

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB

Centro de Ciências Sociais Aplicadas – CCSA

Graduação em Administração – GADM

ANDERSON RENATO AGUIAR FERREIRA

PLANO DE NEGÓCIOS: ALYSSON MOTOS

João Pessoa

2023

ANDERSON RENATO AGUIAR FERREIRA

PLANO DE NEGÓCIOS: ALYSSON MOTOS

Trabalho de curso apresentado como parte do requisito necessário à obtenção do grau de Bacharel em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba/ UFPB.

Professor Orientador: Rosivaldo de Lima Lucena

João Pessoa

2023

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

F383p Ferreira, Anderson Renato Aguiar.
Plano de negócios: Alysson Motos / Anderson Renato
Aguiar Ferreira. - João Pessoa, 2023.
43 f. : il.

Orientação: Anderson Ferreira.
TCC (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Plano de negócio. 2. Empreendedorismo. 3. Mercado
de motocicletas. I. Ferreira, Anderson. II. Título.

UFPB/CCSA CDU 658

Folha de aprovação

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para Conclusão de Curso do Bacharelado em Administração.

Aluno: Anderson Renato Aguiar Ferreira

Trabalho: Plano de Negócio: Alysson Motos

Área da pesquisa: Empreendedorismo, finanças.

Data da aprovação: 30/05/2023

Banca examinadora

Documento assinado digitalmente
 ROSIVALDO DE LIMA LUCENA
Data: 05/06/2023 15:32:28-0300
Verifique em <https://validar.itl.gov.br>

Profº Rosivaldo de Lima Lucena (Orientador), Doutor

Documento assinado digitalmente
 ARTURO RODRIGUES FELINTO
Data: 06/06/2023 18:43:41-0300
Verifique em <https://validar.itl.gov.br>

Profº Arturo Rodrigues Felinto (Membro Examinador), Mestre

Documento assinado digitalmente
 SUELLE CARIELE DE SOUZA E SILVA
Data: 06/06/2023 19:04:06-0300
Verifique em <https://validar.itl.gov.br>

Profª Suelle Carielle (Membro Examinador), Mestra

Dedico este trabalho de Conclusão a todos os meus amigos e familiares. Primeiramente a minha mãe Ivonete Aguiar Ferreira, que sempre me apoiou e incentivou para conclusão do curso de Administração, a minha namorada Maria Aparecida Nobrega e Sousa que sempre me apoiou durante as noites que me dediquei às atividades e aulas do curso e ao meu professor orientador Rosivaldo de Lima Lucena pela sua presteza e supervisão para elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso.

SÚMARIO EXECUTIVO

A Alysson Motos iniciou suas operações no mercado em agosto de 2022 na cidade de João Pessoa. A unidade está localizada em uma avenida de alto tráfego de carros e motos e atende os clientes presencialmente para realização dos serviços, bem como no formato *online* para agendamentos de serviços e esclarecimento de dúvidas.

Atualmente a empresa foca no investimento para aumento do seu estoque, buscando diversificação nas peças vendidas para que o cliente consiga resolver todos os problemas em um único lugar. Dessa forma, ela busca se diferenciar da concorrência pelo excelente atendimento, fidelizando os consumidores para que se tornem clientes recorrentes.

A Alysson Motos possui os requisitos necessários para continuar crescendo frente aos seus concorrentes, sendo uma empresa lucrativa e com boas margens para crescimento do negócio. A realização deste plano de negócio é de extrema importância para possibilitar melhorar seus processos e procedimentos e analisar a situação da empresa atual e propor melhorias para as fragilidades encontradas e consequentemente maiores resultados lucrativos.

No quadro a seguir são apresentados os indicadores financeiros que mostram a continuidade e viabilidade do negócio:

Indicadores de Viabilidade	Valor
Lucratividade	14,16%
Rentabilidade	46,36%
Prazo para Retorno do Investimento	26 meses
Ponto de Equilíbrio	R\$ 51.000,00

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Lista de Figuras

Figura 1: Classificação CNAE.....	12
Figura 2- Capital Social.....	12
Figura 3- Logo Marca Alysson Motos.....	26
Figura 4- Ofertas realizadas na Copa do Mundo.....	27
Figura 5- Arranjo Físico	28
Figura 6- Organograma	30

Lista de Quadros

Quadro 1- Indicadores de Viabilidade	13
Quadro 2- Análise SWOT	15
Quadro 3- Análise dos Concorrentes	24
Quadro 4- Análise de Fornecedores	25
Quadro 5- Diversificação dos Produtos.....	27
Quadro 6- Processo Operacional.....	29
Quadro 7- Necessidade de Pessoal.....	30
Quadro 8- Investimento Fixo Inicial (Máquina e Equipamentos)	31
Quadro 9- Investimento Fixo Inicial (Móveis e Ferramentas)	31
Quadro 10- Prazo Médio para Recebimentos de Vendas	32
Quadro 11- Cálculo do prazo médio de compras	32
Quadro 12- Capital de Giro Estipulado	33
Quadro 13- Investimento Total.....	33
Quadro 14-Faturamento Mensal	34
Quadro 15- Custo de Comercialização de Vendas	34
Quadro 16 - Despesa com Pessoal	34
Quadro 17- Depreciação.....	35
Quadro 18- Despesas operacionais.....	35
Quadro 19- Exemplo de Produtos Vendidos na Alysson Motos	36
Quadro 20- Demonstrativo de Resultados	36
Quadro 21- Cenário Otimista	39
Quadro 22- Custos de Comercialização Cenário Otimista	39
Quadro 23- DRE Cenário otimista.....	39
Quadro 24- Simulação Cenário Pessimista.....	40
Quadro 25- Custos de Comercialização Cenário Pessimista	41
Quadro 26- DRE Cenário Pessimista.....	41

Lista de Gráficos

Gráfico 1- Sexo dos Clientes	17
Gráfico 2- Marca de Motos Predominante.....	17
Gráfico 3- Qual a Cilindrada da sua Moto	18
Gráfico 4- Nível de Importância do que o Cliente Deseja em uma Oficina.....	18
Gráfico 5- Informações sobre Atendimento.....	19
Gráfico 6- Informações sobre Custo de Mão de Obra.....	19
Gráfico 7- Benefício na Forma de Pagamento	20
Gráfico 8- Vendas de Acessórios	20

Gráfico 10- Possível Lançamento de Serviço de Aluguel de Motos	21
Gráfico 11- O que Faria o Cliente Trocar de Oficina	22
Gráfico 12- Serviço de Reboque.....	22
Gráfico 13- Novo Método de Pagamento	23
Gráfico 14- Venda e Troca de Motos	23
Gráfico 15- Renda Média de Motociclistas.....	24

Sumário

1. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO	11
1.1 Definição do Negócio	11
1.2 Empreendedor.....	11
1.3 Síntese das Responsabilidades da Gestão da Empresa	11
1.4 Exigências Legais	11
1.5 Área de Atuação.....	12
1.6 Capital Social	12
1.7 Conceitos Estratégicos da Organização	13
1.7.1 Missão	13
1.7.2 Visão.....	13
1.7.3 Valores	13
1.8 Indicadores Financeiros	13
2. ANÁLISE DE MERCADO.....	13
2.1 Setor de Atividade	14
2.2 Forma Jurídica	14
2.3 Enquadramento Tributário.....	14
2.3.1 Âmbito Federal.....	14
3. CAPITAL SOCIAL.....	14
3.1 Fonte de Recursos	14
3.2 Estratégia (SWOT)	15
3.2.1 Pontos fortes.....	15
3.2.2 Pontos Fracos.....	15
3.2.3 Oportunidades	16
3.2.4 Ameaças.....	16
4. ANÁLISE DOS CLIENTES.....	16
4.1 Estudo de Clientes (Definições Estratégicas)	16
4.2 Estudo dos Concorrentes	24
4.3 Estudo dos Fornecedores	25
5. PLANO DE MARKETING.....	25
5.1 Logomarca	26
5.2 Descrição dos Principais Produtos (Estratégia de Produtos)	26
5.3 Estratégia de Preço.....	26
5.4 Estratégias Promocionais.....	27
5.5 Estrutura de Comercialização.....	28
5.6 Localização do Empreendimento	28
6. PLANO OPERACIONAL	28

6.1 Arranjo Físico	28
6.2 Capacidade Comercial	29
6.3 Processos Operacionais.....	29
6.4 Necessidade de Pessoal	29
6.5 Estrutura Organizacional	30
7. PLANO FINANCEIRO.....	30
7.1 Investimento Fixo	30
7.2 Capital de Giro	32
7.3 Caixa Mínimo	32
7.4 Investimento Total	33
7.5 Estimativa do Faturamento Mensal	33
7.6 Custo de Comercialização.....	34
7.7 Custo com Mão de Obra	34
7.8 Custo com Depreciação	34
7.9 Custos Fixos Operacionais Mensais.....	35
7.10 Custo de Mercadorias Vendidas.....	35
7.11 Demonstrativo de Resultados.....	36
8. INDICADORES DE VIABILIDADE	37
8.1 Ponto de Equilíbrio (PE)	37
8.2 Lucratividade	37
8.3 Rentabilidade	38
8.4 Prazo de Retorno do Investimento	38
9. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS	38
9.1 Cenário Otimista.....	38
9.2 Cenário Conservador	40
9.3 Cenário Pessimista	40
10. DECISÃO GERENCIAL	42
11. REFERÊNCIAS	43

1. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

Nesta primeira etapa, serão apresentadas as descrições e informações sobre o negócio para melhor entendimento das características e funcionamento da empresa.

1.1 DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO

O negócio consiste em atender as necessidades dos clientes voltadas a realização de serviços e manutenções em motocicletas e venda de peças e acessórios para customização de motos com o melhor custo-benefício.

1.2 EMPREENDEDOR

Alysson Rommel Aguiar Ferreira, brasileiro, natural de João Pessoa, casado, residente no município de João Pessoa-PB.

Formação Profissional: Segundo grau completo.

Atribuições do Empreendedor: Fundador e proprietário da empresa. Encarregado de gerir o orçamento da empresa para compras de produtos e maquinário e gerenciar a equipe de vendas e mecânica. Para a gestão financeira, o empreendedor conta com o apoio inicial do irmão e de um escritório de contabilidade.

1.3 SÍNTESE DAS RESPONSABILIDADES DA GESTÃO DA EMPRESA

O proprietário executa o serviço de gestão da empresa com o auxílio do escritório de contabilidade e do seu irmão. Fiscaliza o andamento dos serviços realizados na oficina, a reposição de estoque, a remuneração aplicada a cada funcionário, realiza os pagamentos e diariamente verifica a saúde financeira do negócio.

1.4 EXIGÊNCIAS LEGAIS

A Razão social da empresa consiste no nome ALYSSON ROMMEL AGUIAR FERREIRA 03420101406, sob o nome fantasia ALYSSON MOTOS e está regularizada para funcionamento nos órgãos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Prefeitura Municipal de João Pessoa, com alvará provisório de funcionamento;
- Caixa Econômica Federal para cadastramento no sistema Conectividade Social – INSS/FGTS;
- Cadastro Municipal de Vigilância Sanitária – CMVS;
- Corpo de Bombeiros Militar, com alvará de funcionamento com validade de 12 meses.

1.5 ÁREA DE ATUAÇÃO

Verificado a classificação nacional de atividades econômicas (CNAE/IBGE), a Oficina Alysson Motos se enquadra na categoria de Manutenção e reparação de motocicletas e motonetas como atividade primária.

Figura 1: Classificação CNAE

 REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA		
NUMERO DE INSCRIÇÃO 33.605.820/0001-66 MATRIZ	COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL	DATA DE ABERTURA 13/05/2019
NOME EMPRESARIAL ALYSSON ROMMEL AGUIAR FERREIRA 03420101406		
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) ALYSSON MOTOS		PORTE ME
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL 45.43-9-00 - Manutenção e reparação de motocicletas e motonetas		
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS 45.41-2-06 - Comércio a varejo de peças e acessórios novos para motocicletas e motonetas 45.41-2-07 - Comércio a varejo de peças e acessórios usados para motocicletas e motonetas 45.30-7-03 - Comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores 47.63-6-03 - Comércio varejista de bicicletas e triciclos; peças e acessórios 45.30-7-04 - Comércio a varejo de peças e acessórios usados para veículos automotores 45.20-0-01 - Serviços de manutenção e reparação mecânica de veículos automotores		

Fonte: Receita Federal (2023)

1.6 CAPITAL SOCIAL

O capital social para abertura da empresa foi de R\$ 17.000,00, conforme registro na Receita Federal, onde possui um único sócio com participação de 100%.

Figura 2- Capital Social

Consulta Quadro de Sócios e Administradores - QSA

CNPJ:	33.605.820/0001-66
NOME EMPRESARIAL:	ALYSSON ROMMEL AGUIAR FERREIRA 03420101406
CAPITAL SOCIAL:	R\$17.000,00 (Dezessete mil reais)

NÃO HÁ INFORMAÇÃO DE QUADRO DE SÓCIOS E ADMINISTRADORES (QSA) NA BASE DE DADOS DO CNPJ

Fonte: Receita Federal (2023)

1.7 CONCEITOS ESTRATÉGICOS DA ORGANIZAÇÃO

1.7.1 Missão

A segurança do motociclista está em primeiro lugar.

1.7.2 Visão

Tornar a Alysson Motos referência na cidade de João Pessoa.

1.7.3 Valores

Segurança: A segurança do motociclista é inegociável.

Transparência: Serviço prestado de forma clara e honesta.

Qualidade: Atendimento humanizado e peças de qualidade.

Justiça: Preço justo para o cliente e remuneração adequada aos colaboradores.

1.8 INDICADORES FINANCEIROS

No quadro 1, a empresa está atualmente no ponto de equilíbrio, ou seja, a receita financeira gerada pelo negócio é suficiente para realizar o pagamento das suas obrigações financeiras, não necessitando de aportes de capital.

Quadro 1- Indicadores de Viabilidade

Indicadores de Viabilidade	Valor
Lucratividade	14,16%
Rentabilidade	46,36%
Prazo para Retorno do Investimento	26 meses
Ponto de Equilíbrio	R\$ 51.000,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

2. ANÁLISE DE MERCADO

O mercado de serviços para motos de até 300cc é um mercado em constante crescimento no Brasil, no qual existe uma liderança absoluta da empresa fabricante HONDA. Por esse motivo, o maior volume de estoque de peças para motos é da fabricante líder e isso facilita o gerenciamento e compra de materiais para estocagem, minimizando os custos por torná-lo mais preciso.

Segundo o site do ESTADÃO (Abril, 2023)

Entre janeiro e março deste ano, foram emplacadas 274.766 motocicletas. O volume representa crescimento de 33,68% na venda de

motos no primeiro trimestre de 2021, em comparação com o mesmo período do ano passado.

Ainda sobre o fato de que o mercado está em ascensão, na mesma matéria do site do ESTADÃO (Abril, 2023):

Motocicletas do segmento *city* (urbanas) continuam sendo as preferidas dos consumidores brasileiros. Lideradas pela Honda CG 160, com 72.837 unidades emplacadas no primeiro trimestre de 2022, as motos urbanas de até 250cc representaram 40,19% dos veículos de duas rodas emplacados no período.

Segundo o site GLOBO (Maio, 2023): “a frota de motos da cidade de João Pessoa é a 18ª maior do País, onde representa 19,96% de todas as motos que existem no estado da Paraíba, onde o volume total de motos é de 113.875 veículos”.

Comprovando que para este mercado existe uma grande demanda, a empresa precisa sempre estar atenta as inovações de peças e acessórios e procurar sempre o diferencial dentro do ramo do negócio, atendendo os clientes com novidades para customização de suas motos e com serviço de mecânica de qualidade.

2.1 SETOR DE ATIVIDADE

O setor em que a empresa está inserida é nos setores de Comércio e Prestação de Serviços.

2.2 FORMA JURÍDICA

Empresário Individual.

2.3 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Simples Nacional

2.3.1 ÂMBITO FEDERAL

Empresa optante pelo SIMPLES.

3. CAPITAL SOCIAL

3.1 FONTE DE RECURSOS

A fonte de recuso investida no negócio é de capital próprio do sócio proprietário.

3.2 FERRAMENTA ANÁLISE (SWOT)

A ferramenta estratégica utilizada para verificar os pontos fortes, pontos fracos, ameaças e oportunidade para o crescimento do negócio foi a Análise SWOT.

Quadro 2- Análise SWOT

ANÁLISE INTERNA	ANÁLISE EXTERNA
PONTOS FORTES	OPORTUNIDADES
Localização geográfica Experiência do proprietário no setor de motos Comunicação visual da marca Controle financeiro	Serviço de reboque Mercado <i>Online</i> Crescimento de clientes B2B Vender para o Governo
PONTOS FRACOS	AMEAÇAS
Colaborador atual como peça-chave para a organização Espaço físico	Grande quantidade de concorrentes próximos Crescimento da inflação no País

Fonte: Elaboração Própria (2023)

3.2.1 Pontos fortes

Localização geográfica: Oficina situada em uma Avenida de grande fluxo de motociclistas durante todo o dia, aumentando as possibilidades de venda.

Experiência do proprietário no setor de motos: O proprietário está no ramo de motos há mais de 20 anos, com vasta experiência na compra de venda de peças e acessórios.

Comunicação visual da marca: A logomarca da empresa é agradável aos olhos dos clientes, diferenciando a Alysson Motos da grande maioria dos concorrentes.

Controle financeiro: Neste setor o controle financeiro deixa a desejar, mas a empresa Alysson Motos cuida deste assunto com muito critério, com investimentos mapeados e estudados previamente.

3.2.2 Pontos Fracos

Colaborador atual como peça chave para a organização: O gerente responsável pela loja possui mais experiência na mecânica do que o próprio proprietário, deixando a empresa com fragilidade caso o mesmo decida se desligar do negócio em algum momento futuro.

Espaço físico: A oficina possui um espaço físico para no máximo 3 rampas (eleva-motos), onde a mesma já possui essa quantidade, limitando o crescimento de serviços realizados ao mesmo tempo, consequentemente limitando o seu crescimento.

3.2.3 Oportunidades

Serviço de reboque: Alguns concorrentes possuem esse serviço, assim podendo ir buscar as motos dos clientes em qualquer lugar da cidade, a empresa estuda a necessidade de investimento para esta oportunidade de negócio.

Mercado *online*: Devido ao crescimento deste mercado a oportunidade de vendas de forma *online* para todo o Brasil, a Alysson Motos estuda como implementar esse tipo de negócio utilizando o seu estoque físico atual como um estoque híbrido para uma futura loja *online*.

Crescimento de clientes B2B: Empresas com frota de motos e que possam virar clientes recorrentes da oficina, atualmente este tipo de negócio ainda é tímido na Alysson Motos, a organização com quatro contratos estabelecido onde a participação financeira do B2B apresenta 10,3% do faturamento acumulado no primeiro trimestre de 2023.

Vendas para o governo: Atualmente a empresa não possui contrato com o governo, mas enxerga esse mercado de forma positiva e tem em mente que será necessário um plano de negócios estruturado para entrar neste segmento.

3.2.4 Ameaças

Grande quantidade de concorrentes próximos: No raio de 6km existem 7 concorrentes, desta forma é necessário um atendimento de qualidade em conjunto com o serviço seguro e transparente para o cliente, tendo em vista a facilidade que o cliente possui de mudar de oficina sem maiores problemas.

Crescimento da inflação no País: O crescimento do custo de peças para reposição das motos e matérias de consumo para o funcionamento da empresa, devido a instabilidade da economia brasileira, gera uma ameaça para uma queda de margem financeira para o negócio.

4. ANÁLISE DOS CLIENTES

Para validar o plano de negócio foi realizado pesquisa de mercado com clientes da loja e possíveis futuros clientes, assim obtendo informações sobre o que este público deseja em uma oficina de motos na cidade de João Pessoa. A pesquisa foi realizada via internet, utilizando a ferramenta Google Forms, com perguntas objetivas e subjetivas, onde o total de 40 respondentes e após a coleta de dados foi realizado um estudo objetivo para identificar as necessidades do público alvo.

4.1 ESTUDO DE CLIENTES (DEFINIÇÕES ESTRATÉGICAS)

A pesquisa mostrou que para o seguimento de motocicletas o público é majoritariamente masculino, com maior quantidade de motos da fabricante Honda, em sua grande maioria até 160cc.

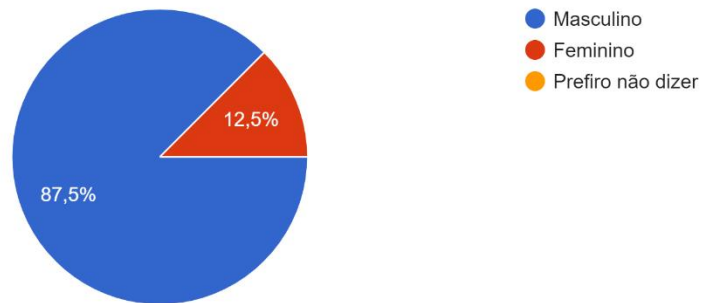
Analisando a pesquisa, temos como objetivo quantificar se o estoque da loja realmente é necessário continuar com uma maior participação de peças para atender

ao concerto das motos Honda, se existe mercado para inclusão de um novo serviço para facilitar o atendimento ao cliente.

Gráfico 1- Sexo dos Clientes

Qual o seu sexo?

40 respostas



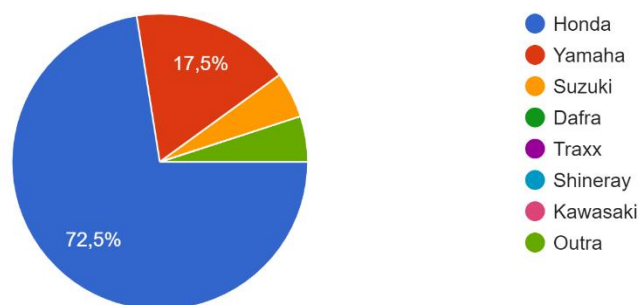
O público é majoritariamente masculino, deixando claro o público-alvo da oficina.

Gráfico 2 – Marca de Motos Predominante

Gráfico 2- Marca de Motos Predominante

Qual a marca da sua moto?

40 respostas



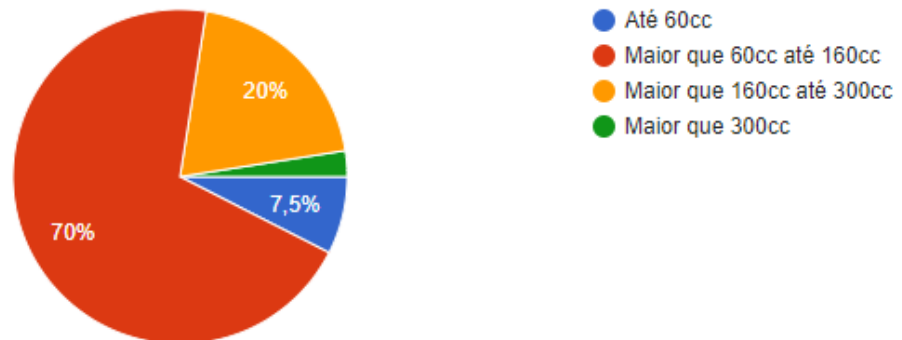
Essa pergunta comprova o que já ocorre na reposição de estoque da oficina, mais de 70% das peças em estoque são para atender motos Honda e cerca de 20% do estoque atual da empresa Alysson Motos são para atendimento das motos da marca Yamaha, comprovando.

Gráfico 3 – Qual a Cilindrada da sua Moto

Gráfico 3- Qual a Cilindrada da sua Moto

Qual a cilindrada da sua moto?

40 respostas

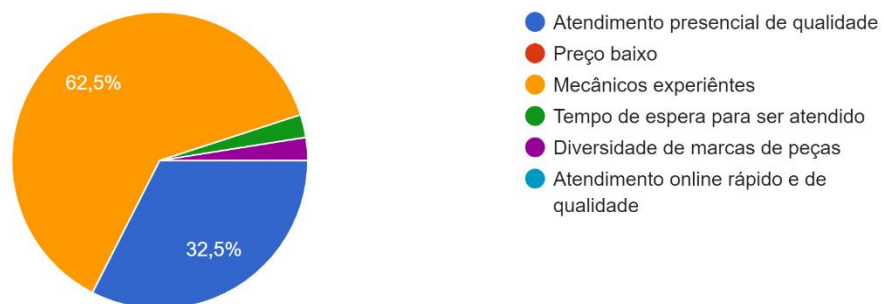


A empresa sabe que seu público é predominante de motos até 300cc e a pesquisa comprova o acerto ao avançar e mirar neste público-alvo.

Gráfico 4- Nível de Importância do que o Cliente Deseja em uma Oficina

Em uma oficina mecânica para motos o que é mais importante para você?

40 respostas



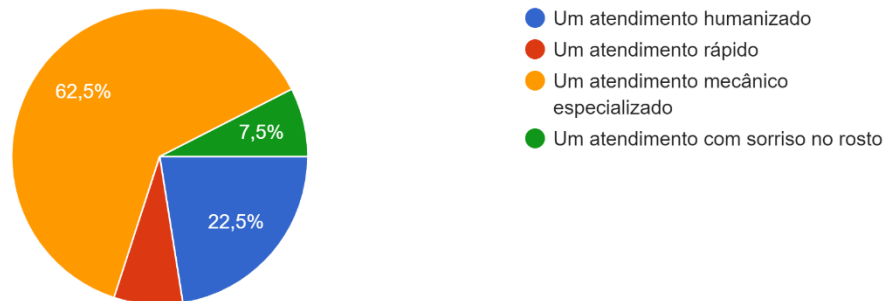
Segundo as respostas da pesquisa realizada, a experiência dos mecânicos em uma oficina corresponde a mais de 50% do que se é desejável para o cliente em potencial, em segundo lugar está o atendimento presencial de qualidade, somando os dois primeiros colocados nesta pergunta se dá o total de 95%.

Outro ponto importante é a pouca relevância dada a preço, espera e diversidade de marcas de peças, mostrando que a real necessidade do cliente é o serviço mecânico de qualidade e o atendimento físico em loja.

Gráfico 5- Informações sobre Atendimento

Sobre atendimento o que mais é impactante para você?

40 respostas

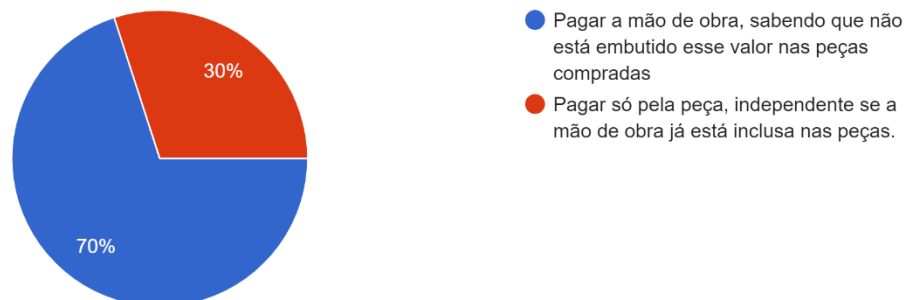


Corroborando com o gráfico 4 o que foi verificado posteriormente, o atendimento mecânico especializado é responsável por 62,5% dos respondentes, somando-se com o atendimento humanizado, temos 95% dos clientes respondentes nestas duas opções, deixando claro o que o cliente deseja em uma oficina.

Gráfico 6- Informações sobre Custo de Mão de Obra

Sobre custo de mão de obra, você prefere?

40 respostas



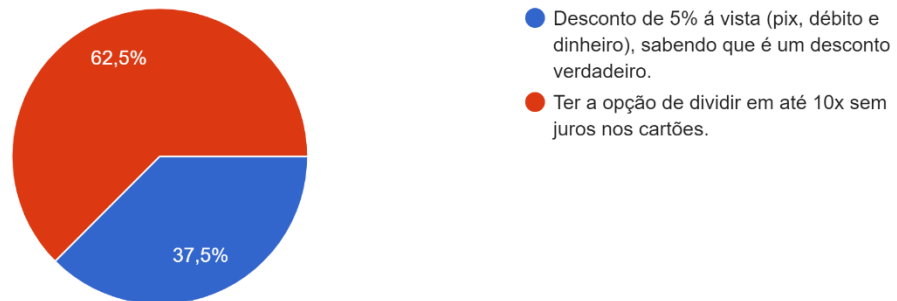
Cerca de 70% dos respondentes desejam saber o que está pagando detalhadamente em uma oficina, o que é mão de obra e o que é valor de peças, para esta informação é possível entender e manter os valores da empresa como norteadores, o valor transparência pode ser utilizado para informar ao cliente quais valores ele está pagando pelo serviço e pela peça.

Gráfico 7 – Benefício na Forma de Pagamento

Gráfico 7- Benefício na Forma de Pagamento

Qual benefício na opção de pagamento é mais relevante para você?

40 respostas



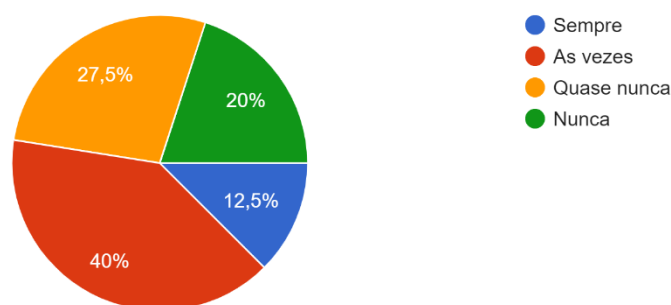
A estratégia da empresa Alysson Motos em dividir em 10x sem juros e estampar essa informação na fachada da loja foi assertiva, segundo esse item da pesquisa mais de 60% dos possíveis clientes preferem a divisão em até 10x sem juros ao 5% de desconto à vista.

Gráfico 8 – Vendas de Acessórios

Gráfico 8- Vendas de Acessórios

Você costuma colocar acessório na sua moto? (entende-se como acessórios: manoplas e punhos, peso para guidão, adesivos personalizados, lâmpada de led esportiva, botão de alerta...)

40 respostas

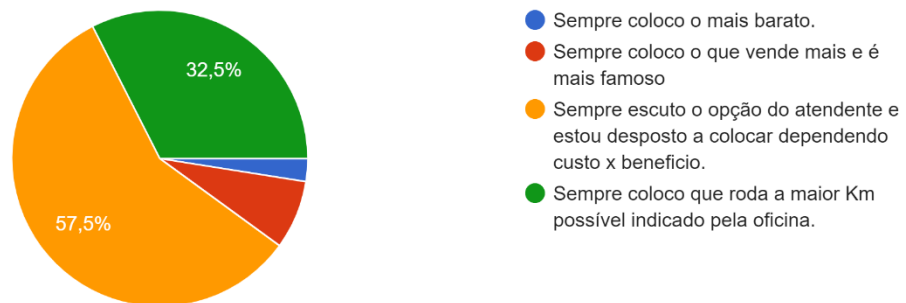


A venda de acessórios é uma venda de valor agregado, para aumento de *ticket* médio da oficina, sempre e as vezes correspondem juntos a 52,5%, passando da metade dos clientes comprando esse tipo de produto, deixando abertura para investimento em acessórios para aumento de receita da empresa.

Gráfico 9 – Recomendação da Oficina para Troca de Óleo

Sobre serviços essenciais durante o mês, como troca de óleo, o que é importante para você?

40 respostas

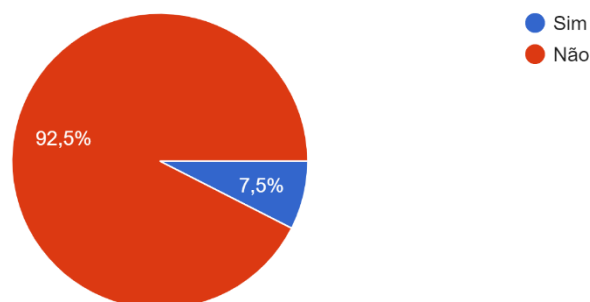


Nesta pergunta norteadora, consegue-se perceber que 90% dos clientes responderam que escutam funcionário da oficina de qual óleo colocar em sua moto, mostrando a abertura que existe para Alysso Motos explorar e crescer a receita, indicando óleo com maior valor agregado para o cliente e com maior margem de lucro para oficina.

Gráfico 9- Possível Lançamento de Serviço de Aluguel de Motos

Sendo necessário que para realizar o conserto da sua moto, fosse necessário passar mais de dois dias parada na oficina, você pagaria pelo serviço ...moto reserva sabendo que a diária seria R\$ 100,00?

40 respostas

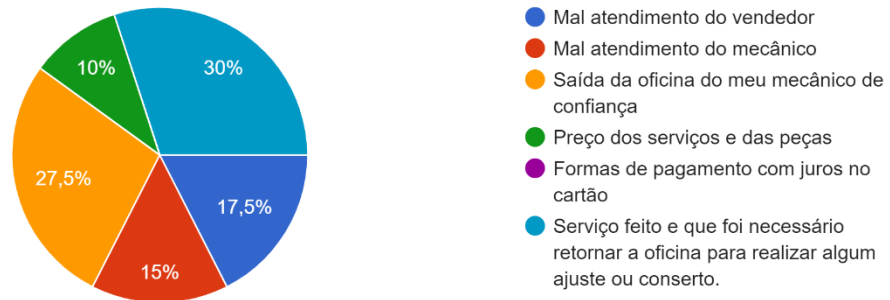


Esta pergunta e sua resposta inviabiliza o investimento em motos para alugar aos clientes da oficina que ficarem com sua moto parada mais de 24 horas para conserto.

Gráfico 10- O que Faria o Cliente Trocar de Oficina

Caso você já tenha uma oficina mecânica de moto de sua preferência, o que faria você troca-la por outra?

40 respostas

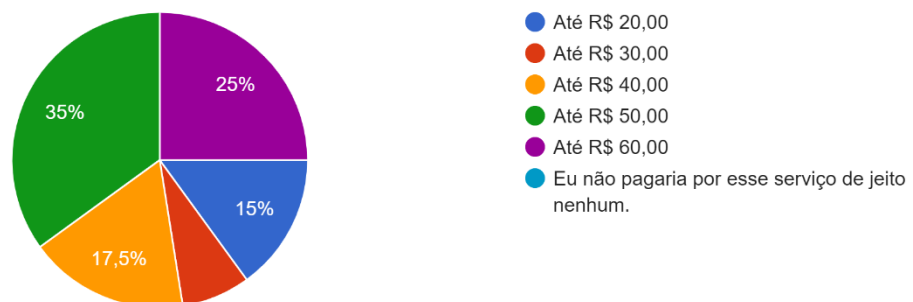


Nesta pergunta não existiu uma resposta majoritária, onde o serviço realizado com retorno do cliente a loja para refazer foi o item com maior desta, 30% dos clientes trocariam uma oficina por outra por este tipo de erro.

Gráfico 11- Serviço de Reboque

Caso sua moto de algum problema em algum lugar da sua cidade, você estaria disposto a chamar um reboque mesmo sabendo que esse serviço prest...valor máximo você acha justo para esse serviço?

40 respostas

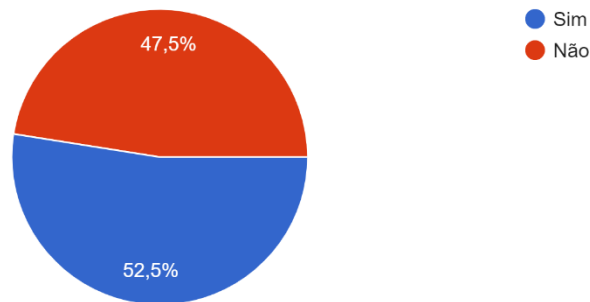


77% dos respondentes pagariam igual ou acima de R\$ 40,00 para um serviço de reboque, onde mostra que a Alysson Motos pode lançar esse serviço e que seria utilizado pelos seus futuros clientes.

Gráfico 12- Novo Método de Pagamento

Caso você descobrisse que alguma oficina da sua cidade parcela até 30% do total da compra em boleto bancário, mesmo sabendo que em caso de a...m diferencial e usaria essa forma de pagamento?

40 respostas

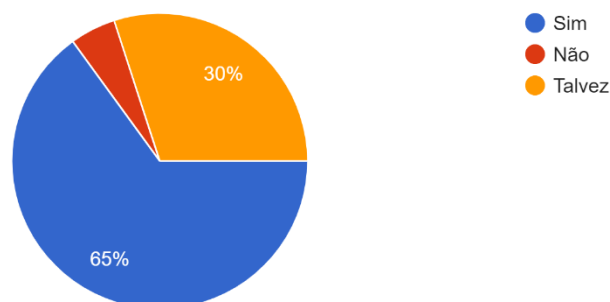


Mais da metade dos clientes utilizariam o método de pagamento via boleto bancário de até 30% do valor do serviço realizado na oficina, mostrando que este novo serviço pode ser bem aceito pelo público e possível aumento nas vendas da oficina.

Gráfico 13- Venda e Troca de Motos

Se você descobrisse que uma oficina de motos também possui uma loja de vendas, compra, troca de motos, você estaria disposto a comprar uma moto nesta loja usando a sua como entrada?

40 respostas

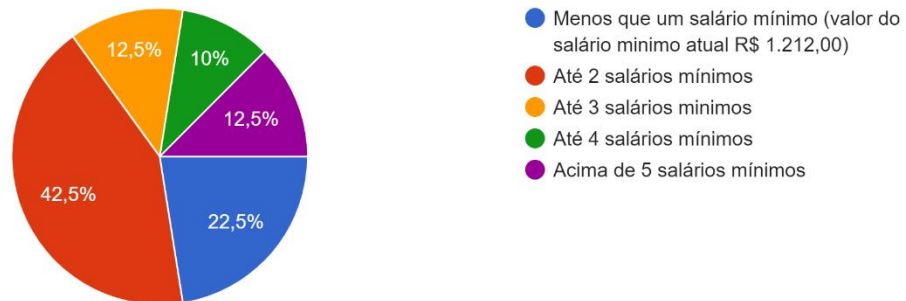


Cerca de 95% dos clientes usariam sua moto como entrada para trocar em outra moto em uma loja de vendas de moto do mesmo proprietário da Alysson Motos.

Gráfico 14- Renda Média de Motociclistas

Qual sua renda mensal?

40 respostas



A renda média de cerca de 70% dos clientes da oficina são de no máximo 3 salários mínimos, correlacionando o baixo ticket médio da oficina para vendas de peças essenciais.

4.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES

Analizando os principais concorrentes em um raio de 10km da oficina Alysso Motos, encontram-se as principais características o que os consumidores preferem e em qual posição estaria a Alysso motos frente aos seus concorrentes.

Quadro 3- Análise dos Concorrentes

	Variedade de Peças	Preços	Descontos	Flexibilidade no pagamento	Atendimento	Qualidade do serviço
Toquinho Motos e Serviços	+	-	-	+	+	=
MD Motos	+	=	+	+	=	+
Sampaio Motos	=	+	=	+	+	=
JC Motos	+	=	=	+	+	=
FM Motos	=	+	=	+	+	=
GP Motos	=	+	=	+	+	=
André Motos	+	=	-	+	=	=
Varela Motos	+	=	=	+	=	=
Scud Motos	-	+	=	+	+	+

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Onde: + é melhor, em relação aos concorrentes;

- é pior, em relação aos concorrentes,

= é igual, em relação aos concorrentes

Nesta análise conseguimos entender que a Alysson Motos, possui um diferencial na flexibilidade do pagamento, com ampla variedade de peças e um preço justo, com uma qualidade de serviço semelhante ou melhor em relação aos concorrentes.

4.3 ESTUDO DOS FORNECEDORES

Os fornecedores atendem a Alysson Motos de forma física e virtual, dependendo da necessidade o do tamanho dos pedidos realizados durante a semana pela empresa, as compras são realizadas majoritariamente a prazo, exceto quando realizadas a fornecedor local.

No quadro 4 apresentamos comparativo dos fornecedores atuais da Alysson Motos, onde avaliaremos entre os seguintes seguimentos, preço, pagamento, prazo de entrega, diversidade das peças e qualidade no atendimento.

Quadro 4- Análise de Fornecedores

	Preço	Pagamento	Prazo de entrega	Diversidade de peças	Qualidade no atendimento
Mocano	Razoavel	Prazo 30/60/90/105/120	21 dias	Muito Bom	Excelente
Rally Motos	Bom	Prazo 30/60/90	2 dias úteis	Muito Bom	Excelente
Ciclo Cairu	Muito Bom	Prazo 30/60/90/120/150/180	30 dias	Excelente	Excelente
Moura	Bom	Prazo 30/60/90	3 dias úteis	Bom	Excelente
RCL	Muito Bom	Prazo 30/60/90	2 dias úteis	Bom	Excelente
Damasio Distribuidora	Bom	Prazo 30/60/90	2 dias úteis	Bom	Bom
Eurides Distribuidora	Bom	Prazo 30/60/90	7 dias úteis	Bom	Excelente
Lubfil	Muito Bom	Prazo 30/60/90	2 dias úteis	Bom	Bom
Monteiro Distribuidora	Razoavel	Prazo 30/60/90	3 dias úteis	Bom	Bom
Gagliard Distribuidora	Razoavel	Prazo 14/21/28/35/42	3 dias úteis	Bom	Bom
Black Prime	Bom	Prazo 30/60	7 dias úteis	Razoavel	Bom
Evolução Motos	Bom	à vista	pronta entrega	Muito Bom	Bom

Fonte: Elaboração Própria (2023)

A Ciclo Cairu é o fornecedor com maior prazo de pagamento e normalmente são realizados pedidos com maior valor financeiro neste fornecedor, em contra partida o mesmo possui um prazo de entrega maior que os demais, tendo em vista que se trata de um fornecedor do Norte do País com distancia para João Pessoa-PB de 3.000km.

A empresa possui atualmente 12 fornecedores regulares, tendo em vista a vasta gama de peças e itens necessários para o bom funcionamento da oficina de motos.

5. PLANO DE MARKETING

5.1 LOGOMARCA

A logomarca foi confeccionada por um serviço terceirizado, buscando um diferencial frente aos concorrentes, entende-se que é um diferencial pela uniformização nas paletas de cores e utilizada de forma profissional nas redes sociais e comunicações *online* e no *offline* é utilizada para deixar o ambiente da oficina agradável ao público.

Figura 3- Logo Marca Alysson Motos



Fonte: Elaboração terceirizada, pertencente a Alysson Motos (2023)

5.2 DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS (ESTRATÉGIA DE PRODUTOS)

A oficina possui vasta variedade de produtos para motos, sejam acessórios, como luz de *led*, manoplas esportivas, canos esportivos, capacetes, redes para capacete, baú para moto, faróis, rodas de liga leve entre outros e produtos necessários para manutenção das motos, cabos de freio, velocímetro, acelerador e embreagem, óleo lubrificantes de diversas marcas, pneus de diversos diâmetros e marcas, kit de embreagem, juntas, pistões, estribos, cavaletes laterais, cavalete central, entre outros.

Mencionamos uma pequena quantidade de itens diferentes devido à grande quantidade de diversidades desses itens. A Alysson Motos procura um estoque maior de itens com maiores giros e aceitação de marcas pelo público e sempre se preocupando em retirar do seu portfólio fabricante de peças que não agradem aos seus consumidores.

5.3 ESTRATÉGIA DE PREÇO

A estratégia de preço realizada pela empresa foi por pesquisa de mercado e experiência do proprietário, padronizando os custos fixos da loja, sempre buscando atingir a margem necessária de lucro para um contínuo ciclo de investimento em estoque e diversidade de peças.

Por questões de sigilo, a lista não contempla todos os produtos vendidos pela empresa, apenas uma amostra razoável para veracidade das informações contidas neste relatório de estudo.

Quadro 5- Diversificação dos Produtos

COD PRODUTO	PRODUTO	CUSTO UNITÁRIO	PREÇO DE VENDA	MARGEM
113	PNEU T TECHNIC 2.75.17 CITY TURBO	R\$ 118,00	R\$ 170,00	44,07%
1177	ÓLEO LUBRAX MINERAL 20W/50	R\$ 22,00	R\$ 27,00	22,73%
4631	BOTAO ALERTA SH	R\$ 4,90	R\$ 25,00	410,20%
4633	KIT PISTAO SUZUKI YES 125 0,50 JC MAXI	R\$ 33,71	R\$ 80,00	112,15%
2709	BATERIA MOURA 5AM	R\$ 107,98	R\$ 170,00	57,44%
1934	CABO ACELERADOR XTZ 125 2009 JC MAXI	R\$ 9,90	R\$ 22,00	122,22%
1606	FLANGE COROA CG TITAN 150 GEAR	R\$ 43,68	R\$ 100,00	128,94%
5643	CAVALETE LATERAL CG 150 TITAN PROTORK	R\$ 16,48	R\$ 40,00	142,72%
5644	CHICOTE INSTALAÇÃO CBX TWISTER 250	R\$ 211,90	R\$ 340,00	65,17%
1190	ÓLEO SB 20W/50 SUPER 45	R\$ 12,50	R\$ 20,00	60%
3964	TRACAO BROS 150 KITMAX	R\$ 67,84	R\$ 120,00	76,89%
4489	PATIN DE FREIO BIZ/BROS JC MAXI STD	R\$ 10,45	R\$ 30,00	187,08%
4233	RELE DE PARTIDA PHOENIX 50CC	R\$ 32,76	R\$ 50,00	52,63%
2377	PITO BALA METAL	R\$ 4,00	R\$ 8,00	100,00%
		R\$ 696,10	R\$ 1.202,00	72,68%

Fonte: Sistema de Precificação e Produtos da Oficina Alysson Motos (2023)

5.4 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

A divulgação dos produtos e serviços é realizada majoritariamente por meio das redes sociais, principais plataformas de comunicação o *WhatsApp* e *Instagram*.

No passado a Alysson Motos realizou grande campanha promocional na copa do mundo, titulado como “Seleção de ofertas”.

Figura 3 – Ofertas Realizadas na Copa do Mundo

Figura 4- Ofertas realizadas na Copa do Mundo



Fonte: Instagram da empresa @alyssonmotos_ (2023)

Está sendo realizado pela empresa a criação ainda que estágio embrionário, a super promoção que irá ocorrer em agosto/23 para comemoração a 1 ano de loja aberta.

Outro estudo que está sendo realizado pelo proprietário é um parceiro para criação do clube de fidelidade da Alysson Motos, com meta para ser lançado no primeiro semestre de 2024.

5.5 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

Os produtos e serviços são vendidos e realizados na loja/oficina física, também é realizado a venda dos produtos *online*, para retirada do cliente na loja.

5.6 LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

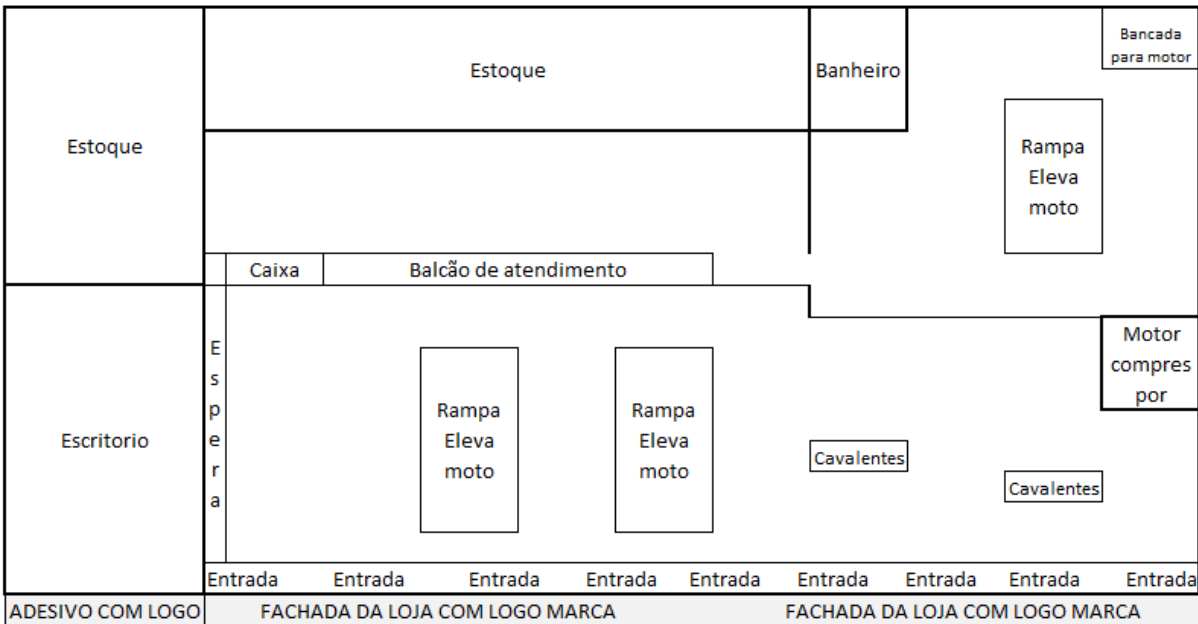
A Alysson Motos está localizada na Av. Desembargador Boto de Menezes, 646, Tambiá, João Pessoa-PB.

Este local foi escolhido pelo grande volume de motociclista, pois trata-se de uma avenida muito movimentada na cidade de João Pessoa.

6. PLANO OPERACIONAL

6.1 ARRANJO FÍSICO

Figura 5- Arranjo Físico



Fonte: Elaboração Própria (2023)

6.2 CAPACIDADE COMERCIAL

A oficina comporta até 3 motos, por vez nas rampas eleva moto e 2 motos nos cavaletes para moto que são moveis para retirada dependendo da necessidade, dando lugar a até 4 motos para atendimento rápido, com 5 mecânicos.

Dividimos os atendimentos em serviços por tempo, até 2 dias para serviço de motor, 1 dia para serviço de revisão, até meio turno para serviço de média complexidade, até 1 hora para serviços expressos.

Para serviços de motor a oficina consegue realizar até 39 atendimentos por mês desse serviço devido a necessidade do uso da rampa eleva motos, para revisão até 78 serviços por mês, 156 serviços de média complexidade por mês e 1560 serviços expresso por mês.

6.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Padronização de serviços operacionais, para facilitar o contato com o cliente e minimizar erros operacionais e de atendimento.

Quadro 6- Processo Operacional

Etapa 1	Validação de necessidade de mercadorias
Etapa 2	Compra de mercadorias necessárias
Etapa 3	Inclusão de mercadoria no sistema
Etapa 4	Exposição de mercadoria/Armazenamento de mercadoria
Etapa 5	Entrada de cliente
Etapa 6	Sondagem da necessidade do cliente para o serviço necessário
Etapa 7	Cliente validou preços das mercadorias e do serviço e autoriza realização
Etapa 8	Saída do produto no caixa e retirada automatica do estoque no sistema
Etapa 9	Cadastro do cliente no sistema
Etapa 10	Realização do serviço pela mecânica
Etapa 11	Serviço concluído
Etapa 12	Cliente realiza pagamento do serviço no caixa
Etapa 13	Mercadoria é retirada do estoque automaticamente
Etapa 14	Entrega do cupom fiscal ao cliente
Etapa 15	Saída do cliente
Etapa 16	Cliente recebe um agradecimento via whatsapp e contato da loja para eventual necessidade

Fonte: Elaboração Própria (2023)

6.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

A Alysson Motos em seu quadro de funcionários conta com 5 colaboradores internos e o proprietário, à medida que a empresa cresça em quantidade de serviços e faturamento financeiro será analisada a necessidade de ampliar a quantidade de pessoal.

Quadro 7- Necessidade de Pessoal

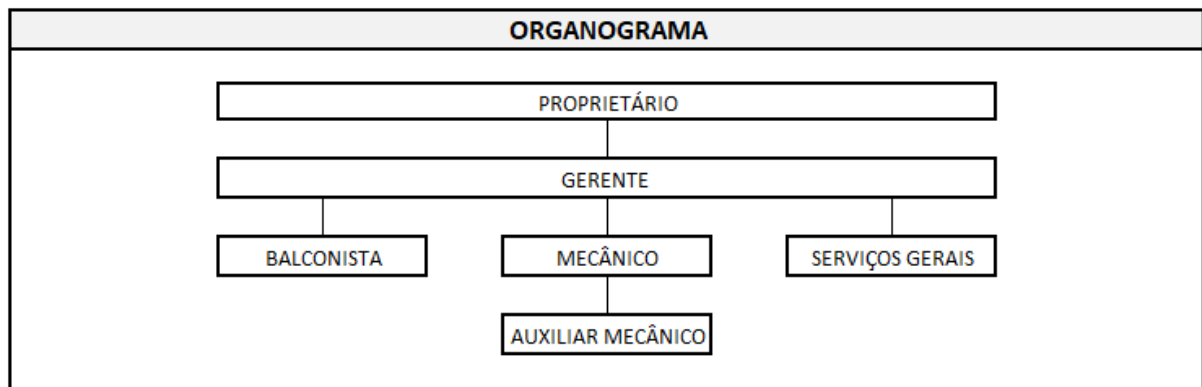
CARGO	QUANTIDADE	QUALIFICAÇÃO
Proprietário	1	Experiência no ramo de motos
Gerente	1	Experiência com controle de estoque, vendas e mecânica
Balconista	1	Experiência com peças para moto e vendas
Mecânico	1	Experiência em serviço de motor, revisão e para moto em geral
Auxiliar de Mecânico	1	Experiência em serviço de revisão e para moto em geral.
Serviços Gerais	1	Sem necessidade de experiência prévia.

Fonte: Elaboração Própria (2023)

6.5 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Existe um organograma elaborado pela Alysson Motos o qual é seguido no dia a dia, com isso será apresentado na figura abaixo para melhor visualização da hierarquia organizacional seguida pela empresa.

Figura 6- Organograma



Fonte: Elaboração Própria (2023)

7. PLANO FINANCEIRO

7.1 INVESTIMENTO FIXO

A – Máquinas e Equipamentos

Listamos no quadro 9 o valor investido inicialmente em máquinas eletrônicas e equipamentos para o funcionamento da oficina.

Quadro 8- Investimento Fixo Inicial (Máquina e Equipamentos)

Descrição	Quantidade	Custo Unitário	Total
Computador Desktop	2	R\$ 1.800,00	R\$ 3.600,00
Notebook	1	R\$ 2.600,00	R\$ 2.600,00
Celular	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Impressora	1	R\$ 550,00	R\$ 550,00
Ventilador	6	R\$ 132,00	R\$ 792,00
Impressora Fiscal	1	R\$ 490,00	R\$ 490,00
Leitor de código de barras	2	R\$ 140,00	R\$ 280,00
	14		R\$ 9.312,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

B – Móveis e Ferramentas

No quadro 9 – Investimento Fixo Inicial (Móveis e Ferramentas), listamos os itens comprados no início do funcionamento da loja e que são necessários para este tipo de empresa.

Quadro 9- Investimento Fixo Inicial (Móveis e Ferramentas)

Descrição	Quantidade	Custo Unitário	Total
Balcão	1	R\$ 3.200,00	R\$ 3.200,00
Móvel MDF para exposição	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Estantes para estoque	30	R\$ 300,00	R\$ 9.000,00
Mesa para escritório	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
Cadeira para escritório	4	R\$ 150,00	R\$ 600,00
Cadeira para balcão	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
Armário para escritório	2	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
Bancos para espera	6	R\$ 100,00	R\$ 600,00
Estante especial para parafusos	2	R\$ 900,00	R\$ 1.800,00
Mesa para ferramentas oficina	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
Rampa Eleva Moto	3	R\$ 4.800,00	R\$ 14.400,00
Carrinho para auxílio mecânico	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Equipamento de multímetro	2	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
Ferramentas em geral	*	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00
Parafusadeira	2	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
Furadeira	2	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
Lixadeira	2	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
Prensa mecânica	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
	65		R\$ 52.400,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

O investimento inicial fixo foi de $(A+B) = R\$ 9.321,00 + 52.400,00 = R\$ 61.721,00$

7.2 CAPITAL DE GIRO

A Alysson Motos realizou um investimento inicial em peças para realização dos serviços de R\$ 15.000,00 conforme informado pelo proprietário, e que existe um fundo de emergência como estratégia da empresa para possíveis erros de previsão de vendas mensal, que é realizada conforme histórico dos últimos 3 meses de operação, respeitando a quantidade de dias úteis disponíveis trabalhados.

7.3 CAIXA MÍNIMO

O caixa mínimo será calculado acompanhando os Quadros 10 e 11.

1º Etapa: Contas a receber – Cálculo do prazo para recebimento dos pagamentos.

Quadro 10- Prazo Médio para Recebimentos de Vendas

Metódo de pagamento	Participação %	Número de dias
Á vista	31%	1 dias
Cartão crédito com antecipação d+2	47%	2 dias
Cartão de crédito sem antecipação	3%	30 dias
Boleto Bancário	19%	30 dias
Prazo médio total		3,33 dias

Fonte: Elaboração Própria (2023)

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

Quadro 11- Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	Participação %	Número de dias
Á vista	10%	1 dia
Prazo(1)	20%	30 dias
Prazo(2)	20%	60 dias
Prazo(3)	20%	90 dias
Prazo(4)	10%	120 dias
Prazo(5)	10%	150 dias
Prazo(6)	10%	180 dias
Prazo médio total		19,13 dias

Fonte: Elaboração Própria (2023)

3ª Etapa Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques

A necessidade média de estoque é calculada em diferentes tipos de itens, mas uma base estipulada pela empresa é de para peças da fabricante Honda possuir ao menos 4 itens de estoque mínimo e para peças Yamaha 2 itens de estoque mínimo e para demais fabricantes 1 item de estoque mínimo.

4ª Etapa capital de giro mensal - O caixa mínimo para empresa

A Alysson Motos calcula o caixa mínimo necessário com base no seu histórico de vendas por dia, versos contas a pagar de boleto de fornecedores, limitando as compras ao orçamento já pré-estabelecido no mês anterior, para descumprimento dessa desse orçamento o mesmo só é autorizado pelo proprietário, tendo em vista a reserva de emergência que a empresa possui em caixa.

Para capital de giro a empresa utiliza uma métrica de caixa de 40% das despesas do mês geral, conforme Quadro 12 o capital de giro é de cerca de R\$ 20.000,00.

Quadro 12- Capital de Giro Estipulado

Custo Fixo Operacional	R\$	1.500,00
Custo com pessoal	R\$	11.000,00
Custo com pagamento a fornecedores	R\$	27.000,00
Investimentos Mensais	R\$	1.500,00
Custo de Impostos	R\$	2.210,00
Custo serviços terceirizados	R\$	1.000,00
Total Custos	R\$	44.210,00
Média de vendas por dia	R\$	1.961,53
Média de vendas por mês	R\$	51.500,00
Total Geral Vendas - Custo	R\$	7.290,00

Fonte: Elaboração Própria (2023)

7.4 INVESTIMENTO TOTAL

O investimento total a soma do investimento com fixo, financeiros e para o investimento com reformas e pré-operacionais serão excluídos, devido a empresa ter aproveitado o CNPJ de outro ramo de atividade, substituindo os CNAE e o prédio físico já estava pronto para receber uma oficina.

Quadro 13- Investimento Total

TIPO DO INVESTIMENTO	VALOR	%
Investimento Máquina e Equipamentos	R\$ 9.312,00	11,40%
Investimento Móveis e ferramentas	R\$ 52.400,00	64,12%
Capital de Giro	R\$ 20.000,00	24,48%

Fonte: Elaboração Própria (2023)

7.5 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL

A empresa estima seu faturamento mensal pelo histórico de faturamento pelos três últimos meses, conforme quadro abaixo a empresa pretende faturar em abril/23 o valor de R\$ 56.688,21, correspondendo ao valor diário faturado de R\$ 2.267,52.

Quadro 14-Faturamento Mensal

MÊS	FATURAMENTO BRUTO	DIA ÚTIL DE VENDA
Faturamento Janeiro/22	R\$ 56.739,55	R\$ 2.182,29
Faturamento Fevereiro/22	R\$ 46.712,01	R\$ 2.224,38
Faturamento Março/22	R\$ 66.612,78	R\$ 2.467,14
Previsão de Faturamento	R\$ 56.688,11	R\$ 2.267,52

Fonte: Elaboração Própria (2023)

7.6 CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO

Nesta etapa calculamos no quadro 15 os custos envolvidos com as vendas realizadas pela oficina, como impostos, taxa de maquineta de venda a débito e crédito e custo com taxa de pix para conta do banco empresa.

Quadro 15- Custo de Comercialização de Vendas

DESCRIÇÃO	% PORCENTAGEM	FATURAMENTO	CUSTO TOTAL
1. Impostos			
SIMPLES NACIONAL	5%	R\$ 56.688,11	R\$ 2.834,41
Subtotal 1			R\$ 3.401,29
2. Gastos com venda			
Taxa de Adm maquineta de cartão - total de 47% das vendas em cartões	3%	R\$ 26.643,41	R\$ 1.065,74
Taxa recebimento de pix - 11% das vendas recebidas em Pix	5%	R\$ 6.235,69	R\$ 311,78
Subtotal 2			R\$ 1.377,52
TOTAL			R\$ 4.778,81

Fonte: Elaboração Própria (2023)

7.7 CUSTO COM MÃO DE OBRA

Quadro 16 - Despesa com Pessoal

Cargo	Quantidade	Sálario	Porcentagem de encargos	Salário total
Gerente	1	R\$ 2.100,00	8%	R\$ 2.268,00
Balconista	1	R\$ 1.500,00	8%	R\$ 1.620,00
Mecânico	2	R\$ 1.700,00	8%	R\$ 1.836,00
Aux. Mecânico	1	R\$ 1.500,00	8%	R\$ 1.620,00
Serviços Gerais	1	R\$ 1.320,00	8%	R\$ 1.425,60
TOTAL				R\$ 8.769,60

Fonte: Elaboração Própria (2023)

7.8 CUSTO COM DEPRECIAÇÃO

Quadro 17- Depreciação

Descrição	Valor	Vida Útil	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Maquinas e equipamentos	R\$ 9.312,00	5 anos	R\$ 1.862,40	R\$ 155,20
Móveis e ferramentas	R\$ 52.400,00	10 anos	R\$ 5.240,00	R\$ 436,67
Total Depreciação			R\$ 7.102,40	R\$ 591,87

Fonte: Elaboração Própria (2023)

As informações de “Vida útil” foram retiradas do Anexo I que se encontra no site da Receita Federal em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br>

7.9 CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Quadro 18- Despesas operacionais

Descrição	Periodo	Valor Mensal
Conta Consumo	Mensal	R\$ 360,00
Conta Consumo	IPTU	R\$ 34,00
Conta Consumo	Taxa de Lixo	R\$ 8,00
Conta Consumo	Linha telefonica	R\$ 30,00
Conta Consumo	Internet	R\$ 90,00
Salários	Salário + Encargos	R\$ 8.769,60
Salários	Prólabore	R\$ 3.500,00
Conta Consumo	Combustível	R\$ 80,00
Salários	Ajuda de Custo Funcionarios	R\$ 1.900,00
Conta Consumo	Matérial de Limpeza	R\$ 200,00
Conta Consumo	Matérial de Escritório	R\$ 100,00
Salários	Contador	R\$ 600,00
Conta Consumo	Depreciação	R\$ 591,87
TOTAL		R\$ 16.263,47

Fonte: Elaboração Própria (2023)

7.10 CUSTO DE MERCADORIAS VENDIDAS

Para uma maior visualização, abaixo segue Quadro 19 com informações de alguns produtos vendidos na Alysson Motos.

Quadro 19- Exemplo de Produtos Vendidos na Alysson Motos

COD PRODUTO	PRODUTO	CUSTO UNITÁRIO	PREÇO DE VENDA	MARGEM
113	PNEU T TECHNIC 2.75.17 CITY TURBO	R\$ 118,00	R\$ 170,00	44,07%
1177	ÓLEO LUBRAX MINERAL 20W/50	R\$ 22,00	R\$ 27,00	22,73%
4631	BOTAO ALERTA SH	R\$ 4,90	R\$ 25,00	410,20%
4633	KIT PISTAO SUZUKI YES 125 0,50 JC MAXI	R\$ 33,71	R\$ 80,00	112,15%
2709	BATERIA MOURA 5AM	R\$ 107,98	R\$ 170,00	57,44%
1934	CABO ACELERADOR XTZ 125 2009 JC MAXI	R\$ 9,90	R\$ 22,00	122,22%
1606	FLANGE COROA CG TITAN 150 GEAR	R\$ 43,68	R\$ 100,00	128,94%
5643	CAVALETE LATERAL CG 150 TITAN PROTORK	R\$ 16,48	R\$ 40,00	142,72%
5644	CHICOTE INSTALAÇÃO CBX TWISTER 250	R\$ 211,90	R\$ 340,00	65,17%
1190	ÓLEO SB 20W/50 SUPER 45	R\$ 12,50	R\$ 20,00	60%
3964	TRACAO BROS 150 KITMAX	R\$ 67,84	R\$ 120,00	76,89%
4489	PATIN DE FREIO BIZ/BROS JC MAXI STD	R\$ 10,45	R\$ 30,00	187,08%
4233	RELE DE PARTIDA PHOENIX 50CC	R\$ 32,76	R\$ 50,00	52,63%
2377	PITO BALA METAL	R\$ 4,00	R\$ 8,00	100,00%
		R\$ 696,10	R\$ 1.202,00	72,68%

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Devido a quantidade de itens que uma oficina possui e os diversos custos diferentes e margens, foi realizada a consulta em sistema da margem bruta sobre as vendas de peças para os clientes, a margem bruta antes de impostos e custos gira em torno de 97%.

7.11 DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

No quadro 20 Demonstrativo de Resultados é possível entender se a empresa fechou o período do primeiro trimestre de 2023 com Lucro ou Prejuízo, utilizamos o quadro 14 para realizar a soma das receitas geradas no primeiro trimestre 2023 e os quadros 15, 16, 17 e 28 para os custos gerados no primeiro trimestre de 2023.

Quadro 22 – Demonstrativo de Resultados

Quadro 20- Demonstrativo de Resultados

Descrição	Valor Trimestre	Valor Anual
1. RECEITA COM VENDAS TOTAL (=)	R\$ 170.064,34	R\$ 510.193,02
CUSTO VARIÁVEL TOTAL (-)		
Custo de Mercadoria vendida	R\$ 80.780,56	R\$ 242.341,68
Custo Comercialização de vendas	R\$ 4.778,81	R\$ 14.336,43
2. CUSTO VARIÁVEL TOTAL(=)	R\$ 85.559,37	R\$ 256.678,11
3. LUCRO OPERACIONAL(1-2)	R\$ 84.504,97	R\$ 253.514,91
Custo com despesas operacionais	R\$ 16.263,47	R\$ 48.790,41
Custo com depreciação	R\$ 591,87	R\$ 1.775,61
4. CUSTOS FIXOS TOTAIS (=)	R\$ 16.855,34	R\$ 50.566,02
5. CUSTOS COM FORNECEDORES	R\$ 54.000,00	R\$ 162.000,00
6. LUCRO LIQUIDO 3-(4+5)	R\$ 13.649,63	R\$ 40.948,89

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Conseguimos concluir que a empresa teve lucro de R\$ 13.649,63 no primeiro trimestre de 2023, projetando um lucro anual neste ano no valor de R\$ 40.948,89.

8. INDICADORES DE VIABILIDADE

8.1 PONTO DE EQUILÍBRIO (PE)

O ponto de equilíbrio permite que a administração da empresa calcule o faturamento mínimo mensal para custear as despesas fixas e variáveis do negócio.

A formula para calcular o ponto de equilíbrio é preciso encontrar o valor do índice de margem de contribuição (IMC), onde RT é a receita bruta total e CV é o custo variável:

Fórmula ponto de equilíbrio:

$$PE = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{IMC}}$$

$$\text{IMC} = \frac{\text{RT} - \text{CV}}{\text{RT}}$$

$$\text{IMC} = \frac{170.064,34 - 85.549,37}{170.064,34} = 0,50$$

$$PE = \frac{16.855,34}{0,5} = 33710,68$$

Seguindo o resultado do cálculo de ponto de equilíbrio a empresa precisa faturar R\$ 33.710,68 para funcionar sem prejuízos.

8.2 LUCRATIVIDADE

É necessário que a empresa lucre para continuar competitiva no mercado, após cumprir com todas as usas obrigações financeiras apresentar lucro e conseguir realizar reserva financeira para investimentos a empresa está no caminho certo para uma vida longa no mercado.

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita total}} \times 100 = \frac{13.649,63}{170.064,34} \times 100 = 8,02\% \text{ a.a}$$

Após a empresa realizar o pagamento de todas as suas obrigações o retorno em forma de lucro no trimestre é de R\$ 13.649,63 o que representa uma lucratividade de 8,02% a.a .

Por ser tratar de uma empresa com tempo de mercado baixo e em fase de maturação e já possui lucro, entende que é o faturamento tende a subir devido a perenidade do setor, a empresa está caminhando para uma lucratividade sustentável no futuro próximo.

8.3 RENTABILIDADE

A rentabilidade é o direcionamento do indicador que através dele é possível quantificar o retorno do capital.

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100 = \frac{13.649,63}{81.712,00} \times 100 = 16,7\% \text{ a.a}$$

O negócio é rentável, onde a cada ano o investimento será recuperador em 16,7%, e para uma nova filial o custo de estoque será reduzido devido a quantidade de peças necessárias de diversos tipos de estoque, onde uma filial não necessariamente é preciso possuir muitos itens em sua unidade física, desta forma tende a rentabilidade de uma segunda oficina ser maior e mais rápida do que a primeira unidade.

8.4 PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO

O Prazo de retorno do investimento (PRI) tem como objetivo informar ao investidor o tempo médio para retorno do investimento realizado no negócio.

$$\text{PRI} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} = \frac{81.712,00}{13.649,63} = 5,98 \text{ a.a}$$

O retorno do investimento é de aproximadamente 6 anos, após esse período o investidor terá recebido o valor investido na forma de lucro.

9. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

9.1 CENÁRIO OTIMISTA

A empresa já está em funcionamento, para o cenário otimista é utilizado como base um crescimento no trimestre (trimestre atual x trimestre anterior de 20%, este

crescimento trata-se dos próprios clientes que já conhece a loja, uma parcela de 20% deles retornem à oficina e o movimento natural diário de novos clientes continue a ocorrer normalmente.

Esse crescimento de 20% do faturamento corresponderá pelo aumento nas vendas dos produtos recorrentes como óleo, pastilha de freio, cabos de acelerador, velocímetro, freio e embreagem, kit relação (tração), pneu, borracha da coroa, estas peças trata-se de peças trocadas regulamente para manutenção normal de uma moto.

Quadro 21- Cenário Otimista

SIMULAÇÃO - CENÁRIO OTIMISTA	
Faturamento Trimestral	R\$ 170.064,33
Média de faturamento mensal	R\$ 56.688,11
Crescimento +20%	R\$ 11.337,62
Faturamento Trimestral + Crescimento	R\$ 204.077,20
Média de faturamento mensal + Crescimento	R\$ 68.025,73

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Para o cenário otimista tanto as receitas geradas e os custos mudaram, abaixo apresento no quadro 24, 25 como ficaria o novo lucro líquido do negócio.

Quadro 22- Custos de Comercialização Cenário Otimista

DESCRIÇÃO	% PORCENTAGEM	FATURAMENTO	CUSTO TOTAL
1. Impostos			
SIMPLES NACIONAL	5%	R\$ 68.025,73	R\$ 3.401,29
Subtotal 1			R\$ 3.401,29
2. Gastos com venda			
Taxa de Adm maquineta de cartão - total de 47% das vendas em cartão	3%	R\$ 31.972,09	R\$ 1.278,88
Taxa recebimento de pix - 11% das vendas recebidas em Pix	5%	R\$ 7.482,83	R\$ 374,14
Subtotal 2			R\$ 1.653,03
TOTAL			R\$ 5.054,31

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 23- DRE Cenário otimista

Descrição	Valor Trimestre	Valor Anual
1. RECEITA COM VENDAS TOTAL (=)	R\$ 204.077,20	R\$ 612.231,60
CUSTO VARIÁVEL TOTAL (-)		
Custo de Mercadoria vendida	R\$ 88.858,61	R\$ 266.575,83
Custo Comercialização de vendas	R\$ 5.054,31	R\$ 15.162,93
2. CUSTO VARIÁVEL TOTAL(=)	R\$ 93.912,92	R\$ 281.738,76
3. LUCRO OPERACIONAL(1-2)	R\$ 110.164,28	R\$ 330.492,84
Custo com despesas operacionais	R\$ 16.263,47	R\$ 48.790,41
Custo com depreciação	R\$ 591,87	R\$ 1.775,61
4. CUSTOS FIXOS TOTAIS (=)	R\$ 16.855,34	R\$ 50.566,02
5. CUSTOS COM FORNECEDORES	R\$ 70.200,00	R\$ 210.600,00
6. LUCRO LIQUIDO 3-(4+5)	R\$ 23.108,94	R\$ 69.326,82

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Considerando os custos um aumento de 20% nos custos das mercadorias vendidas, tendo em vista o estoque atual da loja o crescimento do lucro líquido passaria de R\$ 13.649,63 para R\$ 23.108,94 embasado pelo motivo de não existir aumento no custo de mão de obra, já que a empresa não possui gargalos na sua oficina com pessoas.

Utilizando a formula de retorno do investimento, para um cenário otimista, obteríamos o seguinte resultado.

$$\text{PRI} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} = \frac{81.712,00}{23.108,94} = 3,53 \text{ a.a}$$

No cenário otimista o retorno do investimento seria de aproximadamente 3,53 anos, ou seja, 3 anos e meio.

9.2 CENÁRIO CONSERVADOR

Não utilizaremos o cenário conservador, devido a oficina operar a mais de 6 meses com faturamento superior a R\$ 45.000,00 e o dia útil de venda corresponder a R\$ 2.000,00 na média.

9.3 CENÁRIO PESSIMISTA

Considerando o cenário pessimista uma queda de faturamento de -20% no trimestre devido a quedas nas vendas em geral, mesmo estando em um setor essencial e/ou uma queda por motivos de dias fechados para reforma por exemplo.

Quadro 24- Simulação Cenário Pessimista

SIMULAÇÃO -CENÁRIO PESSIMISTA	
Faturamento Trimestral	R\$ 170.064,33
Média de faturamento mensal	R\$ 56.688,11
Queda de +20%	-R\$ 11.337,62
Faturamento Trimestral + Queda de 20%	R\$ 136.051,46
Média de faturamento mensal + Queda de 20%	R\$ 45.350,49

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Para o cenário otimista tanto as receitas geradas e os custos mudaram, abaixo apresento no quadro 27, 28 como ficaria o novo lucro líquido do negócio.

Quadro 25- Custos de Comercialização Cenário Pessimista

DESCRIÇÃO	% PORCENTAGEM	FATURAMENTO	CUSTO TOTAL
1. Impostos			
SIMPLES NACIONAL	5%	R\$ 45.350,49	R\$ 2.267,52
Subtotal 1			R\$ 3.401,29
2. Gastos com venda			
Taxa de Adm maquineta de cartão - total de 47% das vendas em cartão	3%	R\$ 21.314,73	R\$ 852,59
Taxa recebimento de pix - 11% das vendas recebidas em Pix	5%	R\$ 4.988,55	R\$ 249,43
Subtotal 2			R\$ 1.102,02
TOTAL			R\$ 4.503,30

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Quadro 26- DRE Cenário Pessimista

Descrição	Valor Trimestre	Valor Anual
1. RECEITA COM VENDAS TOTAL (=)	R\$ 136.051,46	R\$ 408.154,38
CUSTO VARIÁVEL TOTAL (-)		
Custo de Mercadoria vendida	R\$ 72.702,50	R\$ 218.107,50
Custo Comercialização de vendas	R\$ 4.503,30	R\$ 13.509,90
2. CUSTO VARIÁVEL TOTAL(=)	R\$ 77.205,80	R\$ 231.617,40
3. LUCRO OPERACIONAL(1-2)	R\$ 58.845,66	R\$ 176.536,98
Custo com despesas operacionais	R\$ 16.263,47	R\$ 48.790,41
Custo com depreciação	R\$ 591,87	R\$ 1.775,61
4. CUSTOS FIXOS TOTAIS (=)	R\$ 16.855,34	R\$ 50.566,02
5. CUSTOS COM FORNECEDORES	R\$ 54.000,00	R\$ 162.000,00
6. LUCRO LIQUIDO 3-(4+5)	-R\$ 12.009,68	-R\$ 36.029,04

Fonte: Elaboração Própria (2023)

Para um cenário pessimista onde ocorra uma queda de 20% no faturamento trimestral a empresa passará a ter prejuízo financeiro de R\$ 12.009,68 por trimestre, ou seja R\$ 4.003,22 mensalmente.

Fica um alerta para empresa Alysson Motos e sugestão de plano de contingência caso ocorra um cenário pessimista por três meses consecutivos, isso ocasionará uma perda do capital de giro da empresa, podendo acarreta em necessidade de investimento próprio ou de terceiros.

Sabendo-se que se esse cenário pessimista ocorrer durante 1 ano todo o prejuízo será de R\$ 36.029,04 sem contar juros em caso de atrasos de pagamento, tornando o negócio insustentável ao longo do tempo.

10. DECISÃO GERENCIAL

A Alysson Motos está inserida em um mercado essencial e que na própria pandemia que teve início no ano de 2020 o setor de oficina mecânica não parou de funcionar, onde também o mercado de motos é crescente principalmente no seguimento de motocicletas até 300cc, onde a empresa atualmente está inserida.

Atualmente a Alysson motos encontra-se no cenário conservador e apresentando uma lucratividade, desta forma recomendamos a continuidade do negócio.

Recomendamos três pontos de atenção, para que o negócio continue lucrativo e feche o ano de 2023 e os anos posteriores com crescimento nos lucros da operação.

1. Monitoramento constante caso ocorra o cenário pessimista dois meses consecutivos, e como plano de contingência a redução de 1 colaborador, assim minimizando esse impacto financeiro no negócio;
2. Manter o capital de giro em aplicação com liquidez imediata;
3. Realizar constante acompanhamento nas compras com os fornecedores, procurando aumentar a margem de lucro do negócio.

11. REFERÊNCIAS

CALDEIRA, Arthur. **Venda de motos cresce 33,7% no primeiro trimestre e já supera período pré-pandemia.** 2022. Disponível em: <https://mobilidade.estadao.com.br/mobilidade-para-que/venda-de-motos-cresce-337-no-primeiro-trimestre-e-ja-supera-periodo-pre-pandemia/>. Acesso em: 05 abr. 2023.

Em 89% dos municípios da Paraíba há mais motos que carros, aponta pesquisa. Frota de carros de João Pessoa é a 31ª maior do país e a de motos é a 18ª. 2018. Disponível em: <https://g1.globo.com/pb/paraiba/noticia/em-89-dos-municipios-da-paraiba-ha-mais-motos-que-carros-aponta-pesquisa.ghtml>. Acesso em: 12 abr. 2023.