

Análise de viabilidade econômica e financeira para abertura de uma loja de moto peças na Serra Gaúcha

Jéssica Pieri
Ma. Luciani da Silva Muniz
2020/2

Resumo

O Brasil é um dos países mais empreendedores do mundo, no entanto, muitos dos novos empreendimentos acabam encerrando suas atividades nos anos iniciais. Sendo assim, e diante de um mercado cada vez mais competitivo, é necessário que os empreendedores utilizem ferramentas de planejamento, para que assim possam realizar seus investimentos com segurança e também possam alcançar melhores resultados. A ferramenta mais indicada para este planejamento é o plano de negócios, mais especificamente o plano financeiro. Este trabalho tem o intuito de auxiliar um empreendedor a verificar a viabilidade econômica e financeira de implantação de uma loja de moto peças na Serra Gaúcha. Para atender aos objetivos estabelecidos, foi realizada uma pesquisa bibliográfica, descritiva e qualitativa com aplicação em estudo de caso. A realização de um plano financeiro permite ao empreendedor, além de um investimento seguro, informações para tomar decisões mais acertadas, e que conseqüentemente lhe trarão melhores resultados e mais competitividade no mercado. Para o estudo em questão, foi realizado o levantamento de dados e após realizada a projeção da Demonstração do Resultado do Exercício e do Fluxo de Caixa, foram aplicadas as seguintes técnicas: valor presente líquido (VPL), taxa interna de retorno (TIR), período de *payback* e ponto de equilíbrio. Conclui-se, ao final que a abertura da loja de moto peças é viável, trazendo resultados superiores a expectativa apresentada pelo empreendedor.

Palavras-chave: Planejamento. Plano de negócios. Plano financeiro. Viabilidade. Moto peças.

1 Introdução

A atividade empreendedora contribui para o desenvolvimento social e econômico do país. De acordo com o projeto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), em 2017 o Brasil apresentou uma taxa de empreendedorismo de 36,4%, ou seja, a cada 100 brasileiros adultos, 36 deles estão conduzindo algum negócio. Mas diante de um mercado cada vez mais competitivo, com concorrência acirrada e clientes conseqüentemente mais exigentes, é necessário que os empreendedores se utilizem de ferramentas de planejamento para tomarem suas decisões.

No cenário atual, as motocicletas estão conquistando cada vez mais o mercado, pois são um instrumento ágil, econômico e eficiente de mobilidade e trabalho nas cidades brasileiras. E além do mais, pilotar está ganhando espaço também como atividade de lazer, pelo simples prazer de andar de moto nas horas vagas.

De acordo com a Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e similares (Abraciclo, 2020) o Brasil é o oitavo produtor mundial de motocicletas. Desde 2018, o setor vem apresentando uma retomada no mercado, em 2019 foram fabricadas 1.107.758 unidades no Polo Industrial de Manaus, o que representa uma alta de 6,8% em relação a 2018. E para 2020, o setor projeta uma produção de 1.175.000 unidades (uma alta de 6,1% comparado a 2019).

Ainda segundo a Abraciclo (2020) no varejo, o crescimento de 2019 foi de 14,6%, com o licenciamento de 1.077.234 motocicletas, em 2018 foram 940.108 unidades. Para 2020, a

projeção para as vendas no varejo indica um aumento de 5,8%, com o emplacamento de 1.140.000 motocicletas.

Para Orlando Cesar Leone, presidente da Anfamoto (Associação Nacional do Fabricantes e Atacadistas de Motopeças), em 2019 o mercado de moto peças acompanhou a alta na produção de motocicletas e superou as expectativas, ficando acima das previsões de crescimento estabelecidas (ANFAMOTO, 2020).

O setor de moto peças e de motocicletas de modo geral, se mostra como uma possibilidade próspera para investimento, pois apresenta expectativa de crescimento. Entretanto, sabe-se que a razão de insucesso de muitos empreendimentos, é a falta de planejamento. Entende-se então, que antes de realizar qualquer investimento em um projeto é necessário planejar, e a melhor ferramenta para isto é o plano de negócios.

Neste ponto, cabe salientar que também é necessário o auxílio de um profissional contábil para que se faça um bom planejamento tributário, porque na maioria dos casos o empreendedor desconhece as formas de tributação oferecidas assim como os critérios para a correta opção da mesma. E ao escolher a modalidade tributária mais adequada ao negócio é possível alcançar melhores resultados e conseqüentemente uma melhor competitividade no mercado.

O plano de negócios pode ser utilizado tanto na criação de uma empresa, como em alterações e expansões, pois permite que o empreendedor verifique o mercado do seu empreendimento e também quantifique os recursos que serão necessários para implementá-lo, podendo assim definir suas metas para o futuro.

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2019) o plano de negócios é um documento que descreve os objetivos de um negócio e os passos que devem ser dados para que estes sejam alcançados. Ou seja, permite que o empreendedor tenha uma visão clara do seu negócio, diminuindo assim riscos e incertezas.

Ao elaborar um plano de negócios o empreendedor consegue analisar o mercado que ele pretende adentrar com a sua ideia, obtendo informações claras de seus clientes, concorrentes e fornecedores. O que lhe permite traçar metas eficazes para atingir seus objetivos.

Sendo assim, o plano de negócios é um instrumento para que o empreendedor possa testar a viabilidade do seu negócio, e assim fazer seu investimento com segurança (DORNELAS, 2016).

Neste contexto, o presente estudo desenvolverá um plano financeiro, como o intuito de verificar se é viável abrir uma loja de moto peças na Serra Gaúcha. O empreendedor já atua no ramo de prestação de serviços, com manutenção de motocicletas e pretende trabalhar também com o comércio de peças e acessórios.

Diante do exposto, o estudo tem a seguinte questão de pesquisa: Qual a viabilidade econômica e financeira para a implantação de uma loja de moto peças na Serra Gaúcha? O objetivo geral, trata-se, portanto, de verificar se é viável a abertura da loja de moto peças na Serra Gaúcha. E para o alcance desta finalidade foram atribuídos os seguintes objetivos específicos: a) fazer o levantamento bibliográfico sobre o plano de negócios e mais detalhadamente sobre o plano financeiro; b) coletar as informações para a análise de viabilidade; c) desenvolver o plano financeiro; d) fazer a análise de viabilidade.

Sabe-se que no Brasil os índices de empreendedorismo crescem cada vez mais, seja por oportunidade ou por necessidade, porém um número significativo destes novos negócios encerram as suas atividades nos anos iniciais. Este fato ocorre muitas vezes pela falta ou pelo mau planejamento. Segundo Bernardi (2014) isto acontece em sua maioria nas pequenas e médias empresas, pois o tempo que o empreendedor dedica ao planejamento é insuficiente, devido ao seu envolvimento com todos os assuntos da empresa.

De acordo com Dornelas (2018, p. 89) “um negócio bem planejado terá mais chances de sucesso do que aquele sem planejamento, na mesma igualdade de condições”. Desenvolver

um plano de negócios, não é garantia de sucesso, mas provavelmente o empreendedor que realiza um bom planejamento terá mais chances de se destacar no mercado.

O plano de negócios permite que o empresário, além de visualizar todo o aspecto financeiro e a viabilidade de implantação da empresa, busque também indicadores de mercado e estratégias operacionais, o que lhe permite entender melhor o seu negócio e, portanto, estabelecer metas mais assertivas (DORNELAS, 2018).

Santos *et al* (2016) desenvolveram em seu estudo um plano de negócios, com o intuito de compreender a montagem de uma pequena empresa. A metodologia utilizada explorou referências bibliográficas com pesquisa de campo e ao tabular os dados verificou-se a viabilidade de colocar em prática o seu plano de negócios, permitindo assim a abertura da cafeteria “Brasil Café”.

Santos e Pinheiro (2017) realizaram um estudo de caso em uma empresa de pequeno porte atuante no ramo alimentício na região nordeste, com o objetivo de verificar as oportunidades geradas com a criação de um plano de negócio. Com a elaboração do plano de negócio foram registradas todas as informações sobre a organização, o que tornou mais fácil a compreensão das diretrizes estabelecidas, para todos os membros da equipe, além de deixar mais nítida a situação financeira da empresa para o administrador.

A realização do estudo lhes permitiu também propor algumas melhorias ao negócio, como sugestão de um controle e planejamento efetivo da produção, busca de novas tecnologias para o armazenamento dos alimentos, realização de promoções e campanhas publicitárias a fim de conquistar novos clientes e principalmente a disseminação das informações do plano de negócio para todos os integrantes da empresa, para que este se tornasse uma ferramenta eficaz de gerenciamento.

Ainda os autores ressaltam a importância do plano de negócio para um empreendimento, destacando que o planejamento permite aos líderes tomarem melhores decisões, e assim, aumentar a capacidade de atender as demandas locais, diminuir as incertezas diante das mudanças do mercado e contribuir para elevar a competitividade do negócio.

Perante o exposto, entende-se que o tema proposto neste estudo é relevante, pois ajudará o empreendedor a sanar suas dúvidas, e ainda servirá de base tanto no meio acadêmico quanto profissional, pois poderá ser utilizado como apoio para o desenvolvimento de novos estudos ou por empreendedores que queiram implantar um negócio.

2 Referencial Teórico

2.1 Plano de negócios

No Brasil foi o setor de *software* que começou a popularizar o uso do plano de negócios, no início da década de 1990 através do Programa Softex. E logo depois, a explosão da *internet*, no final de 1999 e início de 2000, e o Programa Brasil Empreendedor, do governo federal disseminaram o termo “plano de negócios” em todo o país. Porém, destacou-se apenas a sua utilidade para a captação de recursos financeiros. O plano de negócios é muito mais que isso, pode ser considerado uma importante ferramenta de gestão com múltiplas aplicações (DORNELAS, 2018).

De acordo com a SBA (*Small Business Administration*), órgão do governo americano que auxilia as pequenas empresas, o plano de negócios pode ser usado pelo empreendedor como um roteiro de como estruturar, administrar e expandir seu negócio, e ainda pode auxiliá-lo a obter financiamentos ou atrair novos parceiros de negócios. Os investidores querem se sentir confiantes de que terão retorno do investimento, e o plano de negócios é a ferramenta que permite ao empreendedor convencer as pessoas de que trabalhar ou investir na sua empresa é uma escolha inteligente.

2.1.1 Conceito

Segundo Hashimoto e Borges (2020), normalmente o empreendedor domina apenas uma área do seu negócio. No entanto, para um negócio ser saudável é preciso que o empreendedor ou sua equipe detenham conhecimento de todos os aspectos da empresa. Escrever um plano de negócios conduz o empreendedor a conhecer todos os componentes do mesmo, independentemente de sua área de domínio, o que lhe permite tomar decisões mais acertadas e embasadas.

O plano de negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócio que sustenta a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios (DORNELAS, 2018).

Para Tajra (2014) uma das características do empreendedor é colocar as suas ideias em prática, mas antes disso ele precisa averiguar a viabilidade de sua ideia nos aspectos financeiro, legal, operacional, técnico e de mercado. E o instrumento administrativo que permite este estudo é o plano de negócios.

Nesse sentido Mendes (2017) complementa que o plano de negócios foi desenvolvido para auxiliar o empreendedor a reduzir os riscos com relação ao negócio pretendido.

2.2 Objetivos do plano de negócios

De acordo com Dornelas (2016) o plano de negócios pode ser desenvolvido tanto no início de um novo empreendimento, como em qualquer outro estágio, esta decisão está relacionada ao objetivo que o empreendedor quer atingir.

O plano de negócios é utilizado para o desenvolvimento da oportunidade, para a determinação dos recursos necessários, para a obtenção desses recursos e também para a administração bem-sucedida da empresa (MENDES, 2017).

Dornelas (2016) destaca que um plano de negócios pode ser utilizado para atender os seguintes objetivos de uma empresa: testar a viabilidade de um conceito de negócio, orientar o desenvolvimento das operações e estratégias, atrair recursos financeiros, transmitir credibilidade e desenvolver a equipe de gestão.

2.3 Plano financeiro

Segundo Dornelas (2018), o plano financeiro deve refletir em números tudo o que foi planejado para o negócio, incluindo investimentos, gastos com *marketing*, despesas com vendas, gastos com pessoal, custos fixos e variáveis, projeção de vendas, análise de rentabilidade do negócio, etc. É aconselhável que o empreendedor busque o auxílio de um profissional contábil para a sua elaboração.

Hashimoto e Borges (2020) ressaltam que a qualidade do plano financeiro é diretamente proporcional à qualidade das informações levantadas. Quanto maior a exatidão percebida dos dados, mais credibilidade o plano ganha. Por isso, é preciso ser bem claro sobre as fontes dos dados, sobre os pressupostos assumidos e sobre os cálculos e projeções. Ou seja, o empresário não pode apenas supor que terá um volume de vendas 40% maior que a concorrência, ele precisa ter embasamento em suas projeções, como por exemplo, um contrato já fechado com um cliente, que garantiu um percentual alto das vendas iniciais.

Nos tempos atuais, com mercados mais dinâmicos e conectados, onde o capital já não tem mais fronteiras, as inovações tecnológicas são cada vez mais frequentes e a concorrência cada vez maior, não há mais espaço para investimentos malsucedidos, pois estes podem comprometer a saúde financeira, a imagem e a credibilidade das empresas, bem como a continuidade. Por isso, a análise da viabilidade financeira dos investimentos torna-se fator relevante para os gestores antes da alocação dos recursos financeiros (CAMLOFFSKI, 2014).

De acordo com Dornelas (2018) as principais demonstrações a serem apresentadas em um plano de negócios são: balanço patrimonial, demonstração de resultados e demonstração de fluxo de caixa. Através destas demonstrações é possível efetuar uma análise de viabilidade do negócio e o retorno financeiro. Para essas análises, geralmente se usam os seguintes métodos: análise do ponto de equilíbrio, prazo de *payback*, TIR (Taxa Interna de Retorno) e VPL (Valor Presente Líquido).

No Quadro 1 verifica-se as principais demonstrações contábeis:

Quadro 1 - Principais demonstrações contábeis

DEMONSTRAÇÕES	CONCEITO	FINALIDADE
Balanço Patrimonial	É a demonstração financeira e econômica destinada a evidenciar, quantitativamente e qualitativamente, em uma determinada data, a posição patrimonial e financeira da entidade.	Através desta demonstração é possível verificar a origem e a aplicação dos recursos financeiros da empresa. É possível, também verificar a estrutura de capital da empresa (capital próprio e de terceiros).
Demonstração do Resultado do Exercício	É uma demonstração contábil que evidencia o resultado econômico, isto é, o lucro ou o prejuízo apurado pela empresa no desenvolvimento das suas atividades durante um determinado período, que geralmente é igual a um ano.	O objetivo desta demonstração é fornecer as informações relevantes sobre a formação do resultado (lucro ou prejuízo) do exercício, através do confronto entre as receitas e os correspondentes custos e despesas.
Demonstração de Fluxo de Caixa	É a demonstração que apresenta as transações que provocam variações no saldo de caixa. Fluxos de caixa são entradas e saídas de caixa e equivalentes de caixa.	A principal função desta demonstração é evidenciar as operações relevantes que provocaram a variação do saldo do caixa durante um determinado período.

Fonte: Baseado em Camloffski (2014), Dornelas (2018), Gelbcke *et al* (2018) e Ribeiro (2018).

Conforme Quadro 1 verifica-se as principais demonstrações contábeis, sendo o balanço patrimonial a demonstração destinada a evidenciar o patrimônio da empresa, a demonstração do resultado do exercício a apresentar o lucro ou prejuízo do período e a demonstração de fluxo de caixa permite o acompanhamento das entradas e saídas de caixa.

De acordo com Camloffski (2014) as demonstrações contábeis podem fornecer diversas informações sobre a saúde financeira das empresas e da viabilidade da implantação de projetos ou empreendimentos específicos.

Para Dornelas (2018) as demonstrações financeiras são fontes de informações para gerentes e empreendedores, pois permitem o acompanhamento dos resultados das decisões empresariais executadas e possibilitam sua avaliação e correção quando necessário.

2.3.1 Técnicas de análise de investimento

De acordo com Hashimoto e Borges (2020) sempre que se aplica algum recurso financeiro em um negócio, é necessário verificar se esta aplicação é rentável ou não. Mais ainda: se a rentabilidade é suficiente, na opinião do investidor, para compensar os riscos e o trabalho que o empreendimento gera.

No Quadro 2, verifica-se as principais técnicas de análise de investimento:

Quadro 2 - Técnicas de análise de investimento

TÉCNICA DE ANÁLISE DE INVESTIMENTO	CONCEITO	CRITÉRIOS DE DECISÃO
Período de Payback	É uma técnica de avaliação de investimentos utilizada por pequenas e médias empresas. O período de <i>payback</i> é o tempo necessário para que a empresa recupere seu investimento inicial em um projeto e é calculado a partir das entradas de caixa.	A duração do período máximo aceitável de recuperação do investimento é determinada pela administração. E portanto, se o período de <i>payback</i> for menor que o período máximo aceitável, aceita-se o projeto. Se for maior, rejeita-se o projeto.
Valor Presente Líquido (VPL)	O método do valor presente líquido (VPL) é uma técnica mais sofisticada, pois considera o valor do dinheiro no tempo. Este método desconta os fluxos de caixa ao custo de capital.	A lógica por trás do VPL é simples, o projeto só deve ser aceito se apresentar um VPL maior que zero. Pois somente se o VPL for positivo a empresa obterá um retorno superior ao seu custo de capital.
Taxa Interna de Retorno (TIR)	É a taxa de desconto que iguala o VPL a zero (isso porque o valor presente das entradas de caixa é igual ao investimento inicial). É a taxa de retorno que a empresa obterá se investir no projeto e receber as entradas de caixa previstas.	Se a TIR for maior que o custo de capital, aceita-se o projeto. Se for menor, rejeita-se o projeto. Este critério de decisão garante que a empresa receba, pelo menos, o retorno exigido, gerando assim alguma riqueza aos seus proprietários.

Fonte: Baseado em Gitman e Zutter (2017).

O Quadro 2 trata das técnicas de análise de investimento, os métodos apresentados permitem que o empreendedor verifique se é viável, econômica e financeiramente, investir no negócio pretendido. O estudo de viabilidade, de acordo com Lopes Neto (2015), é elemento fundamental no processo de criação de uma empresa, pois permite avaliar quantitativamente o potencial do negócio em desenvolvimento.

2.3.2 Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio, também conhecido como *break-even point*, é uma técnica utilizada para se estimar qual o nível de vendas que a empresa deve alcançar para cobrir todos os seus custos e despesas. É vendendo acima do ponto de equilíbrio determinado que a empresa passa a obter lucro (IZIDORO, 2016).

O ponto de equilíbrio pode ser classificado como contábil, econômico e financeiro. Conforme verifica-se no Quadro 3.

Quadro 3 – Tipos de ponto de equilíbrio

(continua)

PONTO DE EQUILÍBRIO	CONCEITO	FÓRMULA
Ponto de equilíbrio contábil (PEC)	Quando se fala em ponto de equilíbrio, de maneira geral, está se referindo ao ponto de equilíbrio contábil, ou seja, ao estágio alcançado pela empresa no qual a receita total iguala-se aos custos e despesas totais, não havendo, contabilmente, nem lucro nem prejuízo.	$PEC = CDFT / MCU$ Onde: CDFT = Custos e despesas fixos totais MCU = Margem de contribuição unitária (que por sua vez, é a receita unitária menos os custos e despesas variáveis por unidade).

(conclusão)

PONTO DE EQUILÍBRIO	CONCEITO	FÓRMULA
Ponto de equilíbrio econômico (PEE)	O ponto de equilíbrio econômico é o estágio alcançado pela empresa no momento em que a receita total, derivada da venda de produtos, é suficiente para cobrir os custos e as despesas totais e ainda proporcionar uma margem de lucro aos proprietários, como remuneração do capital por eles investido na empresa.	PEE = CDFT + ML/ MCU Onde: CDFT = Custos e despesas fixos totais ML = Margem de lucro MCU = Margem de contribuição unitária
Ponto de equilíbrio financeiro (PEF)	Ponto de equilíbrio financeiro é o estágio alcançado pela empresa no momento em que a receita total auferida com a venda dos produtos é suficiente para cobrir o total dos custos e das despesas totais diminuído do total dos custos e despesas não financeiros. Os custos e as despesas não financeiros são aqueles que, embora tenham sido considerados na apuração do resultado, não correspondem a saídas de dinheiro da empresa, como é o caso da depreciação.	PEF = CDFT – CDNF/ MCU Onde: CDFT = Custos e despesas fixos totais CDNF = Custos e despesas não financeiros MCU = Margem de contribuição unitária

Fonte: Adaptado de Ribeiro (2018).

Conforme apresentado no Quadro 3, calcular o ponto de equilíbrio permite ao empresário estabelecer algumas metas para o seu negócio. Pois ao conhecer o ponto de equilíbrio contábil o empreendedor consegue saber a quantidade mínima que deve alcançar de vendas para cobrir os seus custos e despesas totais, para assim, ao menos não incorrer em prejuízo. Já o ponto de equilíbrio econômico permite saber o volume de vendas necessário para que além de cobrir os custos e despesas totais, seja possível obter o lucro almejado. E o ponto de equilíbrio financeiro, representa a quantidade de vendas necessária para pagar os custos e despesas desembolsáveis, pois as despesas não financeiras não representam saídas de dinheiro da empresa.

Nesse sentido, para Crepaldi e Crepaldi (2018) o objetivo do ponto de equilíbrio é fornecer subsídios para um bom gerenciamento da empresa.

2.4 Mercado de moto peças

Segundo dados da ABRACICLO, em 2009 o Brasil tinha uma frota circulante de duas rodas a motor de 14.695.247 unidades, e fechou o ano de 2019 com uma frota de 28.179.083 unidades, ou seja, nos últimos 10 anos a frota praticamente duplicou. E a relação de habitantes por veículo duas rodas diminuiu, em 2008 eram 14 pessoas por veículo, em 2018 já eram apenas 8.

O estado do Rio Grande do Sul, de acordo com dados divulgados no *site* do Departamento de Trânsito do Rio Grande do Sul (DETRAN-RS) fechou o ano de 2019, com uma frota em circulação de 1.186.315 motocicletas, motonetas e ciclomotores.

As projeções revelam que a produção de motocicletas no país para 2020, como já mencionado, deve crescer 6,1% e chegar a 1.175.000 unidades. No primeiro bimestre do ano foram produzidas 194.734 motocicletas no Polo Industrial de Manaus, volume 5,1% superior ao registrado no mesmo período do ano passado (185.225 unidades) (ABRACICLO,2020).

Os dados apontam boas perspectivas para o setor de duas rodas no país. E de fato as motocicletas estão a cada dia conquistando mais os brasileiros, pois se mostram como um bom

meio de locomoção, seja para trabalho ou para passeio, pois além de ser uma forma mais rápida de se chegar ao local pretendido, devido ao trânsito cada vez mais conturbado nas cidades, são também uma alternativa mais econômica no mercado.

E não se pode deixar de citar que as motocicletas também se tornaram instrumento de trabalho para os *motoboys*. Com um mundo cada vez mais conectado e que conseqüentemente requer praticidade em tudo, este profissional está em alta no mercado, pois eles proporcionam entregas, sejam elas de encomendas, documentos ou lanches, com rapidez e agilidade.

Conforme reportagem do Anuário de 2018 da ABRACICLO “quando um minuto pode fazer a diferença, as motocicletas entram em ação”. De acordo com a reportagem, a “Titan Express” é uma empresa especializada no transporte na área de saúde, em São Paulo, e opera com carros e motocicletas, mas o veículo de duas rodas é o mais utilizado, além das entregas dos exames, podem transportar medicamentos, produtos oncológicos e encomendas hospitalares urgentes. Ainda de acordo com a reportagem as motocicletas garantem agilidade também a organismos importantes como equipes de socorristas dos bombeiros em várias cidades.

As motos que para alguns são sinônimo de perigo, para outros representam liberdade e adrenalina, e por isso, ganham espaço como *hobby* e esporte, e estão cada vez mais presentes nas pistas de motovelocidade, nas trilhas ou nas ruas para um passeio com os amigos.

As motocicletas deixaram de ser queridas apenas entre o sexo masculino, em 2018 as mulheres representavam 22,7% das habilitações da categoria A e 31% do mercado consumidor (ABRACICLO, 2019).

De acordo com a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (FENABRAVE, 2019), as motos começaram a ganhar também nos últimos anos, tecnologias antes presentes só em carros. A integração de motos aos *smartphones*, por exemplo, permite ao motociclista atender chamadas ou mudar músicas. Há ainda uso de câmeras, acesso a dados de consumo e até alteração de mapas de potência via *bluetooth*. Essas funções interativas já estão presentes em alguns modelos de duas rodas vendidos no Brasil. Ou seja, tecnologias que devem trazer mais comodidade ao dia a dia do motociclista.

Diante das projeções positivas do setor de duas rodas, o setor de moto peças também apresenta boas perspectivas, pois quanto mais motocicletas estiverem rodando nas ruas, mais se fazem necessárias manutenções e troca de itens básicos, como óleo, pneus, *kit* relação (conjunto utilizado no sistema de transmissão de motocicletas composto por coroa, pinhão e corrente), pastilha de freio e lonas.

Segundo indicadores do *site* do SEBRAE, o comércio varejista de peças e acessórios para motocicletas e motonetas totalizaram em 2010, 19.854 empresas, e em 2014, últimos dados divulgados, 38.797 empresas.

Na Serra Gaúcha, eram 72 empresas em 2010, e 2014 totalizaram 96. Destas 96 empresas, 52 são microempresas, 26 são microempreendedores individuais, 10 são empresas de pequeno porte e as outras 8 não informaram o porte. Verifica-se, portanto, que houve um aumento de empresas no mercado, e que estas são em sua maioria pequenas empresas.

Pode-se concluir que o setor de moto peças e acessórios é uma opção de negócio sustentável, independente de crises econômicas e políticas, por se tratar de um setor de reposição no mercado.

3 Aspectos Metodológicos

3.1 Delineamento da pesquisa

Quanto aos procedimentos técnicos, foi realizada uma pesquisa bibliográfica, através da qual, buscou-se evidenciar os diversos aspectos que devem ser observados na elaboração de um plano de negócios. De acordo com Gil (2018), a pesquisa bibliográfica tem por base material já

publicado, como livros, teses, dissertações, revistas, jornais, artigos científicos, assim como materiais disponíveis na *internet*.

Complementarmente foi realizado um estudo de caso, com o intuito de aplicar na prática os conteúdos teóricos levantados, onde foram coletados e analisados dados para construir um plano financeiro, a fim de verificar a viabilidade de implantação de uma loja de moto peças na Serra Gaúcha.

Segundo Yin (2015), os estudos de casos são normalmente usados quando se busca entender fenômenos sociais complexos. Para Gil (2018), o estudo de caso é uma modalidade de pesquisa amplamente utilizada nas ciências sociais, que consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos casos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento. Creswell (2014) completa que os estudos de caso geralmente terminam com conclusões formadas pelo pesquisador a respeito do significado global derivado do caso.

Quanto à forma de abordagem do problema, trata-se de uma pesquisa descritiva, pois foram coletados e analisados dados para o estudo de viabilidade. Para Gil (2018) as pesquisas descritivas têm como objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno. Podem ser elaboradas também com a finalidade de identificar possíveis relações entre variáveis. São em grande número as pesquisas que podem ser classificadas como descritivas e a maioria das que são realizadas com objetivos profissionais provavelmente se enquadra nesta categoria.

Já em relação aos objetivos, trata-se de uma pesquisa qualitativa, pois os dados levantados foram analisados e interpretados, com o intuito de verificar se é viável ou não a implantação do negócio pretendido. Segundo Lakatos e Marconi (2017) a pesquisa qualitativa objetiva obter uma compreensão particular do objeto que investiga. Como focaliza sua atenção no específico, no peculiar, seu interesse não é explicar, mas compreender os fenômenos que estuda dentro do contexto em que aparecem. Martins e Theóphilo (2016) destacam que uma das principais características da pesquisa qualitativa é a predominância da descrição.

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

3.2 Procedimentos de coleta e análise dos dados

Inicialmente foram levantados todos os dados necessários para a elaboração do plano financeiro, para na sequência desenvolvê-lo.

Ao produzir o plano financeiro, foi possível estimar o valor do investimento inicial, levando em conta a estrutura, os equipamentos e o estoque inicial necessário para a abertura da loja de moto peças.

Em seguida foram projetadas as demonstrações contábeis. E por fim, foi realizado o estudo de viabilidade, através das técnicas de análise de investimento.

4 Resultados da pesquisa

Este estudo tem como intuito levantar os dados necessários para implantar uma loja de moto peças na Serra Gaúcha, para então concluir se é viável ou não a abertura do negócio.

4.1 Descrição da empresa

A loja pretendida será na Serra Gaúcha e comercializará peças e acessórios para motocicletas, assim como equipamentos para os motociclistas. A ideia de negócio surgiu de uma necessidade do empreendedor que é mecânico e precisa comprar peças de outros estabelecimentos.

O empreendedor pretende implantar a loja de moto peças juntamente com a mecânica, mas para isso será necessário a locação de uma sala comercial com área maior, em torno de 200 m², a fim de ter um espaço amplo e organizado para o estoque. A loja será na rua principal do

bairro, onde há maior circulação de veículos e de pessoas, pois assim terá mais visibilidade. Mas cabe ressaltar que objeto deste estudo será apenas o comércio de peças, visto que o objetivo é verificar a viabilidade de implantação deste.

Neste bairro há apenas um concorrente, o qual já atua há bastante tempo no mercado, mas os preços aplicados por ele são considerados elevados. Portanto o diferencial da loja, além de um bom atendimento e variedade de produtos, será oferecer um preço justo ao cliente.

A loja irá atender além de motociclistas em geral, outras mecânicas da região. No bairro onde estará instalada existem outras três oficinas, as quais são clientes potenciais.

A divulgação do negócio será pela *internet*, com publicações no *facebook*, *instagram* e em grupos do *whatsapp*. Mas o empreendedor também pretende apresentar o seu negócio visitando pessoalmente as principais oficinas da região. Outra alternativa futura é o desenvolvimento de um site para a loja, que além de ser um meio de divulgação poderá possibilitar as vendas online.

Os fornecedores escolhidos para atender as demandas de mercadorias da loja atuam dentro do Rio Grande do Sul, fazem as entregas rapidamente (em até um dia útil) e oferecem boas condições para pagamento.

A loja contará inicialmente apenas com um colaborador, será um vendedor que recepcionará e atenderá os clientes. O proprietário ficará responsável pelas rotinas administrativas e auxiliará o funcionário nas vendas. A qualidade e a agilidade serão sempre prezadas no atendimento dos clientes, visto que clientes bem atendidos provavelmente voltarão a comprar e também recomendarão a loja. Sendo assim, caso seja necessário futuramente, o proprietário contratará mais um colaborador.

Quanto ao porte e ao enquadramento tributário, o empreendimento será uma empresa de pequeno porte e será tributado pelo Simples Nacional.

4.2 Plano financeiro

O planejamento financeiro apresentará em números todas as ações planejadas para o funcionamento da loja de moto peças. Será apresentado o investimento inicial, as previsões de receitas, custos e despesas, demonstração de resultado e análise do investimento.

O investimento inicial compreende todos os recursos necessários para colocar a loja em funcionamento, os quais o proprietário optou por financiar com capital próprio. Na Tabela 1 apresenta-se a projeção do investimento inicial.

Tabela 1 – Investimento inicial

ESTOQUE INICIAL	R\$	21.829,70
ALTERAÇÃO DE CONTRATO	R\$	1.000,00
MÓVEIS E EQUIPAMENTOS	R\$	13.967,05
Móveis (balcão, caixa e prateleiras)	R\$	9.800,00
Computador	R\$	2.849,05
Impressora multifuncional	R\$	809,10
Telefone sem fio	R\$	89,00
Filtro de água	R\$	419,90
TOTAL DO INVESTIMENTO:	R\$	36.796,75

Fonte: Elaborado pela autora.

Conforme apresentado na Tabela 1 estima-se um investimento inicial de R\$ 36.796,75, dos quais R\$ 21.829,70 são para a composição do estoque inicial (o qual está detalhado no anexo A), R\$ 1.000,00 para alteração de contrato e R\$ 13.967,05 para a compra de móveis e equipamentos.

O proprietário optou por um valor razoável para compor seu estoque inicial, pois não pretende utilizar capital de terceiros para financiar o negócio, a fim de evitar o pagamento de juros. Mas como a loja terá um sistema para uma gestão eficaz do estoque e os fornecedores selecionados conseguem fazer as entregas dos pedidos no dia seguinte, este fato não influenciará no andamento do negócio.

Ainda em relação ao estoque, levando em consideração que há uma variedade grande de modelos para cada peça, optou-se por utilizar um valor médio para cada item neste estudo.

As despesas fixas são aqueles gastos que ocorrem independente do volume de vendas da empresa. Sendo assim, as despesas fixas mensais estimadas da loja somam um valor de R\$ 7.086,86 (apresentam-se detalhadamente no anexo B), sendo o pró-labore a despesa mais representativa, no valor de R\$ 2.700,00, representa 38% do total das despesas.

De acordo com Gitman e Zutter (2017) a previsão de vendas de uma empresa, em um determinado período, pode ser baseada em dados internos e/ou externos e é usada como a entrada básica do processo de planejamento financeiro. Na Tabela 2 apresenta-se a previsão de vendas para os próximos cinco anos.

Tabela 2 – Previsão de vendas

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Janeiro	36.999,49	40.523,88	44.383,98	48.611,78	53.242,29
Fevereiro	37.850,12	41.455,53	45.404,38	49.729,37	54.466,34
Março	38.628,22	42.307,75	46.337,78	50.751,68	55.586,03
Abril	39.443,03	43.200,18	47.315,21	51.822,22	56.758,55
Mai	40.229,10	44.061,12	48.258,17	52.855,00	57.889,70
Junho	37.850,12	41.455,53	45.404,38	49.729,37	54.466,34
Julho	36.999,49	40.523,88	44.383,98	48.611,78	53.242,29
Agosto	37.019,46	40.545,75	44.407,93	48.638,01	53.271,02
Setembro	37.850,12	41.455,53	45.404,38	49.729,37	54.466,34
Outubro	38.651,34	42.333,07	46.365,51	50.782,06	55.619,30
Novembro	39.443,03	43.200,18	47.315,21	51.822,22	56.758,55
Dezembro	41.550,88	45.508,81	49.843,75	54.591,62	59.791,74
TOTAL:	462.514,41	506.571,22	554.824,66	607.674,48	665.558,51

Fonte: Elaborado pela autora.

Conforme apresentado na Tabela 2, nos meses de junho a setembro se prevê uma pequena retração nas vendas, e para novembro e dezembro é previsto um aumento no faturamento. Esta informação é baseada no relato do empreendedor que observa essa situação no mercado atual. Para cada ano é projetado um aumento de 5% na quantidade de vendas, pois a empresa tem como objetivo fidelizar os seus clientes e ainda conquistar cada vez mais o mercado, através de um bom atendimento e de frequente divulgação nas mídias sociais. Para os custos das mercadorias foi projetado, conforme última taxa da inflação, um aumento de 4,31% para cada ano, o que consequentemente reflete no preço de venda.

Na Tabela 3 está a projeção do resultado da loja de moto peças para os próximos cinco anos.

Tabela 3 – Demonstração do Resultado do Exercício Gerencial

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receita bruta com vendas	462.514,41	506.571,22	554.824,66	607.674,48	665.558,51
(-) Impostos	20.002,45	22.785,74	25.834,15	29.172,94	32.829,76
Receita líquida	442.511,96	483.785,48	528.990,51	578.501,55	632.728,75
(-) Custo das mercadorias vendidas	272.883,50	298.877,02	327.346,55	358.527,94	392.679,52
Margem de contribuição	169.628,46	184.908,46	201.643,96	219.973,60	240.049,23
(-) Despesas fixas	85.042,32	88.631,68	92.375,74	96.281,16	100.354,92
Resultado líquido do exercício	84.586,14	96.276,78	109.268,23	123.692,44	139.694,31

Fonte: Elaborado pela autora.

De acordo com Dornelas (2018) a demonstração do resultado é uma classificação ordenada e resumida das receitas e despesas da empresa em determinado período. É a demonstração que tem por finalidade apurar o resultado financeiro (lucro ou prejuízo). Conforme apresentado na Tabela 3, da receita bruta com vendas foram subtraídos os impostos, os custos das mercadorias vendidas e as despesas fixas, respectivamente, apurando o resultado líquido do exercício, o qual foi positivo nos cinco anos projetados, ou seja, a receita com vendas será suficiente para cobrir todos os custos e despesas fixos e variáveis e gerar lucro ao empreendedor.

Cabe ressaltar que as vendas para o período projetado acontecerão dentro do estado do Rio Grande do Sul e os impostos foram calculados aplicando as alíquotas efetivas, determinadas a partir das alíquotas nominais listadas na tabela do Simples Nacional - Anexo I da Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006, descontando o percentual referente ao ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), pois as mercadorias possuem substituição tributária. E os custos das mercadorias vendidas e as despesas fixas foram ajustados anualmente pela taxa da última inflação, 4,31%, exceto a depreciação.

Na sequência do estudo foi projetado o fluxo de caixa financeiro para a loja de moto peças (o qual apresenta-se no anexo C). Para Gitman e Zutter (2017) estimar o fluxo de caixa é fundamental no processo de avaliação financeira. O fluxo de caixa evidencia detalhadamente as entradas e saídas de caixa da empresa. Trata-se, de acordo com Dornelas (2018), de uma ferramenta estratégica, pois auxilia o empreendedor no gerenciamento e no planejamento das decisões que serão tomadas na empresa. Hashimoto e Borges (2020) complementam que o fluxo é um instrumento simples e eficaz para os empreendedores, visto que os negócios não sobrevivem sem caixa. Para os cinco anos projetados, encontrou-se os seguintes resultados, respectivamente: R\$ 108.178,40, R\$ 98.039,34, R\$ 111.030,79, R\$ 125.455,00 e R\$ 141.456,87, todos positivos, o que demonstra que a loja será capaz de honrar seus compromissos financeiros e ainda obterá um bom retorno.

Diante dos bons resultados encontrados no fluxo de caixa, em conversa com o proprietário, ficou definido que parte deste valor será investido em estoque, para que assim possa aumentar a quantidade de itens disponíveis em loja e também possibilitar cada vez mais

variedade de produtos aos clientes. E o restante do valor será feito uma reserva para futuramente comprar um terreno e construir um imóvel próprio para a loja.

Na Tabela 4 apresenta-se a análise de viabilidade do negócio proposto.

Tabela 4 – Análise de viabilidade

Investimento inicial	36.796,75			
Taxa mínima de atratividade	10% ao ano			
	Fluxo de Caixa Simples	Fluxo de Caixa Acumulado	Fluxo de Caixa Descontado	Fluxo de Caixa Acumulado
Ano 0	-36.796,75	-36.796,75	-36.796,75	-36.796,75
Ano 1	108.178,40	71.381,65	98.344,00	61.547,25
Ano 2	98.039,34	169.420,99	81.024,25	142.571,50
Ano 3	111.030,79	280.451,78	83.419,07	225.990,57
Ano 4	125.455,00	405.906,78	85.687,45	311.678,02
Ano 5	141.456,87	547.363,65	87.833,59	399.511,61
Valor presente líquido:	399.511,61			
TIR:	290%			
Payback simples:	4 meses e 03 dias			
Payback descontado:	4 meses e 15 dias			

Fonte: Elaborado pela autora.

O estudo de viabilidade, de acordo com Hashimoto e Borges (2020), permite que o empreendedor tome uma decisão embasada e justificada. E ainda segundo os autores, o empreendedor não deve tomar como base nenhum indicador individualmente, por isso neste estudo foram utilizados os seguintes métodos: valor presente líquido (VPL), taxa interna de retorno (TIR), prazo de *payback* simples e descontado, e posteriormente o ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro.

O valor presente líquido é calculado subtraindo o investimento inicial de um projeto do valor presente de suas entradas de caixa, descontadas a uma taxa igual ao custo de capital da empresa. O projeto só deve ser aceito se o VPL for maior que zero, pois somente assim a empresa obterá um retorno maior que o seu custo de capital (GITMAN; ZUTTER, 2017).

Conforme Tabela 4, o VPL foi apurado em um período de cinco anos, e é positivo, no valor de R\$ 399.511,61, demonstrando assim que o negócio proposto é atrativo, pois a uma taxa de desconto de 10% ao ano (que corresponde a taxa mínima de atratividade estipulada pelo empreendedor), o valor presente de todos os fluxos de caixa futuros excede o investimento inicial que precisa ser feito.

Segundo Gitman e Zutter (2017) a taxa interna de retorno é a taxa de desconto que iguala o VPL a zero. A TIR é a taxa de retorno que a empresa obterá se investir no projeto. Ainda segundo os autores, o projeto só deve ser aceito se a TIR for maior que o custo de capital.

Para o projeto proposto a TIR é 290% ao ano, superior à taxa mínima esperada pelo empreendedor de 10% ao ano, o que indica a viabilidade do negócio.

O período de *payback* é o período de recuperação do investimento, ou seja, o tempo que levará para o investidor recuperar o seu investimento (HASHIMOTO; BORGES, 2020). De acordo com Gitman e Zutter (2017) o período máximo aceitável para se obter o retorno do investimento deve ser definido pela administração da empresa.

Conforme apresentado na Tabela 4, no cálculo do período de *payback* simples, o investimento é recuperado em 4 meses e 3 dias e no *payback* descontado em 4 meses e 15 dias. O empreendedor não havia determinado um período máximo de aceitação para a recuperação

do investimento inicial, mas como em ambos os métodos o valor é recuperado em menos de cinco meses, um período relativamente curto, entende-se que a implantação do negócio é viável.

Por fim, foram realizados os cálculos do ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro. Na Tabela 5 verifica-se o ponto de equilíbrio contábil.

Tabela 5 – Ponto de equilíbrio contábil

PEC =	$\frac{\text{CDFT}}{\text{MC \%}}$	= Resultado PEC
Ano 01	$\frac{85.042,32}{36,68\%}$	231.849,29
Ano 02	$\frac{88.631,68}{36,50\%}$	242.826,51
Ano 03	$\frac{92.375,74}{36,34\%}$	254.198,50
Ano 04	$\frac{96.281,16}{36,20\%}$	265.970,07
Ano 05	$\frac{100.354,92}{36,07\%}$	278.222,67

Fonte: Elaborado pela autora.

O ponto de equilíbrio contábil, de acordo com Crepaldi e Crepaldi (2018), ocorre quando os custos totais e as receitas totais se igualam. É o ponto em que o faturamento da empresa apenas cobre os seus custos operacionais, quando não há lucro nem prejuízo. O PEC é considerado um indicador eficaz para os negócios nascentes, pois determina o faturamento mínimo que a empresa precisa obter para não incorrer em prejuízos.

Conforme Tabela 5, o PEC foi calculado dividindo o custo fixo total pela margem de contribuição (em percentual), demonstrando que a loja de moto peças atingirá o seu ponto de equilíbrio contábil com uma boa folga nos cinco anos projetados neste estudo.

Na Tabela 6 apresenta-se o ponto de equilíbrio econômico.

Tabela 6 – Ponto de equilíbrio econômico

PEE =	$\frac{\text{CDFT} + \text{ML}}{\text{MC \%}}$	= Resultado PEE
Ano 01	$\frac{145.042,32}{36,68\%}$	395.426,17
Ano 02	$\frac{151.217,68}{36,50\%}$	414.295,01
Ano 03	$\frac{157.659,19}{36,34\%}$	433.844,78
Ano 04	$\frac{164.378,34}{36,20\%}$	454.083,81
Ano 05	$\frac{171.387,08}{36,07\%}$	475.151,31

Fonte: Elaborado pela autora.

Para o cálculo do ponto de equilíbrio econômico são incluídos aos custos e despesas fixos totais a margem de lucro esperada pelo empreendedor. Para este estudo, de acordo com o anseio do empreendedor, foi utilizada a margem de lucro de R\$ 60.000,00, que foi reajustada anualmente em 4,31% (última inflação). A Tabela 6 apresenta o ponto de equilíbrio econômico, ou seja, o quanto a empresa precisará atingir em vendas nos próximos cinco anos, para que seja possível cobrir seus custos totais e remunerar o empresário, dentro de suas expectativas. Percebe-se então que desde o primeiro ano, a empresa será capaz de atingir o PEE.

Na Tabela 7 verifica-se o ponto de equilíbrio financeiro.

Tabela 7 – Ponto de equilíbrio financeiro

PEF =	$\frac{\text{CDFT} - \text{CDNF}}{\text{MC \%}}$	= Resultado PEF
Ano 01	$\frac{83.279,76}{36,68\%}$	227.044,06
Ano 02	$\frac{86.869,12}{36,50\%}$	237.997,58
Ano 03	$\frac{90.613,18}{36,34\%}$	249.348,31
Ano 04	$\frac{94.518,60}{36,20\%}$	261.101,12
Ano 05	$\frac{98.592,36}{36,07\%}$	273.336,17

Fonte: Elaborado pela autora.

O ponto de equilíbrio financeiro demonstra o nível de faturamento que a empresa precisa atingir para cumprir com suas obrigações financeiras. Quanto menor for este ponto, menos arriscado é o negócio. No cálculo do ponto de equilíbrio financeiro são considerados apenas os custos desembolsáveis para a empresa, portanto, foi desconsiderado neste estudo a despesa com depreciação.

A Tabela 7 apresenta o PEF para os próximos cinco anos, apontando que a loja será capaz de atingi-los com folga em todos os anos projetados. Pois comparado ao faturamento da empresa, o PEF representa no primeiro ano 49,10% da receita total, e este percentual vai decaindo, chegando no quinto ano a 41,07%. O que demonstra que a loja será um negócio sustentável financeiramente, capaz de honrar com suas obrigações com tranquilidade.

Sendo assim, os cálculos do ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro também evidenciam a viabilidade do negócio proposto.

5 Conclusão

O empreendedorismo contribui para o desenvolvimento econômico e social do país, mas diante das dificuldades encontradas, de crise econômica e mercado cada vez mais competitivo é necessário um planejamento financeiro prévio para que se possa realizar investimentos assertivos e rentáveis.

Cabe salientar que o auxílio de um profissional contábil é sempre um bom aliado para que bons resultados possam ser alcançados, pois nem sempre o empreendedor detém tempo e conhecimento para efetuar o planejamento necessário. E não só na etapa inicial do negócio, mas também durante as suas atividades, pois um bom acompanhamento contábil permite que melhores decisões sejam tomadas e que correções sejam feitas quando necessário.

A contabilidade tem papel fundamental no sucesso dos negócios, pois tem como função fornecer informações úteis para auxiliar empreendedores e gestores na tomada de decisão. Portanto, convém que estes se utilizem das ferramentas contábeis para planejarem seus negócios, e assim obtenham êxito em suas ações e consigam se manter e principalmente se destacar no mercado.

O presente estudo teve como propósito analisar a viabilidade de implantação de uma loja de moto peças na Serra Gaúcha. Para isso, além da revisão bibliográfica sobre o tema proposto, foi necessário a coleta de informações, para a projeção da Demonstração de Resultado do Exercício e do Fluxo de Caixa, para posteriormente serem realizados os cálculos da análise de viabilidade através dos seguintes métodos: valor presente líquido, taxa interna de retorno, período de *payback* e ponto de equilíbrio.

O valor presente líquido positivo encontrado de R\$ 399.511,61 demonstra a viabilidade do projeto, pois o valor presente de todos os fluxos de caixa futuros excede o investimento inicial que precisa ser feito. Assim como a taxa interna de retorno do projeto que é de 290%, e pode ser considerada bem atrativa, pois é um valor bem acima da taxa mínima esperada pelo empreendedor.

O período de retorno do investimento, calculado através do prazo de *payback* simples e descontado, é relativamente curto, pois em ambos, o retorno ocorre em menos de cinco meses. Ou seja, é a partir deste período que o fluxo de caixa acumulado do negócio passa a ser positivo. No *payback* simples o período de retorno é de quatro meses e três dias e no *payback* descontado é de quatro meses e quinze dias, sendo o *payback* descontado o mais utilizado, pois considera o valor do dinheiro no tempo.

Os cálculos ponto de equilíbrio contábil, financeiro e econômico demonstram que a loja será capaz de cobrir todos os seus custos e despesas e ainda oferecer uma boa margem de lucro, superior à esperada pelo empreendedor inicialmente.

Diante dos bons resultados encontrados, o empreendedor pretende utilizar parte do lucro para investir em estoque e o restante será reservado para futuramente comprar um terreno e construir o seu próprio imóvel. Ressaltando que o empreendedor ainda terá a receita advinda da prestação de serviços da mecânica, que não foi considerada para esta pesquisa, pois ele pretende administrar os negócios separadamente.

Como limitação, a conclusão deste trabalho se dá em um momento de pandemia, onde o mundo todo enfrenta um novo vírus, o covid-19. Este vírus, também chamado de novo coronavírus, é de rápido e fácil contágio e, portanto, a recomendação da Organização Mundial de Saúde é para que haja distanciamento social e cuidados redobrados com a higiene. Como consequência a economia brasileira já começou a se retrain. Mas se a ordem é economizar, a expectativa para o setor de moto peças fica otimista no sentido de que boa parte dos donos de motos conserte seus veículos ao invés de substituí-los. Cabe ao proprietário encontrar maneiras para se sobressair no mercado neste momento, se aliando ainda mais na divulgação pelas mídias sociais e desenvolvendo um site para possibilitar as vendas online.

Como mencionado anteriormente, as motocicletas estão conquistando cada vez mais as pessoas, por serem um meio de locomoção mais prático e econômico. O que torna o segmento de moto peças, independente de crises econômicas, um setor promissor e com uma vasta possibilidade de crescimento, pois a manutenção e a troca de peças são indispensáveis para manter as motocicletas em pleno funcionamento e os condutores em segurança.

Por fim, conclui-se que este estudo atingiu seu objetivo inicialmente proposto, demonstrando que é viável a abertura da loja de moto peças. Além disso, ficou evidente a importância de um planejamento financeiro e da análise de viabilidade antes de realizar novos projetos. Sendo assim, este estudo poderá servir de apoio para novos estudos acadêmicos ou por empreendedores que queiram implantar um novo negócio.

Referências

ABRACICLO. **Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e similares**. Disponível em:

<<http://www.abraciclo.com.br/motocicletas>>. Acesso em: 14 mar. 2020.

ANFAMOTO. **Associação Nacional dos Fabricantes e Atacadistas de Motopeças**. Revista n. 145 e 149. Disponível em: < <https://anfamoto.org/revista/>>. Acesso em: 14 mar. 2020.

BERNARDI, Luiz Antonio; **Manual de plano de negócios: fundamentos, processos e estruturação**, 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

BRASIL. **Lei Complementar nº 123**. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 03 mai. 2020.

CAMLOFFSKI, Rodrigo; **Análise de investimentos e viabilidade financeira das empresas**, São Paulo: Atlas, 2014. Disponível em: <

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522486571/cfi/4!/4/4@0.00:10.4>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões; **Contabilidade de custos**, 6. ed. – São Paulo: Atlas, 2018. Disponível em:

<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597014181/cfi/6/32!/4/792/4/2/2@0:0.601>> Acesso em: 31 mar. 2020.

CRESWELL, John W. **Investigação qualitativa e projeto de pesquisa: escolhendo entre cinco abordagens**, 3. ed. Porto Alegre: Penso, 2014. Disponível em: <

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788565848893/cfi/0!/4/2@100:0.00>>. Acesso em 23 mai. 2019.

DETRAN RS. **Departamento de Trânsito do Estado do Rio Grande do Sul**. Disponível em: < <https://www.detran.rs.gov.br/dados-rs>>. Acesso em: 03 jun. 2020.

DORNELAS, José; **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**, 7. ed. São Paulo: Empreende, 2018.

DORNELAS, José; **Plano de negócios: seu guia definitivo: o passo a passo para você planejar e criar um negócio de sucesso**, 2. ed. São Paulo: Empreende, 2016.

FENABRAVE. **Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores**. Disponível em:

<<http://www3.fenabreve.org.br:8082/plus/modulos/noticias/ler.php?cdnoticia=12871&cdcategoria=1&layout=noticias>>. Acesso em: 19 mai. 2019.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. **Relatório GEM Brasil 2017**. Disponível em: < <https://www.gemconsortium.org/report>>. Acesso em: 19 mai. 2020.

GELBCKE, Ernesto Rubens; SANTOS, Ariovaldo dos; IUDÍCIBIUS, Sergio de; MARTINS, Eliseu; **Manual de contabilidade societária**, 3. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2018. Disponível

em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597016161/cfi/6/2!/4/2/2@0:0>>.
Acesso em: 05 mai. 2019.

GIL, Antonio Carlos; **Como elaborar projetos de pesquisa**, 6 ed. São Paulo: Atlas, 2018.
Disponível em:
<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597012934/cfi/6/24!/4/2/4@0:0>>.
Acesso em: 22 mai. 2019.

GITMAM, Lawrence J.; ZUTTER, Chad J.; **Princípios de administração financeira**. 14. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2017. Disponível em:
<https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/151472/pdf/28>. Acesso em: 22 mar. 2020.

HASHIMOTO, Marcos; BORGES, Cândido; **Empreendedorismo: plano de negócios em 40 lições**, 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020. Disponível em:
<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788571440494/cfi/3!/4/4@0.00:0.00>>.
Acesso em: 26 mai. 2020.

IZIDORO, Cleyton. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016. Disponível em:
<<https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/35792/pdf/12>> Acesso em: 31 mar. 2020.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade; **Metodologia científica**, 7. ed. São Paulo: Atlas, 2017. Disponível em: <
<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597011845/cfi/6/32!/4/34/2@0:0>>.
Acesso em: 23 mai. 2019.

LOPES NETO, Pedro Miguel; **Plano de negócios: criação de uma empresa de gestão florestal**. 2015. Dissertação (Mestrado em Controle de Gestão) – Instituto Politécnico de Coimbra, Coimbra, 2015. Disponível em: < <http://hdl.handle.net/10400.26/13306>>. Acesso em: 07 mai. 2019.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato; **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**, 3. ed. São Paulo: Atlas, 2016.
Disponível em: <
<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597009088/cfi/6/10!/4/36/2@0:0>>
Acesso em 23 mai. 2019.

MENDES, Jerônimo; **Empreendedorismo 360°: a prática na prática**, 3. ed. São Paulo: Atlas, 2017. Disponível em: <
[https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597012422/cfi/6/2\[;vnd.vst.idref=html1\]!>](https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597012422/cfi/6/2[;vnd.vst.idref=html1]!>). Acesso em: 06 mai. 2019.

RIBEIRO, Osni Moura; **Contabilidade de custos**, 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2018.
Disponível em:
<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547228392/cfi/465!/4/2@100:0.00>>
Acesso em: 31 mar. 2020.

RIBEIRO, Osni Moura; **Demonstrações financeiras: mudanças na lei das sociedades por ações: como era e como ficou**, 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2018. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547227708/cfi/4!/4/4@0:0.00>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

SANTOS, Lilian Maria de Souza *et al.* Cafeteria Brasil Café: a realização de um plano de negócios. **Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco**, [S. l.] v. 2, n. 2, p. 271-287, jul./dez. 2016. DOI: <https://doi.org/10.21574/remipe.v2i2%20jul-dez.68>. Disponível em: <<http://fatecosasco.edu.br/fatecosasco/ojs/index.php/remipe/article/view/68>>. Acesso em: 07 mai. 2019.

SANTOS, Pedro Vieira Souza; PINHEIRO, Francisco Alves; O plano de negócios como ferramenta estratégica para o empreendedor: um estudo de caso. **Revista Latino-Americana de Inovação e Engenharia de Produção**, [S. l], v. 5, n. 8, p. 150-165, dez. 2017. DOI: <http://dx.doi.org/10.5380/relainep.v5i7.55161>. Disponível em: <<https://revistas.ufpr.br/relainep/article/view/55161>>. Acesso em: 08 mai. 2019.

SBA. Small Business Administration. **Write your business plan**. Disponível em: <<https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan>>. Acesso em: 06 mai. 2019.

SEBRAE. **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 06 mai. 2019.

TAJRA, Sanmya Feitosa; **Empreendedorismo: conceitos e práticas inovadoras**, 1. ed. São Paulo: Érica, 2014. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788536513218/cfi/0!/4/2@100:0.00>>. Acesso em: 06 mai. 2019.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**, 5.ed. Porto Alegre: Bookman, 2015. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788582602324/cfi/1!/4/4@0.00:53.7>>. Acesso em 23 mai. 2019.

Anexo A – Estoque inicial

(continua)

Quantidade	Descrição	Valor	Total
15	Amortecedor	R\$ 57,47	R\$ 862,05
20	Bateria	R\$ 91,67	R\$ 1.833,40
10	Bota PVC	R\$ 25,23	R\$ 252,30
20	Bucha da coroa	R\$ 1,36	R\$ 27,20
10	Bucha de balança	R\$ 6,00	R\$ 60,00
25	Cabo da embreagem	R\$ 15,08	R\$ 377,00
25	Cabo do acelerador	R\$ 16,93	R\$ 423,25
15	Cabo do velocímetro	R\$ 10,69	R\$ 160,35
15	Câmara de ar	R\$ 16,25	R\$ 243,75
20	Capa de banco	R\$ 12,50	R\$ 250,00
20	Capa de chuva	R\$ 95,10	R\$ 1.902,00
15	Capacete	R\$ 173,08	R\$ 2.596,20
10	Chave de luz	R\$ 39,44	R\$ 394,40
10	Cilindro interno	R\$ 41,60	R\$ 416,00
15	Disco de embreagem	R\$ 20,54	R\$ 308,10
20	Espelho	R\$ 6,98	R\$ 139,60
15	Filtro de ar	R\$ 5,47	R\$ 82,05
20	Filtro de combustível	R\$ 2,35	R\$ 47,00
30	Filtro de óleo	R\$ 5,53	R\$ 165,90
20	Guidão	R\$ 22,00	R\$ 440,00
25	Juntas	R\$ 10,97	R\$ 274,25
10	Kit pistão	R\$ 48,25	R\$ 482,50
12	Kit raios cromado	R\$ 26,18	R\$ 314,16
20	Kit Transmissão	R\$ 48,90	R\$ 978,00
30	Lâmpada da sinaleira	R\$ 1,44	R\$ 43,20
20	Lâmpada de farol	R\$ 19,78	R\$ 395,60
20	Lâmpada de pisca	R\$ 0,77	R\$ 15,40
15	Manete de embreagem	R\$ 3,43	R\$ 51,45
15	Manete de freio	R\$ 3,43	R\$ 51,45
10	Manicoto da embreagem	R\$ 4,17	R\$ 41,70
10	Manicoto do freio	R\$ 4,17	R\$ 41,70
48	Óleo Ipiranga	R\$ 11,78	R\$ 565,44
48	Óleo Motul	R\$ 22,80	R\$ 1.094,40
16	Paralamas	R\$ 20,00	R\$ 320,00
25	Pastilha de freio	R\$ 7,50	R\$ 187,50
20	Patim de freio	R\$ 11,04	R\$ 220,80
10	Pedal de cambio	R\$ 26,79	R\$ 267,90
10	Pedal de freio	R\$ 20,43	R\$ 204,30
10	Pedal de partida	R\$ 30,69	R\$ 306,90
10	Pedaleira	R\$ 10,69	R\$ 106,90
25	Pisca	R\$ 15,68	R\$ 392,00
30	Pneus	R\$ 119,68	R\$ 3.590,40

(conclusão)

Quantidade	Descrição	Valor	Total
10	Reparo do carburador	R\$ 15,00	R\$ 150,00
40	Retentores	R\$ 4,51	R\$ 180,40
30	Rolamentos	R\$ 10,00	R\$ 300,00
20	Vela	R\$ 13,64	R\$ 272,80
TOTAL:			R\$ 21.829,70

Anexo B – Despesas mensais

Descrição	Valor
Aluguel	R\$ 1.500,00
Energia elétrica	R\$ 94,00
Água	R\$ 74,98
Telefone e internet	R\$ 130,00
Salário com encargos	R\$ 1.806,00
Pró-labore	R\$ 2.700,00
Depreciação	R\$ 146,88
Mensalidade do sistema	R\$ 179,10
Mensalidade máquina de cartão	R\$ 59,90
Escritório contábil	R\$ 320,00
Materiais de higiene e limpeza	R\$ 56,00
Materiais de escritório	R\$ 20,00
TOTAL:	R\$ 7.086,86

Anexo C – Projeção de Fluxo de Caixa

(continua)

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
ENTRADAS					
Integralização de capital social	36.796,75				
Vendas de mercadorias	462.514,41	506.571,22	554.824,66	607.674,48	665.558,51
TOTAL ENTRADAS	499.311,16	506.571,22	554.824,66	607.674,48	665.558,51
SAÍDAS					
Fornecedores	272.883,50	298.877,02	327.346,55	358.527,94	392.679,52
Impostos	20.002,45	22.785,74	25.834,15	29.172,94	32.829,76
Salários e encargos	54.072,00	56.402,50	58.833,45	61.369,17	64.014,18
Investimentos	13.967,05				
Aluguel	18.000,00	18.775,80	19.585,04	20.429,15	21.309,65
Energia elétrica	1.128,00	1.176,62	1.227,33	1.280,23	1.335,40
Água	899,76	938,54	978,99	1.021,19	1.065,20
Telefone e internet	1.560,00	1.627,24	1.697,37	1.770,53	1.846,84
Mensalidade do sistema	2.149,20	2.241,83	2.338,45	2.439,24	2.544,37
Mensalidade máquina de cartão	718,80	749,78	782,10	815,80	850,97
Escritório contábil	3.840,00	4.005,50	4.178,14	4.358,22	4.546,06

(conclusão)

SAÍDAS					
Materiais de higiene e limpeza	672,00	700,96	731,17	762,69	795,56
Materiais de escritório	240,00	250,34	261,13	272,39	284,13
Outras despesas	1.000,00				
TOTAL SAÍDAS	391.132,76	408.531,87	443.793,87	482.219,48	524.101,64
<hr/>					
SALDO DE CAIXA	108.178,40	98.039,34	111.030,79	125.455,00	141.456,87
SALDO DE CAIXA ACUMULADO	108.178,40	206.217,74	317.248,53	442.703,53	584.160,40