

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO
ITAJAÍ - UNIDAVI**

MARIA CONCEIÇÃO MORAES DA TRINDADE

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA PARA O ATELIER
AMOUR**

**RIO DO SUL
2021**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO
ITAJAÍ - UNIDAVI**

MARIA CONCEIÇÃO MORAES DA TRINDADE

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA-FINANCEIRA PARA O ATELIER
AMOUR**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Contábeis, da Área de Ciências Sociais Aplicada, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, como condição parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Prof. Orientador: M^a Cátia Heinzen

**RIO DO SUL
2021**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO
ITAJAÍ - UNIDAVI**

MARIA CONCEIÇÃO MORAES DA TRINDADE

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA-FINANCEIRA PARA O ATELIER
AMOUR**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Contábeis, da Área de Ciências Sociais Aplicada, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí- UNIDAVI, a ser apreciado pela Banca Examinadora, formada por:

Professor Orientador: M^a Cátia Heinzen

Banca Examinadora:

Prof. M.e Sandro Mário Chiquetti

Prof. M.e Alexandre Matos Pereira

Rio do Sul, 14 de dezembro de 2021.

“A vida vai te quebrar em mil pedaços e quando você estiver prestes a se reconstruir, vai ser quebrado de novo. Isso acontece para você entender que o seu poder de recomeçar do zero nunca é falho. Recomece quantas vezes for necessário.” (Edivan Santos).

Dedico este trabalho à minha mãe, que sempre me apoiou em todos os momentos da minha vida, aos meus filhos, Thalita e Bruno, que são o incentivo para nunca desistir e aos meus irmãos Aires, Claudio e Cassio com quem sempre posso contar.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pelo dom da vida, pela saúde e força pra que eu pudesse chegar até aqui.

Agradeço à minha mãe, que amo muito e por ser o meu porto seguro, minha fortaleza e a quem sempre recorro para uma palavra de conforto, apoio e incentivo.

Agradeço aos meus filhos, meus amores incondicionais, por estarem sempre comigo, por me apoiarem em todas as decisões, por serem meu motivo de luta e recomeço em todos os momentos da minha vida.

Agradeço aos colegas e amigos que fiz durante essa jornada, tornando a caminhada mais leve.

Agradeço a todos os professores que me auxiliaram, inspiraram e passaram seu conhecimento, contribuindo para o meu crescimento pessoal e profissional.

E meu agradecimento especial à minha orientadora Prof.^a M^a Cátia Heinzen, que me mostrou o caminho, estava sempre pronta para me ajudar e explicar, com toda sua paciência e dedicação.

RESUMO

O presente trabalho consiste na realização de uma análise da viabilidade econômico-financeira da abertura de um Atelier especializado em almofadas na cidade de Rio do Sul- SC. As sócias já efetuam a confecção das almofadas na residência e pretendem investir, formatizar e legalizar a produção, bem como montar em um local específico para a criação. O estudo originou da necessidade fazer uma avaliação antes de iniciar qualquer tipo de investimento. Para realizar as análises, foi feito um referencial teórico para conceituar os tipos de métodos que foram utilizados. A pesquisa caracterizou como descritiva, qualitativa e com abordagem documental. Foram elaborados estudos para três cenários possíveis, um desejado pelas proprietárias, um otimista que possibilita um crescimento e um pessimista, onde foi considerado uma queda nas vendas. Para todos os cenários foram calculados o Valor Presente dos Fluxos de Caixa por 5 anos, calculou-se o TIR que é a Taxa Interna de Retorno para determinar a taxa efetiva de juros, a TMA que é a Taxa Mínima de Atratividade que é taxa desejada pelas empreendedoras e o Payback que determina quanto tempo o investimento terá retorno. Para todos os cenários, o estudo apresentou um resultado viável para a implantação da empresa de forma profissional.

Palavras-Chave: Análise, Viabilidade, Cenários

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Grupo de Pessoas Interessadas em Informações Contábeis	15
Quadro 2 - Custos e Despesas	19
Quadro 3 – Indicadores e suas fórmulas	25
Quadro 4 – Exemplo de Demonstração do Resultado do Exercício - DRE	26
Quadro 5 – Impostos sobre vendas e serviços	28
Quadro 6 – Estrutura do Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC – Método Direto	28
Quadro 7 – Estrutura do Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC - Método Indireto	30

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Investimentos Pré-Operacionais.....	44
Tabela 2- Investimentos Fixos.....	46
Tabela 3- Investimento Inicial Total	47
Tabela 4- Depreciação	47
Tabela 5- Pró-Labore.....	48
Tabela 6- Tempo de Produção por Produto.....	48
Tabela 7- Quantidade de Produtos Produzidos - Cenários	49
Tabela 8- Consumo de Energia Elétrica.....	50
Tabela 9- Despesas Fixas Mensais	51
Tabela 10- Custo de Energia por Produto	52
Tabela 11- Custo de Despesas Fixas por Produto	52
Tabela 12- Custo da Mão de Obra por Produto.....	52
Tabela 13- Custo das Almofadas Naninhas por Cenários	53
Tabela 14- Custo das Almofadas Nó Escandinavos P por Cenários	54
Tabela 15- Custo das Almofadas Nó Escandinavos G por Cenários	54
Tabela 16- Custo das Almofadas Nó Estrela por Cenários	55
Tabela 17- Custo das Almofadas Terapêutica P por Cenários	55
Tabela 18- Custo das Almofadas Terapêutica G por Cenários	56
Tabela 19- Custo das Almofadas Amamentação por Cenários	57
Tabela 20- Custo das Almofadas para Pescoço/Viagem por Cenários	57
Tabela 21- Composição do preço de venda dos produtos	58
Tabela 22- Pesquisa de Mercado	59
Tabela 23- Receita Média por cenários e modalidades de venda.....	60
Tabela 24- DRE Projetada – Cenário Otimista	60

Tabela 25- DRE Projetada – Cenário Desejado	61
Tabela 26- DRE Projetada – Cenário Pessimista	61
Tabela 27- Fluxo de Caixa – Cenário Otimista	61
Tabela 28- Fluxo de Caixa – Cenário Desejado	62
Tabela 29- Fluxo de Caixa – Cenário Pessimista	62
Tabela 30- Fluxo de Caixa Resumido– Cenário Otimista	63
Tabela 31- Fluxo de Caixa Descontado– Cenário Otimista	63
Tabela 32- VPL / TIR /VAUE - Cenário Otimista.....	64
Tabela 33- VPL /Várias Taxas – Cenário Otimista.....	64
Tabela 34- Payback Simples e Descontado – Cenário Otimista	64
Tabela 35- Fluxo de Caixa Resumido– Cenário Desejado.....	65
Tabela 36- Fluxo de Caixa Descontado– Cenário Desejado	65
Tabela 37- VPL / TIR /VAUE - Cenário Desejado.....	65
Tabela 38- VPL /Várias Taxas – cenário Desejado.....	66
Tabela 39- Payback Simples e Descontado – Cenário Desejado	66
Tabela 40- Fluxo de Caixa Resumido– Cenário Pessimista.....	66
Tabela 41- Fluxo de Caixa Descontado– Cenário Pessimista	67
Tabela 42- VPL / TIR /VAUE - Cenário Pessimista.....	67
Tabela 43 - VPL /Várias Taxas – Cenário Pessimista.....	67
Tabela 44- Payback Simples e Descontado – Cenário Desejado	68

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CT	Custo Total
CF	Custo Fixo
CV	Custo Variável
CD	Custo Direto
CIF	Custo Indireto de Fabricação
MB	Margem Bruta
ML	Margem Líquida
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CMV	Custo das Mercadorias Vendidas
DFC	Demonstração de fluxo de Caixa
VPL	Valor Presente Líquido
TMA	Taxa Mínima de Atratividade
TIR	Taxa Interna de Retorno

LISTA DE ANEXOS

Anexo I – Logomarca do Atelier Amour	74
Anexo II – Investimentos Fixos.....	75
Anexo III – Produtos Confeccionados pelo Atelier	79

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	16
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA.....	17
1.2 OBJETIVOS	17
1.2.1 Geral	17
1.2.2 Específicos	17
1.3 JUSTIFICATIVA	17
2. REFERENCIAL TEÓRICO	19
2.1 SURGIMENTO DA CONTABILIDADE	19
2.1.1 Usuários da Contabilidade.....	19
2.1.2 Funções da Contabilidade.....	20
2.2 CONTABILIDADE GERAL	20
2.3 CONTABILIDADE DE CUSTOS.....	21
2.3.1 Campo de Aplicação da Contabilidade de Custos.....	21
2.3.2 Terminologias aplicadas a Contabilidade de Custos.....	21
2.3.2.1 Desembolso	21
2.3.2.2 Gasto.....	22
2.3.2.3 Investimento	22
2.3.2.4 Custos	22
2.3.2.5 Despesas	23
2.3.2.6 Custos x Despesas	24
2.3.2.7 Perda.....	24
2.3.2.8 Desperdício.....	25
2.3.3 Classificação dos custos com relação aos produtos fabricados	25
2.3.3.1 Custos Diretos	25

2.3.3.2 Custos Indiretos	26
2.3.4 Classificação dos Custos com relação ao volume de produção	26
2.3.4.1 Custos Fixos	27
2.3.4.2 Custos Variáveis	27
2.3.5 Custo Total	28
2.4 CONTABILIDADE GERNCIAL	28
2.4.1 Funções da Contabilidade Gerencial	29
2.5 ANÁLISES DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS	29
2.5.1 Demonstração do Resultado do Exercício- DRE	30
2.5.2 Demonstração do Fluxo de Caixa – DFC	33
2.5.2.1 Demonstração do Fluxo de Caixa – Modelo Direto	33
2.5.2.2 Demonstração do Fluxo de Caixa – Modelo Indireto	35
2.6 INDICADORES DE RENTABILIDADE E LUCRATIVIDADE	36
2.6.1 Margem Bruta	37
2.6.2 Margem Líquida	37
2.7 METODOLOGIAS DE ANÁLISES DE VIABILIDADE	38
2.7.1 Payback.....	38
2.7.2 Payback por meio do Fluxo de Caixa Descontado	38
2.7.3 Taxa Interna de Retorno – TIR	39
2.7.4 Valor Presente Líquido – VPL	39
2.7.5 Taxa Média de Atratividade – TMA.....	39
2.8 DROPSHIPPING	40
3 METODOLOGIA DA PESQUISA.....	41
3.1 ETAPAS DA PESQUISA DOCUMENTAL	41
4 RESULTADOS DA ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA-FINANCEIRA PARA O ATELIER AMOUR.....	43

4.1 INVESTIMENTO INICIAL	44
4.1.1 Investimentos Pré-Operacionais	44
4.1.2 Investimentos Fixos	44
4.1.3 Investimento Total.....	46
4.1.4 Fonte de Recursos.....	47
4.2 DEPRECIAÇÃO	47
4.3 PRÓ-LABORE	48
4.4 CAPACIDADE DE PRODUÇÃO	48
4.5 DESPESAS FIXAS	49
4.6 CUSTOS POR PRODUTOS.....	52
4.6.1 Almofadas Naninhas	53
4.6.2 Almofadas Nó Escandinavos P.....	54
4.6.3 Almofadas Nó Escandinavos G	54
4.6.4 Almofadas Nó Estrela.....	55
4.6.5 Almofadas Terapêuticas P.....	55
4.6.6 Almofadas Terapêuticas G	56
4.6.7 Almofadas para Amamentação	56
4.6.8 Almofadas de Pescoço/Viagem	57
4.7 PREÇO DE VENDA	58
4.8 PESQUISA DE MERCADO.....	59
4.9 RECEITAS	59
4.10 DRE PROJETADA	60
4.11 FLUXO DE CAIXA.....	61
4.12 ANÁLISE DA VIABILIDADE	62
4.12.1 Cenário Otimista	63
4.12.2 Cenário Desejado.....	65

4.12.3 Cenário Pessimista.....	66
5 CONCLUSÃO.....	69
6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71

1 INTRODUÇÃO

O artesanato está tomando espaço cada vez maior no comércio hoje em dia. As pessoas buscam algo mais personalizado, mais artístico, com mais qualidade e, porque não dizer, algo que seja de certa forma único.

O trabalho feito à mão acaba sendo mais valorizado, tornando-se um diferencial para o consumidor. Esses produtos manuais costumam estimular o comércio, muitas vezes alcançando um preço mais elevado.

Estamos cada vez mais engajados no mundo virtual, compras on line, redes sociais e tecnologias. Diante do cenário que enfrentamos com a pandemia desde o início de 2020, tornou-se necessário e quase obrigatório as lojas e pessoas se conectarem de forma remota. Muitas lojas não tinham a intenção de entrar para o mundo virtual e acabaram tendo que mudar seus conceitos e aderir ao novo normal, para continuar vendendo e gerando receitas. Muitas pessoas que perderam seus empregos, acabaram criando e inovando de uma alguma forma e criaram suas próprias lojas virtuais.

O Dropshipping, é o método de vendas no qual a loja vendedora não mantém nenhum produto em estoque. Ela acaba agindo como uma intermediária e apenas faz o marketing e venda dos produtos. Segundo Neil Patel em seu site, a loja que vende funciona como uma vitrine terceirizada, mas todos os processos de entrega são realizados pelo fornecedor. Ou seja, a loja apenas faz o marketing, a venda e depois compra do fornecedor, que no caso, seria o Atelier, que envia a mercadoria diretamente para o comprador. O frete é todo por conta do comprador, a loja que vende, apenas prepara o produto e entrega.

É necessário que seja feito um planejamento e um adequado controle gerencial para que consiga determinar os custos, as despesas, o preço adequado para cada tipo de venda e revenda, as receitas e os lucros.

“A Contabilidade Gerencial será a responsável por gerar os dados para uma leitura e consequente produção de informações indispensáveis à administração de qualquer empresa.”. (ALVES, 2013, p. 3).

Assim sendo, torna-se necessário uma análise mais criteriosa do negócio, mesmo sendo pequeno, precisa ter um controle de investimento, um levantamento de custos e despesas, pois é preciso saber a qual preço será vendida determinada peça para que não haja prejuízo e o artesão acabe ganhando menos do que gasta para produzir.

Partindo dessa ideia, com base nos controles da empresa Atelier Amour, nas receitas, despesas e investimentos, será calculado os indicadores necessários para fazer uma análise da

rentabilidade dos produtos fabricados e vendidos pela empresa e seus revendedores, tendo como devolutiva, um estudo extremamente útil aos proprietários.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Qual o tempo de retorno do investimento, a rentabilidade dos produtos ofertados e a viabilidade econômico-financeira para implantação do Atelier Amour em três possíveis cenários?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Geral

- Analisar o tempo de retorno do investimento e a rentabilidade dos produtos ofertados pelo Atelier Amour.

1.2.2 Específicos

- Levantar os investimentos necessários para a implantação do investimento;
- Calcular os custos de produção dos produtos;
- Realizar a projeção de vendas, custos e despesas para o Atelier Amour por um período de 5 (cinco) anos;
- Demonstrar se é viável econômica e financeiramente a comercialização dos produtos do Atelier Amour;
- Evidenciar o tempo de retorno para o investimento.

1.3 JUSTIFICATIVA

Diante do atual cenário em que nos encontramos, com o caos na saúde pública devido à pandemia que assola o mundo todo e consequente crise econômica mundial, a ordem agora é se reinventar, achar uma forma de sobreviver diante de tudo isso que vem acontecendo.

A abertura de uma empresa, seja ela de qual ramo e atividade, sempre gera alguma dúvida, uma incerteza de que será um investimento seguro. Precisa ter dados concretos e uma

segurança que o negócio será vantajoso. Aí é que a Contabilidade gerencial que vai auxiliar e apresentar todos os dados para um investimento seguro.

As dúvidas são muitas, desde a formação do nome, tipo de clientes que serão atingidos até o preço final do produto comercializado. Neste contexto tem-se o Atelier Amour que é uma empresa familiar, que surgiu da necessidade de se reinventar dos sócios que necessitam de uma renda e da paixão pelo artesanato. E assim, a Contabilidade Gerencial é um conjunto de técnicas e procedimentos que vão orientar os gestores no melhor caminho a seguir.

O presente estudo serve para analisar os custos de produção para cada produto comercializado pelo Atelier Amour, as despesas contraídas, o tempo de retorno do investimento que tiveram para implantar o negócio, o preço de venda que devem comercializar para não terem prejuízo e a forma mais viável de comercialização, se investir mais no site da loja e efetuar a venda direta ou através de revendedores com um valor mais em conta e talvez um número maior de vendas.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo do trabalho será apresentado uma revisão da literatura que tratará os conceitos de Contabilidade Geral, Contabilidade de Custos, Contabilidade Gerencial, bem como uma explanação teórica referente às ferramentas da Contabilidade Gerencial e Índices Econômico-financeiros que serão analisados.

2.1 SURGIMENTO DA CONTABILIDADE

De acordo com Moreira e Oliveira (2013), a Contabilidade surgiu durante a pré-história, no período mesolítico, os sistemas contábeis eram registrados em fichas de barro e eram utilizados símbolos de animais, materiais têxteis, recipientes, metais entre outros, por meio de sinais pictográficos. Com a evolução da civilização, as formas de registros foram também evoluindo até o que usamos atualmente com auxílio da informática.

Segundo Silva (2008, p. 14):

Para entendermos sobre o assunto Contabilidade, seja do ponto de vista teórico ou prático, é necessário buscarmos registros antigos, em civilizações primitivas, que fundamentem a afirmativa que, diante de um cenário mercantilista, as pessoas compravam, pagavam, vendiam, recebiam, efetuavam despesas, obtinham lucros, possuíam dinheiro para efetivarem essas transações comerciais; tudo isso porque muitos eram possuidores de riquezas (sinônimo de patrimônio) pequenas ou grandes etc. Todavia, utilizavam da ciência como conhecimento para adquirirem habilidades para alavancarem os negócios.

De acordo com Iudícibus (2010), é enorme a importância da contabilidade e do contador porque mesmo em uma empresa de pequeno porte pode faltar outros profissionais, como engenheiros, técnicos em Administração, mas não falta o Contador para fazer a escrituração. É a essencialidade da função contábil. Pode-se dizer que o contador coloca em ordem, classifica, agrega e inventaria aquilo que é produzido desordenadamente pelo setor de produção.

2.1.1 Usuários da Contabilidade

Para Moreira e Oliveira (2013), por se tratar de mudanças nas riquezas de um ente (público, privado, físico ou jurídico) decorrente de atos humanos, torna-se uma ciência social aplicada, transformando-se em um instrumento de auxílio nas tomadas de decisões.

Marion (2009), explica que os usuários são as pessoas que utilizam a contabilidade de alguma forma, entre eles, os administradores, os investidores, os fornecedores, os bancos, o governo, os empregados, os sindicatos, os concorrentes, entre outros.

O Quadro 1 resume alguns grupos de pessoas com as necessidades de informação contábil.

Quadro 1 – Grupo de Pessoas interessadas em informações contábeis

Pessoas Físicas	Utilizam a contabilidade para controlar seus patrimônios, principalmente as finanças pessoais.
Governo	Faz uso das informações contábeis para tributar e cobrar impostos, taxas e contribuições das pessoas físicas e jurídicas, bem como projetar cenários econômicos por meio da coleta e geração de dados estatísticos.
Bancos	Requerem informações sobre questões financeiras que possam afetar a lucratividades, a rentabilidade e a segurança de seus investimentos.
Sócio e Acionistas	Usam principalmente, os relatórios contábeis para deter informações, por exemplo, sobre lucratividade, rentabilidade e segurança de seus investimentos.
Administradores e Diretores	Utilizam, basicamente, a contabilidade para auxiliá-los na tomada de decisão através das informações contábeis sobre o passado, o presente e a projeção futura da empresa.

Fonte: elaborado a partir de Oliveira e Moreira (2013)

2.1.2 Funções da Contabilidade

Segundo Boschilia e Olivo (2012, p. 19): “As principais funções da Contabilidade são: registrar, organizar, demonstrar, analisar e acompanhar as modificações do patrimônio, em virtude da atividade econômica ou social, que a empresa exerce no contexto econômico.”.

2.2 CONTABILIDADE GERAL

Boschilia e Olivo (2012, p.11) conceituam “A Contabilidade é um dos conhecimentos mais antigos da humanidade, e surgiu em função da necessidade do ser humano em ter controle sobre seu patrimônio, ou seja, os seus bens, direitos e obrigações.”.

“A Contabilidade é o instrumento que fornece o máximo de informações úteis para a tomada de decisões dentro e fora da empresa. Ela é muito antiga e sempre existiu para auxiliar as pessoas a tomarem decisões.”. (MARION, 2009, p.23).

“A contabilidade, portanto, é uma ciência social que tem por objeto o patrimônio das entidades econômico-administrativas. Seu objetivo principal é controlar o patrimônio das entidades em decorrência de suas variações.” (RIBEIRO, 2018, p. 19).

Padoveze (2017, p. 2) cita que “[...] contabilidade como a ciência social que controla o patrimônio de uma entidade”.

2.3 CONTABILIDADE DE CUSTOS

Ribeiro (2013) explica que Contabilidade de Custos são todos os procedimentos contábeis utilizados para descobrir o quanto custou cada produto fabricado.

Veiga e Santos (2016, p. 4) diz que:

A contabilidade de custos é direcionada para a análise dos gastos realizados pelas entidades durante suas atividades operacionais, contribuindo na tomada de decisões, envolvendo as opções de produção, formação de preço e alternativas entre produção própria e terceirizada. Ela contribui na determinação do lucro, processando as informações contábeis, e possibilita, ainda, dados sobre a rentabilidade e desempenho de diversas atividades da entidade, auxiliando no planejamento e controle e no desenvolvimento das operações.

Bruni (2018) explica que a contabilidade de custos está entre a contabilidade financeira e gerencial, pois em alguns momentos deve se preocupar com as imposições legais da contabilidade financeira e em outros deve atender as necessidades de informações para tomada de decisões, o que é uma característica da contabilidade gerencial.

2.3.1 Campo de Aplicação da Contabilidade de Custos

Ribeiro (2013, p. 23) afirma que “O campo de aplicação da Contabilidade de Custos abrange o Patrimônio das empresas industriais. Empresa industrial é aquela cuja atividade preponderante se concentra na transformação de matéria-prima em produtos.”.

2.3.2 Terminologias aplicadas a Contabilidade de Custos

Segue abaixo algumas definições e conceitos das terminologias usadas em contabilidade de custos segundo alguns autores.

2.3.2.1 Desembolso

“Desembolso: corresponde ao pagamento efetuado pela aquisição de um bem ou serviço, podendo ocorrer concomitantemente com o gasto, quando pagamento à vista, ou posterior ao gasto, quando o pagamento é a prazo.” (LYRIO, 2017, p.15).

2.3.2.2 Gasto

Segundo Borges (2015, p. 23) “Gasto: compra de um produto ou serviço qualquer, que gera sacrifício financeiro para a entidade (desembolso), sacrifício esse representado por entrega ou promessa de entrega de ativos normalmente dinheiro).”.

Dubois (2019, p. 15) conceitua:

Gasto é a aquisição de um bem ou de um serviço que vai originar um desembolso da empresa. Normalmente, esse desembolso é representado pelo pagamento. Observe-se que o gasto somente se concretiza quando os bens adquiridos passam a ser de posse da empresa. O gasto ainda poderá ocorrer de maneira involuntária, como é o caso de perdas ou desperdícios.

Segundo Dubois (2019) para melhor entendimento, os gastos são classificados em investimento, custos, despesa, perda e desperdício.

2.3.2.3 Investimento

Marion e Ribeiro (2011), explicam que todo o gasto alocado à obtenção de bens para uso da empresa ou aplicações permanentes como compras de ações, por exemplo, são considerados investimentos. Igualmente os gastos com a obtenção de bens destinados à troca, à transformação ou consumo enquanto ainda não transformados ou consumidos.

Dubois (2019) define: “É todo gasto incorrido na aquisição de bens que serão estocados pela empresa até o momento da sua utilização, isto é, do seu consumo.”

Alguns exemplos de investimentos citados por Dubois (2019) são a aquisição de móveis e utensílios, aquisição de máquinas e equipamentos para a empresa, compra de um imóvel para utilização pela empresa, entre outros.

2.3.2.4 Custos

Ainda segundo os autores Marion e Ribeiro (2011), em uma empresa comercial, custos podem ser utilizado para representar o custo das compras de mercadorias, custo das mercadorias disponíveis para vendas, o custo das mercadorias vendidas, etc. Para uma empresa de prestação de serviços podem ser os custos dos materiais adquiridos para a prestação do serviço ou o próprio custo do serviço prestado, e para uma empresa industrial, pode ser o custo da compra de matéria-prima, da matéria-prima disponível, o custo aplicado no processo de fabricação, o custo dos produtos vendidos, etc.

Explicam ainda que no momento da compra, esses bens são estocados, e por isso se classificam como investimentos, mas no momento em que forem retirados dos estoques e inseridos no processo de fabricação passam a ser classificados como custos. (MARION; RIBEIRO, 2011).

Para Bochilia e Olivo (2012, p. 40):

O custo, em sua essência, é um gasto quando existe sua utilização nos fatores de produção de bens e serviços. O consumo de energia elétrica, por exemplo, é um gasto na hora de seu consumo. Quando destinado (rateado) à produção de um bem ou serviço final, tornando-se custo segundo o “Princípio da Causação”, é atribuído ao seu portador final (bem ou serviço).

Dubois (2019, p. 16) define: “É todo gasto que representa a aquisição de um ou mais bens ou serviços usados na produção de outros bens e/ou serviços. Observe que o custo somente ocorre na atividade produtiva, constituindo-se dessa forma, em elemento inerente ao processo de produção da empresa.

Os exemplos citados por Dubois (2019) são a matéria-prima no processo produtivo, aluguel da fábrica, depreciação das máquinas e equipamentos referentes à produção, entre outros.

2.3.2. 5 Despesas

“Quando os gastos são efetuados para obtenção de bens ou serviços aplicados nas áreas administrativas, comercial ou financeira, visando direta ou indiretamente à obtenção de receitas, eles correspondem a despesas.”. (MARION e RIBEIRO, 2011 p. 47).

Martins (2003, p.17) determina que “Despesa é bem ou serviço consumido direta ou indiretamente para a obtenção de receitas.”.

Segundo Bochilia e Olivo (2012, p. 39):

As despesas, assim como os custos, foram ou são gastos. Porém, há gastos que, muitas vezes, não se transformam em despesas, por exemplo, elemento do Ativo Permanente Imobilizado, como terrenos que não são depreciados, mas a sua manutenção será uma despesa no ato da venda. Isso facilita verificar a definição de despesas como aqueles itens que diminuem o Patrimônio Líquido e que conseqüentemente têm essa característica de ser um dispêndio no processo de aquisição das receitas.

“Despesa compreende os gastos decorrentes do consumo de bens e da utilização de serviços das áreas administrativas, comercial e financeira, que direta ou indiretamente visam a obtenção de receitas.”. (RIBEIRO, 2013, p. 29).

“É um gasto em que a empresa incorre para manter a sua estrutura organizacional e, também, visando à obtenção de receitas. Uma característica das despesas é que elas são reconhecidas apenas no momento do seu uso, ou seja, na ocorrência do fato gerador. (DUBOIS, 2019, p. 17)

Dubois (2019) cita ainda, como exemplos, aluguel do escritório central, comissões sobre vendas, iluminação do escritório central, entre outros.

2.3.2.6 Custo x Despesa

Ainda segundo Marion e Ribeiro (2011), eles determinam uma forma bem simples de diferenciar e tornar compreensível a diferença entre custo e despesa. A despesa vai para o resultado, enquanto o custo vai para o produto, e também que a despesa não será recuperada e o custo será recuperado por ocasião da venda do produto.

Marion e Ribeiro (2011), sintetizam custos e despesas, conforme Quadro 2:

Quadro 2 - Custo e Despesa

Custo	Integra o produto – vai para o estoque – aumenta Ativo Circulante
Despesa	Reduz o lucro – Vai para o Resultado – Diminui o Patrimônio Líquido

Fonte: elaborado a partir de Marion e Ribeiro (2011)

2.3.2.7 Perda

“É todo gasto no qual a empresa incorre quando certo bem ou serviço é consumido de maneira anormal às suas atividades, como inundações, incêndios, greves etc. “. (DUBOIS, 2019, p. 17).

Lyrio (2017, p. 61) explica que:

Durante o processo de produção ocorrem perdas normais e perdas anormais. A perda normal, também denominada produtiva, é relativa ao processo normal de produção, sendo contabilizada como custo. Essa perda representa um gasto normal inerente à fabricação, sendo considerada parte do custo. Por exemplo, teríamos as sobras dos cortes de tecidos utilizados em uma indústria de roupas, que seriam registradas como custo de matéria-prima.

“A perda anormal, também conhecida como improdutiva, ocorre de forma involuntária e aleatória. Por exemplo: incêndio e alagamento.” (LYRIO, 2017, p. 61).

Lyrio (2017) ainda conclui que a perda anormal diminui o patrimônio da empresa, não fazendo parte do custo da produção. É considerada como perda do período, sendo apropriada diretamente ao resultado.

2.3.2.8 Desperdício

“É um gasto que a empresa apresenta pelo fato de não ocorrer o aproveitamento normal de todos os seus recursos.” (DUBOIS, 2019, p. 18).

Dubois (2019) também cita como exemplo uma produtividade menor que a normal e vendedor com tempo ocioso.

Bornia (2010, p. 6) relata que “Os desperdícios propriamente ditos não adicionam valor aos produtos e também não são necessários ao trabalho efetivo, sendo que, às vezes, até diminuem o valor desses produtos. Nessa categoria, situam-se a produção de itens defeituosos, a movimentação desnecessária, a inspeção de qualidade e a capacidade ociosa.”.

Bornia (2010) cita que existem vários tipos de desperdícios como os de superprodução, transporte, processamento, fabricação de produtos defeituosos, movimento, espera e estoque.

2.3.3 Classificação dos custos com relação aos produtos fabricados

Dubois (2019, p. 27) explica: “Quanto aos produtos fabricados, os custos poderão ser valorizados em função de certas medidas de consumo ou ainda de forma arbitrária, como rateios ou estimativas. Esse tipo de classificação é o mais utilizado com relação aos objetos de custo, isto é, os bens e/ou serviços produzidos pela empresa.”

Silva (2007) determina que os custos de fabricação são aqueles associados com as atividades de fabricação da empresa, e na demonstração de resultado farão parte do custo do produto vendido, e as despesas operacionais são despesas com vendas, gerais e administrativas.

Simplificando, os custos de fabricação são os incorridos no processo produtivo e, quando e quando esses produtos são vendidos, todas as despesas para ocorrerem essas transações são despesas operacionais.

Para Marion e Ribeiro (2011), os custos de fabricação ou custo industrial compreende a soma dos gastos dos bens e serviços aplicados na fabricação de outros bens.

Dubois (2019) classifica os custos com relação aos produtos fabricados em Custos diretos e indiretos.

2.3.3.1 Custos Diretos

Dubois (2019) explica que os custos diretos são apropriados diretamente aos produtos fabricados, porque consegue-se determinar com maior precisão porque são as matérias primas que fazem parte do produto final.

Para Dubois (2019, p.28) ainda existe outro custo direto:

Outro caso é o que se relaciona com a mão de obra direta (MOD), que são os custos com os operários ligados diretamente à produção de certo bem e/ou serviço. É o valor que se extrai correspondente aos gastos que a empresa tem com seus trabalhadores diretos. Normalmente, ele é medido pelo tempo que cada operário trabalhou na elaboração do produto e o valor gasto por essa mão de obra.

Para Ribeiro (2013), compreendem gastos com materiais aplicados diretamente na fabricação dos produtos, tendo suas quantidades e valores facilmente identificados em relação a cada produto fabricado, como por exemplo, quilogramas, horas de mão-de-obra utilizadas, etc.

2.3.3.2 Custos Indiretos

“São todos os custos que necessitam de alguns cálculos para serem distribuídos aos diferentes produtos fabricados pela empresa, uma vez que são de difícil mensuração e apropriação a cada produto elaborado, ou, ainda, é antieconômico fazê-lo. Portanto, são custos apropriados de forma indireta aos produtos.”. (DUBOIS, 2019, p. 28).

Exemplos citados por Dubois (2019) são o aluguel da fábrica, salário dos chefes de supervisão de equipes de produção, entre outros.

Ainda segundo Ribeiro (2013), os custos indiretos são gastos com materiais, mão de obra e gastos gerais de Fabricação aplicados indiretamente na produção. Não integram os

produtos e é impossível identificar as quantidades e valores em relação a cada produto de forma segura.

“Se o sistema mede o custo por produto, o custo do aluguel da fábrica, onde são produzidos diversos produtos da entidade, é um custo indireto, pois não temos condições de associar esse aluguel a um único produto.”. (SILVA, 2007, p. 166)

Resumindo, segundo Marion e Ribeiro (2011), serão considerados diretos quando suas quantidades e seus valores puderem ser facilmente identificados em relação a cada produto fabricado; serão indiretos quando não for possível essa identificação.

2.3.4 Classificação dos Custos com relação ao volume de produção

“A classificação dos custos em função do volume de produção dará ênfase às quantidades elaboradas de cada um dos produtos.”. (DUBOIS, 2019, p. 29)

“Os custos podem ser classificados conforme seu comportamento diante de uma variação do volume produzido ou alguma outra medida de atividade. Essa, talvez seja a mais relevante classificação de custos.”. (SILVA, 2007, p. 167).

Segundo Dubois (2019) os custos relacionados ao volume de produção são subdivididos em custos fixos e custos variáveis.

2.3.4.1 Custos Fixos

Silva (2007, p. 167) conceitua “Custos fixos são os que não se alteram com a mudança na atividade. Podemos citar como exemplos de custos fixos o seguro, o aluguel e os impostos prediais.”.

Megliorini (2012, p. 11) define:

Custos Fixos são aqueles que decorrem da manutenção da estrutura produtiva da empresa independentemente da quantidade que venha a ser fabricada dentro do limite da capacidade instalada. Exemplos desse comportamento são o custo do aluguel e a depreciação. Assim, tomando como base o exemplo citado, independentemente de a fábrica produzir zero ou dez toneladas de produto, os custos fixos permanecerão os mesmos.

Marion e Ribeiro (2011) determinam que os custos fixos ficam não importando as alterações no volume da produção, sendo custos necessários ao processo industrial que vão se repetindo mensalmente.

“Aqueles cujos valores são os mesmos, qualquer que seja o volume de produção da empresa, dentro de um intervalo relevante. Portanto, eles não apresentam qualquer variação, em função do nível de produção.” (DUBOIS, 2019, p. 29).

Dubois (2019) cita como exemplo o aluguel da fábrica, IPTU da fábrica, seguros da fábrica, entre outros.

2.3.4.2 Custos Variáveis

Segundo Megliorini (2012, p. 11): “Custos variáveis são aqueles que aumentam ou diminuem conforme o volume de produção São exemplos desses comportamentos os custos da matéria-prima (quanto mais se produz, maior a necessidade, portanto, maior o custo) [...]”.

“Custos variáveis são aqueles que variam na proporção direta da atividade da entidade. Em outras palavras, quando a atividade aumenta, esses custos também aumentam. Um exemplo simples de custo variável é a quantidade de insumo usado no processo produtivo.” (SILVA, 2007, p. 167).

Para Marion e Ribeiro (2011), os custos variáveis são aqueles que variam em função da produção, quanto mais produtos forem produzidos, maiores serão os custos.

Dubois (2019) cita como exemplos de Custos variáveis a matéria-prima consumida, horas extras na produção e mão de obra direta

2.3.5 Custo Total (CT)

Dubois (2019, p. 30) conceitua “O custo Total (CT) é o resultado do somatório dos custos fixos e variáveis da empresa ou dos custos diretos mais os custos indiretos de fabricação.”

Segundo Dubois (2019) equacionado por $CT = CF + CV$ ou $CT = CD + CIF$

2.4 CONTABILIDADE GERENCIAL

Borges (2015, p. 16) afirma que “A Contabilidade Gerencial mede e relata informações financeiras e não financeiras que ajudam os administradores na tomada de decisões para alcançar os objetivos, baseando-se nos demonstrativos internos.”.

Marion e Ribeiro (2011, p.15) conceituam Contabilidade Gerencial como:

Sistema de informação que tem por objetivo suprir a entidade com informações não só de natureza econômica, financeira, patrimonial, física e de produtividade, como também com outras informações de natureza operacional, para que possa auxiliar os administradores nas suas tomadas de decisões.

Marion e Ribeiro (2011, p. 16), explicam que “[...] a contabilidade gerencial é o processo de identificação, mensuração, acumulação, análise, preparação, interpretação e comunicação das informações financeiras usadas pela administração para planejar, avaliar e controlar uma organização e assegurar o uso adequado e a responsabilização por seus recursos[...]”.

Jiambalvo (2009, p.10) escreve que:

Nos últimos anos, avanços na tecnologia da informação tem mudado drasticamente o acesso à informação e, conseqüentemente, o escopo dos negócios – tanto que a atual era dos negócios é frequentemente chamada de *era da informação*. Uma vez que a contabilidade gerencial consiste em *fornecer informações* para planejar e controlar operações e tomar decisões, boa parte do entendimento da contabilidade gerencial corresponde a uma compreensão do impacto da tecnologia da informação sobre a competição, os processos de negócios e as interações que as empresas tem com seus fornecedores e clientes.

“O principal objetivo da contabilidade gerencial é fornecer informações que auxiliem os gerentes a planejar e controlar as atividades das empresas e a tomar decisões gerenciais”.
(JIAMBALVO, 2009, p. 16)

Segundo Padoveze (2010, p.38):

A Contabilidade Gerencial é relacionada com o fornecimento de informações para os administradores – isto é, aqueles que estão dentro da organização e que são responsáveis pela direção e controle de suas operações. A contabilidade gerencial pode ser contrastada com a contabilidade financeira, isto é, que é relacionada com o fornecimento de informações para os acionistas, credores e outros que estão de fora da organização.

2.4.1 Funções da Contabilidade Gerencial

Marion (2017, p. 8) define resumidamente as funções da contabilidade como sendo:

- a) Função operacional – Informações para tomadas de decisões de curto prazo, destinadas ao pessoal da linha de frente (trabalhadores e vendedores).
- b) Função gerencial – informações para tomadas de decisões de curto e médio prazos, destinadas aos gerentes que supervisionam grupos de trabalhadores, por setor, grupos de vendedores, etc.
- c) Função estratégica – informações para tomadas de decisões de longo prazo, destinadas aos altos executivos cuja principal preocupação é o futuro da organização.

2.5 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Cunha e Silva (2014) explicam que a Análise das Demonstrações Contábeis existe desde 4000 a.C., quando tiveram início as primeiras atividades, que eram as formas de contabilizar os rebanhos, surgindo assim, os primeiros inventários, as análises eram feitas, quando comparavam um inventário com o outro.

Ainda Segundo Cunha e Silva (2014), as análises como são empregadas na atualidade, surgiram no final do séc. XIX, quando os banqueiros americanos solicitavam, principalmente o Balanço Patrimonial, para analisar se concediam empréstimos às empresas.

Para Cunha e Silva (2014, p. 20), “[...] a Análise das Demonstrações Contábeis consiste em transformar os dados contidos nas demonstrações financeiras em informações, utilizando métodos e técnicas próprias para este fim.”.

Cunha e Silva (2014) ainda esclarecem que a análise financeira leva ao estudo da liquidez do patrimônio, e a análise econômica indica a rentabilidade do patrimônio.

Os usuários utilizam as análises para conhecer a rentabilidade do capital investido e o grau de solvência das empresas, e os que mais interessados nessas análises são os bancos, os fornecedores, os administradores, os investidores e o Governo. (CUNHA; SILVA, 2014)

As principais Demonstrações Contábeis utilizadas para análise da situação econômico-financeira de uma empresa são o Balanço Patrimonial (BP) e Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). (MARTINS; SOUZA, 2010).

Quadro 3 - Indicadores e suas fórmulas

Indicadores Econômicos de Rentabilidade	Margem Bruta	$MB = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100\%$
	Margem Operacional	$MO = \frac{\text{Lucro Operacional Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100\%$
	Margem Líquida ou Lucratividade Líquida	$ML = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100\%$
	Payback	$\text{Payback} = \text{Investimento Inicial} / \text{Ganho do período}$

Fonte: Elaborado a partir de Souza (2016)

2.5.1 Demonstração o Resultado do Exercício - DRE

Hoji (2017), explica o conceito da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), como sendo uma demonstração que apresenta o fluxo de receitas e despesas, que resulta em

aumento e redução do patrimônio líquido em um determinado período. Apresentada da forma dedutiva, onde inicia na Receita Operacional Bruta e deduz-se os custos e despesas para chegar ao resultado que será o lucro ou prejuízo. É a situação dinâmica da empresa, porque a situação patrimonial altera de um período para o outro, devido as movimentações que ocorrem e são evidenciadas na DRE.

Iudícibus (2017, p.50) esclarece:

A demonstração de resultado do exercício conforme a Lei nº 6.404/1976 deve iniciar-se com a receita bruta das vendas e serviços, as deduções de vendas, os abatimentos e os impostos. No entanto, o pronunciamento CPC 26, do Comitê de Pronunciamentos Contábeis, menciona que devem incluir a Receita e seus custos, mas nada menciona sobre os impostos; na verdade a norma internacional para divulgação desta demonstração ignora os impostos por não se tratar de uma obrigação da empresa, que apenas cobra os impostos incidentes sobre a venda e serviços e repassa para o governo brasileiro. Na prática, é possível verificar que as demonstrações de Resultados publicadas pelas empresas são elaboradas a partir da venda líquida (já deduzidas as devoluções, os abatimentos e impostos).

Ainda segundo Iudícibus (2017, p. 50): “A demonstração do resultado do exercício é um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período (12 meses). É apresentada de forma dedutiva (vertical), ou seja, das receitas subtraem-se as despesas e, em seguida, indica-se o resultado (lucro ou prejuízo).”

A DRE pode ser simples, utilizada por pequenas empresas que não necessitam de dados detalhados para tomada de decisões e pode ser completa, exigida por lei, onde são detalhados grupos de despesas, vários tipos de lucro, destaques dos impostos, entre outros. (IUDÍCIBUS, 2017).

“A demonstração do resultado do exercício (DRE) relata o desempenho da entidade durante certo período, em termos de receitas, custos e despesas incorridos na condução dos negócios.”. (ALMEIDA, 2019, p. 65).

Quadro 4: Exemplo de DRE

RECEITA BRUTA DE VENDAS E SERVIÇOS	Vendas de produtos, mercadorias e prestação de serviços
Vendas de produtos	Valor de venda de mercadorias ou produtos
Prestação de Serviços	Valor da Prestação de serviços
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	Ajustes à Receita Bruta (não é Despesa) para apurar a Receita Líquida
Devoluções e abatimentos	Cancelamento de vendas e descontos concedidos a clientes

Impostos incidentes sobre vendas	Impostos incidentes sobre vendas gerados através de notas fiscais e faturas
Impostos incidentes sobre serviços	Impostos incidentes sobre prestação de serviços gerados através de notas fiscais e faturas
(=) RECEITA LÍQUIDA	Valor obtido pela Receita bruta deduzidas das vendas canceladas, abatimentos e impostos
(-) CUSTO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS	
Custo das Mercadorias Vendidas	Custo das mercadorias adquiridas prontas para serem comercializadas => $CMV = \text{Estoque Inicial} + \text{Compras} - \text{Estoque Final}$
Custo dos produtos vendidos	Custos com insumos relativos aos estoques vendidos => $CPV = \text{Estoque Inicial de produtos acabados} + \text{Custo de produção do período} - \text{Estoque final de produtos acabados}$
Custo dos serviços prestados	Custos incorridos para gerar os serviços, compõe o custo da mão de obra utilizada, dos materiais aplicados e outros gastos como depreciação entre outros
(=) LUCRO BRUTO / LUCRO OPERACIONAL BRUTO	Lucro da venda de mercadorias, de produtos ou serviços antes de computar as despesas
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	Despesas necessárias para promover, vender e distribuir os produtos, administrar a empresa e financiar as operações
Despesas de Vendas	Despesas com pessoal de venda, comissões sobre vendas, propaganda e publicidade, créditos de liquidação duvidosa realizada, Viagens e representações, fretes e carretos, etc.
Despesas gerais e administrativas	Gastos incorridos para administrar a empresa., como Salários e Encargos Sociais, Impostos e taxas, Aluguéis de escritórios, etc.
Despesas financeiras líquidas	Juros pagos ou incorridos, Descontos concedidos, Comissões bancárias, Imposto sobre Operações Financeiras e variações
Outras receitas e despesas operacionais	Receitas e despesas não classificáveis em subgrupos anteriores, como Resultados em Participações em outras sociedades, como Resultado de equivalência patrimonial, Amortização de ágio e deságio, dividendos recebidos, etc
(=) LUCRO ANTES DO IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	Lucro Bruto menos o total das Despesas Operacionais
(-) IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	O IR e CSLL calculados sobre o lucro real, que é apurado com a adição de despesas não dedutíveis e de outros valores passíveis de tributação, e dedução de prejuízos de exercícios anteriores, de receitas não tributáveis e de diferimento do Imposto de Renda sobre o lucro apurado contabilmente.
(=) LUCRO APÓS IR E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	Lucro após a dedução do Imposto de Renda e Contribuição Social
(-) PARTICIPAÇÕES E CONTRIBUIÇÕES	Participações estatutárias no lucro, de empregados, administradores e partes beneficiárias, e Contribuições para instituições ou fundos de assistência ou previdência dos empregados.

Empregados	Valor referente aos empregados
Administradores	Valor referente aos Administradores
(=) LUCRO/PREJUÍZO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	Resultado final do exercício social, que fica à disposição dos acionistas da empresa, para ser distribuído e para constituir Reservas de lucros. Se o resultado for Prejuízo líquido, poderá ser compensado com Lucros acumulados de exercícios anteriores ou Reservas de lucros.

Fonte: Elaborado a partir de Hoji (2017)

Hoji (2017) relaciona alguns dos impostos sobre vendas e serviços, apresentado no Quadro 5.

Quadro 5: Impostos sobre vendas e serviços

IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
ICMS	Impostos Sobre Circulação de Mercadorias e sobre Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação
ISS	Imposto sobre Serviço
PIS	Programa de Integração Social
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

Fonte: elaborado a partir de Hoji (2017)

2.5.2 DEMONSTRAÇÕES DO FLUXO DE CAIXA - DFC

“De acordo com as Normas Brasileiras de Contabilidade, a Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC) deve fornecer relevantes sobre movimentações de entrada e saída de caixa de determinado período, refletindo as transações de caixa oriundas das seguintes atividades: operacionais, de investimentos e de financiamentos.”. (HOJI, 2017, p. 265)

Ainda segundo Hoji (2017) as informações obtidas pela DFC e outras demonstrações contábeis, podem ser suficientes para avaliar a capacidade de geração de caixa da empresa.

2.5.2.1 Demonstração Dos Fluxos De Caixa – Modelo Direto

“A DFC elaborada pelo método direto evidencia os principais itens de recebimento e pagamento pelos seus efetivos valores, o que facilita a visualização e a compreensão dos fluxos financeiros. A elaboração da DFC pelo método direto é mais trabalhosa, mas apresenta maior riqueza de detalhes da operação.”. (HOJI, 2017, p.265)

Quadro 6: Estrutura do DFC – Método Direto

EXERCÍCIO ENCERRADO EM	31/12/X2	31/12/X1
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Vendas e Serviços prestados		
Rendimentos financeiros		
Total		
Pagamentos		
Fornecedores		
Custos Indiretos e Despesas gerais		
Impostos		
Encargos financeiros		
Outros pagamentos		
Total		
Caixa líquido gerado pelas (consumido nas) operações		
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Venda de Imobilizado		
(+) Venda de Investimentos permanentes		
(-) Aquisições de Imobilizado		
(-) Aplicações em Investimentos permanentes		
(-) Adições ao custo do Intangível		
(-) Aplicações em Ativo Realizável a Longo Prazo		
(=) Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento		
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Resgate (aplicação) de Títulos e valores mobiliários		
(+) Integralização de Capital		
(+) Novos empréstimos e financiamentos		
(-) Amortização de empréstimos e financiamentos		
(-) Pagamentos de dividendos		
(=) Caixa gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento		
REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA		

CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA		
Saldo no início do exercício		
Saldo no final do exercício		
Redução no Caixa e Equivalentes de caixa		

Fonte: elaborado a partir de Hoji (2017)

2.5.2.2 Demonstração Dos Fluxos De Caixa – Modelo Indireto

“A Demonstração do Fluxo de Caixa, modelo indireto, mostra quais foram as alterações no giro (Ativo Circulante e Passivo Circulante) que provocaram aumento ou diminuição no Caixa, sem explicar diretamente as entradas e saída de dinheiro.”. (MARION, 2018, p. 169).

“A DFC elaborada pelo *método indireto* parte do lucro ou prejuízo líquido do exercício, ajustando os valores que não impactaram o caixa, complementando com aumento ou redução dos saldos das contas de ativos e passivos operacionais. Em termos de poder informacional dos fluxos das atividades operacionais, é inferior à DFC elaborada pelo método direto, mas é mais fácil de ser elaborada.”. (HOJI, 2017, p. 266).

Quadro 7: Estrutura do DFC – Método Indireto

EXERCÍCIO ENCERRADO EM	31/12/X2	31/12/X1
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Lucro (prejuízo) do exercício		
Despesas (receitas) que não afetam o caixa		
Depreciação, amortização e exaustão		
Variações monetárias dos financiamentos e empréstimos		
Resultado de equivalência patrimonial		
Lucro na venda do Imobilizado		
Total		
Aumento/redução dos ativos e passivos operacionais		
Redução (aumento) de Contas a receber		
Redução (aumento) de Impostos a recuperar		
Redução (aumento) de Estoques		
Redução (aumento) de outros ativos operacionais		
Aumento (redução) de Fornecedores		

Aumento (redução) de Obrigações fiscais		
Aumento (redução) de Salários e encargos sociais		
Aumento (redução) de outros passivos operacionais		
Total		
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais		
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Venda de Imobilizado		
Venda de Investimentos permanentes		
Aquisições de Imobilizado		
Aplicações em Investimentos permanentes		
Adições ao custo do Intangível		
Aplicações em Ativo Realizável a Longo Prazo		
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento		
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Resgate (aplicação) de Títulos e valores mobiliários		
Integralização de Capital		
Novos empréstimos e financiamentos		
Amortização de empréstimos e financiamentos		
Pagamentos de dividendos		
Caixa gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento		
REDUÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA		
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA		
Saldo no início do exercício		
Saldo no final do exercício		
Redução no Caixa e Equivalentes de caixa		

Fonte: elaborado a partir de Hoji (2017)

2.6 INDICADORES DE RENTABILIDADE E LUCRATIVIDADE

Padoveze (2013) explica que a rentabilidade determina o retorno do investimento e tem por finalidade determinar se o retorno real foi coerente com o retorno planejado, é expresso em percentual, logo é uma medida relativa.

Pereira (2018, p. 48) descreve: “Os indicadores de rentabilidade buscam analisar os lucros auferidos pela entidade de forma relativa, geralmente analisados em relação aos investimentos feitos pelo conjunto de fornecedores de capital (sócios e terceiros) ou apenas pelos sócios/acionistas.”.

“Os indicadores de rentabilidade demonstram o quanto renderam os investimentos dos capitais de terceiros e capitais próprios efetuados pela empresa.”. (SOUZA, 2016, p. 1195).

Dutra (2011, p. 75) conceitua: “Os índices de rentabilidade medem o retorno do capital investido na empresa e dizem se o retorno é ou não satisfatório. Para isso, basta criar um paralelo como o custo de oportunidade do capital próprio em uma aplicação com mesmo nível de risco.”.

Martins e Souza (2010), explicam que os índices de rentabilidade expressam a Margem de Lucratividade de Vendas, que é a Lucratividade e é medido quando o rendimento é relacionado com o volume de vendas, e, expressam também as Taxas de Retorno sobre os Recursos Investidos, que é a Rentabilidade e é medido quando o rendimento é relacionado com os capitais investidos na empresa. Esses índices são expressos geralmente em percentuais.

2.6.1 Margem Bruta

Souza (2016, p. 1196) explica que “A margem bruta ou lucratividade bruta compara o lucro bruto do exercício com as vendas líquidas, tendo como resultado, o percentual das vendas líquidas convertido em lucro bruto gerado pela empresa.”.

Souza (2016) determina a fórmula:

$$\text{Margem Bruta} = \frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100\% \quad (01)$$

Martins e Souza (2010, p. 85) descreve: “Através desse indicador, a empresa irá mensurar a percentagem de cada real de vendas que sobrar após a dedução do Custo de Vendas. Quanto maior a margem bruta, melhor a situação econômica da empresa.”.

2.6.2 Margem Líquida

Martins e Souza (2010, p. 92) definem: “Esta margem indica qual a percentagem de Lucro Líquido a empresa obteve em decorrência de suas vendas. Mostra o ganho final do lucro da empresa que deverá estar à disposição dos donos do capital investido (proprietários, acionistas, cotistas).”.

Determina a percentagem que cada real de venda após a dedução dos custos e despesas. Quanto maior, melhor a situação da empresa. (MARTINS; SOUZA, 2010).

“A Margem Líquida, lucratividade líquida ou lucratividade sobre vendas, compara o lucro líquido do exercício com as vendas líquidas, tendo como resultado, o percentual das vendas líquidas, convertido em lucro líquido gerado pela empresa.”. (SOUZA, 2016, p. 1196).

Souza (2016) determina a fórmula:

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100\% \quad (03)$$

2.7 METODOLOGIAS DE ANÁLISE DE VIABILIDADE

Seguem alguns indicadores que serão analisados no estudo para determinar a viabilidade, taxas e tempo de retorno do projeto.

2.7.1 *Payback*

“O *Payback* calcula o período de tempo que a empresa leva para recuperar o investimento total aplicado.”. (SOUZA, 2016, p.1197).

Souza (2016) determina a fórmula:

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento Inicial}}{\text{Ganhos no período}} \quad (04)$$

A técnica mais simples e fácil de avaliação de investimentos consiste na obtenção do prazo de recuperação do capital investido, geralmente expresso pelo termo em língua inglesa *payback*. Para a obtenção do *payback* dois procedimentos distintos podem ser empregados que envolvem a consideração ou não do custo de oportunidade dos recursos.”. (BRUNI, 2017, p.51).

Bruni e Famá (2017), explicam que a avaliação de investimentos envolve três etapas, a saber: projeção do fluxo de caixa, cálculo do custo de capital e aplicação de técnicas de avaliação.

2.7.2 Payback por meio do Fluxo de Caixa Descontado

“O fluxo de caixa é uma ferramenta fundamental para avaliação de qualquer projeto de investimento. Por meio da análise de fluxos de caixa atuais e projetados, o investidor terá um norteador do estado financeiro do projeto ao longo do tempo, além de compreensão sobre as condições financeiras que nele se apresentam.”. (SILVA e ALVES, 2018, p.36).

2.7.3 Taxa Interna de Retorno – TIR

De acordo com Silva e Alves (2018), a taxa interna de retorno facilitará a avaliação dos projetos de investimento e é essencial para avaliar a viabilidade do projeto. A tradução de *internal rate of return* (IRR), conhecida no Brasil como TIR, transforma o valor presente líquido do fluxo de caixa (VPL) de um projeto em zero. Igualar as saídas e entradas de um investimento a zero.

$$\sum_{i=1}^n \frac{FC_i}{(1+TIR)^i} - \text{Investimento inicial} = 0$$

Onde:

FC – Fluxo de Caixa

i = período de cada investimento

N = período final do investimento

“[...] O fluxo de caixa é uma forma gráfica representativa das entradas e saídas de um projeto. Essas entradas representam ganhos e são apresentadas com setas direcionadas para o alto; já quanto às saídas, as setas estarão direcionadas para baixo. Essas entradas e saídas são dispostas em uma linha de tempo (n)”. (SILVA e ALVES, 2018, p. 26).

2.7.4 Valor Presente Líquido – VPL

“O método de cálculo do VPL apura, em valores atuais, o ganho financeiro previsto para o projeto. Para tanto, é necessário descapitalizar todos os valores constantes no fluxo de caixa e diminuir este resultado pelo investimento inicial. Se o resultado do VPL for superior a zero, significa que o projeto merece continuar sendo analisado, por outro lado, se o resultado for negativo (inferior a zero), o projeto deve ser descartado.”. (CAMLOFFSKI, 2017, p. 75).

2.7.5 Taxa Média De Atratividade – TMA

A Taxa Mínima de Atratividade, segundo Casarotto (2019):” [...] é a taxa a partir da qual o investidor considera que está obtendo ganhos financeiros. É uma taxa associada a um baixo risco e alta liquidez, ou seja, qualquer sobra de caixa pode ser aplicada, na piro das hipóteses, na TMA. Uma das formas de se analisar um investimento é confrontar a TIR com a TMA do investidor.”.

2.8. DROPSHIPPING

Guimarães (2017) explica que “O termo *dropshipping* nasceu da junção de 2 palavras: *drop*, que significa *largar*, e *shipping*, que pode ser traduzida com *remessa*.

Guimarães (2017) explica como funciona:

Conhecendo essa origem fica muito mais fácil entender a utilidade da técnica para as lojas virtuais: basicamente, deixar a entrega e o estoque dos produtos por conta de outra empresa. Com o dropshipping, o e-commerce faz a venda do produto e envia a ordem dessa transação para o fornecedor parceiro. É o fornecedor quem vai enviar o item para o cliente em nome do comércio eletrônico, que tem como lucro a diferença entre o preço cobrado para o usuário e aquele cobrado pelo parceiro.

Neil Patel [?], define dropshipping como sendo:

[...] método de vendas no varejo no qual o vendedor não mantém nenhum produto em estoque, o dono da loja atua como um intermediário para a compra e é responsável somente por efetuar questões de marketing e vendas. Ele funciona como uma vitrine terceirizada, mas todos os processos de reserva e entrega são realizados pelo fornecedor original.

Segundo Corey Ferreira [?], do site Shopify.com, explica o que o esse novo mercado:

Dropshipping é um método de atendimento de pedidos em que uma loja não mantém em estoque os produtos que vende. Em vez disso, a loja compra o item de um fornecedor terceirizado e o envia ao cliente. Como resultado, o vendedor não precisa manusear o produto diretamente.

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

Nascimento (2012, p. 11) determina que “Metodologia da pesquisa diz respeito à aplicação do método para a aquisição de conhecimento e de como fazer ciência proporcionando-se caminhos alternativos, ferramentas e procedimentos. É uma ciência instrumental que dá apoio às outras ciências.”

O presente trabalho de conclusão de curso caracteriza-se como uma pesquisa descritiva quanto ao seu objetivo.

Segundo Gil (2002, p.42):

As pesquisas descritivas tem como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coletas de dados, tais como o questionário e a observação sistemática.

Quanto à abordagem de como serão tratados os dados, o tipo desta pesquisa será qualitativo. Gil (2002, p. 133) define a análise qualitativa como sendo: “[...] uma sequência de atividades, que envolve a redução dos dados, a categorização desses dados, sua interpretação e a redação do relatório.”.

Gil (2017, p. 29) define a pesquisa documental:

A pesquisa documental é utilizada em praticamente todas as ciências sociais e constitui um dos delineamentos mais importantes no campo da História e da Economia. Como delineamento, apresenta muitos pontos de semelhança com a pesquisa bibliográfica, posto que nas duas modalidades utilizam-se dados já existentes. A principal diferença está na natureza das fontes. A pesquisa bibliográfica fundamenta-se em material elaborado por autores com o propósito específico de ser lido por públicos específicos. Já a pesquisa documental vale-se de toda sorte de documentos, elaborados com finalidades diversas, tais como assentamento, autorização, comunicação etc. Mas há fontes que ora são consideradas bibliográficas, ora documentais. Por exemplo, relatos de pesquisas, relatórios e boletins e jornais de empresas, atos jurídicos, compilações estatísticas etc. Assim, recomenda-se que seja considerada fonte documental quando o material consultado é interno à organização, e fonte bibliográfica quando for obtido em bibliotecas ou bases de dados.

Gil (2017) explica que a pesquisa documental é muito semelhante à pesquisa bibliográfica onde as etapas de desenvolvimento são praticamente as mesmas., e com levantamentos que diferem apenas pelo fato de terem sido criadas com dados que estão à disposição e não com dados obtidos diretamente com pessoas.

3.1 ETAPAS DA PESQUISA DOCUMENTAL

Gil (2017) cita cada etapa da pesquisa como sendo, formulação do problema; elaboração do plano de trabalho; identificação das fontes; localização das fontes e obtenção do material; análise e interpretação dos dados; redação do relatório.

Gil (2017, p. 60) explica que a formulação do problema na pesquisa documental “[...] geralmente é descritiva ou explicativa, querendo, portanto, um problema mais claro, preciso e específico.”.

Na elaboração do plano, Gil (2017, p. 60) explica:

Na pesquisa bibliográfica, após a formulação do problema, elabora-se um plano que geralmente é designado como provisório, pois é previsível que passe por modificações até o fim da etapa de coleta de dados. Na verdade, esse fato tende a ocorrer com qualquer plano de trabalho. Mas na pesquisa documental, assim como em outros delineamentos, como o problema tende a apresentar mais clareza, precisão e especificidade, o plano pode ser apresentado como definitivo, embora seja previsível que venha a passar por alterações.

“[...] As fontes documentais clássicas são: os arquivos públicos e documentos oficiais, a imprensa e os arquivos privados (de igrejas, empresas, associações de classe, partidos políticos, sindicatos, associações científicas etc.)” (GIL, 2017, p. 61).

Sobre a Localização das fontes e obtenção do material, Gil (2017, p. 61) define:

Para localizar fontes documentais escritas e obter-se o respectivo material, seguem-se praticamente os mesmos passos da pesquisa bibliográfica. Até mesmo porque em muitas organizações suas bibliotecas são integradas a centros de documentação. Fotografias, microfilmes, discos, fitas sonoras e de vídeo também podem ser localizados em centros de documentação. Nesses casos, esse processo fica bastante facilitado. Mas há pesquisas em que a documentação encontra-se dispersa, dificultando sua localização e obtenção. É o caso de documentos pessoais, como cartas e fotografias.

Para Gil (2017) a análise e a interpretação dos dados na pesquisa documental variam conforme a natureza dos documentos utilizados. E a redação do relatório nas pesquisas qualitativas pode ser estruturado de várias formas, como ocorre com os estudos de caso.

A pesquisa foi realizada na empresa Atelier Amour, com todos os produtos, sendo esses com modelos, tamanhos e preços diferentes.

Foram levantados os dados a partir de controles financeiros das sócias, onde devem conter as despesas, receitas e os custos de cada produto. Uma relação de todo o investimento efetuado pela empresa, tempo de confecção de cada produto e demais demonstrativos contábeis e financeiros que a empresa possuir.

Foram elaboradas planilhas no Excel contendo todos os dados informados, os cálculos e o resultado das análises financeiras para elucidar todas as questões levantadas por esse trabalho.

4. RESULTADOS DA ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA-FINANCEIRA PARA O ATELIER AMOUR

O Atelier Amour é uma empresa familiar, especializada em almofadas. Serão Almofadas Naninhas, próprias para crianças, Almofadas Nó Escandinavo em três modelos e tamanhos diferentes, próprias para decoração de ambiente, as Almofadas Terapêuticas terão dois tamanhos e com enchimento com sementes que auxiliam no relaxamento, as Almofadas para Amamentação, serve como apoio para o bebê na hora da amamentação, e as Almofadas para Viagem serve para apoio de pescoço. Os produtos serão melhor detalhados mais à frente na parte dos custos de cada produto.

Duas sócias cumprirão horário normal de expediente com 8 (oito) horas diárias. A terceira sócia fará um horário de expediente diferenciado, porém cumprindo a mesma carga horária.

Duas sócias serão responsáveis pela confecção dos produtos, sendo que a sócia com horário diferenciado fará a administração da loja virtual e das vendas on line, apenas auxiliando na confecção.

O Atelier Amour será montado em um espaço próprio para confecção, armazenamento e entrega dos produtos. O objetivo principal do Atelier é confeccionar os produtos e vender na loja on line (site), em lojas físicas de Rio do Sul e região e para outras lojas on line através de dropshipping.

Dropshipping é onde outras lojas virtuais oferecem os produtos, quando realizam as vendas, fazem o pedido para o Atelier e o produto será entregue pelo Atelier para cliente final da loja parceira.

Nas vendas on line, tanto diretamente ou por dropshipping, a entrega será feita pelos correios e o frete será pago pelo cliente. No dropshipping a loja que efetuou o pedido, já encaminha o valor da compra juntamente com a etiqueta do correio com endereço e valor pago. Essa etiqueta é gerada por um aplicativo chamado Melhor Envio, instalado pela loja que está fazendo o pedido.

Nas vendas para lojas físicas na cidade de Rio do Sul ou proximidades, poderá ser feita pelo Atelier ou retirada pelo cliente. A princípio segundo levantado com as sócias, os produtos vendidos, tanto pelo site ou efetuadas diretamente no Atelier, terão o mesmo preço de venda, e somente os preços para revenda, por outras lojas, terão um preço menor praticado para aumentar a margem de lucro das empresas parceiras, e as sócias acreditam que terão mais lucro vendendo

por um pouco menos, mas ganharão no volume vendido, que acreditam que será maior através do dropshipping, pois terá mais lojas vendendo seus produtos.

4.1 INVESTIMENTO INICIAL

O investimento inicial consiste nos gastos pré-operacionais, no investimento fixo (máquinas, equipamentos, móveis e utensílios) e também no capital de giro.

4.1.1 Investimentos Pré-Operacionais

A Tabela 1, abaixo, apresenta os investimentos pré-operacionais necessários para dar início às atividades do Atelier, como o custo de abertura da empresa, alvará, criação de logomarca, criação do site (loja virtual) e os gastos com a divulgação inicial para tornar loja e os produtos conhecidos. Os dados referentes aos gastos com abertura da empresa foram obtidos com Contabilidade Grupo Planner, Casa do Empreendedor e Setor de Fiscalização da Prefeitura Municipal de Rio do Sul.

Tabela 1: Investimentos Pré-operacionais

Investimentos Pré-Operacionais	
Constituição da Empresa	1.210,00
Alvará Municipal (2021)	315,00
Inscrição Municipal	113,16
Corpo de Bombeiros	11,28
Certificado Digital e-CPF	375,00
Certificado Digital e-CNPJ	175,00
Domínio (.com.br)	89,99
Total:	2.289,43

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Os investimentos correspondentes à criação da loja virtual e da logomarca foram cotados em sites especializados nessa atividade. Criação da logomarca para a loja e cartões de visitas foram cotados em R\$ 239,90 e a criação do site em R\$ 800,00, porém não serão computados, pois será criado pela sócia responsável pela administração do site e vendas on line. O total do Investimento pré-operacional totalizou em R\$ 2.289,43. A imagem da logomarca está no Anexo I.

4.1.2 Investimentos Fixos

Os investimentos fixos para dar início às atividades são as máquinas, móveis e utensílios mínimos necessários para a atividade do negócio.

A máquina de costura, ora denominada como Máquina I, é uma Máquina de Costura, cotada no site das Lojas Havan por R\$ 899,90 com frete grátis. A máquina de costura, ora denominada Máquina II, é uma Máquina de Costura JX-10000 100 pontos Premium Elgin Bivolt, cotada no site das Lojas Americanas S.A por R\$ 1.469,61, com frete grátis.

O notebook será utilizado para gerenciar a loja on line, as vendas e entregas, bem como as artes, moldes e modelos. Foi orçado o notebook com as seguintes configurações: Notebook Dell Core i7 8565U 8GB 2TB, pelo valor de R\$ 4.449,00 com frete grátis.

A impressora cotada foi uma multifuncional modelo Tanque de Tinta Epson Ecotank L3250 Wireless, cotado no Mercado Livre, por R\$ 1.439,00 com frete grátis.

Foi cotado um Bebedouro Britânia Concept Refrigeração Eletrônica Bivolt por R\$ 299,90 nas Lojas Americanas, com frete grátis.

Dois ventiladores de teto foram cotados para fazer a ventilação do ambiente, visto que pela leveza dos tecidos e enchimentos não é recomendado que a ventilação seja totalmente direto. Os ventiladores foram cotados no Magazine Luiza, da marca Vertisol Fênix Branco/Silver com 3 pás, e velocidades pelo valor de R\$ 174,90 cada um, total de R\$ 349,80 com frete grátis.

Será adquirido um kit com 10 Lâmpadas led 15w Bulbo Soquet E27 Bivolt Casa Comércio, cotada no site do Mercado Livre, pelo preço de R\$ 107,50 considerando o frete, custando R\$ 10,75 cada lâmpada.

O celular usado pela empresa será um Smartphone Samsung Galaxy A22 128Gb cotado na Eletro Angeloni por R\$ 1.299,00, também com frete grátis.

O Ferro de Passar Roupa será no total de duas unidades e foi cotado no site da loja Colombo, por R\$ 169,00 cada um, perfazendo o total de R\$ 338,00.

As tesouras serão na quantidade de 4 (quatro) unidades, próprias para corte de tecido e uso profissional, cotadas no site das Lojas Elgin por R\$ 79,00 cada uma, perfazendo um total de R\$ 316,00.

Duas mesas para corte e montagem foram cotadas no site do Mercado Livre por R\$ 120,00 cada uma, perfazendo total de R\$ 240,00 com frete grátis.

As cadeiras serão próprias para costuras, ergonômicas, com certificado, cotadas no site da Loja Submarino por R\$ 269,69 cada uma.com frete grátis, perfazendo o total de R\$ 1.078,76.

Os armários serão para guardar os materiais e os produtos já confeccionados, sendo que um dos armários será uma Estação de Trabalho Costura Armário Multifuncional Ateliê M2 que terá espaço para guardar os utensílios e para uma das máquinas de costura, cotado no mercado livre por R\$ 1.940,00 e o outro armário será um tipo Armário Multiuso Henn, 2 portas cotado no site das lojas Colombo, por 149,00.

As caixas Multiuso serão compradas na Loja Vest 10 em Rio do Sul, pelo preço de R\$ 15,00 a unidade, perfazendo um total de 150,00. Todas as fotos dos produtos cotados encontram-se no Anexo II. A Tabela 2 evidencia esses itens e seus respectivos valores.

Tabela 2: Investimentos Fixos

Maquinas e Equipamentos	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Máquina de Costura I	1	899,90	899,90
Máquina de Costura II	1	1.469,61	1.469,61
Notebook	1	4.449,00	4.449,00
Impressora Laser	1	1.439,00	1.439,00
Bebedouro	1	299,90	299,90
Ventilador de Teto	2	174,90	349,80
Lâmpadas de Led 15W	10	10,75	107,50
Celular	1	1.299,00	1.299,00
Ferro de Passar	2	169,00	338,00
Tesouras p/ tecido	4	79,00	316,00
Móveis e Utensílios			
Mesa	2	120,00	240,00
Cadeira para Costureira	4	269,69	1.078,76
Armário Estação Multifuncional	1	1.940,00	1.940,00
Armário Multiuso - 2 portas	1	149,00	149,00
Caixas Multiuso	10	15,00	150,00
Total Geral			14.525,47

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

A empresa trabalhará sob encomenda, não haverá estoque inicial de produtos acabados. Os produtos disponíveis na loja ficarão sempre com 01 produto em estoque para cada modelo, sendo renovado a cada venda.

O capital de giro será o valor que a empresa precisa ter para começar a funcionar, ou seja, uma parte dos recursos que serão necessários para financiar as suas operações a curto prazo.

4.1.3 Investimento Total

O capital total integralizado pelas sócias será de R\$ 31.988,76, sendo R\$ 2.289,43 em investimentos pré-operacionais, R\$ 14.525,47 em investimentos fixos e R\$ 15.173,86 em capital de giro, sendo integralizado o valor de R\$ 5.057,95 a parte cada sócia depositada em

conta bancária jurídica aberta no Banco Santander, na Rua Carlos Gomes, nº 98, em Rio do Sul, que corresponde a aproximadamente 3 meses de despesas fixas mensais. A Tabela 3 demonstra o investimento inicial total.

Tabela 3: Investimento Inicial Total

Investimentos Inicial	
Investimentos Pré-operacionais	2.289,43
Investimentos Fixos	14.525,47
Capital de Giro	15.173,86
Total	31.988,76

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

4.1.4 Fonte de Recursos

Conforme entrevistas com as proprietárias, os recursos serão captados com terceiros, através de empréstimos bancários, onde cada uma fará o empréstimo para integralizar.

4.2 DEPRECIACÃO

A Depreciação das Máquinas e Equipamentos, bem como de Móveis e Utensílios foram calculados pelo método linear, onde considera-se que a depreciação ocorre de maneira uniforme ao longo do tempo, com as taxas conforme a tabela da IN SRF Nº 162, de 31 de dezembro de 1998. Tem por base o custo de aquisição menos o valor residual, multiplicado pela taxa de depreciação para cada bem da empresa.

Tabela 4: Depreciação

Máquinas e Equipamentos	Valor do Bem (R\$)	Valor Residual (R\$)	Valor a Depreciar (R\$)	Taxa de Depreciação (R\$)	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Máquina de Costura I	899,90	0,00	899,90	10%	89,99	7,50
Máquina de Costura II	1.469,61	0,00	1.469,60	10%	146,96	12,25
Notebook	4.449,00	0,00	4.449,00	20%	889,80	74,15
Impressora Laser	1.439,00	0,00	1.439,00	20%	287,80	23,98
Bebedouro	299,90	0,00	299,90	10%	29,99	2,50
Ventilador de Teto	349,80	0,00	349,80	10%	34,98	2,92
Mesa	240,00	0,00	240,00	10%	24,00	2,00
Cadeira para Costureira	1078,76	0,00	1078,76	10%	107,88	8,99
Armário Estação Multifuncional	1940,00	0,00	1940,00	10%	194,00	16,17
Armário Multiuso	149,00	0,00	149,00	10%	14,90	1,24
TOTAL GERAL DEPRECIACÃO					1820,30	151,69

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

De acordo com a Tabela 4, foi estimado a depreciação mensal de Máquinas e Equipamentos e Móveis e Utensílios no valor de R\$ 151,69, totalizando o valor de R\$ 1.820,30 ao ano.

4.3 PRÓ-LABORE

O pró-labore será pago às sócias no valor inicial de R\$ 1.500,00 para cada uma, de comum acordo entre elas, com a promessa de reajuste de acordo com o valor do salário mínimo, pelo tempo necessário até recuperar o investimento, depois terá aumento que não foi estipulado por hora.

Tabela 5: Pró-Labore

Pró-labore			
	Valor Unitário	Total por mês (R\$)	Total por ano (R\$)
Valor Pró-Labore	1500,00	4.500,00	54.000,00
Encargos INSS – 20%	300,00	900,00	10.800,00
Total	1.800,00	5.400,00	64.800,00

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

4.4. CAPACIDADE DE PRODUÇÃO

Estimando-se 80% de horas efetivamente trabalhadas por dia, e levando-se em conta que o tempo médio para confecção de cada produto é de 1h31 min, tem-se uma estimativa para confecção de 8 produtos por dia. Como duas sócias estarão efetivamente na produção, chegou-se ao total de 16 unidades produzidas por dia.

Assim é possível calcular a produção mensal, considerando 21 dias uteis, tem-se um total de 336 unidade como capacidade máxima de produção.

A Tabela abaixo mostra o tempo gasto para confeccionar cada produto.

Tabela 6: Tempo de Produção Por Produto

Tempo de Produção por Produto (min)											
Descrição	Cor-tar	Alinha-var	Passar	Costu-rar	Enche-r	Arre-matar	Borda-r	Fina-lizar	Encai-xotar	Tota-l	Total (Hs)
Naninha	20	5	5	20	10	15	35	15	10	135	03:10
Almofada Nó	10	0	0	15	25	10	0	15	10	85	02:00
Almofada Nó	10	0	0	15	35	10	0	15	10	95	02:30
Almofada Nó Estrela	10	0	0	15	35	10	0	15	10	95	02:30
Almofada Térmica P	10	5	5	10	10	10	0	10	10	70	01:18
Almofada Térmica G	10	5	5	10	15	10	0	10	10	75	01:23

Almofada Amamentação	15	10	5	20	20	10	0	15	10	105	02:25
Almofada para viagem	10	5	5	10	10	10	0	10	10	70	01:25
Total	95	30	25	115	160	85	35	105	80	730	12:10
Média do tempo utilizado por produto											01:31

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Para o presente estudo foram considerados três cenários: o cenário otimista considerando a capacidade total, o cenário desejado estimando-se 70% da capacidade de produção, deixando uma margem para crescimento e o cenário pessimista, considerando 40% da capacidade de produção. Os dados estão apresentados na Tabela 7.

Tabela 7: Quantidade de Produtos Produzidos - Cenários

Quantidade de Produtos Produzidos			
Porcentagem efetivamente trabalhada	80%	Horas Efetivam. Trabalhadas	06:40
Produção por dia		8	un / pessoa
Total produzido por dia		16	para 02 pessoas
Total produzido por mês		336	CENARIO OTIMISTA
Total produzido por mês		235	CENARIO DESEJADO
Total produzido por mês		135	CENARIO PESSIMISTA

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

4.5 DESPESAS FIXAS

As despesas fixas são os gastos essenciais para que a empresa possa funcionar normalmente. As despesas demonstradas abaixo foram consideradas da seguinte maneira: o valor do aluguel de um imóvel como base, que se encontra desocupado na Rua XV de novembro nº 283, no centro da cidade de Rio do Sul, que fica próximo à residência de uma das sócias. O IPTU cotado junto ao setor de Arrecadação da PMRS para o ano de 2021 foi de 114,50 mensais. O local não possui condomínio, pois é uma unidade autônoma. A água considerou-se o consumo mensal médio utilizado pelas sócias nas confecções dos produtos como amostras e testes. Valor do telefone cotado foi um plano da Oi Fixo Total com internet no valor de R\$ 99,90. Os honorários contábeis foram estipulados de acordo com a tabela do FECONTEC/2021, para empresa do Simples com até 100 documentos fiscais e contábeis e até 5 funcionários.

Para manutenção e limpeza foi estimado um valor de R\$ 400,00, sendo para uma diarista que irá uma vez por semana por meio período, pelo valor de 60,00, totalizando 240,00 e para materiais de limpeza restando 200,00 por mês. Valor cotado juntamente com a trabalhadora que

já frequenta a residência de uma das sócias. Os materiais de escritório foram previstos foram papéis sulfite, fitas durex, canetas e demais materiais.

Quanto ao Marketing e Publicidade, optou-se por fazer uma campanha com Tráfego pago, que pode ser direcionado, mesmo que com pequenos valores, é o mais recomendado do que o tráfego orgânico, que é aquele em que as visitas ao site são de forma espontânea, sem usar anúncios. Estimou-se que um valor de R\$ 20,00 no Facebook Ads, R\$ 20,00 no Google Ads e R\$ 20,00 no Instagram, considerando ser suficiente para iniciar uma publicidade e tornar a empresa e os produtos conhecidos.

Por fim, a Hospedagem do site é como um aluguel do espaço digital para hospedar os arquivos e manter o site 24 horas no ar. Foi pesquisado no mês de outubro de 2021 e o valor mais vantajoso foi pela Empresa GoDaddy.

A Nuvemshop é uma plataforma para montar e gerenciar a loja virtual, onde é possível administrar os produtos, as vendas, os recebimentos, entregas e todo o relacionamento com o cliente. Após pesquisas e cursos efetuados por uma das sócias, a melhor opção tanto para a montagem como administração do site é pela Nuvemshop.

Para o cálculo da Energia Elétrica, foi considerado o tempo de uso de cada equipamento que foi determinado pelas sócias, de acordo com a experiência na confecção e o volume de produção.

Abaixo apresenta-se a tabela de Consumo de Energia Elétrica das Máquinas e Equipamentos totalizando um valor mensal de R\$ 102,46 e um total anual de R\$ 1229,52.

Tabela 8: Consumo de Energia Elétrica

Descrição	Watt	Kwh	Tempo (h/d)	Dias	Mensal kwh	Valor (R\$)/ mensal	Valor (R\$)/ Anual
Maquina I	60	0,06	3	21	3,78	3,62	43,44
Maquina II	60	0,06	3	21	3,78	3,62	43,44
Ferro de passar	100	0,10	2	21	4,20	4,02	48,24
Ferro de passar	100	0,10	2	21	4,20	4,02	48,24
Notebook	300	0,30	6	21	37,80	36,20	434,40
Impressora	15	0,02	1	21	0,32	0,30	3,60
Lâmpadas	15	0,02	8	21	2,52	2,41	28,92
Bebedouro	200	0,20	8	21	33,60	32,18	386,16
Ventilador de teto	200	0,20	4	21	16,80	16,09	193,08
Total						102,46	1.229,52

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Considerando-se que as máquinas de costura serão usadas por 3 horas diárias cada uma, sendo por 21 dias por mês e segundo as informações técnicas das máquinas, o consumo é de

cerca de 0,06 Kwh, multiplicado pelas horas usadas, tem-se um consumo em reais de R\$ 3,62 por máquina. O ferro de passar com 100 W de potência, gasta 0,10 Kwh, considerando-se que o tempo de utilização será de 2 horas diárias por 21 dias mensais, teremos um gasto de R\$ 4,02 por cada ferro de passar. Para o Notebook tem um consumo de 300W, 0,30 kwh, estima-se um uso diário de 6 horas durante 21 dias, tendo o valor total de 36,20. A impressora acredita-se ter um menor tempo de funcionamento já que serão usadas mais para impressão de moldes ou alguma documentação para a empresa.

Considerando-se um espaço de 24m² conforme mencionado anteriormente, foi previsto uma luminosidade com 15 Lâmpadas distribuídas de maneira uniforme pois para costura é necessário um ambiente com grande iluminação. O bebedouro ficará ligado por 8 horas diárias, por 21 dias uteis, com consumo de 0,20Kwh, estimando-se um gasto de R\$ 32,18 e o Ventilador de teto, por experiencia das proprietárias, não será usada o tempo todo, provavelmente no período da tarde, por 4 horas diárias, com consumo de 0,20 Kwh. Gerando um gasto de R\$ 16,09 por mês.

Os cálculos foram efetuados considerando as potencias pesquisadas junto as fichas técnicas de cada aparelho, em consulta com Engenheiro Eletricista Aires Moares da Trindade e utilizando o valor do Kwh cotado no Mês de Outubro/2021, com bandeira vermelha a R\$ 0,9577.

Na próxima tabela observa-se as despesas fixas mensais e a porcentagem que cada item representa em relação ao total das despesas mensais.

Tabela 9: Despesas Fixas Mensais

Item	Valor Unitário (R\$)	%	Valor Anual (R\$)
Aluguel	1.000,00	19,77	12.000,00
Condomínio	0,00	0,00	0,00
IPTU	114,50	2,26	1.374,00
Energia Elétrica	103,37	2,04	1.240,49
Água	100,00	1,98	1.200,00
Telefone/Internet	99,90	1,98	1.198,80
Honorários Contador	685,00	13,54	8.220,00
Pró-Labore I	1.500,00	29,66	18.000,00
Encargos Pró-Labore	300,00	5,93	3.600,00
Manutenção/Limpeza	400,00	7,91	4.800,00
Material Escritório	100,00	1,98	1.200,00
Depreciação	151,69	3,00	1.820,28
Outras Taxas	0,00	0,00	0,00
Marketing/ Publicidade	60,00	1,19	720,00
Hospedagem	13,99	0,28	167,88
Nuvemshop	37,42	0,74	449,04
Simples	392,08	7,75	4.4704,96
Total Geral	5.057,95	100,00	60.695,45

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

4.6 CUSTOS POR PRODUTOS

O custo com energia foi rateado por produtos de acordo com cada cenário estudado, dividindo-se pela quantidade de produtos produzidos, conforme tabela abaixo.

Tabela 10: Custo de Energia por Produto

Custo Energia por produto			
Energia	103,37		
		Quantidade	Valor Custo
Cenário Otimista	100%	336	0,31
Cenário Desejado	70%	235	0,44
Cenário Pessimista	40%	135	0,77

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

As despesas fixas por produto foram calculadas considerando os cenários e dividindo-se pela quantidade produzida, de acordo com a Tabela 11.

Tabela 11: Custo de Despesas Fixas por Produto

Custo das Despesas Fixas por Produtos			
Despesas	5.057,95		
		Quantidade	Valor Custo
Cenário Otimista	100%	336	15,05
Cenário Desejado	70%	235	21,52
Cenário Pessimista	40%	135	37,47

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

A Tabela 12 evidencia o custo da mão de obra que foi calculado considerando as quantidades produzidas em cada cenário estudado.

Tabela 12: Custo da Mão de Obra por Produto

Custo das Despesas Fixas por Produtos			
Mão de Obra	3.600,00		
		Quantidade	Valor Custo
Cenário Otimista	100%	336	10,71
Cenário Desejado	70%	235	15,32
Cenário Pessimista	40%	135	26,67

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Os custos de cada produto foram estimados considerando a quantidade de matéria prima utilizada, com base no valor atual cotado nos fornecedores locais onde as sócias já efetuam as compras dos materiais na medida que vão surgindo os pedidos.

As imagens de cada produto estão apresentadas no Anexo II. O custo de cada produto foi estimado considerando os três cenários estudados, apresentados nas tabelas a seguir.

4.6.1 Almofadas Naninhas

As almofadas naninhas serão confeccionadas especialmente para crianças, com tecido tricoline 100% algodão, com estampas variadas, nos modelos Cachorrinho e Dorminhoco. O enchimento será de fibra 100% siliconada antialérgica. Serão confeccionados somente dois modelos para postar na loja virtual. As estampas serão colocadas sempre no máximo duas unidades e atualizadas a cada venda. Os cálculos foram feitos inicialmente para duas naninhas, considerando o corte do tecido, depois dividido para chegar ao valor unitário.

Tabela 13 – Custos das Almofadas Naninhas por cenários

NANINHA - Para 2(duas) unidades			Otimista		Desejado		Pessimista	
Descrição	Unid. Med	Quant.	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total
Tec. Tricoline 100% Algodão	m	0,40	15,40	6,16	15,40	6,16	15,40	6,16
Linhas de bordar	un	1,00	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Linha Branca	un	0,50	3,00	1,50	3,00	1,50	3,00	1,50
Fibra Siliconada	un	1,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00
Embalagem	un	2,00	0,50	1,00	0,50	1,00	0,50	1,00
Fita	m	0,50	1,00	0,50	1,00	0,50	1,00	0,50
Etiqueta	un	2,00	0,33	0,66	0,33	0,66	0,33	0,66
Energia	un	2,00	0,31	0,62	0,44	0,88	0,77	1,53
Mão de Obra	un	2,00	10,71	21,42	15,32	30,64	26,67	53,34
Total para 02 (duas) unidades			63,36		72,84		96,19	
Total para 01 (uma) unidade			31,68		36,42		48,10	

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Com base nos dados da Tabela 13, nota-se a diferença no custo total de acordo com cada cenário, conforme mencionado anteriormente, a diferença acontece pela oscilação da quantidade produzida em relação ao rateio da energia e da mão de obra.

4.6.2 Almofadas Nó Escandinavo P

As almofadas Nó Escandinavo são almofadas confeccionadas em malha helanca que possui maior elasticidade e são tiras costuradas e enchimento com fibra 100% siliconada antialérgica e moldada em forma de nó com duas voltas sendo arrematada com costura manual para finalizar o produto e não desmanchar o nó. A Tabela 14 apresenta o valor do custo total para os três cenários analisados.

Tabela 14: Custo das Almofadas Nó Escandinavo Tamanho P por cenários

Almofada Nó Tamanho P			Otimista		Desejado		Pessimista	
Descrição	Unid. Med	Quant.	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total
Malha Helanca	m	0,18	12,00	2,16	12,00	2,16	12,00	2,16
Linha	un	0,25	3,00	0,75	3,00	0,75	3,00	0,75
Fibra Siliconada	un	0,25	29,00	7,25	29,00	7,25	29,00	7,25
Embalagem	un	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Fita	m	0,30	1,00	0,30	1,00	0,30	1,00	0,30
Etiqueta	un	1,00	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
Energia	un	1,00	0,31	0,31	0,44	0,44	0,77	0,77
Mão de Obra	un	1,00	10,71	10,71	15,32	15,32	26,67	26,67
Total para 01 (uma) unidade				22,81	27,55		39,23	

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

4.6.3 Almofadas Nó Escandinavo G

As Almofadas Nó Escandinavo tamanho G são confeccionadas da mesma forma e materiais que a Almofadas Nó Escandinavo P, porém com quantidade maior de matéria prima, pois são dadas três voltas na almofada. A Tabela 15 retrata os valores dos custos por cenário.

Tabela 15: Custos das Almofada Nó Escandinavo Tamanho G por cenários

Almofada Nó Tamanho G			Otimista		Desejado		Pessimista	
Descrição	Unid. Med	Quant.	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total
Malha Helanca	m	0,36	12,00	4,32	12,00	4,32	12,00	4,32
Linha	un	0,33	3,00	0,99	3,00	0,99	3,00	0,99
Fibra Siliconada	un	0,33	29,00	9,57	29,00	9,57	29,00	9,57
Embalagem	un	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Fita	m	0,40	1,00	0,40	1,00	0,40	1,00	0,40
Etiqueta	un	1,00	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
Energia	un	1,00	0,31	0,31	0,44	0,44	0,77	0,77
Mão de Obra	un	1,00	10,71	10,71	15,32	15,32	26,67	26,67
Total para 01 (uma) unidade				27,63	32,37		44,10	

lFonte: Autoria própria com base na pesquisa

4.6.4 Almofadas Nó Estrela

Essas almofadas possuem os mesmos materiais que a Nó Escandinavo P e G, sendo a diferença no formato da almofada que assemelha à uma estrela, encontrada em algumas lojas com nome de Almofadas Flor. Os custos são bem semelhantes ao da Almofada Nó Escandinavo tamanho G, conforme nota-se na Tabela 16.

Tabela 16: custos das Almofada Nó Estrela por cenários

Almofada Nó Estrela			Otimista		Desejado		Pessimista	
Descrição	Unid. Med	Quant.	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total
Malha Helanca	m	0,40	12,00	4,80	12,00	4,80	12,00	4,80
Linha	un	0,40	3,00	1,20	3,00	1,20	3,00	1,20
Fibra Siliconada	un	0,33	29,00	9,57	29,00	9,57	29,00	9,57
Embalagem	un	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Fita	m	0,40	1,00	0,40	1,00	0,40	1,00	0,40
Etiqueta	un	1,00	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
Energia	un	1,00	0,31	0,31	0,44	0,44	0,77	0,77
Mão de Obra	un	1,00	10,71	10,71	15,32	15,32	26,67	26,67
Total para 01 (uma) unidade			28,32		33,06		44,74	

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Nota-se com base na Tabela 16, que o custo de produção para o cenário otimista ficou em R\$ 28,32, para o cenário desejado R\$ 33,06 e para o cenário pessimista o custo resultou em R\$ 44,74. O custo com maior representatividade nesse produto é a fibra siliconada e a mão de obra.

4.6.5 Almofadas Terapêuticas P

As almofadas terapêuticas são confeccionadas com tricoline 100% algodão, com forro de algodão cru e uma manta de algodão onde são depositados grãos naturais, essências aromatizadas, podendo ser utilizados quente ou frios que soltam aroma de cada grão e auxiliam no processo de relaxamento. Alguns grãos usados são: camomila, erva doce, alfavema, com painço ou alpiste fazendo o fundo e dando peso. E as essências mais usadas são de lavanda que é relaxante e antidepressivo, canela que é estimulante, louro que é relaxante, jasmim que é sedativa, e eucalipto que é revigorante. O valor do custo para esse produto está descrito na Tabela 17.

Tabela 17: Custos das Almofada Terapêutica P por cenários

Almofada Terapêutica P			Otimista		Desejado		Pessimista	
Para olhos	Unid. Med	Quant.	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total
Tec. Tricoline 100% Algodão	m	0,15	15,40	2,31	15,40	2,31	15,40	2,31
Linha	un	0,08	3,00	0,25	3,00	0,25	3,00	0,25
Manta de algodão	m	0,15	47,00	7,05	47,00	7,05	47,00	7,05
Tecido Algodão Cru (Forro)	m	0,15	19,00	2,85	19,00	2,85	19,00	2,85
Sementes	g	100,00	0,05	5,00	0,05	5,00	0,05	5,00
Essência	gts	10,00	0,01	0,10	0,01	0,10	0,01	0,10
Embalagem	un	2,00	0,50	1,00	0,50	1,00	0,50	1,00
Fita	m	0,50	1,00	0,50	1,00	0,50	1,00	0,50
Etiqueta	un	2,00	0,33	0,66	0,33	0,66	0,33	0,66
Energia	un	2,00	0,31	0,62	0,44	0,88	0,77	1,53
Mão de Obra	un	2,00	10,71	21,42	15,32	30,64	26,67	53,34
Total para 02 (duas) unidades			41,76		51,24		74,59	
Total para 01 (uma) unidade			20,88		25,62		37,30	

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

4.6.6 Almofadas Terapêuticas G

As almofadas terapêuticas tamanho G tem os mesmos materiais que a Almofada terapêutica tamanho P, porém com maior quantidade de matéria prima, como segue na tabela abaixo.

Tabela 18: Custos das Almofada Terapêutica G – por cenários

Almofada Terapêutica G			Otimista		Desejado		Pessimista	
Para olhos	Unid. Med	Quant.	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total
Tec. Tricoline 100% Algodão	m	0,32	15,40	4,93	15,40	4,93	15,40	4,93
Linha	un	0,50	3,00	1,50	3,00	1,50	3,00	1,50
Manta de algodão	m	0,32	29,00	9,28	29,00	9,28	29,00	9,28
Tecido Algodão Cru (Forro)	m	0,32	19,00	6,08	19,00	6,08	19,00	6,08
Sementes	g	100	0,05	20,00	0,05	20,00	0,05	20,00
Essência	gts	20,00	0,01	0,20	0,01	0,20	0,01	0,20
Embalagem	un	4,00	0,50	2,00	0,50	2,00	0,50	2,00
Fita	m	0,80	1,00	0,80	1,00	0,80	1,00	0,80
Etiqueta	un	4,00	0,33	1,32	0,33	1,32	0,33	1,32
Energia	un	4,00	0,31	1,23	0,44	1,76	0,77	3,06
Mão de Obra	un	4,00	10,71	42,84	15,32	61,28	26,67	106,68
Total para 04 (quatro) unidades			90,18		109,15		155,85	
Total para 01 (uma) unidade			22,54		27,29		38,96	

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

A Tabela 18 demonstra o valor do custo para a Almofada Terapêutica G com base no cenário Pessimista, desejado e otimista. Nota que a única variação nos cenários é o valor da energia e da mão de obra.

4.6.7 Almofadas para Amamentação

As almofadas para amamentação são confeccionadas com tecido tricoline 100% algodão, com enchimento de fibra 100% silicone, em formato de “ferradura” para que possa colocar debaixo do bebê na hora de amamentar, e também colocar o bebê para ficar protegido e não rolar da cama. A Tabela 19 apresenta os dados desse produto.

Tabela 19: Custos das Almofada Amamentação por cenários

Almofada Amamentação		Otimista			Desejado		Pessimista	
Para olhos	Unid. Med	Quant.	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total
Tec. Tricoline 100% Algodão	m	0,62	15,40	9,55	15,40	9,55	15,40	9,55
Linha	un	0,25	3,00	0,75	3,00	0,75	3,00	0,75
Fibra de silicone	m	1,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00
Embalagem	un	1,00	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
Fita	m	0,40	1,00	0,40	1,00	0,40	1,00	0,40
Etiqueta	un	1,00	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
Energia	un	1,00	0,31	0,31	0,44	0,44	0,77	0,77
Mão de Obra	un	1,00	10,51	10,51	15,32	15,32	26,67	26,67
Total para 01 (uma) unidade				52,35	57,29		68,96	

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Os dados evidenciados na Tabela 19 mostram que a diferença do custo do cenário otimista para o cenário desejado é de aproximadamente R\$ 5,00, entre o cenário desejado e o pessimista é de quase R\$ 13,00, já a oscilação do cenário otimista para o pessimista foi de quase R\$ 20,00.

4.6.8 Almofada de Pescoço/Viagem

Por fim, o último produto é a almofada para pescoço que são confeccionadas com tecido tricoline 100% algodão, com enchimento de micro bolinhas de isopor e são cortadas em formato “ferradura”, mesmo molde das almofadas para amamentação, porém, em tamanho menor, aproximadamente 35 cm.

A Tabela 20 demonstra os custos de produção individual por item e para um dos cenários estudados nesse trabalho.

Tabela 20: Custos das Almofada para pescoço/Viagem por cenários

Almofada Para Pescoço / Viagem			Otimista		Desejado		Pessimista	
Para olhos	Unid. Med	Quant.	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total	Custo Unit.	Custo Total
Tec. Tricoline 100% Algodão	m	0,37	15,40	5,70	15,40	5,70	15,40	5,70
Linha	un	0,17	3,00	0,50	3,00	0,50	3,00	0,50
Micro Bolinhas de Isopor	l	1,00	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
Embalagem	un	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Fita	m	0,30	1,00	0,30	1,00	0,30	1,00	0,30
Etiqueta	un	1,00	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
Energia	un	1,00	0,31	0,31	0,44	0,44	0,77	0,77
Mão de Obra	un	1,00	10,71	10,71	15,32	15,32	26,67	26,67
Total para 01 (uma) unidade			20,35		25,09		36,76	

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Conforme nota-se pela Tabela 20, o valor do custo mais baixo é correspondente ao cenário otimista, o qual pretende fabricar cerca de 336 unidades.

4.7 PREÇO DE VENDA

Após calcular o custo e despesa é possível calcular o preço de venda. Para o preço de venda foi considerado o custo de cada produto e para cada cenário. Em reunião foi determinado uma margem de lucro de 20% para a venda na loja on line e 10% de margem para venda no Dropshipping, onde espera-se que o volume de vendas seja um pouco maior, compensando-se então a menor margem.

Dessa forma, a partir da estrutura de custo e despesa (calculados nos tópicos anteriores) foi adicionado a margem de lucro que as proprietárias desejam. A Tabela 21 apresenta os preços de venda para cada produto nos três cenários.

Tabela 21: Composição do preço de venda dos produtos

Descrição	Custo	Despesa	Total	Margem 20%	PV Loja	Margem 10%	PV Drop
Naninha							
Custo Cenário Otimista	31,68	15,05	46,73	9,35	56,08	4,67	51,40
Custo Cenário Desejado	36,42	21,52	57,94	11,59	69,53	5,79	63,74
Custo Cenário Pessimista	48,10	37,47	85,56	17,11	102,67	8,56	94,12
Almofada Nó Escandinavo Tamanho P							
Custo Cenário Otimista	22,81	15,05	37,86	7,57	45,43	3,79	41,65
Custo Cenário Desejado	27,55	21,52	49,07	9,81	58,89	4,91	53,98

Custo Cenário Pessimista	39,23	37,47	76,69	15,34	92,03	7,67	84,36
Almofada Nó Escandinavo Tamanho G							
Custo Cenário Otimista	27,63	15,05	42,68	8,54	51,22	4,27	46,95
Custo Cenário Desejado	32,37	21,52	53,89	10,78	64,67	5,39	59,28
Custo Cenário Pessimista	44,05	37,47	81,51	16,30	97,81	8,15	89,66
Almofada Nó Estrela							
Custo Cenário Otimista	28,32	15,05	43,37	8,67	52,05	4,34	47,71
Custo Cenário Desejado	33,06	21,52	54,58	10,92	65,50	5,46	60,04
Custo Cenário Pessimista	44,74	37,47	82,20	16,44	98,64	8,22	90,42
Almofada Terapêutica P							
Custo Cenário Otimista	20,88	15,05	35,93	7,19	43,12	3,59	39,52
Custo Cenário Desejado	25,62	21,52	47,14	9,43	56,57	4,71	51,86
Custo Cenário Pessimista	37,30	37,47	74,76	14,95	89,71	7,48	82,24
Almofada Terapêutica G							
Custo Cenário Otimista	22,54	15,05	37,60	7,52	45,12	3,76	41,36
Custo Cenário Desejado	27,29	21,52	48,81	9,76	58,57	4,88	53,69
Custo Cenário Pessimista	38,96	37,47	76,43	15,29	91,71	7,64	84,07
Almofada Amamentação							
Custo Cenário Otimista	52,35	15,05	67,40	13,48	80,88	6,74	74,14
Custo Cenário Desejado	57,29	21,52	78,81	15,76	94,57	7,88	86,69
Custo Cenário Pessimista	68,96	37,47	106,43	21,29	127,72	10,64	117,07
Almofada Pescoço/ Viagem							
Custo Cenário Otimista	20,35	15,05	35,40	7,08	42,48	3,54	38,94
Custo Cenário Desejado	25,09	21,52	46,61	9,32	55,93	4,66	51,27
Custo Cenário Pessimista	36,76	37,47	74,23	14,85	89,08	7,42	81,65

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

4.8 PESQUISA DE MERCADO

Para ter um parâmetro dos preços dos produtos, foi realizado uma pesquisa de preço em sites com produtos semelhantes. Foi coletado três valores para cada produto, depois comparado com o preço médio da loja e do dropshipping.

Tabela 22: Pesquisa de Mercado

Produto	Loja/ mercado	Valor	Atelier - Desejado	Drop
Naninha	La vem bebê	55,00	69,53	63,74
Naninha	Atelier Vanessa Alegretti	64,80		
Naninha	Arte Vi Moura Vivendo com arte	90,00		
Almofadas No P	Magazine Luiza	32,00	58,89	63,74
Almofadas No P	Baby Decoração	82,90		
Almofadas No P	Comercial Textil	39,99		
Almofadas No G	Kombigode	34,93	64,67	59,28
Almofadas No G	Cintia Chaves Decor	65,00		
Almofadas No G	Casa e Construção	129,90		

Almofada Estrela	Mercado Livre	64,90	65,50	60,04
Almofada Estrela	Viva Decora	79,90		
Almofada Estrela	Cintia Chaves Decor	59,20		
Almofada Terapêutica P	Zafus Yoga	28,80	56,57	51,86
Almofada Terapêutica P	Leve Luz	33,15		
Almofada Terapêutica P	Casa do Esteticista	58,90		
Almofada Terapêutica G	Viva Decora	69,00	58,57	53,69
Almofada Terapêutica G	Holist	99,00		
Almofada Terapêutica G	Atelier Grãos e sementes	69,90		
Almofada Amamentação	Grão de gente	69,96	94,57	86,69
Almofada Amamentação	Bebe facil	233,90		
Almofada Amamentação	Ponto Frio	69,90		
Almofada Pescoço	O Boticario	49,90	55,93	51,27
Almofada Pescoço	Renner	49,90		
Almofada Pescoço	Mercado Livre	54,90		

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Com base as dados apresentados na Tabela 22, percebe-se que o preço de venda desejado pela empresa está bem semelhante o preço praticado pela média de mercado, o que é bem positivo para as sócias.

4.9 RECEITAS

Considera-se receita todo o resultado obtido pela venda de mercadorias, bens ou serviços. No caso do Atelier as receitas serão obtidas pela venda dos produtos fabricados.

Para a análise das receitas foram consideradas as vendas na loja on line e física e as receitas obtidas pela venda pelo Dropshipping que são as vendas para outras lojas. Como são margens de lucro distintas, optou-se por fazer uma média dos produtos para receitas da loja on line e uma média das receitas pelos produtos para o dropshipping. Como espera-se vender uma quantidade maior pela internet por meio do sistema *dropshipping* e menos na loja física e site da empresa, foi utilizado uma proporção de 75% e 25%, respectivamente.

Na Tabela 23 abaixo, foi demonstrado a receita média de todos os produtos para cada cenário da loja on line/loja física (proprietárias) e vendas pela *dropshipping*, já considerando o percentual de cada uma.

Tabela 23: Receita média por cenário e modalidade de venda

Descrição	Média Loja física/online	Média dropshipping	Valor Mensal Loja	Valor Mensal dropshipping	Valor Mensal total	Valor Anual
Otimista	52,05	47,71	4.371,84	12.022,57	16.394,42	196.732,99
Desejado	65,53	60,07	3.849,90	10.587,22	14.437,12	173.245,38
Pessimista	98,67	90,45	3.330,21	9.158,08	12.488,29	149.859,50

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

De acordo com os dados da Tabela 23, percebe-se a diferença entre o faturamento esperado entre os cenários e entre as modalidades de venda.

4.10 DRE PROJETADA

A partir dos dados anteriores, é possível calcular a Demonstração de Resultado Projetada para os próximos cinco anos e para os três cenários estudados, considerando-se uma projeção de aumento de 10% a cada ano, para receitas, custos e despesas.

Tabela 24: DRE Projetada – Cenário Otimista

DESCRIÇÃO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	196.732,99	216.406,29	238.046,92	261.851,61	288.036,77
(-) Impostos e Devoluções	4.704,96	5.175,46	5.693,00	6.262,30	6.888,53
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	192.028,03	211.230,84	232.353,92	255.589,31	281.148,24
Custo MP + Embalagens	114.178,32	125.596,15	138.155,77	151.971,35	167.168,48
SOBRA OPERACIONAL BRUTA	77.849,71	85.634,68	94.198,15	103.617,97	113.979,76
DESPESAS OPERACIONAIS	60.695,45	66.764,99	73.441,49	80.785,64	88.864,21
Gastos Gerais	46.875,17	51.562,69	56.718,96	62.390,85	68.629,94
Depreciação	1.820,28	1.820,28	1.820,28	1.820,28	1.820,28
Outros custos e despesas + Aluguel	12.000,00	13.200,00	14.520,00	15.972,00	17.569,20
(=) RESULTADO LÍQUIDO	17.154,26	18.869,69	20.756,66	22.832,32	25.115,55

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

A Tabela 24 demonstra o cenário otimista para faturamento e o resultado do período para a empresa. O primeiro ano da empresa terá um resultado líquido de aproximadamente 17.000,00 e de aproximadamente 25.000,00 no quinto ano.

A margem de bruta nesse cenário otimista é de 41% e a margem líquida corresponde a aproximadamente 9%. As despesas correspondem a 32% e o custo 59%. Na sequência a Tabela 25 apresenta o resultado para o cenário desejado pela empresa.

Tabela 25: DRE Projetado – Cenário Desejado

DESCRIÇÃO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	173.245,38	190.569,92	209.626,91	230.589,61	253.648,57
(-) Impostos e Devoluções	4.704,96	5.175,46	5.693,00	6.262,30	6.888,53
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	168.540,42	185.394,47	203.933,91	224.327,30	246.760,03
Custo MP + Embalagens	93.300,45	102.630,49	112.893,54	124.182,90	136.601,18
SOBRA OPERACIONAL BRUTA	75.239,98	82.763,97	91.040,37	100.144,41	110.158,85
DESPESAS OPERACIONAIS	60.695,45	66.764,99	73.441,49	80.785,64	88.864,21
Gastos Gerais	46.875,17	51.562,69	56.718,96	62.390,85	68.629,94
Depreciação	1.820,28	1.820,28	1.820,28	1.820,28	1.820,28
Outros custos e despesas + Aluguel	12.000,00	13.200,00	14.520,00	15.972,00	17.569,20
(=) RESULTADO LÍQUIDO	14.544,53	15.998,98	17.598,88	19.358,77	21.294,64

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

A Tabela 25 demonstra como fica a projeção de receita, custo, despesa e resultado para o pior cenário pensado pelas sócias da empresa. Os dados apresentam um resultado aproximadamente de R\$ 14.000,00 para o primeiro ano e de aproximadamente R\$ 21.000,00 para o quinto ano. A margem bruta foi de 45% e a margem líquida 8,63%. Já no cenário pessimista a margem líquida reduz para 8,23%, conforme nota-se na Tabela 26.

Tabela 26: DRE Projetado – Cenário Pessimista

DESCRIÇÃO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	149.859,50	164.845,45	181.330,00	199.463,00	219.409,30
(-) Impostos e Devoluções	4.704,96	5.175,46	5.693,00	6.262,30	6.888,53
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	145.154,54	159.670,00	175.637,00	193.200,70	212.520,77
Custo MP + Embalagens	72.513,00	79.764,30	87.740,73	96.514,80	106.166,28
SOBRA OPERACIONAL BRUTA	72.641,55	79.905,70	87.896,27	96.685,90	106.354,49
DESPESAS OPERACIONAIS	60.695,45	66.764,99	73.441,49	80.785,64	88.864,21
Gastos Gerais	46.875,17	51.562,69	56.718,96	62.390,85	68.629,94
Depreciação	1.820,28	1.820,28	1.820,28	1.820,28	1.820,28
Outros custos e despesas + Aluguel	12.000,00	13.200,00	14.520,00	15.972,00	17.569,20
(=) RESULTADO LÍQUIDO	11.946,10	13.140,71	14.454,78	15.900,25	17.490,28

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Aa Tabela 26 demonstra o cenário pessimista, onde o resultado chega aproximadamente a 12.000,00 e 18.000,00 nos primeiro e quinto anos, respectivamente, estimando-se nesse cenário uma redução das vendas.

4.11 FLUXO DE CAIXA

O Fluxo de caixa apresenta as entradas e saídas em um período e representa um importante instrumento para análise do desempenho da empresa, foi projetado para cinco anos para os três cenários estudados, como apresentado nas tabelas abaixo.

Tabela 27: Fluxo De Caixa – Cenário Otimista

FLUXO DE CAIXA PROJETADO- OTIMISTA						
DESCRIÇÃO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
FLUXO OPERACIONAL		18.974,54	20.689,97	22.576,94	24.652,60	26.935,83
Receita operacional		192.028,03	211.230,84	232.353,92	255.589,31	281.148,24
(-) custos e despesas		173.053,49	190.540,87	209.776,98	230.936,71	254.212,41
FLUXO DE INVESTIMENTOS	- 31.988,76	-	-	-	-	-
(-)Investimentos Fixos	- 31.988,76	-	-	-	-	-
FLUXO CAIXA DO PERIODO	- 31.988,76	18.974,54	20.689,97	22.576,94	24.652,60	26.935,83
(+) Saldo inicial	-	- 31.988,76	- 13.014,22	7.675,75	30.252,68	54.905,28
SALDO FINAL DE CAIXA	- 31.988,76	- 13.014,22	7.675,75	30.252,68	54.905,28	81.841,12

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Conforme os dados da Tabela 27 percebe-se que o ano zero é composto pelo investimento inicial da empresa, equivalente ao capital de giro, investimento operacional e pré-operacional.

Tabela 28: Fluxo De Caixa – Cenário Desejado

FLUXO DE CAIXA PROJETADO- DESEJADO						
DESCRIÇÃO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
FLUXO OPERACIONAL		16.364,81	17.819,26	19.419,16	21.179,05	23.114,92
Receita operacional		168.540,42	185.394,47	203.933,91	224.327,30	246.760,03
(-) custos e despesas		152.175,62	167.575,21	184.514,76	203.148,26	223.645,11
FLUXO DE INVESTIMENTOS	- 31.988,76	-	-	-	-	-
(-)Investimentos Fixos	- 31.988,76	-	-	-	-	-
FLUXO CAIXA DO PERIODO	- 31.988,76	16.364,81	17.819,26	19.419,16	21.179,05	23.114,92
(+) Saldo inicial	-	- 31.988,76	- 15.623,96	2.195,30	21.614,46	42.793,51
SALDO FINAL DE CAIXA	- 31.988,76	- 15.623,96	2.195,30	21.614,46	42.793,51	65.908,43

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Tabela 29: Fluxo De Caixa – Cenário Pessimista

FLUXO DE CAIXA PROJETADO- PESSIMISTA						
DESCRIÇÃO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
FLUXO OPERACIONAL		13.766,38	14.960,99	16.275,06	17.720,53	19.310,56
Receita operacional		145.154,54	159.670,00	175.637,00	193.200,70	212.520,77
(-) custos e despesas		131.388,17	144.709,01	159.361,94	175.480,16	193.210,21
FLUXO DE INVESTIMENTOS	- 31.988,76	-	-	-	-	-
(-) Investimentos Fixos	- 31.988,76	-	-	-	-	-
FLUXO CAIXA DO PERÍODO	- 31.988,76	13.766,38	14.960,99	16.275,06	17.720,53	19.310,56
(+ Saldo inicial	-	- 31.988,76	- 18.222,39	- 3.261,40	13.013,65	30.734,19
SALDO FINAL DE CAIXA	- 31.988,76	- 18.222,39	- 3.261,40	13.013,65	30.734,19	50.044,75

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Com base as Tabelas 28 e 29, cenário desejado e pessimista, nota-se que o caixa começa a ter saldo positivo somente no terceiro ano de operação da empresa e no cenário otimista (Tabela 27) o fluxo se torna positivo no segundo ano de atividade.

4.12 ANÁLISE DA VIABILIDADE

Após ter os valores de custo, despesa, lucro e fluxo de caixa é possível fazer a análise de viabilidade para a empresa. A análise foi feita considerando o VPL – Valor Presente Líquido, a TIR - Taxa Interna de Retorno, a TMA – Taxa Mínima de Atratividade e o *Payback* do investimento levantado nesse estudo, para os próximos cinco anos.

O Fluxo de Caixa Descontado é uma ferramenta que serve para fazer a avaliação da empresa e parte do pressuposto de que o valor do negócio é uma função do fluxo de caixa futuro daquele negócio.

Demonstra o valor do fluxo de caixa simples trazido a valor presente, ou seja, quanto valeria nos dias atuais. No estudo apresentado traz-se os fluxos de caixa dos cinco anos ao valor presente.

O Valor Presente Líquido é a soma de todos os valores do fluxo de caixa, na data zero, utilizando a TMA como taxa de juros. Sabemos que se o VPL for maior que zero, o projeto em estudo é viável, se for menor que zero, torna inviável e se for igual a zero, é possível decidir se prossegue ou não.

Taxa Mínima de Atratividade é o retorno esperado pelo investidor. É a taxa de referência para os investimentos e quanto o empresário ou tomador de decisão quer receber de retorno.

A Taxa Interna de Retorno é a taxa de juros para a qual o VPL é nulo, iguala a zero todas as saídas. Quanto maior a TIR, melhor e mais lucrativo será o investimento.

Payback demonstra em quanto tempo o investimento será recuperado. É a divisão do investimento inicial pela entrada operacional líquida e o resultado dessa divisão é o número de meses que o investimento inicial será recuperado, tempo em que o investimento tornará positivo.

No estudo realizado foi considerado esses indicadores para os três cenários conforme apresentado a seguir

4.12.1 Cenário Otimista

No cenário otimista, o investimento passa a ser positivo entre o Ano 1 e o Ano 2. Isso significa que o retorno passa a ser maior que o investimento logo no segundo ano. As tabelas abaixo demonstram a viabilidade para o cenário otimista.

Tabela 30: Fluxo De Caixa Resumido – Cenário Otimista

CENÁRIO OTIMISTA						
FLUXO DE CAIXA						
PERÍODO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
SAÍDAS	(31.989)	-	-	-	-	-
ENTRADAS		18.975	20.690	22.577	24.653	26.936
SALDO	(31.989)	(13.014)	7.676	30.253	54.905	81.841

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Tabela 31: Fluxo De Caixa Descontado – Cenário Otimista

FLUXO DE CAIXA DESCONTADO						
PERÍODO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
SAÍDAS	(31.989)					
ENTRADAS		16.500	15.645	14.845	14.095	13.392
SALDO	(31.989)	(15.489)	155	15.000	29.095	42.487

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

A Tabela 30 apresenta o fluxo de caixa resumido e a Tabela 31 apresenta o mesmo fluxo, no entanto, trazendo ao valor presente. Foi utilizado uma Taxa de Atratividade de 15% e chegou ao VPL considerando os investimentos de R\$ 42.487 para os cinco anos projetados e, um VPL sem considerar os investimentos de R\$ 74.476, conforme Tabela 32.

A TIR calculada foi de 59,55%, o que significa que é um projeto viável, pois tem uma diferença razoavelmente maior que a TMA de 15% que foi estipulado.

Tabela 32: VPL / TIR/ VAUE – Cenário Otimista

VPL / TIR / VAUE	
INDICADORES	VALOR
TMA	15,00%
VPL c/ investimento	42.487
VPL S/ Investimento	74.476
TIR	59,55%

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Além de calcular com uma TMA de 15%, foi feito também uma breve análise de sensibilidade para diferentes taxas de atratividade, conforme pode-se observar na Tabela a seguir, onde demonstra-se o VPL para diferentes taxas para comparabilidade.

Tabela 33: VPL – Com várias taxas – Cenário Otimista

VPL	
Taxa	VPL
0,00%	81.841
5,00%	65.738
7,50%	58.961
10,00%	52.885
12,00%	48.468
15,00%	42.487
20,00%	33.970
25,00%	26.916

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Nota-se que em todas as taxas consideradas o valor do VPL se torna positivo, o que é muito relevante nesse cenário. A Tabela 34 apresenta o retorno do investimento.

Tabela 34: Payback Simples e Payback Descontado

INDICADORES	VALOR
INVESTIMENTO	31.989
RETORNOS DE CAIXA	74.476
TEMPO DE RETORNO	1 ano e 6 meses
TEMPO DE RETORNO DESCONTADO	2 anos

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Com base a Tabela 34, considerando este cenário otimista, o investimento terá retorno em 1 ano e 6 meses, o que torna o investimento viável, nessas condições.

4.12.2 Cenário Desejado

No cenário desejado, o investimento passa a ser positivo entre o Ano 1 e o Ano 2. E o caixa passa a ser maior que o valor do investimento no terceiro ano. As tabelas abaixo demonstram a viabilidade para o cenário desejado.

Tabela 35: Fluxo De Caixa Resumido – Cenário Desejado

CENÁRIO DESEJADO						
FLUXO DE CAIXA						
PERÍODO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
SAÍDAS	(31.989)	-	-	-	-	-
ENTRADAS		16.365	17.819	19.419	21.179	23.115
SALDO	(31.989)	(15.624)	2.195	21.614	42.794	65.908

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Tabela 36: Fluxo De Caixa Descontado – Cenário Desejado

FLUXO DE CAIXA DESCONTADO						
PERÍODO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
SAÍDAS	(31.989)					
ENTRADAS		14.230	13.474	12.768	12.109	11.492
SALDO	(31.989)	(17.758)	(4.285)	8.484	20.593	32.085

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

No cenário desejado, considerando a mesma TMA de 15% ao ano, o VPL com investimento foi de R\$ 32.085 e o VPL sem investimento foi de R\$ 64.074, como é um VPL positivo, também é um investimento viável.

Tabela 37: VPL / TIR/ VAUE – Cenário Desejado

VPL / TIR / VAUE	
INDICADORES	VALOR
TMA	15,00%
VPL c/ investimento	32.085
VPL S/ Investimento	64.074
TIR	49,65%

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Foi demonstrado abaixo a variação do VPL com diferentes Taxas Mínimas de Atratividade para o cenário desejado.

Tabela 38: VPL – Com várias taxas – Cenário Desejado

VPL	
Taxa	VPL
0,00%	32.085
5,00%	23.782
7,50%	20.259
10,00%	17.083
12,00%	14.763
15,00%	11.606
20,00%	7.074
25,00%	3.282

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Conforme os dados da Tabela 38, nota-se que somente com uma TMA de 25% o VPL passa a ser negativo, inviabilizando o investimento. A Tabela 39 evidencia o retorno do investimento, no cenário desejado pelas sócias, o retorno do investimento se dará em 1 ano e 9 meses.

Tabela 39: Payback Simples e Payback Descontado

INDICADORES	VALOR
INVESTIMENTO	31.989
RETORNOS DE CAIXA	64.074
TEMPO DE RETORNO	1 anos 9 meses
TEMPO DE RETORNO DESCONTADO	2 anos e 2 meses

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Dentre todos os cálculos realizados no cenário desejado pela empresa, o investimento tende a ser viável, no entanto o investimento demora cerca de um ano a mais para retornar em comparação com o cenário otimista.

4.12.3 Cenário Pessimista

O último cenário analisado foi o pessimista, nesse cenário foram considerados o menor volume de produção e conseqüentemente uma menor receita. O resultado obtido na análise dos indicadores foram os seguintes:

Tabela 40: Fluxo De Caixa Resumido – Cenário Pessimista

CENÁRIO PESSIMISTA						
FLUXO DE CAIXA						
PERÍODO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
SAÍDAS	(31.989)	-	-	-	-	-
ENTRADAS		13.766	14.961	16.275	17.721	19.311
SALDO	(31.989)	(18.222)	(3.261)	13.014	30.734	50.045

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

De acordo com as informações da Tabela 40, entende-se que o caixa se torna positivo somente no terceiro ano de operação, e trazendo esses valores a valor presente o caixa retorna positivo somente no quarto ano de atividade, conforme apresenta os dados da Tabela 41.

Tabela 41: Fluxo De Caixa Descontado – Cenário Pessimista

FLUXO DE CAIXA DESCONTADO						
PERÍODO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
SAÍDAS	(31.989)					
ENTRADAS		11.971	11.313	10.701	10.132	9.601
SALDO	(31.989)	(20.018)	(8.705)	1.996	12.128	21.728

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Para o cenário pessimista foi calculado o VPL considerando o investimento de R\$ 21.728 e sem o investimento, o valor de R\$ 53.717, ambos com a TMA de 15% ao ano.

Tabela 42: VPL / TIR/ VAUE – Cenário Pessimista

VPL / TIR / VAUE	
INDICADORES	VALOR
TMA	15,00%
VPL c/ investimento	21.728
VPL S/ Investimento	53.717
TIR	39,32%

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

A Tabela 43 mostra uma variação da VPL considerando as diferentes taxas, percebe-se que com uma taxa de 20% ou mais, o VPL já torna-se negativo, como segue.

Tabela 43: VPL – Com várias taxas – Cenário Pessimista

VPL	
Taxa	VPL
0,00%	21.728
5,00%	14.775
7,50%	11.824
10,00%	9.164
12,00%	7.221
15,00%	4.577
20,00%	780
25,00%	(2.397)

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

No cenário pessimista, onde foi projetado um menor número de produtos produzidos, o *payback*, ou seja, o tempo de retorno do investimento inicial é de 3 anos e 2 meses, o que ainda é considerado um bom investimento, como mostra a Tabela abaixo:

Tabela 44: Payback Simples e Payback Descontado

INDICADORES	VALOR
INVESTIMENTO	31.989
RETORNOS DE CAIXA	53.717
TEMPO DE RETORNO	3 anos e 2 meses
TEMPO DE RETORNO DESCONTADO	3 anos e 8 meses

Fonte: Autoria própria com base na pesquisa

Observa-se que em todos os cenários foi constatado a viabilidade do negócio. Pelos Fluxos de caixa percebe-se que a partir do segundo ano, em todos os cenários, o caixa passa a ser positivo, obviamente em valores diferentes. Na análise do Valor Presente Líquido (VPL) dos Fluxos de Caixa aplicados a uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 15% foi positivo em todos os cenários.

A TIR foi maior que a TMA nos três cenários, o que demonstra ainda mais a viabilidade do negócio, juntamente com a análise do *Payback* Simples e Descontado que retornou um tempo razoável para todos os cenários.

5. CONCLUSÃO

Este trabalho teve como finalidade o estudo da viabilidade econômico-financeira de um atelier, a princípio, especializado em almofadas de vários formatos e modelos. As sócias já realizam a produção desses materiais, porém, de forma caseira, sem um estudo concreto dos dados, preços de venda, mercado e retorno do investimento que pretendem realizar ao dar início às atividades de forma mais profissional.

Diante dos dados obtidos com as sócias, foi possível fazer um levantamento adequado e através de análises chegar a três cenários possíveis nesse empreendimento.

O cenário desejado, onde foi calculado um volume de 70% da capacidade de produção, um cenário otimista, onde existe a elasticidade para crescimento e um cenário pessimista, onde tem uma redução da produção para 40%.

Foi feito um levantamento dos investimentos necessários para a implantação do Atelier e levantou-se o valor total de R\$ 31.988,76. Sendo necessário recursos de terceiros para integralização, porém, considera-se dividir o valor entre as sócias. Alguns materiais podem ser adquiridos de forma gradual, o que diminuiria o valor necessário inicialmente.

O levantamento de custos foi definido com base nos produtos já confeccionados pelas sócias e chegou-se ao valor unitário um pouco além do que estavam imaginando inicialmente, pois não tinham feito considerados os custos com mão de obra, energia entre outros.

A projeção de vendas, custos e despesas considerados para os próximos cinco anos ficaram dentro das expectativas e está num parâmetro aceitável, haja visto que, muitas novas empresas encerram suas atividades antes mesmo desses cinco anos de vida.

Diante de todos os dados obtidos e análises efetuadas chegou-se à conclusão de que é viável a implantação do negócio de forma profissional, mesmo no pior dos cenários, diferenciando aí, o tempo de retorno do valor investido, que será um pouco maior, mas ainda diante da viabilidade aceitável.

Uma limitação encontrada foi que o número de produtos confeccionados e usado na pesquisa, foram baseados na possibilidade de produção, ou seja, o que o Atelier teria condições de produzir, mas talvez não condizem com a realidade, pois não se sabe se o mercado irá suportar toda essa produção.

A recomendação para as sócias é investir mais e assim que possível, em propaganda e marketing para tornar a loja e os produtos conhecidos, pois diante da pesquisa efetuada, existe mercado e os produtos tem boa aceitação. Com o investimento inicial, a aceitação da loja e dos

produtos pelos consumidores brasileiros, existe uma grande possibilidade de crescimento e a realização de um sonho com sucesso.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, Cavalcanti M. **Análises das Demonstrações Contábeis em IFRS e CPC:** facilitada e sistematizada. São Paulo: Atlas, 2019.
- ALVES, Revson Vasconcelos. **Contabilidade Gerencial.** São Paulo: Atlas, 2013.
- BORGES, Vanessa. **Contabilidade de Custos.** 1. ed. Rio do janeiro: SESES, 2015.
- BORNIA, Antonio Cezar. **Análise gerencial de custos:** aplicação em empresas modernas, 3 ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- BOSCHILIA, Luiz; OLIVO, Ana Maria. **Contabilidade Geral e Gerencial:** Conceitos Introdutórios para os Cursos Superiores de Tecnologia. Florianópolis: IF-SC, 2012.
- BRUNI, Adriano Leal. **Série Desvendando as Finanças.** Administração de Custos, Preços e Lucros. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2018.
- BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Série Desvendando as Finanças.** As decisões de Investimentos com Aplicações na Hp 12C e Excel. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- CAMLOFFSKI, Rodrigo. **Análise de investimentos e viabilidade financeira das empresas.** São Paulo: Atlas S.A., 2014.
- CASAROTTO, Nelson. **Análise de Investimentos.** Manual para Solução de problemas e Tomadas de Decisões. São Paulo: Grupo Gen, 2019.
- CUNHA, Adriano Sergio da; SILVA, Bernardino José da. **Análise das Demonstrações Contábeis I.** 5 ed. Palhoça: Unisul Virtual, 2014.
- DUBOIS, Alexys, et al. **Gestão de Custos e Formação de Preços –** Conceitos, Modelos e Ferramentas. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2019.
- DUTRA, Leonardo Rezende. **Análise das Demonstrações Contábeis.** Vitória: Nead, 2011.
- DROPSHIPPING CONCEITO. Disponível em https://neilpatel.com/br/blog/dropshipping-o-que-e/?lang_geo=br 15/11/2021
- DROPSHIPPING. Disponível em <https://www.escoladeecommerce.com/artigos/o-que-e-dropshipping/> > acessado em 19/11/2021
- DROPSHIPPING. Disponível em https://www.shopify.com.br/dropshipping?gclid=CjwKCAiAwKyNBhBfEiwA_mrUMI3ezb-TVSBiHe3pxTWfy8V7N2_i36ZGXIdG9rar7ZpwRYf1SDi5OBoCRdwQAvD_BwE&glsr=aw.ds > Acessado em: 19/11/2021
- GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira e Orçamentária**. 12 ed. São Paulo: Atlas, 2017.

IUDÍCIBUS, Sergio. **Teoria da Contabilidade**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

_____. **Análise de Balanços**. 11 ed. Revista e atualizada. São Paulo: Atlas, 2017.

JIAMBALVO, James. **Contabilidade Gerencial**. 3 ed. Rio de Janeiro: LTC, 2009.

LYRIO, Eduardo, F. et al. **Análise de custos: uma abordagem simples e objetiva**. São Paulo: Manole, 2017.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Básica**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

_____. **Introdução à contabilidade gerencial**. 3 ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

MARION, José Carlos; RIBEIRO, Osni Moura. **Introdução à Contabilidade Gerencial**. São Paulo: Saraiva, 2011.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, Roberto; SOUZA, Dayse Pereira Cardoso. **Análise das Demonstrações Contábeis**. Vol. 3. Rio de Janeiro: CECIERJ, 2010.

MEGLIORINI, Evandir. **Custos: Análise e Gestão**. 3 ed. São Paulo, 2012.

MOREIRA, Sherley Cabral; OLIVEIRA, Michelle Silva de. **Noções de Contabilidade Básica para Cursos Técnicos**. Brasília: IFB, 2013.

NASCIMENTO, Luiz Paulo. **Elaboração de Projetos de Pesquisa**: monografia, dissertação, tese e estudo de caso, com base em metodologia científica. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial**: um enfoque em sistema de informação contábil. São Paulo: Atlas, 2010.

PEREIRA, Antonio Gualberto. **Análise das Demonstrações Contábeis**. Salvador: Faculdade de Ciências Contábeis de Educação à Distância, 2018.

RECEITA FEDERAL. Instrução Normativa SRF N° 12, de 31 de dezembro de 2021.

Disponível em:

<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=15004&visao=origina>>
acesso em 09/11/2021.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de Custos Fácil**. 8 ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

_____. **Contabilidade Básica**. 4 ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018

SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Contabilidade**. Florianópolis. Departamento de Ciências da Administração. UFSC, 2007.

SILVA, Fabiane Padilha ; ALVES, Aline. **Análise de Investimento e Fontes de Financiamento**. Porto Alegre: Sagah, 2018.

SILVA, João Edson da. **Contabilidade Geral**. 2 ed. Curitiba: IESDE, 2008.

SOUZA, Sergio Adriano de. **Contabilidade Geral 3D**. Básica, Intermediária e Avançada. 3 ed. Salvador: Juspodivm, 2016.

VEIGA, Windsor Espenser; SANTOS, Fernando de Almeida. **Contabilidade de Custos**. Gestão em Serviços, Comércio e Indústria. São Paulo: Atlas, 2016.

ANEXO I

Logomarca do Atelier



ANEXO II

Máquina de Costura JX-4040 Única Elgin



Máquina de Costura Elgin Premium JX-10000



Notebook Dell Core i& 8565U 8Gb 2TB



Impressora Epson Ecotank L3250



Bebedouro Britânia Concept Refrigeração Eletrônica



Ventilador de Teto Vertisol fênix Branco/ Silver



Smartphone Samsung Galaxy A22 128GB



Ferro a Vapor Arno Ultragliss – 1200W- FUA1



Tesoura para tecido Uso profissional 7"/17,8 cm



Mesa Bancada Artesanato



Cadeira para costureira Nr 17 Ergonômica
Preta com certificado



Armário Estação de Trabalho Multifuncional Ateliê M2



Armário MultiUso Henn, 2 portas



ANEXO III

Produtos que serão confeccionados pelo Atelier Amour

Almofada Naninha.



Almofada Nó Escandinavo P



Almofada Nó Escandinavo G



Almofada Nó Estrela



Almofada Terapêutica P



Almofada Terapêutica G



Almofada Amamentação



Almofada Pescoço/Viagem

