se consiga pagar parcelado. Vale ressaltar que o Pró-Labore é o salário do dono da autoelétrica.

E para finalizar, não pode-se esquecer que ele é muito importante para uma possível venda saber realmente o valor da empresa, ou em um assalto o que continha (estoques, imobilizado, dinheiro em caixa...) e o que esta acontecendo com a empresa.

4.3 RETORNO DO CAPITAL INVESTIDO

Com as análises anteriores consegue-se descobrir os itens a seguir como payback, ponto de equilíbrio, TIR e VPL

4.3.1 PAYBACK

No *Payback* descobrir em quanto tempo será pago o investimento, no caso R\$ 40.000,00. Como têm-se valor apenas de um mês, será feito uma projeção. O seu lucro mensal foi de 5.820,54. Dividindo-se R\$ 40.000,00 por R\$ 5.820,54 encontra-se um valor de 6,87. Ou seja em 7 meses a autoelétrica estará paga e sobrar dinheiro.

4.3.2 VPL

É muito interessante calcular no início da empresa o VPL para saber se é viável ou não. O valor do VPL é R\$ 63.496,80. Visto que se a empresa continuar faturando igual ao primeiro mês, ela faturará em um ano R\$ 69.846,48, então será viável, e mais que 10% anual.

4.3.3 TIR

Através da TIR descobre-se em percentual a rentabilidade do investimento por tempo. Encontra-se 10% de TIR.

4.3.4 Margem bruta (MB)

Demonstra o quanto lucrativo é o negócio.

Seus valores encontram-se na Tabela 17 – DRE e no Quadro 3 – Balancete. Conforme Fórmula 9, segue valor da Margem Bruta.

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{R\$ } 21.810,13}{\text{R\$ } 13.185,47} = \text{R\$ } 1,65$$

Através do resultado pode-se dizer que a empresa está lucrativa por seu resultado ser maior que 1. Quanto mais alto mais lucrativo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Foi verificado nesse trabalho que a maioria dos empreendedores não conseguem fazer um planejamento certo desde a implantação do negócio e que esse é o principal motivo dos fechamentos das empresas. Em média 33% das novas micro e pequenas empresas acabam fechando, agravando a crise, pois são responsáveis por 52% das carteiras assinadas, fora contar que o Brasil é o terceiro país que mais empreende no mundo. No Brasil esse empreendedorismo acontece na maioria das vezes por necessidade.

Para ajudar os novos ou já atuantes empreendedores, foi mostrado quem os podem auxiliar e como aprender a fazer corretamente. Com isso vê-se a importância de ter um planejamento e um contador antes de empresa tomar forma, para que os valores fiquem corretos não alterando o valor do lucro, tendo o valor correto para uma possível venda da autoelétrica e se cumpre as legislações. É possível verificar se o imobilizado Tabela 11 precisará de financiamento ou conseguirá ser todo pago. Se não se quer ter financiamento, no caso da autoelétrica, deverá ter no mínimo R\$ 40.000,00 para dispensar com um excedente de R\$ 5.175,65 para trocos ou compra de alguma peça que não se é comum ter em estoque, como por exemplo, peça de um carro novo, que ainda não se gastou a ponto de dar manutenção, mas por consequência de uma batida precisou daquela específica peça. Uma reserva financeira é importante, pois como é novo, os fornecedores não abrem crédito e pagando corretamente eles vão cedendo o crédito.

Vale ressaltar que não se pode pegar ferramentas de casa e não colocá-lo no valor do imobilizado, pois não se terá os valores certos do lucro, como mostra Tabela 11 e para futuros demonstrativos. Fora contar que se um dia vender a autoelétrica, olha-se o imobilizado – depreciação, a ferramenta vinda de casa não estará ali e sairá de graça.

É muito importante a separação dos custos, para que, na tentativa de aumentar o lucro, possa se ver melhor o que pode ser alterado e o que não pode, e qual o valor de cada um. Por exemplo, um custo fixo como telefone, pode ser verificado um plano mais em conta não influenciando na produtividade como um material elétrico.

Viu-se que um novo empreendimento tem muita chance de dar certo, porém ele não acontece pela falta de planejamento. Existe muitas ferramentas, que com o

auxílio do contador pode ajudar o novo negócio não fechar as portas. Exemplos dessas ferramentas é o DRE Tabela

Teve-se um lucro de R\$ 5.820,54 no primeiro mês, com isso é difícil encerrar as suas atividades e em 9 meses ele pagará o seu investimento.

Nesse contexto, observa-se empreendedores que pegam as ferramentas de casa para a operação, não calculam o lucro, apenas veem se sobrou dinheiro no caixa e se pagou as contas. Foi verificado que o empreendedor precisa de alguém que auxilie contabilmente desde o início do negócio para que se tenha o valor exato, programação e êxito. Não basta somente trabalhar, mas sim analisar.

Hoje em dia, fala-se muito de que o contador deixará de existir, e no lugar dele passará a vir robôs. No Brasil, isso não acontecerá tão logo, pois não se é entendido o propósito básico da contabilidade. A maioria das pessoas pensam que ela tem finalidade somente para pagar impostos (governo), mas na verdade a maioria de suas informações são de utilidade do empreendedor. Como irá se programar os robôs se não conseguê-se entender a importância da contabilidade? Isso robô infelizmente não conseguirá fazer, mas o contato com a pessoa contador sim.

6 CONCLUSÃO

O trabalho mostrou, que as micros e pequenas empresas, são implantadas por necessidade, são responsáveis por 52% das carteiras assinadas e 33% delas fecham. Mostrou também que o povo brasileiro é muito criativo e não faz planejamentos, e que se ele for planejado antes da implantação diminui-se esse percentual de fechamento das micros e pequenas empresas.

Teve seu objetivo geral atingido, analisar os aspectos que devem ser observados na análise de custos para a abertura de uma autoelétrica no capítulo 3.1.3 Tabela 11, onde se obteve que é necessário: equipamentos, ferramentas, móveis, utensílios, taxas, contador, marketing, estoque inicial e reserva para caixa em um total de R\$ 40.000,00.

Todos os objetivos específicos foram atingidos. Foi analisado a contabilidade de custos e suas terminologias nos capítulos 4.2.1 Custos Fixos, 4.2.2 Custo Variável, 4.2.3 Custo Direto e 4.2.4 Custos Indiretos. Verificado o segundo objetivo com custos burocráticos no capítulo 4.1.2, Tabela 8 totalizando R\$ 800,00. Viu-se a importância do controle do estoque, capítulo 4.2.5, juntamente com o Anexo I. Para o quarto objetivo foi verificado que a autoelétrica se pagará em 9 meses no capítulo 4.3.1. E foi verificado as legislações contábeis a serem seguidas nos capítulos 1.2.1 Art. 5º e 4.1.1 Art.4º importantes para toda a vida da empresa, inclusive no início.

As duas hipóteses são verdadeiras, pois a análise da implantação da autoelétrica e dos custos é relevante para conhecimento do real valor da empresa e para a competitividade da mesma perante o mercado conforme capítulo 4, e o contador é fundamental para o fornecimento de informação relevantes para a tomada de decisão na autoelétrica como capítulos 4.2.6 e 4.2.7.

Todo novo empreendedor deve primeiramente, antes de implantar algo, estudar o que colocar, se há freguesia e em qual local instalar. Após isso fazer um bom planejamento do custo de implantação sem se esquecer de nada e ter dinheiro para não ter complicações no futuro. Atender a todas as legislações e ter desde o início o auxílio do contador, só ele consegue passar informações relevantes através da contabilidade para vida da empresa e para ele conseguir isso certo, deve acompanhar desde o início da empresa. O contador não poderá ser substituído por robôs por enquanto, isso levará tempo, pois ele tem que ser reconhecido como o

portador de informação para a empresa não antes e não como aquele que gera impostos.

REFERÊNCIAS

- ASAAS Gestão Financeira. **Conheça a história do empreendedorismo no Brasil**. Disponível em: <<https://www.asaas.com/blog/conheca-a-historia-do-empreendedorismo-no-brasil/>>. Acesso em: 21 abr. 2018.
- DAL'BÓ, Reginaldo André. **Missão, visão e valores**. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/missao-visao-e-valores/28883/>>. Acesso em: 22 mai. 2018.
- DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
- _____. **O Segredo de Luísa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo Transformando Ideias em Negócios**. 8. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- _____. **Empreendedorismo Corporativo Como Ser Empreendedor, Inovar e se Diferenciar na Sua Empresa**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- ENDEAVOR Brasil. **Matriz SWOT**: Entenda como usar e as vantagens para sua empresa. Disponível em: <https://endeavor.org.br/entenda-matriz-swt/?gclid=EAlaIqobChMIkfnCxpj62wIVDRGRCh1dzQddEAAYASAAEgJ1dPD_BwE>. Acesso em: 29 jun. 2018.
- FAZ a conta. **VPL e TIR**. Disponível em: <<http://fazaconta.com/matematica-financeira-val-tir.htm>>. Acesso em 30 jun. 2018.
- FERREIRA, Ramiro Gomes. **Valor Presente Líquido**: o que é o VPL e por que isso é importante para os seus investimentos? Disponível em: <<http://hcinvestimentos.com/2017/01/17/valor-presente-liquido/>>. Acesso em: 30 jun. 2018.
- FREZATTI, Fábio. **Orçamento Empresarial: Planejamento e Controle Gerencial**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- HASHIMOTO, Marcos. **Lições de Empreendedorismo**. 1. ed. Barueri: Manole, 2009.
- MARCONI, Mariana de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia do trabalho científico**: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MATSUMOTA, Leonardo. **VPL e TIR - Análise de Projetos de Investimento**. Disponível em: <<https://leonardo-matsumota.com/2018/02/14/vpl-e-tir-analise-de-projetos-de-investimento/>>. Acesso em: 17 jul. 2018.

MEGLIORINI, Evandir (Org.). **Administração financeira** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011. Disponível em: <https://ucsvirtual.ucs.br/startserviço/PEA/>. Acesso em: 25/05/2018.

MOTTA, Régis da Rocha; CALÔBA, Guilherme Marques. **Análise de Investimentos Tomada de Decisão em Projetos Industriais**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

OLIVEIRA, Luís Martins de; PEREZ JR, José Hernandez. **Contabilidade de custos para não contadores Textos e Casos Práticos com solução**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

OLIVEIRA, Luís Martins de; PEREZ JR, José Hernandez; SILVS, Carlos Alberto dos Santos. **Controladoria Estratégica Textos e Casos Práticos com Solução**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Controladoria estratégica e operacional: conceitos, estrutura, aplicação**. 3. ed. Ver e atual São Paulo: Cengage Learning.

PALÁCIOS, Antônio Carlos de Castro. **CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DO RIO GRANDE DO SUL**. Porto Alegre, 2014.

PELEIAS, Ivam Ricardo. **Controladoria Gestão eficaz utilizando padrões**. São Paulo: Saraiva, 2002.

PEREZ JR, José Hernandez; OLIVEIRA, Luís Martins de; COSTA, Rogério Guedes. **Gestão Estratégica de Custos**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

PIRES, Jociéli Ben. **Análise de Viabilidade econômico-financeira para constituição de uma empresa prestadora de serviços de instalação e montagem de móveis**. Bento Gonçalves, 2017

SITWARE. **Análise de cenários para planejamento estratégico: conheça as melhores ferramentas**. Disponível em: <<https://www.siteware.com.br/gestao-estrategica/analise-de-cenarios-planejamento-estrategico/>>. Acesso em: 30 jun. 2018.

STACKOVERFLOW. **Problemas com algoritmo para calcular VPL e TIR**. Disponível em: <<https://pt.stackoverflow.com/questions/98267/problemas-com-algoritmo-para-calcular-vpl-e-tir>>. Acesso em: 17 jul. 2018.

SARKAR, Soumodip. **O empreendedor inovador, faça diferente e conquiste seu espaço no mercado**. 1. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

VELTER, Francisco. **Contabilidade de Custos e Análise das Demonstrações Contábeis**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

ZOGBI, Paula. **Um terço das empresas fecham em 2 anos no Brasil**; conheça segredos das que sobrevivem. Disponível em:
<<http://www.infomoney.com.br/negocios/noticia/5997459/terco-das-empresas-fecham-anos-brasil-conheca-segredos-das-que>>. Acesso em: 21 abr. 2018.

ANEXO I
MENSURAÇÃO DOS ESTOQUES

Quantidade inicial	Produto - Material Elétrico	Valor unitário de compra	Total do Estoque	Quantidade vendida	Valor unitário de venda	Valor vendido
3	Alarme universal positron	R\$ 97,50	R\$ 292,50	2	R\$ 195,00	R\$ 390,00
3	Alarme espcifico com bloqueador	R\$ 176,50	R\$ 529,50	2	R\$ 353,00	R\$ 706,00
3	Alarme	R\$ 331,50	R\$ 994,50	2	R\$ 663,00	R\$ 1.326,00
4	Alto falante 5" bravox	R\$ 51,97	R\$ 207,86	4	R\$ 103,93	R\$ 415,72
4	Antenas interna universal	R\$ 20,25	R\$ 81,00	4	R\$ 40,50	R\$ 162,00
10	Arruelas (cento), m6, m8	R\$ 20,00	R\$ 200,00	3	R\$ 40,00	R\$ 120,00
3	Bateria 45 ac delco	R\$ 200,75	R\$ 602,24	3	R\$ 281,04	R\$ 843,13
3	Bateria 60 ac delco	R\$ 225,41	R\$ 676,22	3	R\$ 315,58	R\$ 946,74
3	Busina	R\$ 16,08	R\$ 48,23	2	R\$ 32,15	R\$ 64,30
3	Cabo antena 2metros	R\$ 27,92	R\$ 83,76	2	R\$ 55,84	R\$ 111,68
4	Calhas de chuva	R\$ 20,00	R\$ 80,00	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
1	Chave de seta	R\$ 101,00	R\$ 101,00	1	R\$ 202,00	R\$ 202,00
10	Conectores cento	R\$ 12,00	R\$ 120,00	3	R\$ 24,00	R\$ 72,00
2	Controle de abrir o carro	R\$ 39,75	R\$ 79,50	1	R\$ 79,50	R\$ 79,50
2	Conversor de som rca	R\$ 44,36	R\$ 88,72	0	R\$ 88,72	R\$ -
10	Espuma com cola	R\$ 14,73	R\$ 147,30	5	R\$ 29,46	R\$ 147,30
1	Fiação (chicote) 12 tipos	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	0,25	R\$ 2.000,00	R\$ 500,00
10	Fita de tecido 12	R\$ 9,02	R\$ 90,20	5	R\$ 18,04	R\$ 90,20
5	Filtro de cabine	R\$ 18,00	R\$ 90,00	3	R\$ 36,00	R\$ 108,00
5	Fita isolante	R\$ 3,50	R\$ 17,50	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
10	Fusíveis meio cento	R\$ 7,80	R\$ 78,00	3	R\$ 15,60	R\$ 46,80
1	Graxa kg	R\$ 15,00	R\$ 15,00	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
3	Kit trava elétrica	R\$ 56,02	R\$ 168,06	2	R\$ 112,04	R\$ 224,08

10	Lâmpadas H1	R\$ 11,42	R\$ 114,20	8	R\$ 22,85	R\$ 182,80
10	Lâmpadas H3	R\$ 11,46	R\$ 114,60	9	R\$ 22,92	R\$ 206,30
10	Lâmpadas H4	R\$ 16,41	R\$ 164,10	7	R\$ 32,80	R\$ 229,60
10	Lâmpadas H7	R\$ 32,73	R\$ 327,30	8	R\$ 65,45	R\$ 523,60
10	Lâmpadas H11	R\$ 54,05	R\$ 540,50	9	R\$ 108,10	R\$ 972,90
10	Lâmpadas Led	R\$ 12,13	R\$ 121,30	7	R\$ 24,26	R\$ 169,82
3	Lâmpadas Xenon kit	R\$ 113,50	R\$ 340,50	2	R\$ 227,00	R\$ 454,00
3	Lavador de para brisa	R\$ 21,35	R\$ 64,04	2	R\$ 42,70	R\$ 85,40
3	Limpa contato	R\$ 7,48	R\$ 22,43	2	R\$ 14,95	R\$ 29,90
3	Módulo de Potência de som	R\$ 339,29	R\$ 1.017,87	2	R\$ 678,58	R\$ 1.357,16
10	Palhetas	R\$ 19,78	R\$ 197,80	4	R\$ 39,56	R\$ 158,24
10	Parafusos cento	R\$ 10,00	R\$ 100,00	3	R\$ 20,00	R\$ 60,00
3	Panos kg	R\$ 7,00	R\$ 21,00	0,5	R\$ 14,00	R\$ 7,00
10	Porcas cento	R\$ 5,00	R\$ 50,00	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
3	Rádio	R\$ 300,00	R\$ 900,00	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
3	Rádio	R\$ 203,00	R\$ 609,00	2	R\$ 406,00	R\$ 812,00
10	Rebites mil	R\$ 10,00	R\$ 100,00	4	R\$ 20,00	R\$ 80,00
3	Sensor de estacionamento	R\$ 58,48	R\$ 175,44	1	R\$ 116,96	R\$ 116,96
5	Terminal de bateria	R\$ 8,00	R\$ 40,00	3	R\$ 16,00	R\$ 48,00
TOTAL			R\$ 10.811,15			R\$ 12.810,13

ANEXO II
INFORMAÇÕES DOS ESTOQUES

Produto - Material Elétrico	Quantidade em estoque	Valor em estoque	Margem de contribuição unitária	Lucro no total por produto
Alarme universal positron	1	R\$ 97,50	R\$ 97,50	R\$ 195,00
Alarme espercifico com bloqueador	1	R\$ 176,50	R\$ 176,50	R\$ 353,00
Alarme	1	R\$ 331,50	R\$ 331,50	R\$ 663,00
Alto falante 5" bravox	0	R\$ -	R\$ 51,97	R\$ 207,86
Antenas interna universal	0	R\$ -	R\$ 20,25	R\$ 81,00
Arruelas (cento), m6, m8	7	R\$ 140,00	R\$ 20,00	R\$ 60,00
Bateria 45 ac delco	0	R\$ -	R\$ 80,30	R\$ 240,89
Bateria 60 ac delco	0	R\$ -	R\$ 90,18	R\$ 270,53
Busina	1	R\$ 16,08	R\$ 16,08	R\$ 32,15
Cabo antena 2metros	1	R\$ 27,92	R\$ 27,92	R\$ 55,84
Calhas de chuva	2	R\$ 40,00	R\$ 20,00	R\$ 40,00
Chave de seta	0	R\$ -	R\$ 101,00	R\$ 101,00
Conectores cento	7	R\$ 84,00	R\$ 12,00	R\$ 36,00
Controle de abrir o carro	1	R\$ 39,75	R\$ 39,75	R\$ 39,75
Conversor de som rca	2	R\$ 88,72	R\$ 44,36	-
Espuma com cola	5	R\$ 73,65	R\$ 14,73	R\$ 73,65
Fiação (chicote) 12 tipos	0,75	R\$ 750,00	R\$ 1.000,00	R\$ 250,00
Fita de tecido 12	5	R\$ 45,10	R\$ 9,02	R\$ 45,10
Filtro de cabine	2	R\$ 36,00	R\$ 18,00	R\$ 54,00
Fita isolante	2	R\$ 7,00	R\$ 3,50	R\$ 10,50
Fusíveis meio cento	7	R\$ 54,60	R\$ 7,80	R\$ 23,40
Graxa kg	0	R\$ -	R\$ 15,00	R\$ 15,00

Kit trava elétrica	1	R\$ 56,02	R\$ 56,02	R\$ 112,04
Lâmpadas H1	2	R\$ 22,83	R\$ 11,43	R\$ 91,44
Lâmpadas H3	1	R\$ 11,46	R\$ 11,46	R\$ 103,14
Lâmpadas H4	3	R\$ 49,23	R\$ 16,39	R\$ 114,73
Lâmpadas H7	2	R\$ 65,45	R\$ 32,73	R\$ 261,84
Lâmpadas H11	1	R\$ 54,05	R\$ 54,05	R\$ 486,45
Lâmpadas Led	3	R\$ 36,39	R\$ 12,13	R\$ 84,91
Lâmpadas Xenon kit	1	R\$ 113,50	R\$ 113,50	R\$ 227,00
Lavador de pará brisa	1	R\$ 21,35	R\$ 21,35	R\$ 42,70
Limpa contato	1	R\$ 7,48	R\$ 7,48	R\$ 14,95
Módulo de Potência de som	1	R\$ 339,29	R\$ 339,29	R\$ 678,58
Palhetas	6	R\$ 118,68	R\$ 19,78	R\$ 79,12
Parafusos cento	7	R\$ 70,00	R\$ 10,00	R\$ 30,00
Panos kg	2,5	R\$ 17,50	R\$ 7,00	R\$ 3,50
Porcas cento	7	R\$ 35,00	R\$ 5,00	R\$ 15,00
Rádio	2	R\$ 600,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Rádio	1	R\$ 203,00	R\$ 203,00	R\$ 406,00
Rebites mil	6	R\$ 60,00	R\$ 10,00	R\$ 40,00
Sensor de estacionamento	2	R\$ 116,96	R\$ 58,48	R\$ 58,48
Terminal de bateria	2	R\$ 16,00	R\$ 8,00	R\$ 24,00
TOTAL		R\$ 4.022,49		