

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
Centro de Ciências Sociais Aplicadas
Curso de Administração

Avanço Motos Peças e Acessórios Limitada – Uma empresa hipotética

TIAGO BATISTA MESQUISTA CARVALHO

João Pessoa/PB

2018

TIAGO BATISTA MESQUISTA CARVALHO

Avanço Motos Peças e Acessórios Limitada – Uma empresa hipotética

**Trabalho de Curso apresentado
como parte dos requisitos
necessários à obtenção do título de
Bacharel em Administração, pelo
Centro de Ciências Sociais
Aplicadas, da Universidade Federal
da Paraíba / UFPB.**

**Professor Orientador: César
Emanoel Barbosa de Lima**

João Pessoa/PB

2018

TIAGO BATISTA MESQUISTA CARVALHO

Avanço Motos Peças e Acessórios Limitada – Uma empresa hipotética

Projeto de pesquisa julgado e aprovado em 25 / 05 / 2018

**César Emanuel Barbosa de Lima, Prof. Dr.
Orientador**

**Geraldo Magela de Andrade, Prof. Msc.
Examinador**

**João Pessoa/PB
2018**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

B333a Batista Mesquita de Carvalho, Tiago .

Avanço Motos Peças e Acessórios Limitada- Uma empresa hipotética /
Tiago Batista Mesquita de Carvalho. – João Pessoa, 2018.
41f.: il.

Orientador(a): Profº Dr. César Emanuel Barbosa de Lima.

Trabalho de Conclusão de Curso (Administração) – UFPB/CCSA.

1. Avanço Motocicletas. 2. Plano de negócios. 3. Plano de marketing. 4.
Plano financeiro. 5. Avaliação estratégica. I. Título.

UFPB/CCSA/BS

CDU:658(043.2)

Gerada pelo Catalogar - Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica do
CCSA/UFPB, com os dados fornecidos pelo autor(a)

1 - Sumário Executivo

- Resumo
- Dados dos empreendedores
- Missão da empresa
- Setores de atividade
- Forma jurídica
- Enquadramento tributário
 - Âmbito federal
- Capital social
- Fonte de recursos 2 -

Análise de mercado

- Estudo dos clientes
- Estudo dos concorrentes
- Estudo dos fornecedores 3 -

Plano de marketing

- Produtos e serviços
- Preço
- Estratégias promocionais
- Estrutura de comercialização
- Localização do negócio 4 -

Plano operacional

- Leiaute
- Capacidade instalada
- Processos operacionais
- Necessidade de pessoal 5 -

Plano financeiro

- Investimentos fixos
- Estoque inicial
- Caixa mínimo
- Investimentos pré-operacionais
- Investimento total
- Faturamento mensal
- Custo unitário
- Custos de comercialização
- Apuração do custo de MD e/ou MV
- Custos de mão-de-obra
- Custos com depreciação
- Custos fixos operacionais mensais
- Demonstrativo de resultados
- Indicadores de viabilidade 6 -

Construção de cenário

- 6.1 - Ações preventivas e corretivas

7 - Avaliação estratégica

- 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

8 - Avaliação do plano

- 8.1 - Análise do plano

1 - Sumário Executivo

- Resumo

A Avanço Motocicletas é uma empresa representante da marca Honda Motocicletas que tem o objetivo de comercializar seus produtos: motocicletas, quadriciclos, consórcio, peças e serviços. A empresa contará com uma loja no bairro dos Bancários em João Pessoa, onde no bairro e proximidades, reside grande parcela do público alvo. Conta com 26 pessoas no seu quadro. A clientela dos produtos da empresa é formada em sua maioria pelo sexo masculino de dezenove a quarenta e cinco anos, com renda média de aproximadamente três salários mínimos. Porém, constata-se o crescimento do público feminino na faixa etária dos dezenove aos quarenta anos com a mesma faixa de renda, embora tenha-se clientes de maior poder aquisitivo para os produtos de média e alta cilindrada.

Indicadores	Ano 1	Ano 2
Ponto de Equilíbrio	R\$ 3.672.998,13	R\$ 3.672.998,13
Lucratividade	12,28 %	12,28 %
Rentabilidade	129,20 %	129,20 %
Prazo de retorno do investimento	10 meses	

- Dados dos empreendedores

Nome:	Michel Mesquita de Carvalho		
Endereço:	Avenida Sapé, 1313, ap.1001		
Cidade:	João Pessoa	Estado:	Paraíba
Perfil:	Brasileiro, casado, administrador de empresas, atuante no ramo desde 1980, com vários cursos realizados na companhia (Moto Honda da Amazônia) na área de vendas, pós-vendas (peças e serviços), consórcio, inclusive com curso realizado na matriz do Japão.		
Atribuições:	Diretor Executivo		

Nome:	Tiago Batista Mesquita de Carvalho		
Endereço:	Avenida Sapé		
Cidade:	João Pessoa	Estado:	Paraíba
Perfil:	Brasileiro, solteiro, graduando em Administração de Empresas na UFPB.		
Atribuições:	Diretor da Executivo		

- Missão da empresa

Atender com qualidade, agilidade e presteza o mercado da capital e ser a melhor opção na aquisição e manutenção de motocicletas.

- Setores de atividade

☐ Agropecuária

☒ Comércio

☐ Indústria

☐ Serviços

- Forma jurídica

☐ Empresário Individual

☐ Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI

☐ Microempreendedor Individual – MEI

☒ Sociedade Limitada

☐ Outros:

- Enquadramento tributário

Âmbito federal

Regime Simples

☐ Sim

☒ Não

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

- Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Michel Mesquita de Carvalho	R\$ 357.156,88	50,00
2	Tiago Batista Mesquita de Carvalho	R\$ 357.156,88	50,00
Total		R\$ 714.313,76	100,00

- Fonte de recursos

80% dos investimentos totais da empresa serão constituídos por aporte de capital financeiro próprio e 20% por capital de terceiros, obtido com garantia real através de bens imóveis junto às instituições financeiras.

2 - Análise de mercado

- Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Homens e mulheres de faixa etária entre 18 e 45 anos de idade e renda média de três salários mínimos.

Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

Necessidade de locomoção econômica, ágil e de baixo custo de aquisição e manutenção; lazer.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

A área de atuação é composta por vinte e oito municípios da região litorânea do estado da Paraíba que se estende de Pitimbu a Mataraca e João Pessoa até Itabaiana.

- Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
JOÃO PESSOA MOTOS YAMAHA	Não prioriza o atendimento de pós-venda, o que faz com que o valor de revenda de seus produtos e a satisfação dos clientes seja inferior aos de nossa marca	Os preços dos produtos desta concorrente são similares aos praticados aos de nossa marca, haja vista que também são de origem japonesa.	Os clientes podem obter os produtos desta marca a vista ou através de financiamento.	Avenida Getúlio Vargas, em frente ao colégio Lyceu Paraibano.	A empresa dispõe de venda de motos e serviços, contando com uma filial no bairro de Mangabeira.	Oferece a venda dos veículos nos pontos de venda e a manutenção e reparos mecânicos dos veículos.
NOVO HORIZONTE HONDA	A qualidade dos produtos é equivalente ao nosso, já que representam a mesma marca.	Os preços são basicamente os mesmos, no entanto, há variações devido a campanhas de vendas ou de acordo com a negociação.	A vista, consórcio, financiamento e cartão de crédito.	Avenida João Machado, 603- João Pessoa	Deixa a desejar, haja vista que, ao realizar um cliente oculto, os vendedores atenderam nossos colaboradores com desdém e não buscaram as informações necessárias para uma possível fidelização do cliente.	Venda, pós venda e entrega.

Conclusões

Diante ao exposto, nota-se que há oportunidade de crescimento dentro do negócio, trabalhando com qualidade e eficiência internamente. Além de oferecer serviços e atendimento superiores ao que vem sendo executado pela concorrência. A empresa procura disponibilizar um ambiente confortável e agradável com disponibilidade imediata para o atendimento por sua equipe, que por sua vez deve estar devidamente treinada e preparada; desenvolvendo um trabalho padronizado, ganhando eficiência no tempo de atendimento até a entrega do produto adquirido, restando o cliente minimamente fora de suas atividades.

- Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Motocicletas, produtos de força (gerador, motor estacionário, roçadeira), quadriciclos, peças de reposição dos produtos, acessórios de segurança para o piloto (capacetes, blusão, luva).	Moto Honda da Amazônia Limitada	O lineup varia de produtos de baixa cilindrada a partir de R\$6.750,00 até os produtos de alta performance como a CRF1000 AFRICA TWIN de R\$72.000,00	Motocicletas: o prazo é a carência de transporte (20 dias) Peças de reposição e produtos de força: 30 dias para pagamento, a contar da data do faturamento.	Motocicletas: até 20 dias. Peças: até 5 dias úteis. Produtos de força: 30 dias.	Manaus-AM.
2	Fornecedor de Lubrificantes homologada pela Honda: Óleo de motor, suspensão e freio.	Ipiranga	Os produtos variam de R\$20,00 a R\$50,00.	30 dias a partir da data do faturamento.	5 dias corridos.	São Paulo- SP.
3	Capacetes de vários modelos com cascos abertos e fechados, aprovados pelo IMETRO.	Pro tork	De R\$80,00 a R\$400,00.	30 dias a partir da data do faturamento.	30 dias.	São Paulo-SP.

3 - Plano de marketing

- Produtos e serviços

Motocicletas: Lineup de 31 modelos diversos. Desde a POP110cc até a CRF1000 LTE.

Serviços (pós-venda): Fornecimento de peças de reposição e prestação de todos os serviços de reparos e consertos necessários à manutenção das motocicletas.

Nº	Produtos / Serviços
1	POP 110i
2	BIZ 110i
3	BIZ 125
4	PCX
5	SH 150i
6	SH 150i DLX
7	SH 300i
8	CG 125i CARGO
9	CG 160 CARGO
10	CG 125i FAN
11	CG 160 START
12	CG 160 FAN
13	CG 160 TITAN
14	BROS 160
15	BROS 160 ESDD
16	TWISTER STD
17	TWISTER ABS
18	XRE 190
19	XRE 300
20	XRE 300 ABS
21	CB 500F ABS
22	CB 500R ABS
23	CB 500X ABS
24	CB 650F ABS
25	CBR 650F ABS
26	NC 750X ABS
27	CRF 1000L
28	CRF 1000L TE

29	CRF 230F
30	TRX 420 FM 4x4
31	Revisões Periódicas
32	Serviços Mecânicos
33	Serviços de Garantia
34	Recall
35	Manutenções Periódicas
36	Serviços de Seguradora
37	Peças de reposição

- Preço

A precificação é sugerida pelo fabricante, com acréscimo do frete e os custos da revisão de entrega para o cliente.

- Estratégias promocionais

Divulgação através de veículos de informação televisivas, mídias sociais (Facebook, Instagram, Google) em função dos modelos em estoque no momento do lançamento da campanha.

- Estrutura de comercialização

A forma de comercialização dos produtos será através do Showroom e através de vendas feitas pela equipe externa que comercializa cotas do consórcio Honda, cujo canal representa 50% das vendas totais.

- Localização do negócio

Endereço:	Av. Principal, 0000
Bairro:	Bancários
Cidade:	João Pessoa
Estado:	Paraíba
Fone 1:	(83) 3048-4400
Fone 1:	() -
Fax:	() -

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

O ponto está localizado na Zona Sul da cidade, cuja maioria da população apresenta o perfil do consumidor dos nossos produtos. Além da fácil acessibilidade, estacionamento, fluxo de veículos e pedestres, se situando próximo ao centro da cidade e do principal Shopping da Zona Sul. Está localizado na avenida principal dos Bancários.

4 - Plano operacional

- Leiaute



- Capacidade instalada

Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

Objetivo de vendas para 50 motocicletas por mês e 90 cotas de consórcio. Faturamento de R\$30.000,00 de peças e R\$15.000,00 de serviço.

- Processos operacionais

SETOR DE VENDAS

- 1 GERENTE DE LOJA, 1 SUPERVISOR DE VENDAS, 2 VENDEDORES DE SHOWROOM, 10 VENDEDORES EXTERNOS.

-Gerente de loja: Traçar perfil dos candidatos para contratação. Contratar, ambientar e treinar a equipe. Traçar metas para os setores de vendas e pós-vendas junto a diretoria. Mapear e acompanhar a execução de processos. Elaborar pedidos dos produtos (motocicletas e peças). Programar férias dos funcionários junto ao Departamento Pessoal. Conferir o caixa diariamente. Manter atualizada toda documentação da empresa, como: certidão negativa municipal, estadual e federal; alvará de funcionamento; certificado de bombeiros; licença de meio ambiente; assim como PPRA e PCMSO (Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional). Acompanhar diariamente, através de relatórios, o desempenho das equipes de venda e pós-venda para identificar possíveis desvios de metas.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Estação de trabalho com birô, computador com acesso ao sistema operacional, calculadora, tabela de preços.

-Supervisor: Traçar rotas, planejamento dos plantões de venda e contactar as empresas para abrirem suas portas para visitas da equipe, oferecendo palestras de pilotagem com segurança aos seus colaboradores, aproveitando a oportunidade de montagem do stand para demonstração e venda dos nossos produtos. Acompanha diariamente as metas individuais para planejamento e correção dos desvios para o trabalho do dia seguinte.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS:

-Vendedores Internos: Manter os produtos do showroom arrumados e limpos para demonstração aos clientes. Prospectar clientes através do banco de dados da empresa e por indicações. Atendendo ao interesse do cliente, preenche-se o cadastro para o financiamento ou proposta de adesão do consórcio ou pedido de compra para pagamento via cartão de crédito ou a vista. Uma vez escolhida a modalidade de financiamento, é realizado o preenchimento da ficha de financiamento que será submetida à instituição financeira para análise de crédito. Uma vez aprovado o crédito, emite-se o pedido de compra para pagamento da entrada (se houver), encaminhando a documentação para emissão da nota fiscal. Caso seja escolhido o consórcio, emite-se a proposta de adesão no sistema para envio e agrupamento da cota no Consórcio Honda, aguardando a contemplação da referida cota para emissão do pedido de compra e emissão da nota fiscal para a entrega do produto ao cliente. Caso seja optado o pagamento a vista ou via cartão de crédito, emite-se o pedido de compra para pagamento no caixa e encaminhamento ao faturamento para emissão da nota fiscal e posterior entrega do produto.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Cada um tem acesso a um birô com três cadeiras, computador com acesso ao sistema operacional da empresa e ao site interno da fábrica para consulta de disponibilidade de produtos, cores, modelos e etc, telefone fixo, celular, calculadora, tabela de preço, folder de cada modelo; para atendimento e apresentação das modalidades de vendas (a vista, consórcio, financiamento e cartão de crédito).

-Vendedores Externos: Visitas PAP (porta a porta) e plantões de venda com stand e produtos para demonstração em feiras e eventos dos principais bairros. Prospecção de clientes.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Para o desempenho do trabalho, a equipe conta com um automóvel e reboque para deslocamento e transporte da tenda e produtos para demonstração. Três motocicletas que são reversadas conforme a performance de vendas da equipe. Cada vendedor tem acesso a um tablet para efetivação da venda de cotas preenchendo um formulário digital com os dados do cliente, modelo e plano optados para envio ao Consórcio Honda e agrupamento da cota na administradora do consórcio Honda; pasta com tabela de preço e folders de cada motocicleta do lineup. Todos devem se apresentar uniformizados e com crachá. 1 telefone fixo, 1 telefone celular.

-Motorista: Proceder entregas de motocicletas 0km aos clientes e remoção de motos para conserto a pedido dos clientes.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Carro equipado com reboque.

SETOR DE PÓS-VENDA

- 1 consultor técnico, 1 balconista de peças, 2 mecânicos, 1 montador/lavador.

-Consultor técnico: Recepcionar as motos dos clientes para manutenção/revisão, registrando suas solicitações através da abertura de uma Ordem de Serviço, além de checagem de componentes com desgastes para sugestão de troca. Encaminhar à oficina apontando o mecânico que executará o serviço. Após a conclusão do serviço, o

consultor testa a motocicleta verificando se todas as demandas do cliente foram atendidas, bem como verificação da lavagem. Após a checagem, fecha-se a Ordem de Serviço, emite-se a nota fiscal de peças e mão de obra para pagamento no caixa.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Estação de trabalho equipada com birô e três cadeiras, computador com acesso ao sistema operacional da empresa, calculadora, prancheta com formulário checklist para inspeção das motocicletas e telefone fixo.

-Balconista de peças: Atender o público externo no balcão de peças e aos clientes da oficina. Emitir requisição e nota fiscal dos itens solicitados para pagamento no caixa. Após comprovação do pagamento, entrega do produto. Na oficina, atende a solicitações dos mecânicos, requisitando os itens registrados na Ordem de Serviço, para pagamento da manutenção na retirada do produto. Receber as mercadorias adquiridas pela empresa, conferir a quantidade de volumes pelo conhecimento de frete, confere os produtos constantes na Nota Fiscal de compra e os aloca nas prateleiras.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Computador, telefone fixo.

-Mecânico: Recepciona as motos dos clientes através do consultor, executa todos os serviços solicitados na O.S. dentro do prazo estipulado pelo manual de serviços, para o atingimento da eficiência e produtividade requeridos.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Estação de trabalho com eleva moto e quadro de ferramentas.

-Montador: Montagem e revisão de entrega das motos 0km.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Quadro de ferramentas.

-Lavador: Mantém as motos do showroom, dos clientes e do estoque sempre limpas.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS:

-Garantista: Preenche a solicitação de garantia com as peças defeituosas, informando como ocorreu o problema, tipo do defeito da peça, quilometragem da motocicleta, data da venda e da ocorrência do problema e as condições de uso da motocicleta. Encaminha a solicitação de garantia para aprovação da fábrica, uma vez aprovada, é feita a substituição da peça defeituosa por uma nova e a peça defeituosa é encaminhada à fábrica com nota fiscal de simples remessa para análise laboratorial.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Computador e telefone fixo.

SETOR ADMINISTRATIVO FINANCEIRO

-Contas a Pagar: Procede todos os pagamentos dos fornecedores, aluguel do imóvel, empresas de telefonia, energia e água.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Birô e computador

-Contas a Receber: Monitora todos os averes da empresa junto às instituições financeiras, consórcio, seguradoras, cartões de crédito, procedendo as baixas dos títulos através dos extratos bancários e cobrando os devedores por ventura em atraso.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Birô e computador

-Caixa: Receber todos os pagamentos de produtos, serviços e consórcio vendidos pela empresa, registrando todas as operações no sistema devidamente homologado. Ao final do dia procede o fechamento do caixa, colecionando todos os documentos inerentes à composição do caixa (DANF, recibos) e encaminhando o referido caixa ao gerente para conferência.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Birô e computador

-Faturista: Procede a entrada de mercadorias no estoque, através do sistema. Emite DANFs dos produtos vendidos, encaminhando os documentos para o setor proceder a entrega dos produtos.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Birô e computador

-Departamento Pessoal: Preenche a ficha de emprego dos colaboradores contratados. Acompanha a marcação do ponto da jornada de trabalho dos colaboradores. Elabora folha de pagamento junto à contabilidade. Programar férias dos colaboradores, evitando pôr mais de um do mesmo setor quando possível. Comunicar o vencimento dos programas citados acima. Providencia as rescisões dos colaboradores desligados pelo gerente. Acompanha o pagamento das rescisões no Sindicato. Representar a empresa como preposto nas demandas trabalhistas e de relação de consumo.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Birô e computador

-Serviços Gerais: Manutenção da limpeza da loja.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Produtos e instrumentos de limpeza

-Office Boy: Serviços de banco, compra de material de expediente e mandados da empresa.

MATERIAIS E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS: Motocicleta.

-CONTABILIDADE: Serviço terceirizado, faz a contabilidade propriamente dita, auditando e conciliando os documentos fiscais e bancários, apresentando à Diretoria e Gerência os balancetes mensais, assim como o balanço anual.

-SETOR JURÍDICO: Serviço terceirizado para acompanhar as demandas trabalhistas e relações de consumo quando for o caso.

-SETOR DE MARKETING E PUBLICIDADE: Serviço terceirizado que elabora campanhas de mídia para promoção do produto através dos veículos de mídia. Administração do site corporativo.

- Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Office Boy	Executar serviços da rotina administrativa, envolvendo recepção e distribuição de correspondências e documentos, confecção de cópias e serviços externos.

2	Motorista	<p>Possuir Carteira de motorista</p> <p>Ser pontual</p> <p>Saber trabalhar em equipe</p> <p>Dirigir atenciosamente, prevenindo acidentes</p>
3	Caixa	<p>Atender clientes que acabaram de realizar uma compra</p> <p>Cobrar seus valores dos clientes</p> <p>Atuar com abertura e fechamento de caixa</p> <p>Atenção</p> <p>Habilidade com contas</p> <p>Agilidade</p>
4	Departamento Pessoal	<p>Providenciamento de documentação para admissão de empregados</p> <p>Requisição e verificação de exame médico de admissão</p> <p>Registro de funcionários na empresa</p> <p>Preenchimento de carteira de trabalho</p> <p>Definição de prazos e elaboração de novos contratos de trabalho</p> <p>Elaboração de contrato de experiência</p> <p>Cálculo de rescisão contratual</p> <p>Elaboração de contratos de estágio ou aprendiz</p> <p>Elaboração de contrato de trabalho temporário</p> <p>Definição e verificação do cumprimento de jornadas de trabalho</p> <p>Definição de intervalos entre jornadas</p> <p>Descanso semanal remunerado</p> <p>Definição de remuneração de funcionários</p> <p>Vale transporte e alimentação</p>
5	Faturista	<p>Capacitado para emissão e cancelamento de Notas Fiscais de Serviços Diversos.</p> <p>Criação e gerenciamento de relatórios para análises.</p> <p>Geração e preenchimento de guias de liberação Estaduais e Federais.</p>
6	Operador de Contas a Pagar e Receber	<p>Procede todos os pagamentos dos fornecedores, aluguel do imóvel, empresas de telefonia, energia e água.</p> <p>Conhecimento em prestar suporte a área financeira e contábil, baixa de duplicatas e análise de crédito e cobrança.</p>
7	Garantista	<p>Preenche a solicitação de garantia com as peças defeituosas, informando como ocorreu o problema, tipo do defeito da peça, quilometragem da motocicleta, data da venda e da ocorrência do problema e as condições de uso da motocicleta. Encaminha a soliciatação de garantia para aprovação da fábrica, uma vez aprovada, é feita a substituição da peça defeituosa por uma nova e a peça defeituosa é encaminhada à fábrica com nota fiscal de simples remessa para análise laboratorial.</p>
8	Montador/Lavador	<p>Montagem e revisão de entrega das motos 0km. Lavagem das motocicletas.</p>

9	Mecânicos	Conhecimento do produto; eficiência na realização de serviços
10	Balconista de peças	Atender o público externo no balcão de peças e aos clientes da oficina. Emitir requisição e nota fiscal dos itens solicitados para pagamento no caixa. Após comprovação do pagamento, entrega do produto. Na oficina, atende a solicitações dos mecânicos, requisitando os itens registrados na Ordem de Serviço, para pagamento da manutenção na retirada do produto. Receber as mercadorias adquiridas pela empresa, conferir a quantidade de volumes pelo conhecimento de frete, confere os produtos constantes na Nota Fiscal de compra e os aloca nas prateleiras.

5 - Plano financeiro

- Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Aluguel do imóvel	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 10.000,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Impressora	5	R\$ 1.200,00	R\$ 6.000,00
2	Telefone Celular	15	R\$ 400,00	R\$ 6.000,00
3	Ar condicionado	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
4	Central telefônica	6	R\$ 60,00	R\$ 360,00
5	Compressor de Ar	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
6	Eleva moto	3	R\$ 900,00	R\$ 2.700,00
7	Ferramental	3	R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00
8	Equipamentos de Proteção Individual (EPI)	3	R\$ 500,00	R\$ 1.500,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 25.860,00

C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (C)				R\$ 0,00

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Birô	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000,00
2	Poltronas	15	R\$ 250,00	R\$ 3.750,00
3	Balcão de peças	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
4	Prateleiras para sessão de peças	20	R\$ 350,00	R\$ 7.000,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 15.250,00

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Pick up	1	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
2	Carro passeio	1	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00
3	Motocicleta	3	R\$ 8.000,00	R\$ 24.000,00
4	Reboque	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
SUB-TOTAL (E)				R\$ 122.500,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computadores para utilização dos colaboradores	11	R\$ 1.500,00	R\$ 16.500,00
2	Tablets	12	R\$ 900,00	R\$ 10.800,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 27.300,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 200.910,00
---	-----------------------

- Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Motocicletas	50	R\$ 7.200,00	R\$ 360.000,00
2	Peças e acessórios	1000	R\$ 50,00	R\$ 50.000,00
TOTAL (A)				R\$ 410.000,00

- Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Motocicletas	96,00	2	1,92
Peças	4,00	30	1,20
Prazo médio total			4

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Motocicletas	96,00	30	28,80
Peças	4,00	7	0,28
Prazo médio total			30

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	30

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	4
2. Estoques – necessidade média de estoques	30
Subtotal Recursos fora do caixa	34
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	30
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	30
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	4

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 73.475,69
2. Custo variável mensal	R\$ 507.052,56
3. Custo total da empresa	R\$ 580.528,25
4. Custo total diário	R\$ 19.350,94
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	4
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 77.403,77

Capital de giro (Resumo)

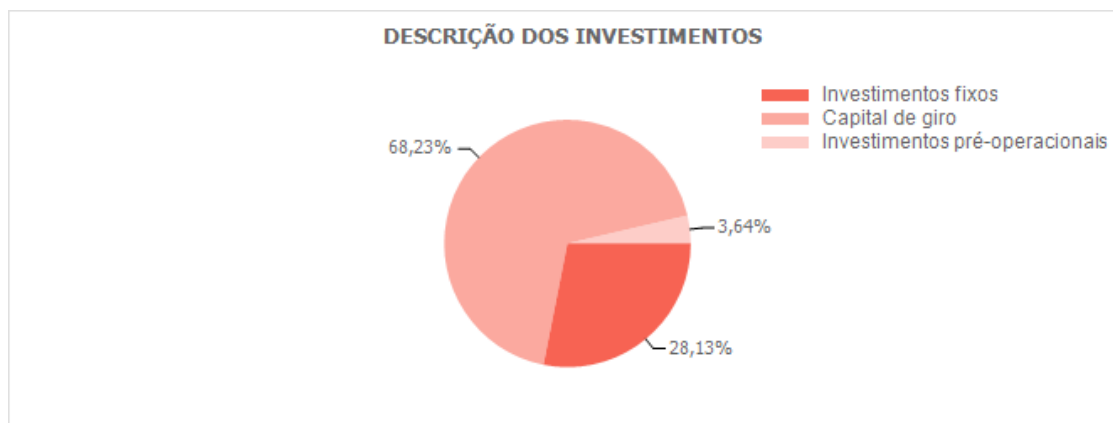
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 410.000,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 77.403,77
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 487.403,77

- Investimentos pré-operacionais

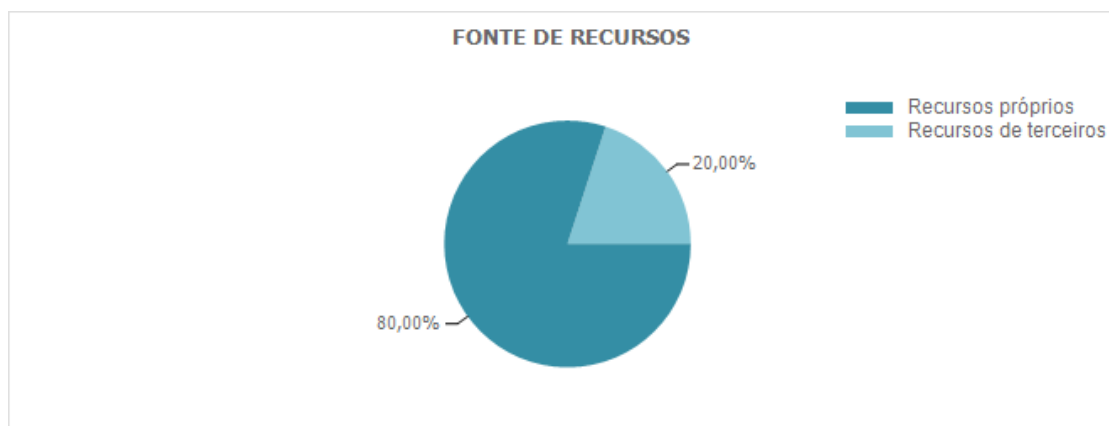
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 1.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 5.000,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 10.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 10.000,00
Outras despesas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 26.000,00

- Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 200.910,00	28,13
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 487.403,77	68,23
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 26.000,00	3,64
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 714.313,77	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 571.451,01	80,00
Recursos de terceiros	R\$ 142.862,75	20,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 714.313,77	100,00



- Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	POP 110i	8	R\$ 6.750,00	R\$ 54.000,00
2	BIZ 110i	1	R\$ 9.800,00	R\$ 9.800,00
3	BIZ 125	3	R\$ 12.100,00	R\$ 36.300,00
4	PCX	1	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00
5	SH 150i	0	R\$ 14.200,00	R\$ 0,00
6	SH 150i DLX	0	R\$ 14.770,00	R\$ 0,00
7	SH 300i	0	R\$ 23.950,00	R\$ 0,00
8	CG 125i CARGO	0	R\$ 8.330,00	R\$ 0,00
9	CG 160 CARGO	0	R\$ 12.000,00	R\$ 0,00
10	CG 125i FAN	5	R\$ 9.200,00	R\$ 46.000,00
11	CG 160 START	6	R\$ 10.300,00	R\$ 61.800,00
12	CG 160 FAN	7	R\$ 11.600,00	R\$ 81.200,00
13	CG 160 TITAN	3	R\$ 13.100,00	R\$ 39.300,00
14	BROS 160	5	R\$ 13.035,00	R\$ 65.175,00
15	BROS 160 ESDD	9	R\$ 15.100,00	R\$ 135.900,00
16	TWISTER STD	0	R\$ 16.100,00	R\$ 0,00
17	TWISTER ABS	0	R\$ 17.850,00	R\$ 0,00
18	XRE 190	1	R\$ 17.000,00	R\$ 17.000,00
19	XRE 300	1	R\$ 20.800,00	R\$ 20.800,00
20	XRE 300 ABS	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
21	CB 500F ABS	0	R\$ 26.770,00	R\$ 0,00
22	CB 500R ABS	0	R\$ 27.900,00	R\$ 0,00

23	CB 500X ABS	0	R\$ 29.070,00	R\$ 0,00
24	CB 650F ABS	0	R\$ 37.970,00	R\$ 0,00
25	CBR 650F ABS	0	R\$ 39.760,00	R\$ 0,00
26	NC 750X ABS	0	R\$ 36.500,00	R\$ 0,00
27	CRF 1000L	0	R\$ 61.490,00	R\$ 0,00
28	CRF 1000L TE	0	R\$ 72.150,00	R\$ 0,00
29	CRF 230F	0	R\$ 15.350,00	R\$ 0,00
30	TRX 420 FM 4x4	0	R\$ 29.800,00	R\$ 0,00
31	Revisões Periódicas	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
32	Serviços Mecânicos	50	R\$ 80,00	R\$ 4.000,00
33	Serviços de Garantia	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
34	Recall	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
35	Manutenções Periódicas	150	R\$ 70,00	R\$ 10.500,00
36	Serviços de Seguradora	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
37	Peças de reposição	1000	R\$ 30,00	R\$ 30.000,00
TOTAL				R\$ 626.475,00

Projeção das Receitas:

(x) Sem expectativa de crescimento

() Crescimento a uma taxa constante:

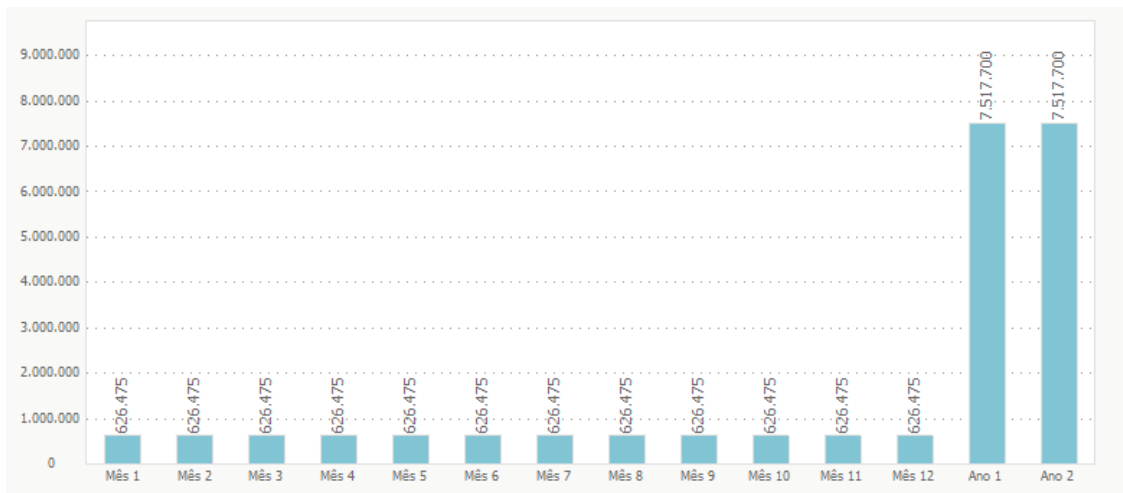
0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 626.475,00
Mês 2	R\$ 626.475,00
Mês 3	R\$ 626.475,00
Mês 4	R\$ 626.475,00
Mês 5	R\$ 626.475,00
Mês 6	R\$ 626.475,00
Mês 7	R\$ 626.475,00
Mês 8	R\$ 626.475,00
Mês 9	R\$ 626.475,00
Mês 10	R\$ 626.475,00
Mês 11	R\$ 626.475,00
Mês 12	R\$ 626.475,00
Ano 1	R\$ 7.517.700,00

Ano 2	R\$ 7.517.700,00
-------	------------------



- Custo unitário

Produto: POP 110i

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
POP110i	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
TOTAL			R\$ 4.000,00

Produto: BIZ 110i

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
BIZ 110i	1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
TOTAL			R\$ 6.000,00

Produto: BIZ 125

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
BIZ 125	1	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00
TOTAL			R\$ 7.000,00

Produto: PCX

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: SH 150i

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: SH 150i DLX

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: SH 300i

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: CG 125i CARGO

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: CG 160 CARGO

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: CG 125i FAN

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
CG FAN 125i	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
TOTAL			R\$ 5.000,00

Produto: CG 160 START

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
CG 160 START	1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
TOTAL			R\$ 6.000,00

Produto: CG 160 FAN

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
CG 160 FAN	1	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00
TOTAL			R\$ 7.000,00

Produto: CG 160 TITAN

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
CG 160 TITAN	1	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
TOTAL			R\$ 8.000,00

Produto: BROS 160

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
BROS 160	1	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
TOTAL			R\$ 8.000,00

Produto: BROS 160 ESDD

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
BROS 160 ESDD	1	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00
TOTAL			R\$ 9.000,00

Produto: TWISTER STD

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: TWISTER ABS

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: XRE 190

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
XRE 190	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
TOTAL			R\$ 10.000,00

Produto: XRE 300

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
XRE 300	1	R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00
TOTAL			R\$ 13.000,00

Produto: XRE 300 ABS

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: CB 500F ABS

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: CB 500R ABS

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: CB 500X ABS

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: CB 650F ABS

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: CBR 650F ABS

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: NC 750X ABS

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: CRF 1000L

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: CRF 1000L TE

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: CRF 230F

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: TRX 420 FM 4x4

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Revisões Periódicas

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Serviços Mecânicos

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Serviços de Garantia

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Recall

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Manutenções Periódicas

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Serviços de Seguradora

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

Produto: Peças de reposição

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

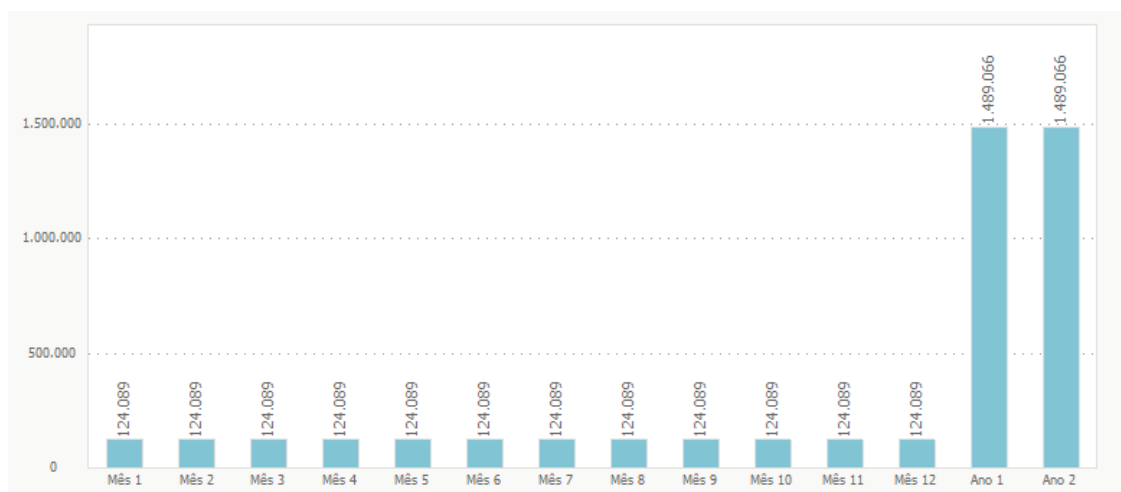
- Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
IRPJ (Imposto Federal)	0,00	R\$ 626.475,00	R\$ 0,00
PIS (Imposto Federal)	0,65	R\$ 626.475,00	R\$ 4.072,09
COFINS (Imposto Federal)	3,00	R\$ 626.475,00	R\$ 18.794,25
IPI (Imposto Federal)	0,00	R\$ 626.475,00	R\$ 0,00
CSLL (Imposto Federal)	9,00	R\$ 626.475,00	R\$ 56.382,75
ICMS (Imposto Estadual)	2,60	R\$ 611.475,00	R\$ 15.898,35
ISS (Imposto Municipal)	5,00	R\$ 15.000,00	R\$ 750,00
Comissões (Gastos com Vendas)	1,00	R\$ 626.475,00	R\$ 6.264,75
Propaganda (Gastos com Vendas)	1,00	R\$ 626.475,00	R\$ 6.264,75
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	2,50	R\$ 626.475,00	R\$ 15.661,88

Total Impostos	R\$ 95.897,44
Total Gastos com Vendas	R\$ 28.191,38
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 124.088,81

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 124.088,81
Mês 2	R\$ 124.088,81
Mês 3	R\$ 124.088,81
Mês 4	R\$ 124.088,81
Mês 5	R\$ 124.088,81
Mês 6	R\$ 124.088,81
Mês 7	R\$ 124.088,81
Mês 8	R\$ 124.088,81
Mês 9	R\$ 124.088,81
Mês 10	R\$ 124.088,81
Mês 11	R\$ 124.088,81
Mês 12	R\$ 124.088,81
Ano 1	R\$ 1.489.065,72

Ano 2	R\$ 1.489.065,72
-------	------------------

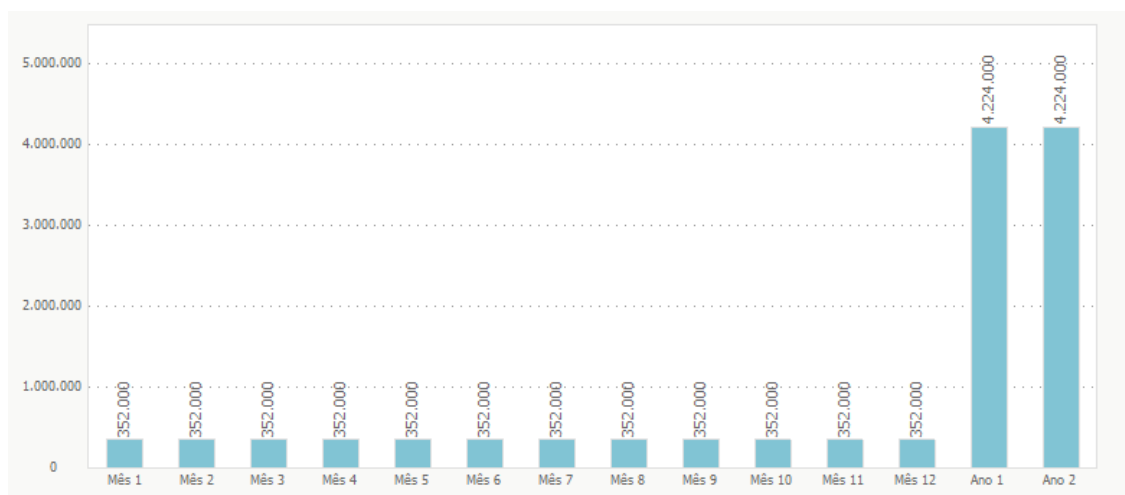


- Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	POP 110i	8	R\$ 4.000,00	R\$ 32.000,00
2	BIZ 110i	1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
3	BIZ 125	3	R\$ 7.000,00	R\$ 21.000,00
4	PCX	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5	SH 150i	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
6	SH 150i DLX	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
7	SH 300i	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
8	CG 125i CARGO	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
9	CG 160 CARGO	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
10	CG 125i FAN	5	R\$ 5.000,00	R\$ 25.000,00
11	CG 160 START	6	R\$ 6.000,00	R\$ 36.000,00
12	CG 160 FAN	7	R\$ 7.000,00	R\$ 49.000,00
13	CG 160 TITAN	3	R\$ 8.000,00	R\$ 24.000,00
14	BROS 160	5	R\$ 8.000,00	R\$ 40.000,00
15	BROS 160 ESDD	9	R\$ 9.000,00	R\$ 81.000,00
16	TWISTER STD	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
17	TWISTER ABS	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
18	XRE 190	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00

19	XRE 300	1	R\$ 13.000,00	R\$ 13.000,00
20	XRE 300 ABS	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
21	CB 500F ABS	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
22	CB 500R ABS	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
23	CB 500X ABS	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
24	CB 650F ABS	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
25	CBR 650F ABS	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
26	NC 750X ABS	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
27	CRF 1000L	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
28	CRF 1000L TE	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
29	CRF 230F	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
30	TRX 420 FM 4x4	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
31	Revisões Periódicas	10	R\$ 0,00	R\$ 0,00
32	Serviços Mecânicos	50	R\$ 0,00	R\$ 0,00
33	Serviços de Garantia	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
34	Recall	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
35	Manutenções Periódicas	150	R\$ 0,00	R\$ 0,00
36	Serviços de Seguradora	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00
37	Peças de reposição	1000	R\$ 15,00	R\$ 15.000,00
TOTAL			R\$ 352.000,00	

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 352.000,00
Mês 2	R\$ 352.000,00
Mês 3	R\$ 352.000,00
Mês 4	R\$ 352.000,00
Mês 5	R\$ 352.000,00
Mês 6	R\$ 352.000,00
Mês 7	R\$ 352.000,00
Mês 8	R\$ 352.000,00
Mês 9	R\$ 352.000,00
Mês 10	R\$ 352.000,00
Mês 11	R\$ 352.000,00
Mês 12	R\$ 352.000,00
Ano 1	R\$ 4.224.000,00
Ano 2	R\$ 4.224.000,00



- Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Gerente de loja	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	33,80	R\$ 676,00	R\$ 2.676,00
Supervisor de Vendas	1	R\$ 1.526,00	R\$ 1.526,00	33,80	R\$ 515,79	R\$ 2.041,79
Vendedores Internos	2	R\$ 1.030,00	R\$ 2.060,00	33,80	R\$ 696,28	R\$ 2.756,28
Vendedores Externos	10	R\$ 1.030,00	R\$ 10.300,00	33,80	R\$ 3.481,40	R\$ 13.781,40
Consultor Técnico	2	R\$ 1.030,00	R\$ 2.060,00	33,80	R\$ 696,28	R\$ 2.756,28
Balconista de peças	1	R\$ 1.080,00	R\$ 1.080,00	33,80	R\$ 365,04	R\$ 1.445,04
Mecânicos	1	R\$ 1.186,00	R\$ 1.186,00	33,80	R\$ 400,87	R\$ 1.586,87
Montador/Lavador	1	R\$ 1.030,00	R\$ 1.030,00	33,80	R\$ 348,14	R\$ 1.378,14
Garantista	1	R\$ 1.740,00	R\$ 1.740,00	33,80	R\$ 588,12	R\$ 2.328,12
Operador de Contas a Pagar e Receber	1	R\$ 1.455,44	R\$ 1.455,44	33,80	R\$ 491,94	R\$ 1.947,38
Faturista	1	R\$ 1.319,00	R\$ 1.319,00	33,80	R\$ 445,82	R\$ 1.764,82
Departamento Pessoal	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00	33,80	R\$ 777,40	R\$ 3.077,40

Caixa	1	R\$ 1.281,40	R\$ 1.281,40	33,80	R\$ 433,11	R\$ 1.714,51
Motorista	1	R\$ 1.670,00	R\$ 1.670,00	33,80	R\$ 564,46	R\$ 2.234,46
Office Boy	1	R\$ 1.132,00	R\$ 1.132,00	33,80	R\$ 382,62	R\$ 1.514,62
TOTAL	26		32.139,84		R\$ 10.863,27	R\$ 43.003,11

- Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 10.000,00	25	R\$ 400,00	R\$ 33,33
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 25.860,00	10	R\$ 2.586,00	R\$ 215,50
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 15.250,00	10	R\$ 1.525,00	R\$ 127,08
VEÍCULOS	R\$ 122.500,00	5	R\$ 24.500,00	R\$ 2.041,67
COMPUTADORES	R\$ 27.300,00	5	R\$ 5.460,00	R\$ 455,00
Total			R\$ 34.471,00	R\$ 2.872,58

- Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 10.000,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 2.380,00
Energia elétrica	R\$ 1.200,00
Telefone + internet	R\$ 1.670,00
Honorários do contador	R\$ 2.000,00
Pró-labore	R\$ 10.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 350,00
Salários + encargos	R\$ 43.003,11
Material de limpeza	R\$ 0,00
Material de escritório	R\$ 0,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 2.872,58
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 73.475,69

Projeção dos Custos:

(x) Sem expectativa de crescimento

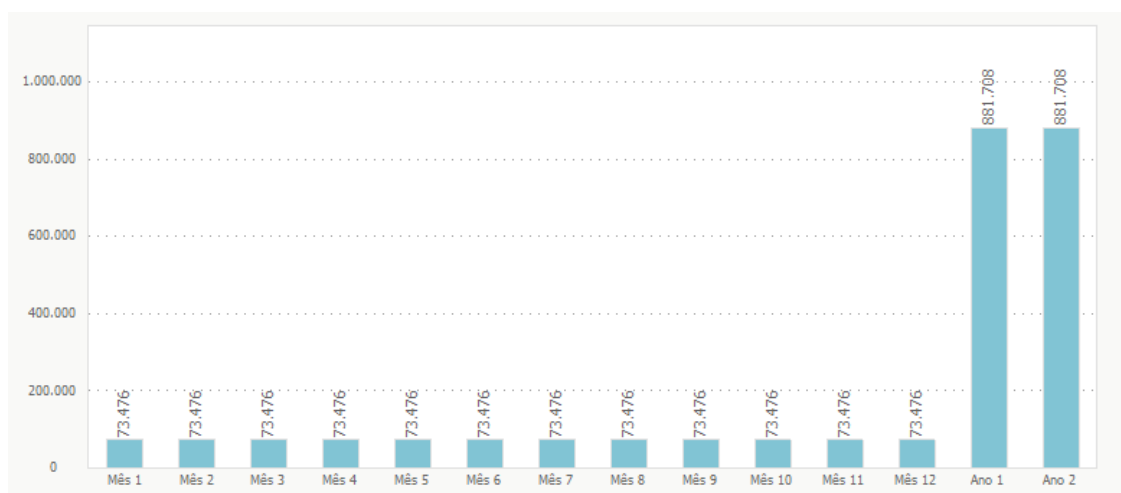
() Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

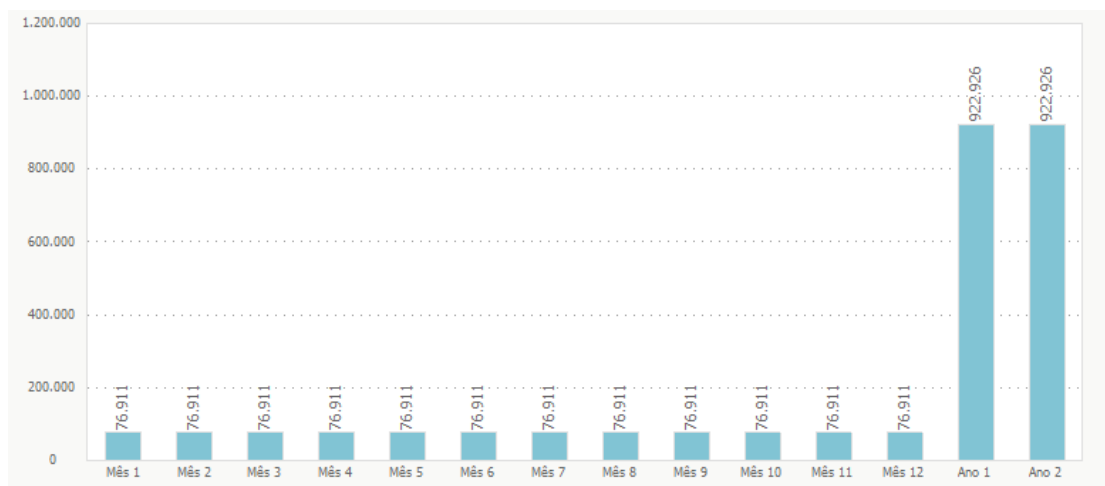
() Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 73.475,69
Mês 2	R\$ 73.475,69
Mês 3	R\$ 73.475,69
Mês 4	R\$ 73.475,69
Mês 5	R\$ 73.475,69
Mês 6	R\$ 73.475,69
Mês 7	R\$ 73.475,69
Mês 8	R\$ 73.475,69
Mês 9	R\$ 73.475,69
Mês 10	R\$ 73.475,69
Mês 11	R\$ 73.475,69
Mês 12	R\$ 73.475,69
Ano 1	R\$ 881.708,28
Ano 2	R\$ 881.708,28

**- Demonstrativo de resultados**

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 626.475,00	R\$ 7.517.700,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 352.000,00	R\$ 4.224.000,00	56,19
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 126.861,19	R\$ 1.150.769,27	20,25
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 28.191,38	R\$ 338.296,55	4,50
Total de custos Variáveis	R\$ 507.052,57	R\$ 5.713.065,82	80,94
3. Margem de Contribuição	R\$ 119.422,43	R\$ 1.804.634,18	19,06
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 73.475,69	R\$ 881.708,28	11,73
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 45.946,74	R\$ 891.962,24	7,33

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 45.946,74
Mês 2	R\$ 76.910,50
Mês 3	R\$ 76.910,50
Mês 4	R\$ 76.910,50
Mês 5	R\$ 76.910,50
Mês 6	R\$ 76.910,50
Mês 7	R\$ 76.910,50
Mês 8	R\$ 76.910,50
Mês 9	R\$ 76.910,50
Mês 10	R\$ 76.910,50
Mês 11	R\$ 76.910,50
Mês 12	R\$ 76.910,50
Ano 1	R\$ 891.962,24
Ano 2	R\$ 922.926,00



- Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1	Ano 2
Ponto de Equilíbrio	R\$ 3.672.998,13	R\$ 3.672.998,13
Lucratividade	12,28 %	12,28 %
Rentabilidade	129,20 %	129,20 %
Prazo de retorno do investimento	10 meses	

6 - Construção de cenário

- Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista)	10,00 %	Receita (otimista)	100,00 %
----------------------	---------	--------------------	----------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 626.475,00	100,00	R\$ 563.827,50	100,00	R\$ 1.252.950,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 352.000,00	56,19	R\$ 316.800,00	56,19	R\$ 704.000,00	56,19
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 126.861,19	20,25	R\$ 114.175,07	20,25	R\$ 253.722,38	20,25
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 28.191,38	4,50	R\$ 25.372,24	4,50	R\$ 56.382,76	4,50
Total de Custos Variáveis	R\$ 507.052,57	80,94	R\$ 456.347,31	80,94	R\$ 1.014.105,14	80,94
3. Margem de contribuição	R\$ 119.422,43	19,06	R\$ 107.480,19	19,06	R\$ 238.844,86	19,06
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 73.475,69	11,73	R\$ 73.475,69	13,03	R\$ 73.475,69	5,86
Resultado Operacional	R\$ 45.946,74	7,33	R\$ 34.004,50	6,03	R\$ 165.369,17	13,20

Ações corretivas e preventivas:

Diante ao exposto, verifica-se que no cenário pessimista há um decréscimo de 1,3% no resultado operacional, que apesar de aparentar ser um número pequeno, em termo de valores, há uma redução de R\$11942,24 no resultado operacional. Identifica-se a necessidade de planejamento de estratégias e ações de venda para que o resultado operacional no cenário pessimista seja corrigido para que se aproxime pelo menos ao cenário provável demonstrado.

7 - Avaliação estratégica

- Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS Força da marca; Localização do ponto; Assistência técnica; Valor de revenda das semi-novas da marca; Market share (85%);	OPORTUNIDADES Capilaridade nos bairros mais populosos na região metropolitana;
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Lacunas no treinamento;	AMEAÇAS Dificuldade na obtenção de mão de obra especializada; Rigidez na concessão de crédito pelas instituições financeiras para financiamento das motos aos clientes; Concorrência da própria marca; Carga tributária extremamente pesada; Taxas de juros cobradas pelos bancos para obtenção de crédito para capital de giro, desconto de duplicatas e antecipação de cartões de crédito; Alto índice de acidentes envolvendo motocicletas;

Ações:

Desenvolver parceria com SENAI e SEBRAE para treinamento de mão de obra mecânica e consultores de vendas, respectivamente.

Convênio para contratação de estagiários junto às Universidades;

Desenvolver campanhas de vendas de varejo mais atrativas que o concorrente;

Diferenciar o atendimento no departamento de vendas e pós-vendas para atender e superar as expectativas dos clientes;

Formação de instrutores de pilotagem junto à Honda para treinamento e conscientização dos nossos clientes para o correto uso da motocicleta e pilotagem defensiva.

Supervisionar a realização dos treinamentos na parte que são feitos online pelos vendedores.

Elaborar o mapeamento de processos de cada cargo da empresa para que as atribuições de cada colaborador seja definida e registrada, tornando mais claro, o treinamento e o entendimento das funções.

8 - Avaliação do plano

- Análise do plano

O Plano de Negócios é essencial para uma empresa em etapa de criação ou ampliação, visto que, a partir dele, são avaliados todos os custos, oportunidades de crescimento e atributos que possam favorecer a organização a atuar com excelência no mercado. Além disso, o Plano de Negócios pode evitar prejuízos tanto na abertura quanto na ampliação de um negócio, ao não elaborá-lo e executá-lo, o empreendedor corre um risco que poderia ter sido previsto.

A Avanço Motos Peças e Acessórios é uma empresa hipotética, os dados utilizados para a realização do Plano de Negócios foram coletados a partir de empresas reais atuantes no cenário da capital paraibana, porém, com seus nomes modificados. A partir dos resultados encontrados, pode-se avaliar a criação da empresa como um projeto viável e com oportunidades de crescimento no ramo, atentando-se sempre à execução de medidas preventivas relacionadas às ameaças e ações corretivas no ambiente interno da organização.