



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



VIABILIDADE ECONOMICA: para abertura de uma Empresa de Esquadria de Alumínio na região de Maringá.

Fabiano Floreano¹, Mara Cristina Piovesan Cortezia²

¹Aluno do curso de Ciências Contábeis SMG, contato: ciclano@gmail.com

²Prof. Adjunta do Depto de Ciências Contábeis, contato: mara_piovesan@hotmail.com

Resumo: O presente trabalho tem como propósito analisar a viabilidade econômico-financeira para a abertura de uma empresa de comércio varejista de esquadrias na cidade de Maringá-PR. A metodologia utilizada foi uma pesquisa descritiva, bibliográfica, qualitativa aplicada por meio de estudo de caso. Para fazer essa análise foi analisado os custos de maquinários e outros imobilizados, projetada as receitas/custos e despesas apresentadas em duas DRE projetadas simulando duas situações, calculado o payback do investimento e o ponto de equilíbrio contábil, essas análises permitiram verificar que a empresa é viável econômica e financeira.

Palavras-chave: Viabilidade econômica, payback, ponto de equilíbrio.

INTRODUÇÃO:

O mercado econômico está altamente competitivo e globalizado, e todo ano tem inúmeras empresas sendo abertas e muitos empresários estão entrando no mercado, que buscam se manter nesse mercado. Para se abrir uma empresa é necessário planejamento, muito planejamento, em diversos aspectos: financeiro, marketing, custos, orçamentos, localização da empresa, concorrentes. A esse planejamento abrangente é denominado viabilidade econômica.

Segundo Camargo (2018) o estudo da viabilidade econômica financeira “tem como objetivo estimar o total de investimento necessário para colocar o projeto em prática.” Observando diversos fatores, como capital inicial, despesas, receitas, rendimentos e desembolsos de investidores.

A viabilidade econômica financeira, é um estudo onde são analisados como e o que é necessário fazer para que consiga ter um retorno financeiro, são levantados vários fatores e valores qual o melhor jeito e mais acessível, e que o retorno seja como esperado, aí sim decidir se o investimento é viável ou não.

Diante deste contexto, mercadológico e bibliográfico, este estudo justifica-se pelo estudo de viabilidade econômica financeira para uma empresa de esquadrias na cidade de Maringá, analisando os aspectos econômicos e financeiros necessários a abertura de uma nova empresa, assim surge a



problemática deste artigo que é **“Em quanto tempo se paga o investimento necessário para a implantação de uma empresa de comércio varejista de esquadrias de Maringá?”**

Assim, o objetivo geral é analisar a viabilidade econômica e financeira para abertura de uma empresa de comércio varejista de esquadrias em Maringá.

Para fazer essa análise vai ser levantados custos de maquinários e outros imobilizados, o quanto investir e fazer a projeção de receitas, projeção de custos e cálculos de receita, para ter um retorno financeiro, vai ser utilizado, Material Direto Consumido (MDC) ou Matéria- prima, Mão-de-obra Direta (MOD), Custos Indiretos de Fabricação (CIF), para chegar a um valor dos produtos a serem vendidos, para ter uma projeção de qual será o fluxo de caixa.

Este estudo está delimitado a empresa em análise bem como ao período de coleta de dados que foram no mês de março/2019 a agosto/2019.

O artigo foi estruturado em cinco seções, sendo a primeira seção a introdução, onde foi apresentada uma breve contextualização a respeito do tema, apresentação da problemática da pesquisa, objetivo geral e objetivos específicos. Na segunda seção, foi apresentado o referencial teórico, tratando do conceito, elementos necessários para abertura de uma empresa e tipos processos. Na terceira seção foi apresentada a metodologia da pesquisa no que se refere ao enquadramento metodológico e procedimentos para revisão de literatura. Na quarta seção foram apresentados os resultados da pesquisa e na quinta e última seção a considerações finais.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEORICA

Perante o sistema econômico no País, o mercado proporciona inovação e dificuldade para quem está com planejamento de começar em um novo negócio, assim inicialmente foi estudado a importância do empreendedorismo para que uma empresa consiga se organizar no mercado financeiro e tenha uma boa estrutura para que possa ser competitiva com seus concorrentes na cidade de Maringá, neste contexto foi abordado nesta pesquisa sobre os principais fatores para abertura de uma empresa de comércio varejista de esquadria em Maringá visando ter estabilidade financeiras e econômicas,

2.1 EMPREENDEDORISMO

Nos dias atuais o empreendedorismo é para quem deseja a criação de uma nova empresa e faz parte para um negócio com sucesso, tem alguns fatores essenciais para seu processo de execução, necessita de inovação, evento inicial, implementação e crescimento, porém o



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



empreendedorismo é para quem tem visão plena de arriscar um novo negócio, tem que ver o campo em deseja atuar e quais as necessidades para um bom negócio, o mercado está bem competitivo nos dias atuais no entanto tem que assumir riscos de fracassar.

O empreendedor tem que gostar do que deseja fazer para que não desista no meio do processo.

De acordo com Kirzener (1973) “o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrado uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente”

Já para Dornelas (2005, pg.39) apud Schumpeter (1949) , empreendedorismo é o “envolvimento de pessoas e processo que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades.” E continua afirmando que é “a perfeita implementação dessas oportunidades leva a criação de negócios de sucesso. Para o termo “empreendedor” existe muitas definições, mas uma das mais antigas e que reflita o espírito de empreendedor seja a de Joseph Schumpeter (1949)

E Dornelas (2005, pg. 39) reitera que o “empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produto e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exportação de novos recursos e materiais.”

O empreendedorismo tem o propósito de após várias etapas a execução do processo, sendo bem executado tende a ocorrer tudo como planejado e com uma grande possibilidade de ser um grande negócio futuramente, assim fazendo o que gosta para ter sucesso

2.2 PROJETO DE VIABILIDADE

O plano de negócio é fundamental para estruturação de um planejamento de uma empresa também é necessário estudar a viabilidade econômica e financeira, que traz projeções antecipadas e os investimentos, o estudo da viabilidade prevê ferramentas essenciais para evolução de uma empresa e demonstra quais os melhores processos de atuação no mercado, assim terá uma análise se esse investimento será bom, se irá trazer retorno financeiro. De acordo com Dornelas (2005) “destacou-se apenas a utilidade como documento indispensável ao empreendedor em busca de recursos financeiros para empreendedorismo. O plano de negócio é muito mais que isso, poderoso ser considerado uma ferramenta de gestão com múltiplas aplicações”.

No caso de desenvolvimento de produtos, após a fase de pesquisa, as grandes empresas e as que são abertas podem considerá-los como ativos,



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



mas só depois de provada a viabilidade técnica do projeto, sua viabilidade financeira, garantidos os recursos para a completa implantação do projeto e identificados claramente os gastos relacionados com tal desenvolvimento. Se ativados, devem depois ser amortizados conforme os benefícios esperados sejam alcançados. Já as pequenas e médias empresas, para não gastarem muito nesses procedimentos, tratam esses gastos também diretamente como despesas do exercício em que são incorridas. (Contabilidade introdutória / equipe de professores da Faculdade de Economia; 2010)

Todas as empresas correm riscos, a viabilidade econômica é uma das partes fundamentais para tal, no entanto é muito importante saber o que fazer e como, sabendo de tais informações saberá se é viável ou não investir na abertura da empresa, ou será melhor fazer outros tipos de investimentos que traga mais retorno para o investidor da empresa.

2.3 ASPECTOS ECONOMICOS FINANCEIROS

A parte econômica financeira de uma empresa é a base de tudo, os recursos financeiros verificasse os bens direitos e as obrigações da empresa (ativo e passivo), em outras palavras é onde calcula-se se a empresa consegue pagar suas contas do passivo sem que coloque a empresa em risco, suas disponibilidades devem ser boas para que seus recursos não fique de forma que a empresa não consiga trabalhar e consiga gerar lucro.

Os recursos financeiros (dinheiro) utilizados para fazer frente às dívidas da empresa (passivo circulante) são retirados do ativo circulante. Dessa forma, normalmente, se o ativo circulante for menor que o passivo circulante, a empresa comercial ou industrial terá dificuldade em solver seus compromissos; portanto, sua situação financeira não é boa. (Marion, 2012, p.87)

De outro ângulo a parte econômica é quando se calculasse as demonstrações e seu lucro se retorna a empresa para que agregue em seu capital social, de acordo com (Marion, 2012, p.88) a principal fonte de fortalecimento do patrimônio líquido é o “bom lucro” assim, a constante obtenção de resultado positivo (lucro) vem contribuir para uma situação econômica mais sólida, assim trazendo mais investimento para empresa para que tenha ainda mais poder de compra e capital de giro, podendo obter mais crédito com seus fornecedores e poder aquisitivo futuros.

Para ser mais entendido sobre tais, foi introduzido os tópicos abaixo: o investimento inicial, custos e receitas, capital de giro, ponto de equilíbrio, payback, para agregar as informações sobre o



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



estudo.

2.3.1 Investimento inicial

Para iniciar uma empresa necessita de muitos fatores para seu início no mercado de acordo com PADOVESE (2004, pg.30) "as entidades empresariais está centrado no conceito de criação de valor, associado dentro do mesmo escopo o processo de informação gerado pela contabilidade para que as entidades possam cumprir sua missão", no entanto além do seu capital social, é muito bom que tenha boa negociação fornecedores que estão dispostos a fazer uma boa parceria para que seja bem sucedida no começo visando grandes negócios futuramente e se necessário abrir uma carteira com pagamento posteriores a compra para que a empresa consiga trabalhar com capital de terceiros, uma empresa necessita de um ótimo conjunto de fornecedores junto a empresa para que seja bem sucedida para seus planos de ficar no mercado,

2.3.2 Custos e Receitas

Para que uma empresa consiga trabalho e ser competitiva no mercado ela tem que negociar seus custos e consiga produzir com menor valor possível para que tenha bons lucros, nos dias atuais as empresas que têm seu menor custos consegue fazer um ótimo preço para revenda assim gerando ótimas receita

"O custo é a base de todo processo de fabricação de uma empresa, e compreende o total dos gastos com bens e serviços aplicados ou consumidos na fabricação de outros bens".(Ribeiro,2013)

Quanto mais em conta ficar o produto melhor será a venda,

A maioria das grandes empresas parece reconhecer que seus sistemas de custos não respondem ao ambiente competitivo de hoje (...) os métodos que empregam para apropriar custos dentre seus muitos produtos são irremediavelmente obsoletos. (...) De um modo muito simples, uma informação exata de custos pode proporcionar vantagem competitiva a uma empresa." (FACHI apud WORTHY apud GOVINDARAJAN; SHANK, 1997, p. IX)

Custo é algo utilizado para realização de outras atividades e serviços que leva a um produto final. De acordo com (MARTINS, 2003, p25) "O custo também é um gasto, só que reconhecido como tal, isso é, como custo, no momento da utilização dos fatores de produção (bens e serviços), para a fabricação de um produto ou execução de um serviço."



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



Para Megliorini 2001 “custos são gastos, não investimentos, necessários para fabricar os produtos da empresa”, ou seja, são gastos efetuados pela empresa que farão nascer seus produtos.

As receitas são vinculadas ao mercado para ser analisado, para o preço de venda é feito todo um levantamento de custos e despesas, mas também é analisado o preço de venda no mercado para que tenha um preço justo e possa ser competitivo nas vendas com outras empresas.

“Em uma primeira estimativa, a projeção das receitas decorre do estudo de mercado. É a partir da análise do mercado e das projeções de vendas que serão determinadas as quantidades e o preço unitário de cada produto a ser vendido. Assim, se a empresa vai produzir produtos que já existem no mercado, os preços praticados poderão dar uma boa indicação para projeto”. (WOILER e MATHIAS, 1996, p.160).

As receitas são estipuladas com as vendas dos produtos que a empresa fabrica e revende, são geradas receitas financeiras onde são tirados os custos e as despesas.

2.3.5 DR Projetada

Assim como o fluxo de caixa e outras demonstrações projetadas, a DR (demonstrações do resultado) projetada ajuda a fazer a análise financeira da empresa a (equipe de professores da Faculdade de Economia 2010)” afirma que a Demonstração do Resultado do Exercício, elaborada simultaneamente com o Balanço Patrimonial, constitui-se no relatório sucinto das operações realizadas pela empresa durante determinado período de tempo”. Isto ajuda para levantar seus lucros, e fazer tomadas de decisões para futuros investimentos, ela também é muito importante sobre o lado fiscal de uma empresa.

A projeção dos demonstrativos contábeis, encerrando o processo orçamentário anual, permite à alta administração da empresa fazer as análises financeiras e retorno de investimento, que justificarão ou não todo o plano orçamentário. Além disso, são imprescindíveis tais projeções, tendo em vista que tanto o balanço patrimonial quanto a demonstração de resultado são os pontos-chave para o encerramento fiscal e societário da empresa, onde se apura os impostos sobre o lucro, bem como as perspectivas de distribuição de resultado. (Padoveze, 2004, p.553)

As demonstrações dos resultados são muito importantes junto com balanço patrimonial para tomada de decisões.



2.3.6 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é essência, ele evidencia se sua empresa conseguira cobrir suas despesas com as receitas obtidas no período seu cálculo é feito de tal formula $L = R - C$ que nada mais que seu (lucro é igual suas receitas menos os custos), assim temos o ponto de equilíbrio para uma boa gestão tem que ser analisado o ponto de equilíbrio para futuras tomadas de decisão, assim como outros tipos de cálculos da contabilidade, que agregam e muito para uma boa gestão e também ajuda cuidar do capital da empresa, dessa forma saberá qual sua situação dos seus lucro e para com suas obrigações. E:

Denomina se ponto de equilíbrio o ponto em que o total da margem de contribuição da quantidade vendida/produzida se iguala aos custos e despesas fixas. Assim, ponto de equilíbrio calcula os parâmetros que mostram a capacidade mínima em que a empresa deve operar pra não ter prejuízo, mesmo que a custo de lucro zero. (Padoveze, 2004,p.381)

Assim mesmo que a empresa não obtenha lucro, ela já sabe a necessidade de melhorar, para que seu lucro seja maior e que não venha a ter prejuízos futuros.

2.3.7 Payback

O período de payback é onde será calculado o tempo de recuperação do investimento na empresa, o playback trabalha junto com o fluxo de caixa líquido, onde se calcula os dois dividindo o investimento pelo fluxo de caixa para ser analisando o período de recuperação do capital investido, de acordo com (Gitman 2010) “a duração do período máximo aceitável de payback é definida pela direção da empresa. Esse valor é fixado subjetivamente, com base em uma série de fatores, inclusive tipo de projeto (expansão, substituição, renovação ou outros)”, Gitman ainda alega que “percepção do risco do projeto e relação percebida entre o período de payback e o valor da ação”.

Com isso o investidor consegue ter uma análise previa do quanto terá que gerar de receitas para que ele possa recuperar seu investimento no período desejado.

Os períodos de payback são normalmente usados para avaliar propostas de investimento de capital. O período de payback é o tempo necessário para que a empresa recupere o investimento inicial em um projeto, calculado a partir das entradas de caixa. No caso de uma anuidade, o período de pode ser encontrado dividindo -se o investimento inicial pela entrada de caixa anual. No caso de uma série mista de entradas de caixa, as entradas de caixa anuais



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



precisam ser acumuladas até a recuperação do investimento inicial. (Gitman, 2010, p.366)

Fórmula:

$\text{Período de payback} = \text{Investimento inicial} \div \text{Fluxo de caixa depois do imposto de renda}$

Exemplo:

$$= \$ 50.000 \div \$ 12.000 = 4 \text{ anos}$$

$$= \$ 50.000 \div \$ 5.000 = 10 \text{ anos}$$

Com tal análise junto com outras já visto anteriormente consegue-se levantar o período de recuperabilidade do capital investido na empresa, desse ponto poderá se analisar o quanto é viável todo o investimento com todas as expectativas do investidor.

3 METODOLOGIA

Toda pesquisa ou trabalho a ser exercido exige a utilização de um método, conforme Oliveira (1999), a metodologia estuda os meios e métodos de investigação do pensamento.

O enquadramento metodológico subdivide-se em: objetivo da pesquisa; processo da pesquisa quanto às fontes e coleta dos dados; análise, apresentação dos dados e resultado da pesquisa. Do ponto de vista do objetivo da pesquisa, esta pesquisa pode ser caracterizada como exploratória e descritiva (ANDRADE, 2001), pois tem o intuito detalhar

Quanto ao processo da pesquisa que é a forma de coleta de dados, utilizou-se dados primários que foram coletados por meio de levantamento de custos para os investimentos iniciais e receitas projetadas necessária para a analisar a viabilidade do negócio (BEUREN et al, 2014).

No que se refere à natureza, essa pesquisa é do tipo aplicada, segundo Gil (2002, p. 26) ela “abrange estudos elaborados com a finalidade de resolver problemas identificados no âmbito das sociedades em que os pesquisadores vivem”, logo, as pesquisas aplicadas podem ser resumidas como conhecimentos aplicados a uma situação específica. “É fundamentalmente motivada pela necessidade de resolver problemas concretos” (VERGARA, 2009, P. 47).

E também é um estudo de caso para uma melhor demonstração e proximidade dos fatos. O estudo de caso requer uma análise clara e ordenada de um caso específico.



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



Para GIL (2010, p. 37) “[...] Consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento, tarefa praticamente impossível mediante outros delineamentos considerados”.

Diante o que foi mencionado, é observado que o estudo de caso se restringe a um caso somente, ou seja, apenas a um objeto de estudo, para que possa levantar com mais exatidão os dados desejados.

“Os estudos de casos requerem a utilização de múltiplas técnicas de coleta de dados. Isto é importante para garantir a profundidade necessária ao estudo e a inserção do caso em seu contexto, bem como para conferir maior credibilidade aos resultados. Mediante procedimentos diversos é que se torna possível a triangulação, que contribui para obter a corroboração do fato ou fenômeno”. (GIL, 2010, p. 119)

Com o intuito de dar uma maior propriedade ao tema, o presente estudo utilizou pesquisas bibliográficas, com base em revistas, livros, monografias, teses, artigos e dissertações que adentrem o tema proposto. De acordo com CERVO, BERVIAN e da SILVA (2007, p. 61) “A pesquisa bibliográfica recolhe informações para responder um problema que se procura respostas, ela tem o intuito de formar um trabalho com excelência passando por todos os passos formais do trabalho monográfico”.

Referindo-se à abordagem do problema, esta pode ser enquadrada como uma pesquisa qualitativa, pois tem o objetivo de analisar informações coletadas e projetadas para a implantação de uma empresa de comercio varejista de esquadrias em Maringá.

4. ANÁLISE DOS DADOS

4.1 Viabilidade do Negócio

Este estudo de caso foi desenvolvido para a abertura de em uma empresa de esquadrias de alumínio na cidade de Maringá/PR, o objetivo dessa empresa é produzir mensalmente portas e janelas, o custo foi calculado pela ficha técnica dos produtos.

Para se calcular viabilidade econômica da empresa foi o custo dos produtos, composto pelo Material Direto Consumido (MDC), a Mão de Obra Direta (MOD) e os custos indiretos de fabricação (CIF), também foram levantados as despesas administrativas e de vendas, e o valor inicial de investimentos máquinas e equipamentos.



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



O quadro 1 apresenta os levantamentos do investimento inicial, este é elaborado considerando a produção de 114 portas e 520 janelas, sabendo-se que inicialmente a empresa não venderá essa totalidade da capacidade produtiva.

Quantidade	Produto	Valor Unitário	Total
1	computador	2.500,00	2.500,00
1	notebook	2.000,00	2.000,00
2	mesas	2.000,00	4.000,00
6	cadeiras	200,00	1.200,00
2	telefone	250,00	500,00
1	maquina de usinagem	26.000,00	26.000,00
1	serra de corte	10.000,00	10.000,00
2	furadeira	350,00	700,00
1	furadeira de bancada	800,00	800,00
2	caixa de ferramenta	700,00	1.400,00
2	bancada	600,00	1.200,00
TOTAL			50.300,00

* Os bens foram cotados a preço médio de mercado para aquisição

Quadro 1 – Investimento Inicial

Fonte: Dados da Pesquisa

Na sequência foi calculado o custo de produção para se produzir as portas e janelas, iniciou-se com o cálculo do MDC, na sequência a MOD e por CIF que considerou os gastos com depreciação, aluguel, energia elétrica, insumos de produção e água, e chegou ao seguinte resumo dos custos, apresentado no quadro 2.

	mdc	mod	cif	Custo Total Unitário
porta	390,16	20,15	R\$ 7,27	417,59
Janela	482,832	20,12	R\$ 7,27	510,23

Quadro 2 – Custo por Produto

Fonte: Dados da Pesquisa

Como o custo calculado preocupou-se com a formação do preço de venda, para a elaboração deste foi considerado o custo, os impostos sendo a empresa optante pela forma de tributação do Simples na tabela de comércio, as despesas administrativas da empresa e também a Margem de Lucro, como método de cálculo do preço utilizou-se o Mark-up divisor, conforme apresentado no Quadro 03.



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



O preço dos produtos são menores em torno de 8% menor que o praticado em Maringá, esta estratégia é para inserção da empresa no segmento. Nota-se que a margem de lucro é alta (28% para janelas e 40,08% para portas), só reforçando que margem de lucro não lucro líquido.

Mark_UP	Janela	Porta
SIMPLES	6,00%	6,00%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	10,00%	10,00%
MARGEM DE LUCRO	28,00%	40,08%
SOMA	44,00%	56,08%
COEFICIENTE	0,4400	0,5608

DIVISOR

1-tx

PRODUTO	Custo Total Unitario	TAXA MARK-UP	PREÇO DE VENDA
janela	R\$ 510,23	0,5600	R\$ 910,01
porta	R\$ 417,59	0,4392	R\$ 950,00

Quadro 3 – Preço de Venda

Fonte: Dados da Pesquisa

Com o preço de venda cálculo foi possível fazer a DRE projetada mensal e anual, para tanto foi elaborado a DRE com a venda total da capacidade produtiva da empresa, conforme apresentado no quadro 4. A DRE projetada comprova a viabilidade econômica financeira da empresa, pois uma lucratividade de 28,78%

**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**

	Ideal	
	Mensal	Anual
DRE PROJETADA		
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	277.001,90	3.324.022,74
janela	182.002,09	2.184.025,13
Porta	94.999,80	1.139.997,61
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	16.620,11	199.441,36
IMPOSTOS	16.620,11	199.441,36
Simples Comercio (6%)	16.620,11	199.441,36
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	260.381,78	3.124.581,38
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	152.954,55	1.835.454,58
MDC	135.582,88	1.626.994,56
MOD	12.760,84	153.130,02
CIF	4.610,83	55.330,00
RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	107.427,23	1.289.126,80
DESPESAS OPERACIONAIS	27.700,19	332.402,27
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	27.700,19	332.402,27
RESULTADO DO PERIODO	79.727,04	956.724,52

Quadro 4 – DRE Projetada

Fonte: Dados da Pesquisa

Como inicialmente a empresa projetada não vai conseguir vender a capacidade produtiva, por ser uma nova empresa, e ainda deverá conquistar seus clientes, foi elaborado uma DRE projetada com a venda de 100 janelas e 50 portas, um fato a ser considerado nesta análise e o proponente do investimento já trabalha e conhece o mercado no qual a esta nova empresa será inserida. Esta DRE Projetada foi nominada de inicial.



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



	Inicial	
	Mensal	Anual
DRE PROJETADA		
RECEITA OPERACIONAL BRUTA		
janela	91.001,05	1.092.012,56
Porta	47.499,90	569.998,81
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	8.310,06	99.720,68
IMPOSTOS	8.310,06	99.720,68
Simplex Comercio (6%)	8.310,06	99.720,68
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	130.190,89	1.562.290,69
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	87.902,65	1.054.831,86
MDC	70.530,99	846.371,84
MOD	12.760,84	153.130,02
CIF	4.610,83	55.330,00
RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	42.288,24	507.458,83
DESPESAS OPERACIONAIS	27.700,19	332.402,27
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	27.700,19	332.402,27
RESULTADO DO PERIODO	14.588,05	175.056,56

Quadro 5 – DRE Projetada Inicial

Fonte: Dados da Pesquisa

A próxima análise feita foi o cálculo do payback. O payback permite verificar em quanto tempo mediante a DRE projetada estimada a empresa terá o retorno do seu dinheiro investido,

	Ideal	Inicial
PayBack	0,756330567	4,133521224
Total de Investimentos	60.300,00	60.300,00
Sobra de Caixa do mês	79.727,04	14.588,05
Tempo	menos de 1 mês	4 meses e 4 dias

Quadro 6 – Payback

Fonte: Dados da Pesquisa

O payback nos demonstra que o investimento na denominada ideal, se paga no primeiro mês, mas como todo empreendimento no início a mesma deve ter resultados parecidos com a situação apresentada na situação inicial, mas mesmo assim o retorno do investimento é rápido, em 4 meses e 4 dias.



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



A próxima e última análise feita é o ponto de equilíbrio, que avalia qual a receita mínima de receita para a empresa, ou seja, ter lucro contábil zero, ou seja, não apresentar prejuízo nas atividades operacionais.

$$L = R - C$$

Onde:

L = Lucro

R = Receitas

C = Custos

	Inicial
Impostos	6,00%
Custos	63,47%
Despesas	20,00%
Ponto de equilíbrio	89,47%
Receita PE	123.912,90

Por este cálculo a receita Bruta do novo empreendimento teria que ser de R\$ 123.912,90 ao mês, ou seja, não poderá vender menos que 11% da sua receita inicial, para não obter prejuízo, e continuar no mercado.

5. CONCLUSÃO

Este trabalho foi uma forma de refletir sobre quantos empresários fazem um planejamento antes de abrir uma empresa e qual a viabilidade para tal negócio, juntos com os custos de materiais necessários para abertura de tal empresa também foram analisados quais as melhores formas de produção com os cálculos de, MOD, CIF, markup, DRE projetada e payback. Esses cálculos permitiram avançar no planejamento da empresa e verificar que a empresa de esquadrias é viável econômica e financeira, que tem um retorno projetado rápido.

O objetivo desse estudo foi completamente atingido ao apresentar os cálculos inicialmente propostos e as análises obtidas permitiram vislumbrar que a empresa é viável, ainda permitiu analisar uma situação ideal, uma inicial e verificou-se que a empresa pode vender até 11% menos que a situação inicial, que não ocorrerão prejuízos desde que não se ultrapasse as despesas e custos projetados.



**IV CICLO DE PESQUISAS
EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACULDADE SMG
28/11/2019 a 29/11/2019**



O payback, ou prazo para retorno do investimento é curto mediante os fatores analisados que foi no período de um a quatro meses e meio, que é um tempo muito bom para retorno do valor investido, após esse período a empresa obtém lucros totais para futuros investimentos.

Esse trabalho foi de extrema importância para refletir sobre a importância de preços e custos dentro de uma empresa para que ela não tenha prejuízo e evite o seu fechamento, é imprescindível ressaltar que uma empresa deve fazer levantamentos de custos e planilhas para saber qual é a melhor forma de trabalho e qual vai gerar maior lucro.

Referencias

BEUREN, Ilse Maria et al. Como Elaborar Trabalhos Monográficos Em Contabilidade: Teoria E Prática. 2ª ed. São Paulo, Atlas, 2004.

BUARQUE, Cristovam. Avaliação Econômica De Projetos: Uma Apresentação Didática. 8ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1984.

CERVO, Amando Luiz; BERVIAN, Pedro Alcine; da SILVA, Roberto. Metodologia Científica. 6ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

Contabilidade introdutória / equipe de professores da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP; coordenação Sérgio de Iudícibus. - 11. ed. - São Paulo: Atlas, 2010.

Dornelas, Jose Carlos, transformando ideias em negócio. -2ed. Rio de janeiro; elsevier,2005 2ª reimpressão

GIL, Antônio Carlos. Como Elaborar Projetos De Pesquisa. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Gitman, Lawrence J. Princípios de administração financeira; 12. ed.— São Paulo : Pearson Prentice Hall, 2010.

Marion, Jose Carlos, contabilidade empresarial, Jose Carlos Marion -16. ed, são Paulo: atlas, 2012.
Padoveze, Clovis Luiz, contabilidade gerencial, um enfoque em sistema de informação contábil, Clóvis Luiz Padoveze, 4. Ed, são Paulo, atlas, 2004.

ROSS, Stephen A. Administração Financeira. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

WOILER, Sansão; MATHIAS, Washington Franco. Projetos: Planejamento, Elaboração, Análise. São Paulo: Atlas, 1996.