



**UNIVERSIDADE DO OESTE DE SANTA CATARINA – UNOESC
CAMPUS DE VIDEIRA
ESPECIALIZAÇÃO MBA – ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E FINANCEIRA**

MIRIAM SALETE RIGO

**A IMPORTÂNCIA DE UMA DISTRIBUIDORA DE AÇOS E SERVIÇOS DE
CONFORMAÇÃO MECÂNICA NA REGIÃO DE VIDEIRA - SC**

**VIDEIRA, SC
2017**

MIRIAM SALETE RIGO

**A IMPORTÂNCIA DE UMA DISTRIBUIDORA DE AÇOS E SERVIÇOS DE
CONFORMAÇÃO MECÂNICA NA REGIÃO DE VIDEIRA - SC**

**Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado á UNOESC, como parte
dos requisitos para obtenção do grau
de especialista em MBA em
Administração Estratégica e
Financeira.**

Orientador: Ms. Ildo Fabris

**VIDEIRA, SC
2017**

MIRIAM SALETE RIGO

**A IMPORTÂNCIA DE UMA DISTRIBUIDORA DE AÇOS E SERVIÇOS DE
CONFORMAÇÃO MECÂNICA NA REGIÃO DE VIDEIRA - SC**

**Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado á UNOESC, como parte
dos requisitos para obtenção do grau
de especialista em MBA Administração
Estratégica e Financeira.**

Aprovado em ____/____/____

PROFESSOR AVALIADOR

Prof.: Avaliador:

RESUMO

O presente estudo analisa a importância de uma distribuidora de aço e prestadora de serviços de conformação mecânica na Região de Videira – SC. A teoria fundamenta que a conformação mecânica é o ato de transformar a matéria prima em produto acabado, sendo o aço o material mais utilizado. Este trabalho apresenta como o empreendimento é iniciado, a formação de preço de venda, custos com estoque, classificação tributária, alíquota de impostos conforme o enquadramento da empresa, indicadores de análise de investimento de capital, bem como os custos de implantação e a forma de financiamento. Apresenta também materiais a serem comercializados, de acordo com a necessidade dos clientes da Região. Ao final, por meio de figuras ilustrativas, há a apresentação dos principais produtos fabricados pela empresa (conformação mecânica), bem como os maquinários a serem adquiridos. Por meio de simulações, há projeções de faturamento mensal e anual, o qual deixa evidente a viabilidade do projeto de forma positiva, gerando lucros.

Palavras-chaves: Conformação mecânica. Viabilidade. Custos. Lucros.

ABSTRACT

The present study analyzes the importance of a steel distributor and mechanical forming services provider in Videira – SC region. The theory establishes that the mechanical conformation is the act of transforming the raw material into finished product, with steel being the most used material. This work presents how the enterprise is started, the formation of sales price, inventory costs, tax classification, tax rate according to the company's framework, capital investment analysis indicators, as well as the costs of implementation and the form of financing. It also presents materials to be marketed, according to the customer needs in the region. Finally, by means of illustrative figures, there is the presentation of the main products manufactured by the company (mechanical conformation), as well as the machinery to be acquired. Through simulations, there are projections of monthly and annual billing, which makes evident the viability of the project in a positive way, generating profits.

Keywords: Mechanical conformation. Viability. Costs. Profits.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Layout da empresa	36
Figura 2 - Perfiladeira de telhas	37
Figura 3 - Perfiladeira U	37
Figura 4 - Ponte rolante	38
Figura 5 - Guilhotina.....	38
Figura 6 - Dobradeira Hidráulica	38
Figura 7 - Máquina de corte a laser.....	38
Figura 8 - Calandra de Perfis	38
Figura 9 - Calandra de Chapas	38
Figura 10 - Torno Convencional	39
Figura 11 - Torno de CNC.....	39
Figura 12 - Fresadora Convencional	39
Figura 13 - Fresadora CNC.....	39
Figura 14 - Máquina de corte jato de água.....	39
Figura 15 - Peças feitas pela máquina com corte a laser	41
Figura 16 - Peças fabricadas em torno CNC	41
Figura 17 - Peça fabricada com a máquina dobradeira hidráulica	41
Figura 18 - Peça fabricada em torno convencional	41
Figura 19 - Peças fabricadas na máquina fresadora	42
Figura 20 - Chapas cortadas pela máquina guilhotina.....	42
Figura 21 - Modelo de peças fabricadas na máquina jato de água	42
Figura 22 - Material fabricado na máquina Perfiladeira em U.....	42
Figura 23 - Material fabricado na máquina Perfiladeira de telhas	43
Figura 24 - Peças fabricadas na máquina fresadora CNC	43
Figura 25 - Materiais fabricados na máquina calandra	43

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Tipos de materiais utilizados pelos potenciais clientes	29
Tabela 2 - Frequência de utilização (semanal, mensal ou trimestral)	30
Tabela 3 - Média de consumo por período (kg).....	30
Tabela 4 - Média de consumo por mês	31
Tabela 5 - Dificuldades na aquisição.....	31
Tabela 6 - Diferencial no momento da compra.....	32
Tabela 7 - Tipos de serviços	32
Tabela 8 - Necessidade de serviço de Corte e Dobra	33
Tabela 9 - Importância em ter uma empresa que venda aços e efetue serviços de conformação mecânica na Região de Videira - SC	33
Tabela 10 - Localização	34

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	9
1.2 OBJETIVOS.....	10
1.2.1 Objetivo Geral	10
1.2.2 Objetivos Específicos	10
1.3 JUSTIFICATIVA	10
1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO.....	11
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	12
2.1 CONFORMAÇÃO MECÂNICA.....	12
2.2 NOVO EMPREENDIMENTO.....	12
2.3 ESTOQUES E CENTROS DE CUSTOS.....	15
2.3.1 Custos de produção e centros de custos.....	15
2.4 FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA E DO LUCRO	17
2.5 FINANCIAMENTOS E EMPRÉSTIMOS.....	18
2.6 REGIME TRIBUTÁRIO	20
2.6.1 Simples Nacional	21
2.6.2 Lucro Presumido	22
2.6.3 Lucro Real.....	23
2.7 IMPOSTOS	23
2.8 INDICADORES DE ANÁLISE DE INVESTIMENTO DE CAPITAL	24
2.8.1 Período de Payback	24
2.8.2 Valor presente líquido (VPL)	24
2.8.3 Taxa interna de retorno (TIR)	25
3 METODOLOGIA	26
3.1 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA	26
3.2 COLETA E ANÁLISE DE DADOS.....	26
3.2.1 Coleta de dados	27
3.2.2 Análise de dados.....	27
3.2.3 Entrevistas	27
3.3 QUESTÕES DE PESQUISA	27
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS	29

4.1 TIPOS DE MATERIAIS	29
4.1.1 Tipos de materiais utilizados pelos potenciais clientes	29
4.1.2 Frequência de utilização destes materiais (semanal, mensal, trimestral)?	30
4.1.3 Média de consumo por período (kg).....	30
4.1.4 Atualmente, maior dificuldade na aquisição.	31
4.1.5 Diferencial no momento da compra	32
4.2 PRESTAÇÃO DE SERVIÇO	32
4.2.1 Tipos de serviços mais procurados.	32
4.2.2 Opinião: Importância em ter uma empresa que venda aços e efetue serviços de conformação mecânica na Região de Videira - SC.	33
4.3 LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA	34
5 VIABILIDADE DE NEGOCIO.....	35
5.1 LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO.....	35
5.2 INVESTIMENTOS.....	37
5.3 PRINCIPAIS PRODUTOS E PEÇAS PRODUZIDOS PELA EMPRESA.....	41
5.4 PRINCIPAIS ATIVIDADES DA EMPRESA.....	43
5.5 QUADRO PESSOAL.....	44
5.6 MATÉRIA PRIMA	45
5.7 DESPESAS FIXAS - GERAIS	45
5.8 CÁLCULO DE DEPRECIÇÃO	46
5.9 VENDAS	46
5.10 ESTIMATIVA DE FATURAMENTO DA EMPRESA.....	48
5.10.1 Tributação	48
5.11 RECURSOS FINANCEIROS PARA IMPLANTAÇÃO DO PROJETO.....	48
5.12 FLUXO DE CAIXA	49
5.13 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DE EXERCÍCIO - DRE	51
5.14 VALOR PRESENTE LIQUIDO – VPL E TIR.....	52
5.15 PERÍODO DE PAYBACK.....	53
6 CONCLUSÃO	54
REFERÊNCIAS	55
APÊNDICES	58

1 INTRODUÇÃO

A conformação mecânica faz parte do processo de fabricação de materiais, com baixas perdas no processo de transformar chapas em peças conforme as necessidades dos clientes. A mesma poderá ser a quente ou a frio. O processo de conformação poderá ser em aço ou em material plástico, contudo, o presente estudo tem como foco a conformação mecânica do aço.

Devido a quantidade de empresas existentes na Região de Videira – SC, que necessitam de materiais em aço e de confecção de peças sob medida deste material, surgiu a ideia de realizar a análise de implantação de uma empresa neste ramo. Atualmente, não há empresas na região que ofereça todos os serviços em um único lugar, tais serviços são de: Calandra, torno, fresa, corte, dobra e laser. Também, devido ao custo de aquisição dos materiais (aço galvanizado, aço carbono, aço inox, bronze, nylon e alumínio), não há empresa que ofereça a venda dos mesmos em menores quantidades.

A análise quanto a viabilidade de negócio será possível após a análise dos indicadores de investimento. Segundo o IBGE ([entre 2016 e 2017]), a cidade de Videira - SC tem uma população estimada de 51.499 (cinquenta e um mil, quatrocentos e noventa e nove) habitantes, numa área de 384,521M². Este município faz limites com as cidades de Fraiburgo, Tangará, Caçador, Rio das Antas, Pinheiro Preto, Arroio Trinta e Iomerê. Está situado a 450 km da capital, Florianópolis (MUNICÍPIO DE VIDEIRA, 2017). A expectativa deste projeto é de oferecer a Região de Videira – SC um novo empreendimento que atenda às necessidades das empresas locais e regionais, bem como gerar retorno financeiro positivo e novos postos de trabalho para a população desta região.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Existe viabilidade de implantação de uma unidade distribuidora de aços e prestadora de serviços de conformação mecânica (ato de transformar matéria prima em produto acabado) na cidade de Videira -SC para atender as necessidades das empresas da região?

1.2 OBJETIVOS

O objetivo deste trabalho é identificar a viabilidade de implantação de uma unidade distribuidora de aços e prestadora de serviços de conformação mecânica (ato de transformar matéria prima em produto acabado) na cidade de Videira - SC.

1.2.1 Objetivo Geral

Identificar a viabilidade de implantação de uma unidade distribuidora de aços e prestadora de serviços de conformação mecânica (ato de transformar matéria prima em produto acabado) na cidade de Videira - SC.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Demonstrar tipos de produto e serviços prestados pela empresa de conformação mecânica.
- Identificar número de indústrias existentes na região para atendimento.
- Identificar através de pesquisa um possível volume de produção.
- Identificar o valor de comercialização (médio) das peças fabricadas.
- Demonstrar os valores necessários para instalação da indústria.
- Calcular os indicadores de viabilidade de implantação.

1.3 JUSTIFICATIVA

O tema “A Importância de uma Distribuidora de Aços e Serviços de Conformação Mecânica da Região de Videira – SC” foi escolhido devido à necessidade de oferecer à esta Região, a disponibilidade de acesso a novas tecnologias envolvidas no ramo industrial, com diferencial de preço e rápida entrega de materiais. Observou-se que a procura por serviços de conformação mecânica é grande, onde muitas empresas da região precisam desenvolver peças sob medida e específicas.

Devido ao custo na aquisição da matéria prima, aumento no estoque e a redução de matéria prima, as empresas não fazem aquisição em grandes quantidades evitando estoques. Contudo, para atividades pequenas, o custo do frete é alto e a entrega é demorada. Assim, com a implantação de uma empresa que distribua aços e ofereça serviços de conformação mecânica para a Região de Videira - SC, será de grande auxílio para as empresas da região.

1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente trabalho está estruturado em oito capítulos: 1. Introdução; 2. Fundamentação Teórica; 3. Metodologia; 4. Apresentação e Análise de Dados; 5. Viabilidade de Negócio; 6. Conclusão; 7. Referências; e 8. Apêndice.

No primeiro capítulo, apresenta-se a introdução, com as informações sobre o trabalho, o tema, assim como o problema de pesquisa, os objetivos e a justificativa. No segundo capítulo, demonstram-se a Fundamentação Teórica. No terceiro capítulo, está exposta a Metodologia para que seja possível a compreensão do método de pesquisa. No quarto capítulo, apresenta-se os dados coletados nas pesquisas, bem como a análise dos mesmos. No quinto capítulo, apresenta-se a viabilidade de negócio, informando os valores a serem investidos. No sexto capítulo, encontra-se um breve relato sobre os resultados da pesquisa e a análise do investimento. No sétimo capítulo, as referências e fontes de pesquisa bibliográficas utilizadas. No oitavo capítulo é apresentado a pesquisa utilizada para coleta de dados.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo serão incluídos os conceitos teóricos e necessários para o desenvolvimento deste trabalho. Serão apresentados alguns conceitos de empreendimento inovadores, definição de conformação mecânica, modalidade de investimentos, custo de produção, custos indiretos e enquadramento de novo empreendimento.

2.1 CONFORMAÇÃO MECÂNICA

A necessidade de oferecer grande variedade de produtos faz com que os empreendedores busquem novos desafios e a observar novas tendências para o pronto atendimento do cliente. “Os processos de conformação mecânica alteram a geometria do material através de forças aplicadas por ferramentas adequadas que podem variar desde pequenas matrizes até grandes cilindros, como os empregados na laminação”. (CONFORMAÇÃO...[em 2017]). Segundo Schaeffer (1995, p. 11), descreve que:

De todos os processos de fabricação, a conformação mecânica tem um papel de grande importância porque é a forma de produzir peças com excelentes propriedades mecânicas com uma perda mínima de material. Parte-se de uma geometria relativamente simples, que após uma ou mais operações é transformada em uma peça de conformação mecânica.

A conformação mecânica diferencia-se em: Conformação após aquecimento e conformação sem aquecimento. Para Schaeffer (1995, p.22), “o material mais largamente empregado na conformação mecânica é o aço.”

2.2 NOVO EMPREENDIMENTO

O novo empreendimento ou novo negócio deverá gerar lucro. Chiavenato (2008, p. 24) define que “negócio é um esforço organizado por determinadas pessoas para produzir bens e serviços, a fim de vendê-los em um determinado mercado e alcançar recompensa financeira pelo seu esforço.”

Desta forma, para ter um novo empreendimento, Chiavenato (2008, p.25) enfatiza que:

Todo negócio envolve necessariamente algum produto / serviço e, conseqüentemente, algum fornecedor e algum cliente; uma cadeia de entradas, processos e saídas; alguma produção e algum mercado; uma forma de satisfazer alguma necessidade do cliente ou responder a alguma oportunidade de mercado.

A figura a seguir, representa a produção e comercialização de bens e de serviços.

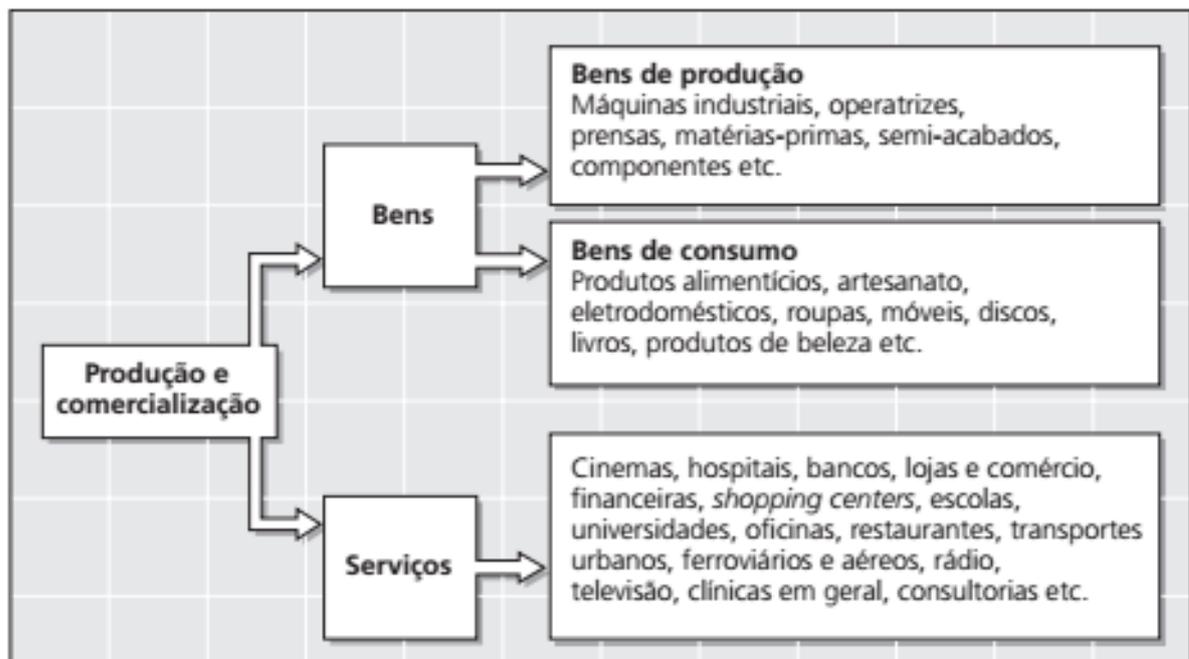


Ilustração 1: Exemplos de produtos / serviços
Fonte: Chiavenato (2008, p.26).

Antes de iniciar um empreendimento, faz-se necessário a análise de custos, pois “custos são essencialmente medidas monetárias dos sacrifícios com os quais uma organização tem que arcar a fim de atingir seus objetivos” (FIGUEIREDO; CAGGIANO, 2008, p.40). Além disso, o novo empreendimento deverá disponibilizar de produtos diferenciados envolvendo tecnologia e inovação, pois, “a inovação de valor é uma nova maneira de raciocinar sobre a execução da estratégia, que resulta na criação de um novo espaço de mercado e no rompimento com a concorrência.” (KIM; MAUBORGNE, 2005, p. 13).

Desta forma, para Kim e Mauborgne (2005, p.12) afirmam que:

[...] inovação de valor, pois em vez de se esforçarem para superar os concorrentes, concentram o foco em tornar a concorrência irrelevante, oferecendo saltos no valor para os compradores e para as próprias empresas, que assim desbravam novos espaços de mercados inexplorados.

Em um novo empreendimento, “para existir a viabilidade é necessário que nos instantes verificados, os benefícios resultantes sejam superiores aos custos empregados” (HIRSCHFELD, 2000, p. 183). Ainda, Hirschfeld (2000, p. 184), informa que “a forma mais usual de se analisar a viabilidade é pelo método do valor presente líquido, ou seja, verificar se $VPL > 0$.”

A estrutura da contabilidade de custos, segundo Figueiredo e Caggiano (2008, p.40, grifo do autor) tem quatro propósitos maiores, sendo:

1. Assistir decisões de planejamento, tais como a determinação de quais produtos fabricar, as quantidades que devem ser produzidas e a que preço devem ser vendidos os produtos. Visto que o planejamento é orientado para o futuro, para este objetivo é interessante ter conhecimento dos custos futuros. Custos históricos têm utilidade somente por serem indicadores confiáveis dos custos futuros.
2. Auxiliar o controle das operações pela manutenção e aprimoramento da eficiência com que os recursos são empregados. O controle envolve comparação do custo real das operações correntes com os custos planejados. Isso demonstra que, já que os custos reais são a expressão monetária dos recursos que foram consumidos nas operações correntes, existe interesse na reposição desses recursos, para esta proposta são usados custos de reposição. O processo de controle ajuda a manter os custos correntes alinhados com os custos planejados, pela evidenciação de ineficiências. Também pode conduzir a uma revisão dos custos planejados.
3. Auxilia na mensuração dos resultados.
4. Auxilia na decisão do *mix* de produção.

Os custos de produção, segundo Figueiredo e Caggiano (2008, p.41), “compreendem a três elementos: Material Direto, mão-de-obra direta e gastos indiretos de fabricação.” A classificação de custos “a depender do interesse e da metodologia empregada, diferentes são as classificações empregadas na contabilidade de custos.” (BRUNI; FAMÁ, 2004, p. 31).

Segundo Bruni e Famá (2004, p. 31, grifo dos autores) classificam os custos como:

- **Diretos ou primários:** 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.;
- **Indiretos:** necessitam de aproximações, isto é, algum critério de rateio, para serem atribuídos aos produtos. Exemplos: seguros e aluguéis da fábrica, supervisão de diversas linhas de produção;
- **De transformação:** igualmente denominados custos de conversão ou custos de agregação. Consistem no esforço agregado pela empresa na obtenção do produto. Exemplos: mão-de-obra direta e custos indiretos de fabricação.

Desta forma, os custos da empresa serão classificados como: Diretos ou primários, indiretos ou de transformação, para inclusão no cálculo dos produtos ou classificados como despesas.

2.3 ESTOQUES E CENTROS DE CUSTOS

A aquisição de materiais em estoques, deverá ser bem planejada, pois “[...] o capital de giro investido em estoques tem custo financeiro, e que afetará o resultado econômico e financeiro”. (HOJI, 2000, p. 124)

Segundo Hoji (2000, p. 123):

[...] o investimento em estoques tem um peso significativo em empresas comerciais e industriais e, até, em empresas de prestação de serviços. Em empresas comerciais, os estoques são representados, basicamente, pelas mercadorias para revenda. Em empresas industriais, os estoques, de acordo com as fases de acabamento, podem ser classificados em materiais de consumo, materiais de embalagem e produtos acabados. Em empresas de prestação de serviços, os estoques são representados basicamente pelos materiais de consumo e almoxarifado.

Um ponto de atenção é com os estoques, haja visto que, caso haja grandes quantidades armazenadas e com baixa rotatividade, a empresa poderá ficar sem capital de giro.

2.3.1 Custos de produção e centros de custos

A fim de facilitar o cálculo dos custos de produção, as empresas poderão criar centros de custos em sua estrutura. “Basicamente, existem dois tipos de centros de custo: centro de custo produtivo e centros de custo de serviços”. (FIGUEIREDO; CAGGIANO, 2008, p.44). Ainda, para Figueiredo e Caggiano (2008, p.44), afirmam que “os centros de custos produtivos são aqueles realmente envolvidos na

produção, tais como: estamperia e montagem. Os de serviço são aqueles que existem para facilitar a produção por exemplo: manutenção e almoxarifado.”

Ainda, segundo Figueiredo e Caggiano (2008, p.47), para fazer o custo dos produtos fabricados:

Torna-se necessário, então, estabelecer um método para atribuição da parcela justa dos custos a cada produto. O método de recuperação ou absorção desses custos fundamenta-se no cálculo de taxas de rateio, que estão usualmente ligadas a um desses fatores:

1. Custo da Mão-de-obra Direta;
2. Horas de Mão-de-obra Direta;
3. Horas-Máquina; e
4. Custo ou Matéria-prima Consumida.

Os custos poderão ter alterações de uma empresa a outra, mesmo sendo do mesmo segmento. Bruni e Famá, (2004, p. 31) afirmam que, “[...] gastos com energia são quase sempre classificados como variáveis – aumento dos volumes de produção estão associados a aumentos nos níveis consumidos de energia elétrica”.

Para Bruni e Famá (2004, p. 32, grifo dos autores):

[...] Os custos podem ser genericamente classificados quanto a variabilidade em:

- **fixos:** são custos que, em determinado período de tempo e em certa capacidade instalada, não variam, qualquer que seja o volume de atividade da empresa. Existem mesmo que não haja produção. Podem ser agrupados em: custo fixo de capacidade instalada da empresa, como depreciação, amortização etc.; custo fixo operacional – relativo às instalações da empresa, como seguro, imposto predial etc. Exemplos clássicos de custos fixos podem ser apresentados por meios dos gastos com aluguéis e depreciação – independentemente dos volumes produzidos e não ao tempo. Assim, se uma conta de telefone apresenta valores diferentes todos os meses, porém não correlacionados com a produção, esses gastos devem ser classificados como fixos – independentemente de suas variações mensais. Os custos fixos possuem uma característica interessante: são variáveis quando calculados unitariamente em função das economias de escala;
- **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. Assim como os custos os custos fixos, os custos variáveis possuem uma característica interessante: são genericamente tratados como fixos em sua forma unitária;
- **semifixos:** correspondem a custos que são fixos em determinado patamar, passando a ser variáveis quando esse patamar for excedido. [...]. Quando o consumo é inferior a um patamar definido pela empresa fornecedora do serviço, a conta é faturada de acordo com o patamar [...]. Quando o consumo excede o valor do patamar, o valor cobrado torna-se variável de acordo com o consumo;

- **Semivariáveis:** correspondem a custos variáveis que não acompanham linearmente a variação da produção, mas aos saltos, mantendo-se fixos dentro de certos limites. [...].

Tratando-se de mão de obra direta (MOD), na produção, estas poderão ser incorporadas, para algumas empresas, como custo fixo. Segundo Bruni e Famá (2004, p. 94), “no Brasil, em decorrência dos altos níveis de encargos sociais, estes devem ser incorporados no custo horário da MOD de forma variável: quanto maior a MOD, maiores são alguns encargos”.

2.4 FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA E DO LUCRO

O custo de serviços e de materiais serão definidos em “[...] função do tipo de consumidor que desejam atingir e da parcela de mercado que desejam ocupar.” (SILVA; LINS, 2010, p.9). As empresas prestadoras de serviços e com venda de materiais, terão duas formas de fazer o preço de vendas, sendo: de serviço prestado e para mercadoria vendida.

Assim, para Serviço Prestado, indiferente do segmento da empresa, o preço do serviço será formado de materiais, custo com mão de obra direta e indiretos da produção do serviço. Segundo Santos, (1995, p.19, grifo do autor):

[...] tratar de um *serviço prestado*, os seus *custos marginais de vendas* são constituídos de:

- a) Material aplicado.
- b) Comissão variável sobre vendas.
- c) Parte dos custos indiretos de produção dos serviços, de natureza variável.

O preço para mercadoria vendida será constituído do custo de aquisição, frete e custos indiretos. Para Santos (1995, p.19, grifo do autor):

[...] tratar de uma mercadoria vendida, os seus *custos marginais de vendas*, são constituídos de:

- a) Valor da mercadoria vendida.
- b) Comissão variável sobre vendas.
- c) Parte dos custos indiretos identificáveis para operacionalização das mercadorias vendidas. *Custos Marginais*: São aqueles custos que estão diretamente relacionados com as unidades vendidas, quer proporcional ao volume e/ou ao valor.

Pode-se afirmar ainda que, a qualidade do produto e a redução de desperdícios, poderá gerar um impacto positivo na formação de preço de produtos e serviços.

2.5 FINANCIAMENTOS E EMPRÉSTIMOS

Para a abertura de uma empresa, indiferente do enquadramento tributário, Hirschfeld (2000, p. 190, grifo do autor) define três formas de financiamento e/ou empréstimos que uma empresa poderá fazer, sendo:

Aplicação Financeira é o emprego de dinheiro em alguma opção financeira para receber um retorno, conforme prazos e juros acordados.

Empréstimo é o recebimento de dinheiro, sem fim específico de aplicação, para ser devolvido conforme prazos e juros acordados.

Financiamento é o recebimento de dinheiro, com fim específico de aplicação, para ser devolvido conforme prazos e juros acordados.

Também, há dois tipos de financiamentos: o de curto e o de longo prazo. Para o de curto prazo, “o objetivo [...] é evitar o de longo prazo, o qual resultaria em excesso de fundos ociosos. O empréstimo de curto prazo, portanto, preenche temporariamente uma lacuna das necessidades de financiamento de uma empresa”. (GROPPELLI, 2010, p. 294). Quanto ao financiamento de longo prazo, segundo Gropelli (2010, p. 301), afirma que:

As necessidades de investimento de longo prazo de uma empresa dependem do ritmo em que ela espera crescer, da taxa de inflação e da sua postura para competir com sucesso no mercado. Nesse tipo de ambiente, uma empresa deve ser capaz de desenvolver novos produtos adequados, produzi-los eficientemente, mantendo uma infraestrutura de custos baixos por meio da modernização, e obtendo uma combinação adequada de sua capacidade. Reconhecer a obsolescência das linhas de produtos e equipamentos e investir para manter-se atualizada com as novas técnicas exige um planejamento financeiro de longo prazo.

O BNDES, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, tem linhas de financiamento para o novo empreendedor, tendo como objetivo o “financiamento da produção e aquisição de máquinas e equipamentos nacionais credenciados no BNDES” (BNDES, [em 2017]), através do BNDES Finame. O processo de aquisição (BNDES [em 2017]), é da seguinte forma:

- Passo 1: O interessado escolhe a máquina ou equipamento que deseja adquirir e verifica se o item consta na listagem de equipamentos financiáveis pelo BNDES Finame. É possível fazer essa verificação no site do BNDES.
- Passo 2: O interessado procura um agente financeiro credenciado e solicita o financiamento do equipamento/máquina. Os agentes financeiros são instituições financeiras autorizadas a repassar os recursos do BNDES, podem ser bancos comerciais, bancos de desenvolvimento, agências de fomento ou cooperativas de crédito etc.
- Passo 3: O agente financeiro analisa a solicitação e a situação financeira do interessado e, caso aprove a operação, encaminha a solicitação de financiamento ao BNDES.
- Passo 4: O BNDES avalia a solicitação, observa se está de acordo com as normas e, em caso positivo, autoriza o financiamento.
- Passo 5: O agente autoriza o fabricante ou distribuidor autorizado a entregar a máquina ou equipamento ao comprador/financiado.
- Passo 6: O fabricante ou distribuidor autorizado entrega a máquina ou equipamento ao comprador.
- Passo 7: O BNDES repassa ao agente financeiro o valor a ser financiado (mediante solicitação e apresentação da nota fiscal).
- Passo 8: O agente financeiro transfere o valor ao fabricante ou distribuidor autorizado do equipamento.

No caso de máquinas, caracteriza investimento permanente. Para Hoji (2000, p. 169), “Investimentos permanentes [...] são ativos que produzem resultados no longo prazo”.

Também, para Hoji (2000, p. 169), “os investimentos permanentes são valores aplicados para manutenção das atividades operacionais e com fins estratégicos. Mas esses investimentos podem ser vendidos a qualquer tempo, se isso for necessário ou conveniente para a empresa”.

O financiamento BNDES, trabalha com prazo de carência e prazo de amortização. Quanto ao **prazo de carência** “é o período durante o qual o cliente paga somente os juros do financiamento contratado. Geralmente, é definido de forma que o término da carência ocorra no máximo até 6 meses após a data de entrada em operação comercial do empreendimento”. (BNDES, [2017]). Quanto à **amortização**, “é o período, após o prazo de carência, durante o qual o cliente realiza os pagamentos de amortização do financiamento contratado, além dos juros incidentes”. (BNDES, [2017]). O pagamento, “[...] normalmente é mensal. Alguns programas de financiamento poderão ter periodicidade trimestral ou semestral. Em geral, o BNDES utiliza o Sistema de Amortização Constante (SAC), mas admite-se, em alguns casos, o Sistema Francês (Price)”. (BNDES, [2017]). O prazo total do financiamento:

Compreende o prazo de carência e o prazo de amortização. É determinado pelo BNDES ou, em caso de apoio indireto, pela instituição financeira credenciada, em função da capacidade de pagamento do empreendimento, do cliente e do grupo econômico. Observação: Independente do prazo específico previsto nos produtos, linhas de financiamento e programas, o prazo total de financiamento para o apoio à aquisição ou comercialização isolada de máquinas, equipamentos ou bens de informática ou automação não poderá ser superior à vida econômica do bem. (BNDES, [2017]).

As taxas de juros são fixas pelo BNDES, as quais são formadas: Taxa de juros= Custo financeiro + Taxa do BNDES + Taxa do Agente Financeiro. A taxa de juros total será de aproximadamente 12,5% ao ano. Sendo que a taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP, será de 7% (BNDES, [2017]).

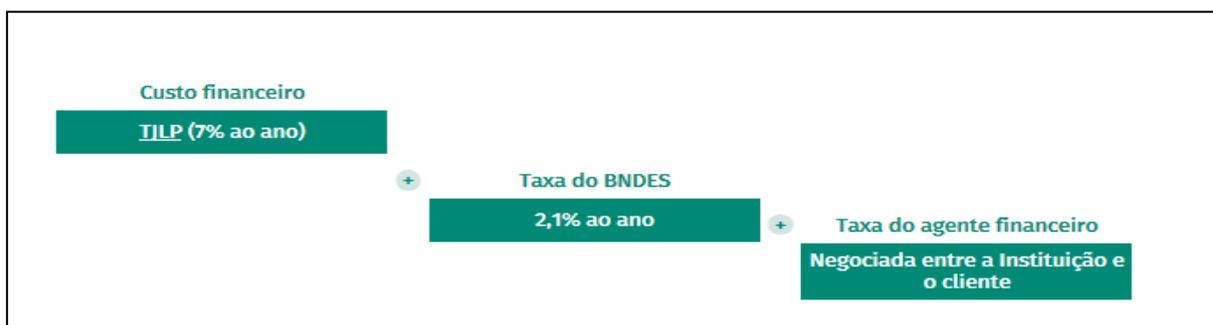


Ilustração 2: BNDES Finame - BK Aquisição e Comercialização.
Fonte: BNDES (2017)

2.6 REGIME TRIBUTÁRIO

É importante a avaliação do responsável da empresa junto com a área financeira, decidir o enquadramento da empresa. O “Regime Tributário é o **conjunto de leis que regulamenta a forma de tributação** da pessoa jurídica no que diz respeito ao imposto de renda (IRPJ) e a contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL)”. (DICIONÁRIO FINANCEIRO, grifo do autor, [em 2017]).

Os tipos de Regime Tributário poderão ser: Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real.

2.6.1 Simples Nacional

Pode-se definir como: “O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006”. (SIMPLES NACIONAL, [em 2017]).

Para ser optante do simples nacional a Receita Bruta anual deverá ser até R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais), diferenciando o percentual de impostos para prestação de serviço e comércio. Abaixo, tabelas das alíquotas, sendo: Quadro 2.6.1.1 – Alíquota aplicada para empresas que possuem comércio e o Quadro 2.6.1.2 – Alíquotas aplicadas para prestação de serviços.

Quadro 2.6.1.1: Alíquotas e Partilha do Simples Nacional – Comércio

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS
Até 180.000,00	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%
De 180.000,01 a 360.000,00	5,47%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%
De 360.000,01 a 540.000,00	6,84%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%
De 540.000,01 a 720.000,00	7,54%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%
De 720.000,01 a 900.000,00	7,60%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	8,28%	0,38%	0,38%	1,15%	0,27%	3,28%	2,82%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	8,36%	0,39%	0,39%	1,16%	0,28%	3,30%	2,84%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	8,45%	0,39%	0,39%	1,17%	0,28%	3,35%	2,87%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	9,03%	0,42%	0,42%	1,25%	0,30%	3,57%	3,07%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	9,12%	0,43%	0,43%	1,26%	0,30%	3,60%	3,10%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	9,95%	0,46%	0,46%	1,38%	0,33%	3,94%	3,38%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	10,04%	0,46%	0,46%	1,39%	0,33%	3,99%	3,41%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	10,13%	0,47%	0,47%	1,40%	0,33%	4,01%	3,45%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	10,23%	0,47%	0,47%	1,42%	0,34%	4,05%	3,48%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	10,32%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,51%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	11,23%	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,82%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	11,32%	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,85%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	11,42%	0,53%	0,53%	1,58%	0,38%	4,52%	3,88%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	11,51%	0,53%	0,53%	1,60%	0,38%	4,56%	3,91%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	11,61%	0,54%	0,54%	1,60%	0,38%	4,60%	3,95%

Fonte: Tabela do Simples Nacional - Anexo I (Vigência a Partir de 01.01.2012)

Quadro 2.6.1.2: Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Receitas decorrentes da prestação de serviços

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	ISS
Até 180.000,00	4,50%	0,00%	1,22%	1,28%	0,00%	2,00%
De 180.000,01 a 360.000,00	6,54%	0,00%	1,84%	1,91%	0,00%	2,79%
De 360.000,01 a 540.000,00	7,70%	0,16%	1,85%	1,95%	0,24%	3,50%
De 540.000,01 a 720.000,00	8,49%	0,52%	1,87%	1,99%	0,27%	3,84%
De 720.000,01 a 900.000,00	8,97%	0,89%	1,89%	2,03%	0,29%	3,87%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	9,78%	1,25%	1,91%	2,07%	0,32%	4,23%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	10,26%	1,62%	1,93%	2,11%	0,34%	4,26%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	10,76%	2,00%	1,95%	2,15%	0,35%	4,31%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	11,51%	2,37%	1,97%	2,19%	0,37%	4,61%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	12,00%	2,74%	2,00%	2,23%	0,38%	4,65%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	12,80%	3,12%	2,01%	2,27%	0,40%	5,00%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	13,25%	3,49%	2,03%	2,31%	0,42%	5,00%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	13,70%	3,86%	2,05%	2,35%	0,44%	5,00%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	14,15%	4,23%	2,07%	2,39%	0,46%	5,00%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	14,60%	4,60%	2,10%	2,43%	0,47%	5,00%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	15,05%	4,90%	2,19%	2,47%	0,49%	5,00%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	15,50%	5,21%	2,27%	2,51%	0,51%	5,00%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	15,95%	5,51%	2,36%	2,55%	0,53%	5,00%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	16,40%	5,81%	2,45%	2,59%	0,55%	5,00%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	16,85%	6,12%	2,53%	2,63%	0,57%	5,00%

Fonte: Tabela do Simples Nacional - Anexo IV (Vigência a Partir de 01.01.2012)

2.6.2 Lucro Presumido

Outra forma de tributação é o Lucro Presumido, o qual “é a forma de tributação simplificada do Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro (CSLL)”.(PORTAL TRIBUTÁRIO, [em 2017]). Segundo Groppelli (2000, p.33):

[...] a base de cálculo do imposto é determinada mediante a aplicação de percentual fixado no art. 15 da Lei n. 9.249/95, de acordo com a atividade da empresa, sobre a receita bruta auferida no mês. A esse resultado serão acrescidos outras receitas, rendimentos e ganhos de capital (inclusive o ganho na alienação de bens de ativo permanente), juros sobre o capital próprio e os rendimentos e ganhos líquidos decorrentes de quaisquer operações financeiras.

Ainda Groppelli (2000, p. 33), afirma que, “o imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) não compõe a base do tributo, enquanto o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) incidente na venda de mercadorias ou produtos não poderá ser deduzido.”

Quanto as alíquotas e adicionais a ser considerado, “a pessoa jurídica, seja comercial ou civil o seu objeto, pagará o imposto à alíquota de 15% (quinze por

cento) sobre o lucro presumido, apurado de conformidade com o Regulamento”. (PORTAL TRIBUTÁRIO, [em 2017]).

2.6.3 Lucro Real

O “Lucro Real é a regra geral para a apuração do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) da pessoa jurídica.” (PORTAL TRIBUTÁRIO, [2017]). A tributação do Lucro Real varia entre 24% e 34%. Segundo Pereira ([em 2017]), informa que:

Essa opção deve ser adotada quando o Lucro efetivo (Receitas menos Despesas efetivamente comprovadas) é inferior a 32% do Faturamento do período e pode ser apurado trimestral ou anualmente.

As alíquotas dos tributos para cálculo do IRPJ e da CSLL nessa modalidade são:

- IRPJ: 15% para Lucro até R\$ 20.000,00/mês;
- IRPJ: 25% para Lucro acima de R\$ 20.000,00/mês;
- CSLL: 9% sobre qualquer Lucro apurado.

Em resumo, no Lucro Real os dois tributos variam de 24% (9% + 15%) a 34% (9% + 25%), aplicados sobre o Lucro e não sobre o faturamento.

A apuração pelo Lucro Real pode ser trimestral ou anual.

2.7 IMPOSTOS

As empresas prestadoras de serviço, incidem o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS). Este, “[...]de competência dos Municípios e do Distrito Federal, tem como fato gerador a prestação de serviços constantes da lista anexa à Lei Complementar 116/2003, ainda que esses não se constituam como atividade preponderante do prestador”. (VALOR TRIBUTÁRIO, [em 2017]).

Está tabelado uma alíquota mínima e máxima para o ISS, sendo que “A Emenda Constitucional 37/2002, em seu artigo 3o, incluiu o artigo 88 ao Ato das Disposições Constitucionais Transitórias, fixando a alíquota mínima do ISS em 2% (dois por cento), a partir da data da publicação da Emenda (13.06.2002)”. (VALOR TRIBUTÁRIO, [em 2017]). Já a “alíquota máxima de incidência do ISS foi fixada em 5% pelo art. 8o, II, da Lei Complementar 116/2003”. (VALOR TRIBUTÁRIO, [em 2017]).

2.8 INDICADORES DE ANÁLISE DE INVESTIMENTO DE CAPITAL

Todo investimento deverá trazer retorno. Os novos empreendedores devem fazer análise de quanto tempo irá acontecer o retorno do valor de capital investido. Assim, “[...] os métodos de análise para decisão de investimento consistem em um processo pelo qual a direção da empresa planeja, avalia e controla os investimentos em ativos de longo prazo”. (GARCIA, 2010, p. 106). Neste tópico serão apresentadas as principais ferramentas relevantes para análise de investimento, sendo: Payback, Valor Presente Líquido (VPL) e Taxa Interna de Retorno (TIR).

2.8.1 Período de Payback

O período de retorno de investimento é fundamental. O mesmo poderá ser medido pelo **payback**. Segundo Souza (2003, p. 80, grifo do autor):

[...] o *payback* total (ou duration do projeto), que considera não somente o prazo de retorno do investimento inicial, mas também o prazo total de vida útil do projeto de investimento inicial pelo valor presente dos lucros projetados dos períodos vezes o número de anos de duração do projeto.

Desta forma, “esse método objetiva a seleção dos projetos baseando-se somente no tempo em que os desembolsos de caixa serão cobertos e recomenda a aceitação somente dos projetos seguros. É um método que enfatiza a liquidez em vez da lucratividade”. (FIGUEIREDO; CAGGIANO, 2008, p. 77).

2.8.2 Valor presente líquido (VPL)

Este procedimento auxilia na avaliação da taxa mínima de retorno, ou seja, “este método está baseando em uma taxa mínima de retorno assumida. Idealmente, esta taxa deveria ser a taxa média do custo do capital para a firma. Esta seria a taxa usada para descontar os fluxos de caixa líquidos a seu valor presente”. (FIGUEIREDO; CAGGIANO, 2008, p. 80).

Para Garcia (2010, p.110), informa que:

A premissa de decisão de investimentos parte de um pressuposto de que todo planejamento de investimentos de capital é simplesmente um caso de comparação entre dois fluxos: a saída de fundos para a aquisição de um ativo fixo e o retorno financeiro esperado com a operação desse novo ativo fixo. A decisão será favorável quando o resultado dessa comparação de fluxos apontar que o retorno é maior que o investimento.

Assim, “os desembolsos líquidos são subtraídos do valor presente dos fluxos líquidos de entradas de caixa, oferecendo assim um número residual, que é o valor presente”. (FIGUEIREDO; CAGGIANO, 2008, p. 80).

2.8.3 Taxa interna de retorno (TIR)

Esta taxa é aplicada junto ao Valor Presente Líquido (VPL), porém, “este método requer que seja calculada a taxa de juros que é usada para desconto, que, aplicada, irá reduzir o valor presente líquido de um projeto a zero. Isso possibilita comparar a taxa interna de retorno com essa taxa.” (FIGUEIREDO; CAGGIANO, 2008, p. 81).

3 METODOLOGIA

Nesta secção serão abordados os assuntos que o presente estudo buscou responder através da delimitação da pesquisa, coleta e análise de dados e questões de pesquisa.

3.1 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA

Trata-se de uma pesquisa realizada com empresas da Região de Videira – SC, as quais necessitam fazer aquisição de materiais em chapa de aço diversos e conformação de materiais metálicos (aço). Tratando-se de conformação mecânica, os materiais deverão ser confeccionados conforme a necessidade dos clientes. Para alcançar os objetivos deste trabalho, fez-se necessário a aplicação de um questionário junto às empresas mapeadas como possíveis clientes. A presente pesquisa foi aplicada entre os meses de março e abril do ano de 2017.

3.2 COLETA E ANÁLISE DE DADOS

Para realizar a pesquisa, foram mapeadas quinze empresas, situadas no município de Videira (SC) e cidades vizinhas, que trabalham com materiais metálicos. Diante disso, foi aplicado questionário para coleta e posterior análise de dados.

Por se tratar de uma pesquisa quantitativa e qualitativa, as técnicas utilizadas para a coleta de dados foram através de visita as empresas e aplicação de questionário.

Para a pesquisa de campo, os dados foram coletados e analisados. Por se tratar de pesquisa utilizando o método quantitativo, o resultado será demonstrado através de tabelas. Para as perguntas abertas a opiniões, as quais utilizam o método qualitativo, serão demonstradas, também em tabelas, as respostas obtidas.

A metodologia utilizada para confecção do questionário de pesquisa, foi elaborada com perguntas fechadas e algumas com perguntas abertas para coleta de opiniões relevantes ao estudo. Os dados para a presente pesquisa foram estudados em livros, revistas e internet para as devidas conclusões.

3.2.1 Coleta de dados

Para a pesquisa de campo, os dados foram coletados e analisados e em seguida foi realizada a contagem dos resultados seguindo o método quantitativo e demonstrado através de tabelas.

Foram mapeadas 15 (quinze) empresas da região de Videira e cidades vizinhas como potenciais clientes. Destas, 11 (onze) participaram da pesquisa, representando 73,3% (setenta e três por cento).

3.2.2 Análise de dados

A metodologia utilizada no questionário de pesquisa foi elaborada com perguntas fechadas e abertas. A análise será feita utilizando tabelas.

3.2.3 Entrevistas

As entrevistas foram realizadas com os representantes das empresas da região, empresas em que foram mapeadas como potenciais clientes do novo empreendimento.

3.3 QUESTÕES DE PESQUISA

- Quais tipos de materiais vossa empresa necessita?
- Qual é a frequência de utilização destes materiais (semanal, mensal ou trimestral)?
- Qual é a média de consumo (em kg) utilizada conforme o período informado na questão anterior?
- Atualmente, qual a maior dificuldade na aquisição?
- Em sua opinião, o que é mais importante no momento da compra?
- Quais tipos de serviço que sua empresa necessita?
- Sua empresa necessita de serviço de corte e dobra?

- Em sua opinião, é importante ter uma empresa que venda aços e efetue serviços de conformação mecânica na Região de Videira?

- A localização desta empresa será nas margens do novo Contorno Sul de Videira - SC, Rodovia Vicente Fernandes. Em sua opinião, a localização é favorável?

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Nesta seção serão apresentados a análise dos dados coletados através das entrevistas. A forma de apresentação será através de tabelas com diagnóstico da autora. A pesquisa foi dividida em três etapas, sendo: Materiais, prestação de serviços e localização do novo empreendimento.

4.1 TIPOS DE MATERIAIS

Nesta subsecção, apresentam-se os dados coletados, com intuito de demonstrar quais tipos de materiais as empresas mais necessitam, a frequência de utilização e média de consumo, as dificuldades nas aquisições e análise do que, na opinião dos respondentes, é mais importante levar em consideração no momento da compra.

4.1.1 Tipos de materiais utilizados pelos potenciais clientes

O objetivo é saber quais materiais as empresas têm necessidade de efetuar aquisição.

Tabela 1 - Tipos de materiais utilizados pelos potenciais clientes

Categoria	Frequência	Porcentagem
Aço Carbono	10	34%
Aço Inox	8	28%
Nylon	6	21%
Aço Galvanizado	5	17%
Bronze	0	0%
Alumínio	0	0%
Total	29	100%

Fonte: Autora

Conforme dados apresentados, das onze empresas que responderam à pesquisa, todas informaram ter interesse em mais de um material, sendo que o material mais utilizado é o aço carbono, representando 34%, seguido do aço inox com 28%.

4.1.2 Frequência de utilização destes materiais (semanal, mensal, trimestral)?

A finalidade deste tópico é mapear a frequência de utilização dos materiais, conforme a necessidade das empresas com base as respostas da questão anterior.

Tabela 2 - Frequência de utilização (semanal, mensal ou trimestral)

Categoria	Semanal	Mensal	Trimestral
Aço Carbono	9	2	0
Aço Inox	5	3	0
Aço Galvanizado	4	1	1
Nylon	0	4	2
Bronze	0	0	0
Alumínio	0	0	0
Total	18	10	3
Percentagem	58%	32%	10%

Fonte: Autora

As empresas pesquisadas responderam que utilizam mais de um material em diferentes períodos. Notou-se que o aço carbono, o aço inox e o aço galvanizado, devido a sua durabilidade e resistência, são os mais utilizados no ramo industrial. A frequência de utilização semanal representou 58% das respostas.

4.1.3 Média de consumo por período (kg).

Buscou-se a informação da média de consumo dos materiais por período (semanal, mensal e trimestral).

Tabela 3 - Média de consumo por período (kg)

Categoria	Semanal	Mensal	Trimestral
Aço Carbono	15.650	2.150	-
Aço Galvanizado	6.500	250	200
Aço Inox	3.600	2.300	-
Bronze	-	-	-
Nylon	-	550	80
Aluminio	-	-	-
Total (kg)	25.750	5.250	280
Percentagem	82,3%	16,8%	0,9%

Fonte: Autora

A **tabela 3** representa a média de consumo de cada material por período. Nota-se que o maior consumo é de aço carbono (15.650kg), com frequência mensal, representando 82,3%. Já a **tabela 4**, apresenta uma projeção do consumo por mês.

Tabela 4 - Média de consumo por mês

Materiais	Mês	Porcentagem
Aço Carbono	71.010	60%
Aço Galvanizado	28.850	24%
Aço Inox	18.140	15%
Nylon	550	0%
Bronze	-	0%
Aluminio	-	0%
Total (kg)	18.550	100%

Fonte: Autora

Nesta tabela, a projeção de consumo por mês é de 71.010kg, representando 60%, de aço carbono e 28.850 kg de aço galvanizado, representando 24%. Os dois materiais juntos representam 84% da projeção total de consumo.

4.1.4 Atualmente, maior dificuldade na aquisição.

Neste tópico buscou demonstrar as dificuldades na aquisição dos materiais.

Tabela 5 - Dificuldades na aquisição

Categoria	Mês	Porcentagem
Pedido Mínimo	9	38%
Prazo de entrega	9	38%
Frete	6	25%
Total	24	100%

Fonte: Autora

As empresas pesquisadas informaram mais de uma opção quanto a dificuldade na aquisição, sendo que o pedido mínimo e prazo de entrega são os que mais impactam no momento da compra, representando 38%. Contudo o frete também é um ponto de atenção, representando 25%.

4.1.5 Diferencial no momento da compra

Nesta etapa buscou entender o que, na opinião dos participantes, faz a diferença no momento da compra.

Tabela 6 - Diferencial no momento da compra

Motivo	Consolidado	%
Qualidade no atendimento	11	61%
Prazo de entrega.	6	33%
Forma de pagamento	1	6%
Total	18	100%

Fonte: Autora.

Esta etapa foi muito importante, sendo que, a maioria dos respondentes assinalaram mais de uma opção, porém, todos enfatizaram a importância da qualidade no atendimento (61%). No que se refere a qualidade do atendimento, os participantes informaram, através de exemplos vivenciados que, os materiais têm espessuras diferenciadas, e ao serem atendidos, precisam de informações apropriadas para o material a ser adquirido.

4.2 PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

Nesta etapa, o objetivo foi o entendimento quanto a necessidade de serviços mais procurados pelas empresas da região.

4.2.1 Tipos de serviços mais procurados.

Tabela 7 - Tipos de serviços

Tipo de Serviço	Consolidado	%
Calandra	9	41%
Torno	7	32%
Fresa	6	27%
Total	22	100%

Fonte: Autora

Representando 73%, os serviços de calandra e de torno são mais procurados. Das onze empresas participantes, nove realizam serviço semanal de calandra e sete também realizam serviço semanal de torno.

4.2.2 Necessita de serviço de corte e dobra

Tabela 8 - Necessidade de serviço de Corte e Dobra

Categoria	Consolidado	%
Sim	11	100%
Não	0	0%
	11	100%

Fonte: Autora

Nesta etapa buscou avaliar a necessidade de serviço de corte e dobra pelas empresas respondentes, sendo que 100% responderam de forma afirmativa. Quanto a frequência de utilização destes serviços, também 100% necessitam semanalmente.

4.2.2 Opinião: Importância em ter uma empresa que venda aços e efetue serviços de conformação mecânica na Região de Videira - SC.

Nesta etapa buscou entender, na opinião dos respondentes, quanto a necessidade de ter um novo empreendimento na região que efetue a venda de materiais e ofereça serviços de conformação mecânica.

Tabela 9 - Importância em ter uma empresa que venda aços e efetue serviços de conformação mecânica na Região de Videira - SC

Categoria	Consolidado	%
Sim	11	100%
Não	0	0%
Total	11	100%

Fonte: Autora

Para 100% dos entrevistados as respostas foram afirmativas. A maioria dos respondentes informar que, com o novo empreendimento haverá:

- ✓ “Ganho de frete em aquisições menores”.
- ✓ “Competividade de valores e serviços”.
- ✓ “Possibilidade de pedido mínimo e prazo de entrega menor”.

4.3 LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA

Nesta seção buscou entender se a localização sugerida para o novo empreendimento é favorável ou não.

Tabela 10 - Localização

Categoria	Consolidado	%
Sim	11	100%
Não	0	0%
Total	11	100%

Fonte: Autora.

O endereço, sugerido, do novo empreendimento, é nas margens do novo Contorno Sul de Videira - SC, Rodovia Vicente Fernandes, sendo que para 100% dos respondentes, a localização é favorável.

5 VIABILIDADE DE NEGOCIO

5.1 LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO

O terreno será de 4.000 m² (quatro mil metros quadrados), dividido em: 2.500 m² (dois mil e quinhentos metros quadrados) de área construída e 1.500 m² (hum mil e quinhentos metros quadrados) para estacionamento e pátio.

A área construída estará dividida em:

▪ **Área Administrativa:**

- Sala para projetos;
- Comercial;
- Sala de reuniões;
- Administrativo;
- Arquivo;
- Sala de treinamento.

▪ **Área de apoio:**

- Almoxarifado;
- Estoque de materiais;
- Refeitório;
- Vestiário e WC.

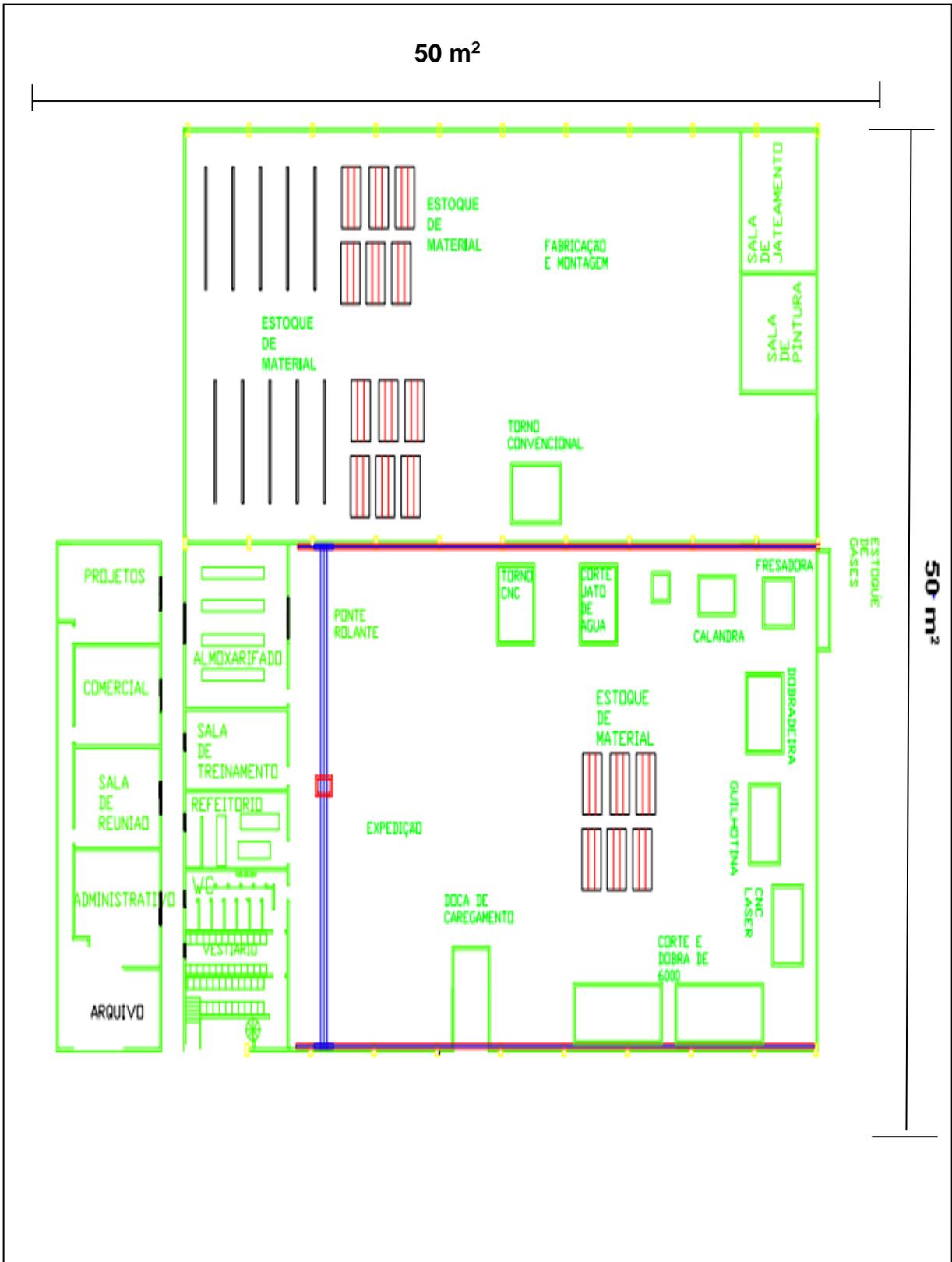
▪ **Área Produtiva:**

○ Maquinários, tais como: torno convencional, torno CNC, corte a jato de água, calandra, fresadora, dobradeira, guilhotina, CNC laser, corte de dobra de 6000.

- Sala de jateamento;
- Sala de pintura;
- Ponte rolante: Auxilia na movimentação de chapas e materiais confeccionados.
- Doca de expedição e recebimento.

Abaixo, layout da empresa:

Figura 1 - Layout da empresa



Fonte: Autora

5.2 INVESTIMENTOS

Nesta seção serão informados os investimentos necessários para a aquisição de benfeitorias, máquinas e equipamentos para o novo empreendimento.

A. Máquinas e Equipamentos

	Descrição	Qtde.	Código FINAME	Valor Unitário (R\$)	Total (R\$)
1	Máquina de corte a laser	1	3228034	1.843.000,00	1.843.000,00
2	Fresadora convencional	1	165581	850.000,00	850.000,00
3	Dobradeira hidráulica	1	3278581	634.020,00	634.020,00
4	Torno de CNC	1	2271387	500.000,00	500.000,00
5	Guilhotina	1	1972449	378.500,00	378.500,00
6	Fresadora CNC	1	2271387	300.000,00	300.000,00
7	Calandra de chapas	1	3329-3	180.000,00	180.000,00
8	Perfiladeira de U	1	380-8	160.000,00	160.000,00
9	Perfiladeira de telhas	1	1367404	150.000,00	150.000,00
10	Máquina de corte a jato de água	1	3204387	120.000,00	120.000,00
11	Ponte rolante	1	2563718	100.000,00	100.000,00
12	Torno convencional	1	10670	85.000,00	85.000,00
13	Calandra de perfis	1	1396854	25.000,00	25.000,00
					5.325.520,00

Fonte: Autora

Abaixo, modelos das máquinas a serem adquiridas para implantação do novo empreendimento.

Figura 2 - Perfiladeira de telhas



Fonte: Google

Figura 3 - Perfiladeira U



Fonte: Google

Figura 4 - Ponte rolante



Fonte: Google

Figura 5 - Guilhotina



Fonte: Google

Figura 6 - Dobradeira Hidráulica



Fonte: Google

Figura 7 - Máquina de corte a laser



Fonte: Google

Figura 8 - Calandra de Perfis



Fonte: Google

Figura 9 - Calandra de Chapas



Fonte: Google

Figura 10 - Torno Convencional



Fonte: Google

Figura 11 - Torno de CNC



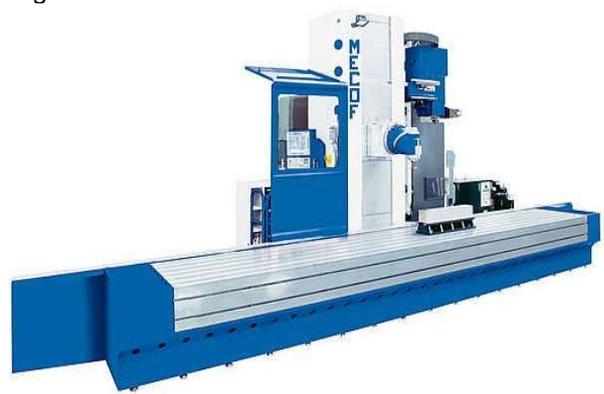
Fonte: Google

Figura 12 - Fresadora Convencional



Fonte: Google

Figura 13 - Fresadora CNC



Fonte: Google

Figura 14 - Máquina de corte jato de água



Fonte: Google

B. Aquisição de veículos

	Descrição	Qtde.	Código FINAME	Valor Unitário (R\$)	Total (R\$)
1	Veículo pesado	1	3261824	220.000,00	220.000,00
2	Veículo leve	1	3260084	145.000,00	145.000,00
					365.000,00

Fonte: Autora.

C. Aquisição de imóvel, móveis e utensílios

	Descrição	Qtde.	Código FINAME	Valor Unitário (R\$)	Total (R\$)
1	Barracão em alvenaria	1	-	800.000,00	800.000,00
2	Terreno	1	-	400.000,00	400.000,00
3	Computadores	10	-	2.000,00	20.000,00
4	Sistema	1	-	3.000,00	3.000,00
5	Cadeiras para escritório	10	-	255,00	2.550,00
6	Mesas com cadeiras para refeitório	5	-	484,00	2.420,00
7	Balcão	2	-	1.200,00	2.400,00
8	Projector - sala de reuniões	1	-	1.998,00	1.998,00
9	Mesas para escritório	5	-	300,00	1.500,00
10	Balcão para cozinha	1	-	1.500,00	1.500,00
11	Armários	5	-	264,00	1.320,00
12	Arquivo em aço	3	-	399,00	1.197,00
13	Cadeiras para treinamento	12	-	99,00	1.188,00
14	Cadeiras - sala de reunião	8	-	128,00	1.024,00
15	Mesa sala de reuniões	1	-	599,00	599,00
					1.240.696,00

Fonte: Autora

D.Total de investimento fixo

	Descrição	Total (R\$)
1	Máquinas	5.325.520,00
2	Imóveis, móveis e utensílios	1.240.696,00
3	Veículos	365.000,00
4	Custo estoque inicial	150.000,00
		7.081.216,00

Fonte: Autora

5.3 PRINCIPAIS PRODUTOS E PEÇAS PRODUZIDOS PELA EMPRESA

Neste tópico serão apresentados, em forma ilustrativa, alguns dos principais produtos e peças fabricados pelos maquinários a serem adquiridos pela empresa. Salienta-se que são peças demonstrativas, haja visto que, poderão ser em tamanhos, formas e espessuras variados. Seguem modelos.

Figura 15 - Peças feitas pela máquina com corte a laser



Fonte: Google

Figura 16 - Peças fabricadas em torno CNC



Fonte: Google

Figura 17 - Peça fabricada com a máquina dobradeira hidráulica



Fonte: Google

Figura 18 - Peça fabricada em torno convencional



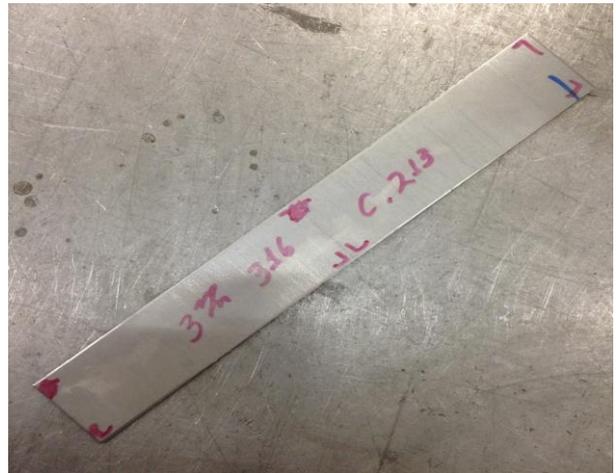
Fonte: Google

Figura 19 - Peças fabricadas na máquina fresadora



Fonte: Google

Figura 20 - Chapas cortadas pela máquina guilhotina



Fonte: Google

Figura 21 - Modelo de peças fabricadas na máquina jato de água



Fonte: Google

Figura 22 - Material fabricado na máquina Perfiladeira em U



Fonte: Google

Figura 23 - Material fabricado na máquina Perfiladeira de telhas



Fonte: Google

Figura 24 - Peças fabricadas na máquina fresadora CNC



Fonte: Google

Figura 25 - Materiais fabricados na máquina calandra



Fonte: Google

5.4 PRINCIPAIS ATIVIDADES DA EMPRESA

Nesta seção serão descritas as principais atividades da empresa, sendo a prestação de serviços de conformação mecânica e de venda.

a) **Prestação de serviço:**

1) **Corte** de chapas em diferentes tamanhos e espessuras nos materiais de aço carbono, aço inox e nylon.

2) **Dobra** de chapas, em diferentes tamanhos e espessuras, nos materiais de aço carbono, aço inox e nylon, conforme projeto solicitado pelos clientes.

3) **Corte** de chapas, através de **laser** CNC (Comando Numérico Computadorizado) em diferentes tamanhos e espessuras, nos materiais de aço carbono, aço inox e nylon, conforme projeto solicitado pelos clientes.

4) **Usinagem** de peças, em diferentes tamanhos e espessuras, nos materiais de aço carbono, aço inox e nylon, conforme projeto solicitado pelos clientes.

5) **Calandra** de chapas em diferentes espessuras e tamanhos nos materiais de aço carbono e aço inox, conforme projeto solicitado pelo cliente.

6) **Torno convencional**: Fabricação de peças novas e ajustes de peças com desgastes de uso em materiais de aço carbono e aço inox.

7) **Fresa**: Serviço de usinagem plana em materiais de aço carbono, aço inox e nylon, conforme projeto do cliente.

8) **Corte CNC de jato de água**: Serviço de corte por pressão de água em chapas de aço carbono e aço inox, conforme o projeto do cliente.

b) Venda de chapas em aço carbono, aço inox e aço galvanizado.

c) Venda de tubos, em formatos: quadrados, retangulares e redondo.

d) Venda de perfis maciços, em formatos: quadrado, redondo e sextavado.

5.5 QUADRO PESSOAL

A empresa contará com um quadro pessoal de vinte e seis pessoas, dividido nos setores: Administrativo, projetos, vendas, estoque, operação e transportes. Os encargos incidentes sob a folha de pagamento serão de aproximadamente 34%. Os custos serão:

E. Quadro pessoal

Setores	Cargo	Número Funcionários	Salário Base (R\$)	Custo Mês (R\$)			Custo Ano (R\$)		
				Salário	Encargos*	Total Salário + encargos	Salario	Encargos*	Total Salário + encargos
Administrativo	Gerente Administrativo	1	3.500,00	3.500,00	1.190,00	4.690,00	42.000,00	14.280,00	56.280,00
Administrativo	Gerente de Produção	1	3.500,00	3.500,00	1.190,00	4.690,00	42.000,00	14.280,00	56.280,00
Administrativo	Assistente Administrativo	1	1.200,00	1.200,00	408,00	1.608,00	14.400,00	4.896,00	19.296,00
Projetos	Projetista Mecânico	2	1.800,00	3.600,00	1.224,00	4.824,00	43.200,00	14.688,00	57.888,00
Vendas	Vendedor	2	1.800,00	3.600,00	1.224,00	4.824,00	43.200,00	14.688,00	57.888,00
Estoque	Almoxarifado	2	1.200,00	2.400,00	816,00	3.216,00	28.800,00	9.792,00	38.592,00
Expedição	Controlador Armazém/expedição	1	1.800,00	1.800,00	612,00	2.412,00	21.600,00	7.344,00	28.944,00
Expedição	Auxiliar expedição	2	1.200,00	2.400,00	816,00	3.216,00	28.800,00	9.792,00	38.592,00
Operação	Operador Laser CNC	1	2.000,00	2.000,00	680,00	2.680,00	24.000,00	8.160,00	32.160,00
Operação	Operador Tomo CNC	1	2.000,00	2.000,00	680,00	2.680,00	24.000,00	8.160,00	32.160,00
Operação	Operador Jato de Água CNC	1	2.000,00	2.000,00	680,00	2.680,00	24.000,00	8.160,00	32.160,00
Operação	Operador de Tomo	1	1.800,00	1.800,00	612,00	2.412,00	21.600,00	7.344,00	28.944,00
Operação	Operador de Fresa	1	2.200,00	2.200,00	748,00	2.948,00	26.400,00	8.976,00	35.376,00
Operação	Operador de Calandra	1	1.500,00	1.500,00	510,00	2.010,00	18.000,00	6.120,00	24.120,00
Operação	Operador de Dobradeira	1	2.500,00	2.500,00	850,00	3.350,00	30.000,00	10.200,00	40.200,00
Operação	Auxiliar Dobradeira	1	1.500,00	1.500,00	510,00	2.010,00	18.000,00	6.120,00	24.120,00
Operação	Operador Guilhotina	1	1.800,00	1.800,00	612,00	2.412,00	21.600,00	7.344,00	28.944,00
Operação	Auxiliar Guilhotina	1	1.200,00	1.200,00	408,00	1.608,00	14.400,00	4.896,00	19.296,00
Transporte	Motorista	2	1.900,00	3.800,00	1.292,00	5.092,00	45.600,00	15.504,00	61.104,00
Transporte	Ajudante Motorista	2	1.400,00	2.800,00	952,00	3.752,00	33.600,00	11.424,00	45.024,00
Total				47.100,00	16.014,00	63.114,00	565.200,00	192.168,00	757.368,00

Fonte: Autora.

5.6 MATÉRIA PRIMA

O quadro a seguir demonstra a quantidade de matéria prima para atender os pedidos de venda.

F. Matéria prima

Materiais	Possível Volume Venda / Mês (kg)**	Valor KG - Compra	R\$ / Mês	R\$ / Ano
Aço Carbono	71.010	R\$ 3,35	R\$ 237.883,50	R\$ 2.854.602,00
Aço Galvanizado	28.850	R\$ 6,35	R\$ 183.197,50	R\$ 2.198.370,00
Aço Inox	18.140	R\$ 22,50	R\$ 408.150,00	R\$ 4.897.800,00
Nylon	550	R\$ 33,00	R\$ 18.150,00	R\$ 217.800,00
			R\$ 847.381,00	R\$ 10.168.572,00

Fonte: Autora

5.7 DESPESAS FIXAS - GERAIS

Nesta secção serão relacionados o que compõe o campo “outros custos” descritos no DRE.

G. Descrição – Outros custos da empresa

Descrição	R\$/Mês	R\$ Ano
Energia Elétrica	150.000,00	1.800.000,00
Outras Despesas Administrativas	8.000,00	96.000,00
Manutenção máquinas	7.000,00	84.000,00
Combustível	6.000,00	72.000,00
Material de Expediente	2.000,00	24.000,00
Serviço Contabilidade	1.000,00	12.000,00
Água	1.000,00	12.000,00
TOTAL	175.000,00	2.100.000,00

Fonte: Autora

5.8 CÁLCULO DE DEPRECIÇÃO

Neste tópico serão apresentados os cálculos de depreciação de máquinas, equipamentos e benfeitorias.

H. Depreciação

Descrição	R\$ Investido	Nº Anos	Depreciação anual	Nº de meses	Depreciação mensal
Máquinas e equipamentos	5.840.520,00	5	1.168.104,00	12	97.342,00
Benfeitorias	1.240.696,00	20	62.034,80	12	5.169,57
	7.081.216,00		1.230.138,80		102.511,57

Fonte: Autora

5.9 VENDAS

Nesta seção será apresentado o volume de produção e valor médio de comercialização das peças fabricadas, sendo: Projeção de volume de vendas de materiais e de serviços.

I. Projeção de vendas e volume de produção

Projeção - Volume de Produção em Horas				
Máquina	Horas Trabalhadas / dia	Horas trabalhadas / mês*	R\$ / Hora	R\$ / Mês
Fresadora CNC	8	176	R\$ 220,00	R\$ 38.720,00
Fresadora Convencional	8	176	R\$ 180,00	R\$ 31.680,00
Dobradeira Hidráulica	8	176	R\$ 170,00	R\$ 29.920,00
Torno CNC	8	176	R\$ 150,00	R\$ 26.400,00
Máquina Corte Jato de Água	7	154	R\$ 160,00	R\$ 24.640,00
Corte a Laser	6	132	R\$ 180,00	R\$ 23.760,00
Corte Guilhotina	8	176	R\$ 130,00	R\$ 22.880,00
Torno Convencional	8	176	R\$ 70,00	R\$ 12.320,00
Calandra	6	132	R\$ 90,00	R\$ 11.880,00
Calandra de Perfis	4	88	R\$ 80,00	R\$ 7.040,00
				R\$ 229.240,00

Projeção - Volume de Produção em KG				
Máquina	KG / dia	kg / mês*	R\$ / dia	R\$ / Mês
Perfiladeira de telhas	10.000	220.000	R\$ 3,00	R\$ 660.000,00
Perfiladeira U	6.000	132.000	R\$ 3,80	R\$ 501.600,00
				R\$ 1.161.600,00

Projeção - Volume de Produção				
Total - Projeção	Total horas - Mês	Total horas - Ano	R\$ / Mês	R\$ / Ano
Em horas/Mês	1.562	18.744	R\$ 229.240,00	R\$ 2.750.880,00

Total - Projeção	Total kg - Mês	Total KG - Ano	R\$ / Mês	R\$ / Ano
Produção em KG / Mês	352.000	4.224.000	R\$ 1.161.600,00	R\$ 13.939.200,00

Valor de Venda / Comercialização de Produtos				
Materiais	Possível Volume Venda	R\$	R\$ / Mês	R\$ / Ano
	/ Mês (kg)**	Valor KG ***		
Aço Carbono	71.010	R\$ 4,49	R\$ 318.479,85	R\$ 3.821.758,20
Aço Galvanizado	28.850	R\$ 8,26	R\$ 238.156,75	R\$ 2.857.881,00
Aço Inox	18.140	R\$ 29,25	R\$ 530.595,00	R\$ 6.367.140,00
Nylon	550	R\$ 42,90	R\$ 23.595,00	R\$ 283.140,00
				R\$ 13.329.919,20

Descrição	R\$ / Mês	R\$ / Ano
Projeção total ano (R\$) - Serviços	R\$ 1.390.840,00	R\$ 16.690.080,00
Projeção total ano (R\$) - Venda	R\$ 1.110.826,60	R\$ 13.329.919,20
Total Geral	R\$ 2.501.666,60	R\$ 30.019.999,20

Fonte: Autora

• Legenda:

* Considerado uma média de 22 dias trabalhados.

** Considerado uma média de 22 dias trabalhados.

*** Média de preço venda.

5.10 ESTIMATIVA DE FATURAMENTO DA EMPRESA

Nesta etapa será informada a estimativa do faturamento da empresa.

J. Estimativa de faturamento

Descrição	R\$ / Mês		R\$ / Ano	
Projeção total ano (R\$) - Serviços	R\$	1.390.840,00	R\$	16.690.080,00
Projeção total ano (R\$) - Venda	R\$	1.110.826,60	R\$	13.329.919,20
Total Geral	R\$	2.501.666,60	R\$	30.019.999,20

Fonte: Autora

5.10.1 Tributação

A empresa pagará ICMS sobre as mercadorias vendidas e ISS sobre os serviços oferecidos. A empresa prestará serviço de conformação mecânica, se enquadrando no subitem 14.06 da lista anexa à Lei Complementar nº 116, de 31 de julho de 2003, o qual informa “instalação e montagem de aparelhos, máquinas e equipamentos, inclusive montagem industrial, prestados ao usuário final, exclusivamente com material por ele fornecido”. (PORTAL TRIBUTÁRIO, [em 2017]). A alíquota de ISS do Município de Videira – SC é de 3% (três por cento). Quanto ao Imposto sobre circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS, será de 17% dentro do Estado de Santa Catarina.

5.11 RECURSOS FINANCEIROS PARA IMPLANTAÇÃO DO PROJETO

Referente ao valor total de investimento de R\$ 7.081.216,00 (sete milhões, oitenta e um mil, duzentos e dezesseis reais), R\$ 5.840.520,00 (cinco milhões, oitocentos e quarenta mil e quinhentos e vinte reais), trata-se de investimento de máquinas, veículos e estoque inicial, serão financiados com recursos do FINAME BNDES (quadro K), com prazo de devolução de até cinco anos para máquinas e dez anos para veículos, com carência de seis meses. Taxa de juros de 12,5% ao ano. Segue abaixo quadro demonstrativo de devoluções do recurso.

K. Valor Financiado: Máquinas, veículos e estoque inicial

Valor financiado (R\$)	Período de carência (R\$)						Juros + Recursos (R\$)						TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
5.840.520,00	60.741,41	60.741,41	60.741,41	60.741,41	60.741,41	60.741,41	131.340,25	131.340,25	131.340,25	131.340,25	131.340,25	131.340,25	1.152.489,95

Fonte: Autora

O valor restante de R\$ 1.240.696,00 (um milhão, duzentos e quarenta reais e seiscentos e noventa e seis reais), trata-se de aquisição de imóveis, móveis e utensílios para funcionamento da empresa.

Os recursos financeiros serão obtidos de linha de crédito específica, junto a instituições financeiras, com juros de 18% ao ano, sem carência e com prazo de cinco anos para pagamento. O quadro a seguir (L), demonstra a devolução dos recursos.

L. Valor financiado para aquisição de imóveis, móveis e utensílios

Valor financiado (R\$)	R\$ / Mês												TOTAL	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
1.240.696,00	31.505,52	31.505,52	31.505,52	31.505,52	31.505,52	31.505,52	31.505,52	31.505,52	31.505,52	31.505,52	31.505,52	31.505,52	31.505,52	378.066,24

Fonte: Autora

5.12 FLUXO DE CAIXA

Abaixo, segue demonstração do fluxo de caixa, mensal e anual, da empresa.

M. Fluxo de caixa – Mensal

Fluxo de Caixa - Mensal		
Descrição	Receitas	Despesas
Receitas Vendas	R\$ 1.110.826,60	
Receitas Servicos	R\$ 1.390.840,00	
TOTAL RECEITAS	R\$ 2.501.666,60	
(-) Materia Prima		R\$ 847.381,00
(-) Salários / Mão de obra (com encargos)		R\$ 63.114,00
(-) Material de Expediente		R\$ 2.000,00
(-) Financiamento		R\$ 92.246,93
(-) Impostos		R\$ 301.000,00
(-) Manutenção máquinas		R\$ 7.000,00
(-) Serviço Contabilidade		R\$ 1.000,00
(-) Energia Elétrica		R\$ 150.000,00
(-) Água		R\$ 1.000,00
(-) Combustível		R\$ 6.000,00
(-) Outras Despesas Administrativas		R\$ 8.000,00
TOTAL DESPESAS		R\$ 1.478.741,93
SALDO FINAL	R\$ 1.022.924,67	

Fonte: Autora

N. Fluxo de caixa - anual

Fluxo de Caixa - Anual		
Descrição	Receitas	Despesas
Receitas Vendas	R\$ 13.329.919,20	
Receitas Servicos	R\$ 16.690.080,00	
TOTAL RECEITAS	R\$ 30.019.999,20	
(-) Materia Prima		R\$ 10.168.572,00
(-) Salários / Mão de obra (com encargos)		R\$ 757.368,00
(-) Material de Expediente		R\$ 24.000,00
(-) Financiamento		R\$ 1.530.556,19
(-) Impostos		R\$ 3.612.000,00
(-) Manutenção máquinas		R\$ 84.000,00
(-) Serviço Contabilidade		R\$ 12.000,00
(-) Energia Elétrica		R\$ 1.800.000,00
(-) Água		R\$ 12.000,00
(-) Combustível		R\$ 72.000,00
(-) Outras Despesas Administrativas		R\$ 96.000,00
TOTAL DESPESAS		R\$ 18.168.496,19
SALDO FINAL	R\$ 11.851.503,01	

Fonte: Autora

5.13 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DE EXERCÍCIO - DRE

Será demonstrado a DRE (Demonstração de Resultado de Exercício) mensal e anual da empresa, sendo, quadro “O” para a demonstração mensal e o quadro “P” para a demonstração anual.

O. DRE Mensal

DRE - Mensal	R\$
Venda de mercadorias	R\$ 1.110.826,60
(-) Impostos	R\$ 188.840,52
Venda de serviço	R\$ 1.390.840,00
(-) ISS	R\$ 41.725,20
Receita Líquida	R\$ 2.271.100,88
(-) Custos dos Produtos e Serviços	
Materia Prima	R\$ 847.381,00
Mão de obra	R\$ 63.114,00
Outros Custos	R\$ 175.000,00
Sub-total	R\$ 1.085.495,00
Lucro bruto	R\$ 1.185.605,88
Despesas Financeiras	92.246,93
Total	92.246,93
Resultado Operacional	R\$ 1.093.358,95
(-) Depreciação	R\$ 102.511,57
Lucro antes do IR e CSLL	R\$ 990.847,38
(-) IR e CSLL	R\$ 336.888,11
Lucro Líquido	R\$ 653.959,27

Fonte: Autora

P. DRE Anual

DRE - Anual	R\$
Venda de mercadorias	R\$ 13.329.919,20
(-) Impostos	R\$ 2.266.086,26
Venda de serviço	R\$ 16.690.080,00
(-) ISS	R\$ 500.702,40
Receita Líquida	R\$ 27.253.210,54
(-) Custos dos Produtos e Serviços	
Materia Prima	R\$ 10.168.572,00
Mão de obra	R\$ 757.368,00
Outros Custos	R\$ 2.100.000,00
Sub-total	R\$ 13.025.940,00
Lucro bruto	R\$ 14.227.270,54
Despesas Financeiras	1.530.556,19
Total	1.530.556,19
Resultado Operacional	R\$ 12.696.714,35
(-) Depreciação	R\$ 1.230.138,80
Lucro antes do IR e CSLL	R\$ 11.466.575,55
(-) IR e CSLL	R\$ 3.898.635,69
Lucro Líquido	R\$ 7.567.939,86

Fonte: Autora

5.14 VALOR PRESENTE LIQUIDO – VPL E TIR

Foi aplicado uma TMA – Taxa Mínima de Atratividade de 12% ao ano. O fluxo estimado é positivo, sendo possível dar sequência no investimento.

Q.VPL e TIR

VALOR PRESENTE LÍQUIDO		
Anos	Fluxo de Caixa	Fluxo de Caixa Descontado
0	-7.081.216,00	-7.081.216,00
1	7.567.939,86	7.347.514,43
2	7.567.939,86	7.133.509,15
3	7.567.939,86	6.925.737,04
4	7.567.939,86	6.724.016,55
5	7.567.939,86	6.528.171,40

VPL	20.199.513,51
Taxa Desc.	12,00% a.m
TIR	103,84%

Fonte: Autora

Observa-se na técnica de análise de investimento que o projeto apresenta um Valor Presente Líquido (VPL) de R\$ 20.199.513,51 (vinte milhões, cento e noventa e nove mil, quinhentos e treze reais com cinquenta e um centavos) considerando 5 anos de projeção e uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 103,84% no período. Nota-se, portanto, a viabilidade do projeto no que diz respeito a estas duas técnicas de análise de investimento.

5.15 PERÍODO DE PAYBACK

Esta técnica de análise de investimento mostra o tempo de retorno do capital investido.

R. Payback

PAYBACK / PAYBACK DESCONTADO				
	Tx Desc.	12,00%		
Anos	Fluxo de Caixa	Fluxo de Caixa Descontado	Fluxo Caixa Desc. Acumulado	Período
0	-7.081.216,00	-7.081.216,00	-7.081.216,00	-
1	7.567.939,86	6.757.089,16	-324.126,84	1,05
2	7.567.939,86	6.033.115,32	5.708.988,48	-
3	7.567.939,86	5.386.710,11	11.095.698,59	-
4	7.567.939,86	4.809.562,60	15.905.261,19	-
5	7.567.939,86	4.294.252,32	20.199.513,51	-
PAYBACK				1,05 anos

Fonte: Autora

Neste quadro fica evidenciado que o tempo de recuperação de recursos se dará em 1,05 anos.

6 CONCLUSÃO

Através do estudo realizado notou-se que as empresas da região de Videira – SC têm necessidade de uma empresa que ofereça serviço de conformação mecânica e de venda de aço, pois a média de consumo semanal e mensal de aço carbono e de aço inox é considerável.

Com base a projeção de faturamento anual, a empresa será Lucro Real, tendo uma projeção anual de R\$ 16.690.080,00 (dezesesseis milhões, seiscentos e noventa mil e oitenta reais) para serviços e para venda de R\$ 13.329.919,20 (treze milhões, trezentos e vinte e nove mil, novecentos e dezenove reais com vinte centavos), totalizando R\$ 30.019.999,20 (trinta milhões, dezenove mil, novecentos e noventa e nove reais com vinte centavos).

Também, através do estudo, o projeto demonstrou sua viabilidade, quando calculado as técnicas de análise de investimento, ficando evidenciado o retorno do valor investido em apenas 1,05 (um zero cinco) anos. Apresentando também uma TIR de 103,84% que demonstra que o investimento é totalmente favorável.

Isto tudo, demonstra que, financeiramente o projeto é viável, como também ficou evidenciado no estudo a necessidade de uma empresa distribuidora de aços e prestadora de serviços de conformação mecânica na Região de Videira – SC, trazendo retorno significativos para seu investidor, para o município, contribuindo no desenvolvimento regional, proporcionando não só retorno financeiro, como também a abertura de postos de trabalho para a população.

REFERÊNCIAS

BNDES. **BNDES Finame** - bk aquisição e comercialização. [2017]. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-finame-bk-aquisicao-comercializacao>>. Acesso em: 31 mai. 2017.

BNDES. **Como obter um financiamento BNDES Finame**. [2017]. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/finame/como-obter-financiamento-finame/como-obter-financiamento-finame/>>. Acesso em: 24 mai 2017.

BNDES. **Consulta a fornecedores e produtos credenciados**. [2017]. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Galerias/Convivencia/Credenciamento_de_Equipamento/conteudo.html>. Acesso em: 12 mai 2017.

BNDES. **Prazos e periodicidade de pagamento**. [2017]. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/prazos-periodicidade-pagamento>>. Acesso em: 29 mai. 2017.

BRUNI, Adriano Leal. FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilização de novas empresas: um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

CONFORMAÇÃO. **Introdução: conceitos gerais**. [2017]. Disponível em: <http://www.cimm.com.br/portal/material_didatico/6463#.WSy-g3pv_qA>. Acesso em: 29 mai. 2017.

DICIONÁRIO. **O que é Conformação Mecânica**. [em 2017]. Disponível em: <<http://www.cimm.com.br/portal/verbetes/exibir/606-conformacao-mecanica>>. Acesso em 01 jan. 2017.

DICIONÁRIO FINANCEIRO. **Regime Tributário**. [em 2017]. Disponível em: <<https://www.dicionariofinanceiro.com/regime-tributario/>>. Acesso em 25 mai. 2017.

FIGUEIREDO, Sandra. CAGGIANO, Paulo Cesar. **Controladoria: teoria e prática**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GARCIA, Alexandre Sanches. **Introdução à controladoria:** instrumentos básicos de controle de gestão das empresas. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

IBGE. **Santa Catarina.** Videira, [entre 2016 e 2017]. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=421930421930>>. Acesso em: 21 mai. 2017.

KIM, W. Chan; MAUBORGNE, Renée. **A Estratégia do Oceano Azul:** Como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante. 16ª reimpressão. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços:** abordagem gerencial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

NORMAS LEGAIS. **Tabela do simples nacional:** alíquotas e partilha do simples nacional – comércio. Anexo I. [2017]. Disponível em: <<http://www.normaslegais.com.br/legislacao/simples-nacional-anexoI.html>>. Acesso em: 25 mai. 2017.

NORMAS LEGAIS. **Tabela do simples nacional:** alíquotas e partilha do simples nacional - receitas decorrentes da prestação de serviços. Anexo IV. Disponível em: <<http://www.normaslegais.com.br/legislacao/simples-nacional-anexoIV.html>>. Acesso em: 25 mai. 2017.

PEREIRA, João Aleixo. **Empresas de prestação de serviços:** lucro presumido ou lucro real?. [2017]. Disponível em: <http://www.cebrasse.org.br/downloads/html/lucro_presumido_real.html>. Acesso em: 25 mai. 2017.

PORTAL TRIBUTÁRIO. **Tributação pelo lucro presumido.** [2017]. Disponível em: <http://www.portaltributario.com.br/guia/lucro_presumido.html>. Acesso em: 25 mai. 2017.

PORTAL TRIBUTÁRIO. **Lei Complementar nº 116, de 31 de junho de 2003.** [2017]. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/legislacao/lc116.htm>>. Acesso em: 26 mai. 2017.

SCHAEFFER, Lirio. **Conformação dos metais:** metalurgia e mecânica. Porto Alegre: Rigel, 1995.

SHIMOYAMA, Claudio; ZELA Douglas Ricardo. **Administração de marketing**. 2017. Disponível em: < <http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/mkt/1.pdf> > Acesso em: 02 jan. 2017.

SILVA, Raimundo Nonato Sousa; LINS, Luiz dos Santos. **Gestão de custos: contabilidade, controle e análise**. São Paulo: Atlas, 2010.

SIMPLES NACIONAL. **O que é o simples nacional**. [2017]. Disponível em: <<https://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3>> Acesso em: 25 mai. 2017.

SOUZA, Acilon Batista de. **Projetos de investimentos de capital: elaboração, análise, tomada de decisão**. São Paulo: Atlas, 2003.

VALOR TRIBUTARIO. **ISS: imposto sobre serviços**. [2017]. Disponível em: <<https://www.valortributario.com.br/tributos/iss/>>. Acesso em: 26 mai. 2017.

VIDEIRA, Município de. **Perfil**. [entre 2016 e 2017]. Disponível em: < <http://www.videira.sc.gov.br/cms/pagina/ver/codMapaltem/74188#.WSHC7-vytdg> > . Acesso em: 21 de mai. 2017.

APÊNDICES

APÊNDICE - QUESTIONÁRIO DE ENTREVISTA

Prezado Respondente,

Meu nome é Miriam S. Rigo e estou realizando um Projeto através da UNIEDU, com o título: **A importância de uma distribuidora de aços e serviços de conformação mecânica na Região de Videira – SC**. O objetivo do presente questionário é de coletar informações para a elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Pós Graduação em nível de Especialização, MBA em Administração Estratégica e Financeira, pela UNOESC Campus de Videira - SC. As informações coletadas através deste questionário auxiliarão na elaboração do projeto.

Certa de poder contar com a sua atenção e colaboração, desde já agradeço.

Nome (opcional):

 Empresa:

1.MATERIAIS

A.Quais tipos de materiais vossa empresa necessita?

- | | |
|--|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Aço Galvanizado | <input type="checkbox"/> Aço Carbono |
| <input type="checkbox"/> Aço Inox | <input type="checkbox"/> Bronze |
| <input type="checkbox"/> Nylon | <input type="checkbox"/> Alumínio |

B.Qual é a frequência de utilização destes materiais (semanal, mensal, trimestral)?

- Aço Galvanizado: _____
- Aço Inox: _____
- Nylon: _____
- Alumínio: _____
- Aço Carbono: _____
- Bronze: _____

C.Qual é a média de consumo (em kg) utilizada conforme o período informado na questão anterior?

- a.Aço Galvanizado: _____
- b.Aço Inox: _____
- c.Nylon: _____
- d.Alumínio: _____
- e.Aço Carbono: _____
- f.Bronze: _____

D.Atualmente, qual a maior dificuldade na aquisição?

- Pedido mínimo

- Frete
- Prazo de entrega
- Outro. Qual: _____

E. Em sua opinião, o que é mais importante no momento da compra?

- Prazo de entrega.
- Forma de pagamento
- Qualidade no atendimento

2. PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

F. Quais tipos de serviço que sua empresa necessita?

- Torno.
- Presa
- Calandra.

G. Sua empresa necessita de serviço de corte e dobra?

- Sim. Frequência: _____
- Não

H. Em sua opinião, é importante ter uma empresa que venda aços e efetue serviços de conformação mecânica na Região de Videira?

- Sim. Motivo: _____
- Não. Motivo: _____

3. Localização

I. A localização desta empresa será nas margens do novo Contorno Sul de Videira - SC, Rodovia Vicente Fernandes. Em sua opinião, a localização é favorável?

- Sim.
- Não. Motivo: _____