

**Estela Pinheiro de Abreu**

**MAGRELA – CAFÉ E ESTACIONAMENTO PARA BICICLETAS**

Trabalho apresentado ao curso MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, do Programa FGV Management da Fundação Getúlio Vargas, como pré-requisito para a obtenção do Título de Especialista.

**José Carlos Franco de Abreu Filho**

**Coordenador Acadêmico Executivo**

**Gianfranco Muncinelli**

**Orientador**

**Curitiba-PR**

**2017**

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

PROGRAMA FGV MANAGEMENT

MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE EMPRESAS

O Trabalho de Conclusão de Curso, Magrela – Café e Estacionamento para Bicicletas**,** elaborado por Estela Pinheiro de Abreu e aprovado pela Coordenação Acadêmica, foi aceito como pré-requisito para a obtenção do certificado do Curso de Pós-Graduação *lato sensu* MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Nível de Especialização, do Programa FGV Management.

Data da Aprovação: Local, Data

|  |
| --- |
| José Carlos Franco de Abreu Filho  Coordenador Acadêmico Executivo |

|  |
| --- |
| Gianfranco Muncinelli  Orientador |

**Termo de Compromisso**

A aluna Estela Pinheiro de Abreu, abaixo-assinado, do curso de MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Turma 01/2016 do Programa FGV Management, realizado nas dependências da instituição conveniada do Instituto Superior de Administração e Economia, ISAE/FGV, no período de 22/02/2016 a 12/08/2017, declara que o conteúdo do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado Magrela – Café e Estacionamento para Bicicletas, é autêntico e original.

Curitiba, 12 de Agosto de 2017

|  |
| --- |
| Estela Pinheiro de Abreu |

**LISTA DE FIGURAS**

FIGURA 1 – LOGOMARCA DA EMPRESA .....................................................................10

FIGURA 2 – ESTRUTURA CICLOVIÁRIA DE CURITIBA ..............................................14

FIGURA 3 – LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA ..................................................................22

**LISTA DE TABELAS**

TABELA 1 – FORNECEDORES ........................................................................................... 11

TABELA 2 – DADOS DOS CONCORRENTES ..................................................................17

TABELA 3 – EMPREGADOS DA EMPRESA ......................................................................23

TABELA 4 – QUALIFICAÇÕES PROFISSIONAIS DOS EMPREGADOS ........................24

TABELA 5 – SALÁRIOS DOS EMPREGADOS ..................................................................26

TABELA 6 – UNIFORMES E VALES TRANSPORTES .....................................................26

TABELA 7 – INVESTIMENTO INICIAL .............................................................................27

TABELA 8 – CUSTOS FIXOS ...............................................................................................29

TABELA 9 – CUSTOS VARÍAVEIS .....................................................................................30

TABELA 10 – CUSTOS COM MÃO DE OBRA ...................................................................30

TABELA 11 – DEPRECIAÇÃO DOS BENS .........................................................................31

TABELA 12 – DEPRECIAÇÃO DOS BENS PARA O PRIMEIRO ANO DA EMPRESA .31

TABELA 13 – ESTIMATIVA DE RECEITA PARA OS PRODUTOS ................................32

TABELA 14 – ESTIMATIVA DE RECEITA PARA OS SERVIÇOS ..................................32

TABELA 15 – ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL .........................................33

TABELA 16 – DEMONSTRATIVO DE RESULTADO .......................................................33

TABELA 17 – CÁLCULO DO PAYBACK ...........................................................................33

TABELA 18 – CÁLCULO DO VPL .......................................................................................34

TABELA 19 – ANÁLISE DE SENSIBILIDADE ..................................................................34

Sumário

[1. Sumário Executivo 7](#_Toc490308776)

[2. A Empresa – Descrição Geral 8](#_Toc490308777)

[3. Análise de Mercado 11](#_Toc490308778)

[3.1 Análise Setorial 11](#_Toc490308779)

[3.2. Análise da Demanda 12](#_Toc490308780)

[3.3. Análise da Concorrência 15](#_Toc490308781)

[4. Oferta da Empresa 19](#_Toc490308786)

[5. Plano Operacional 21](#_Toc490308787)

[6. Plano Financeiro 27](#_Toc490308788)

[7. Conclusão 35](#_Toc490308789)

[8. Referências Bibliográficas 36](#_Toc490308790)

# **1. Sumário Executivo**

Este Plano de Negócios tem por finalidade analisar a viabilidade econômica da Magrela – Café e Estacionamento de Bicicletas, empresa que oferece estacionamento e manutenção para bicicletas, vestiários com chuveiros com aquecimento solar ou a gás, toalhas limpas, sabonetes/xampus/condicionadores, secadores de cabelo e armários. O local também oferece um café com salgado e lanches rápidos e com uma loja para vender peças para bicicleta, roupas e artigos de segurança para ciclistas, tais como capacetes, luvas, etc. Ideal para quem vai trabalhar ou estudar utilizando a bicicleta e não possui local apropriado para guardá-la. Os clientes serão formados pelas pessoas que vão trabalhar ou estudar utilizando este meio de transporte com frequência ou usuários esporádicos. O café fica à disposição de pessoas que não utilizam os serviços para a bicicleta, ou seja, aberto para o público em geral.

O público-alvo deste trabalho serão os ciclistas que utilizam a bicicleta diariamente para irem ao trabalho ou escola/faculdade, possuem entre 25 a 44 anos, ensino médio e superior completos e que possuem renda entre 1 a 5 salários-mínimos.

A empresa estará localizada no centro de Curitiba pois verificou-se que é nesta região que a maioria dos ciclistas circula e é atravessado por ciclovias e vias calmas.

O investimento inicial será de aproximadamente R$ 135.000,00, com recursos próprios da autora, necessários para a compra de equipamentos para montar o café e a oficina para a manutenção das bicicletas, aquisição de peças e produtos para bicicletas e ciclistas e reforma do prédio que será locado.

Após o cálculo de todos os custos fixos e variáveis, da receita, verificou se o Payback deste negócio será de 2 anos e 9 meses, a VPL de R$ 3.289.355,66 e a TIR, 516,89% e portanto, este plano de negócios mostrou-se viável.

# **2. A Empresa – Descrição Geral**

* A solução encontrada

Verifica-se cada mais nas grandes cidades a utilização da bicicleta como meio de transporte. A princípio, este modal apresenta diversas vantagens: financeira: economia de combustível, passagens de ônibus, estacionamento; tempo: em algumas cidades, os ciclistas gastam menos tempo de para ir ao trabalho, escola ou faculdade ao trocarem os veículos ou um transporte público pela bicicleta, pois escapam do trânsito; saudável: é uma atividade física e é ecologicamente sustentável, pois não polui o meio ambiente.

Segundo site da Prefeitura de Curitiba, a cidade possui uma malha cicloviária de 190 km, incluindo vias calmas, ciclovias e ciclofaixas, ciclorrotas e passeios compartilhados e mais de 90 km de projetos a serem implantados. Algumas grandes cidades com taxas de qualidade de vida altas, tais como Berlim, Copenhague, Amsterdã e Paris são bem servidas em ciclovias e seus moradores preferem utilizam a bicicleta como meio de deslocamento como alternativa para o trânsito de veículos ou transporte público cheia. Além de ser um meio de transporte econômico em relação ao veículos ou transporte público, existe a preocupação de algumas pessoas com a saúde, atividade física e com o meio ambiente. Segundo o site Brasil de Fato, o número de ciclistas vem crescendo em Curitiba, devido ao investimento na cidade em ciclovias, e existe uma pressão da sociedade para a cidade investir em infra estrutura. Considerando este público crescente e ainda carente de serviços e que utiliza a bicicleta como meio de transporte diariamente ou esporadicamente e que necessita de um espaço seguro para deixar sua bicicleta, poder fazer a manutenção na mesma tendo no mesmo espaço um local apropriado para tomar banho ou trocar de roupa e tomar seu café da manhã.

* Identificação do negócio

Pensando neste público crescente que está deixando o carro em casa e utilizando a bicicleta diariamente e verificando a necessidade de se ter locais seguros para estacionar ou deixar a bicicleta durante o horário de expediente, da aula ou durante as compras, verificou-se a necessidade de abrir um park e shower, local que oferecerá estacionamento e manutenção para bicicletas, vestiários com chuveiros com aquecimento, toalhas limpas, sabonetes/xampus/condicionadores, secadores de cabelo e armários. O local também terá um ambiente para o cliente tomar um café, comer um salgado ou lanches rápidos e com uma loja para vender peças para bicicleta, roupas e artigos de segurança para ciclistas, tais como capacetes, luvas, etc. Ideal para quem vai trabalhar ou estudar utilizando a bicicleta e não possui local apropriado para guardá-la. Os serviços podem ser oferecidos todos juntos, numa mensalidade, ou de forma separada. Ex: somente estacionamento da bicicleta, ou estacionamento da bicicleta + banho + café da manhã. Os clientes serão formados pelas pessoas que vão trabalhar ou estudar utilizando este meio de transporte com frequência ou usuários esporádicos. O café fica à disposição de pessoas que não utilizam os serviços para a bicicleta, ou seja, aberto para o público em geral.

Este tipo de serviço ainda não é oferecido em Curitiba, somente em outras cidades, tais como São Paulo e Florianópolis, portanto, é um mercado sem concorrentes. Existem estacionamentos públicos na cidade, porém, corre-se o risco de se ter a bicicleta roubada. Alguns possíveis concorrentes, seriam empresas de aluguel de bikes, porém, este tipo de serviço é oferecido mais para usuários esporádicos e que a utilizam mais para passeios e finais de semana.

* Missão

A missão da Magrela – Café e Estacionamento para Bicicletas é: “oferecer uma solução segura para estacionamento de bicicletas, além de fornecer assistência técnica especializada em diversas marcas, banheiros e vestiários limpos e um espaço agradável para tomar um café, contribuindo com a melhoria na mobilidade urbana de Curitiba.”

* Visão

A visão da Magrela – Café e Estacionamento para Bicicletas é: “ser referência no serviço de estacionamento de bicicletas e assistência técnica, oferecendo os melhores produtos e profissionais qualificados no ramo.”

* Valores

Os valores da Magrela – Café e Estacionamento para Bicicletas são: ética, respeito com os clientes e seus funcionários, qualidade e excelência.

* Vantagens competitivas.

A principal vantagem da empresa é ela não possuir concorrentes em Curitiba que oferecem os mesmos produtos e serviços.

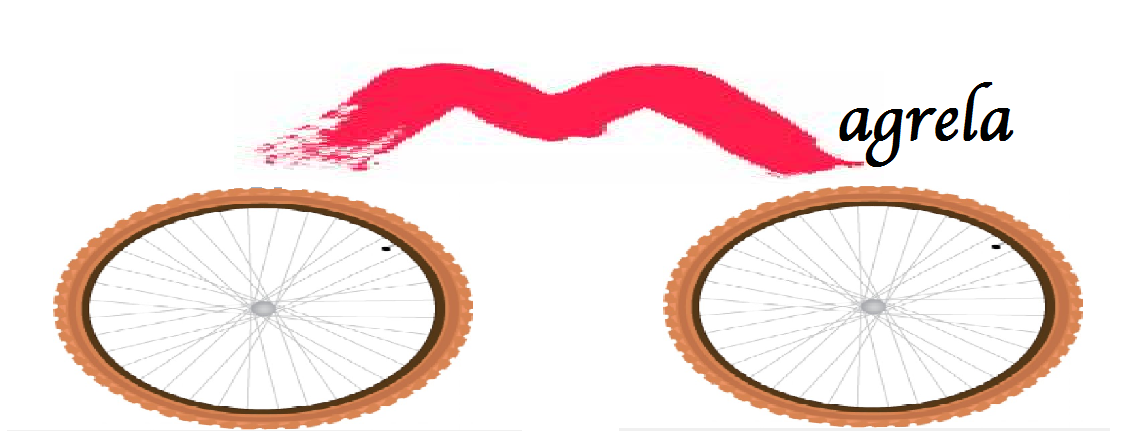
* Tecnologia

A empresa utilizará notebooks, internet e um software para gestão do café e do estoque.

* Marca

A logomarca da empresa será representada conforme mostrado na figura a seguir:

Figura 1 – Logomarca da empresa.



Fonte: O Autor

* Mercados

O mercado que a empresa tem como alvo são os ciclistas que transitam pela região central de Curitiba e utilizam a bicicleta para trabalhar, estudar ou a passeio.

* Fornecedores / consumidores

Os fornecedores serão as empresas de peças para bicicletas, vestuários para ciclistas, os supermercados, lojas de bolos e salgados.

Os consumidores ou clientes serão os ciclistas e também o público em geral que poderá visitar o café mesmo não utilizando uma bicicleta.

# **3. Análise de Mercado**

## **3.1 Análise Setorial**

* Fornecedores

Os produtos ou insumos que serão utilizados pela empresa podem ser encontrados em diversos fornecedores, portanto, não há nenhum fornecedor crítico ou exclusivo. A maioria encontra-se em Curitiba, muito próximos ao local onde a empresa será instalada, e os fornecedores de peças de bicicletas, as compras podem ser feitas online através do site da empresa com entrega gratuita. Portanto, a empresa não terá gastos com fretes ou deslocamentos muito grandes para a compra dos produtos. Os fornecedores pesquisados para a empresa estão listados abaixo:

Tabela 1: Fornecedores

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PRODUTO /INSUMO** | **FORNECE-DORES** | **PERIODICIDADE DA COMPRA** | **CONDIÇOES DE PAGAMENTO E ENTREGA** |
| Peças para manutenção bicicletas, roupas e acessórios | Mix Bicicletas, JR Comércio de Peças, Foeger, CicloDutra, Ciclo Cairu, Cia da Bike, etc | Quinzenalmente | Pagamento para 30 dias e entrega gratuita |
| Café | CaféStore | Semanalmente | Pagamento para 30 dias e entrega gratuita |
| Guardanapos, copos, açúcar, adoçante e etc. | Supermercados ou lojas de embalagens | Semanalmente | Pagamento a vista e retirada na loja física |
| Xampu, condicionador, sabonetes, papel higiênico, etc. | Supermercados | Semanalmente | Pagamento a vista e retirada na loja física |
| Bolo | Cheiro de Bolo | Diariamente | Pagamento para 30 dias e entrega gratuita |
| Salgados | Nutry Sabor | Diariamente | Pagamento para 30 dias e entrega gratuita |
| Pão | Padaria | Diariamente | Pagamento para 30 dias e entrega gratuita |
| Presunto, Queijo, etc. | Supermercados | Diariamente | Pagamento para 30 dias e entrega gratuita |
| Alface, tomate e outras hortaliças | Ceasa | Diariamente | Pagamento a vista e retirada no local |
| Água, refrigerantes, sucos, etc. | Supermercados | Diariamente | Pagamento a vista e retirada no local |

Fonte: Autor

* Ameaças

As principais ameaças identificas para o futuro negócio são a alta do dólar, pois algumas peças e equipamentos para bicicletas são importados e o aumento de concorrentes neste segmento, pois atualmente não foram identificadas empresas que ofereçam o mesmo tipo de serviço.

* Barreiras

Analisando as barreiras que podem dificultar a entrada da empresa no negócio ou saída dela, verificou-se que são baixas, tendo em vista que o investimento necessário não é considerado alto, o serviço ofertado não requer conhecimentos específicos muito grandes, também não há restrições legais, existem vários fornecedores para o negócio e portanto, os valores podem ser negociados e não foi identificado fornecedor exclusivo ou crítico.

* Macro ambiente

A principal dimensão que pode afetar o negócio da empresa no macro ambiente é a econômica, pois trata-se do poder de compra e os hábitos dos consumidores, que são influenciados por questões econômicos do país, inflação, renda, desemprego e etc.

* Oportunidades

Os oportunidades identificadas para este negócio são os investimentos da prefeitura em novas ciclovias na cidade, a redução da carga tributária para bicicletas, peças e equipamentos, criar parcerias com empresas que estimulem seus empregados a utilizar mais a bicicleta para ir trabalhar e com fornecedores. Estes pontos podem aumentar a quantidade de ciclistas na cidade e portanto, de novos clientes.

## **3.2. Análise da Demanda**

* Perfil do Cliente

Segundo a Pesquisa Nacional Sobre o Perfil do Ciclista Brasileiro realizada em 10 cidades brasileiras (Aracaju, Belo Horizonte, São Paulo, Porto Alegre, Brasília, Manaus, Niterói, Recife, Rio de Janeiro e Salvador), com um pouco mais de 5000 ciclistas entre os meses de Julho e Agosto de 2015, revelou que 73,6% dos ciclistas entrevistados utilizam a bicicleta de 5 a 7 dias por semana, 72,7% somente utilizam a bicicleta como meio de transporte, ou seja, não a combinam com outros veículos e os principais motivos que os levam a usar a bicicleta é por ser considerado um modal rápido, prático, barato, saudável e ambientalmente correto. Os ciclistas relatam ainda que falta infraestrutura adequada (26,6%), respeito pelos condutores motorizados (34,6%) e se sentem inseguros no trânsito (22,7%).

Ao serem questionados sobre o que poderia melhorar para que eles utilizassem mais a bicicleta no dia a dia, as principais respostas foram: mais infraestrutura cicloviária, mais segurança no trânsito e contra assaltos e melhor estacionamento para deixarem as bicicletas.

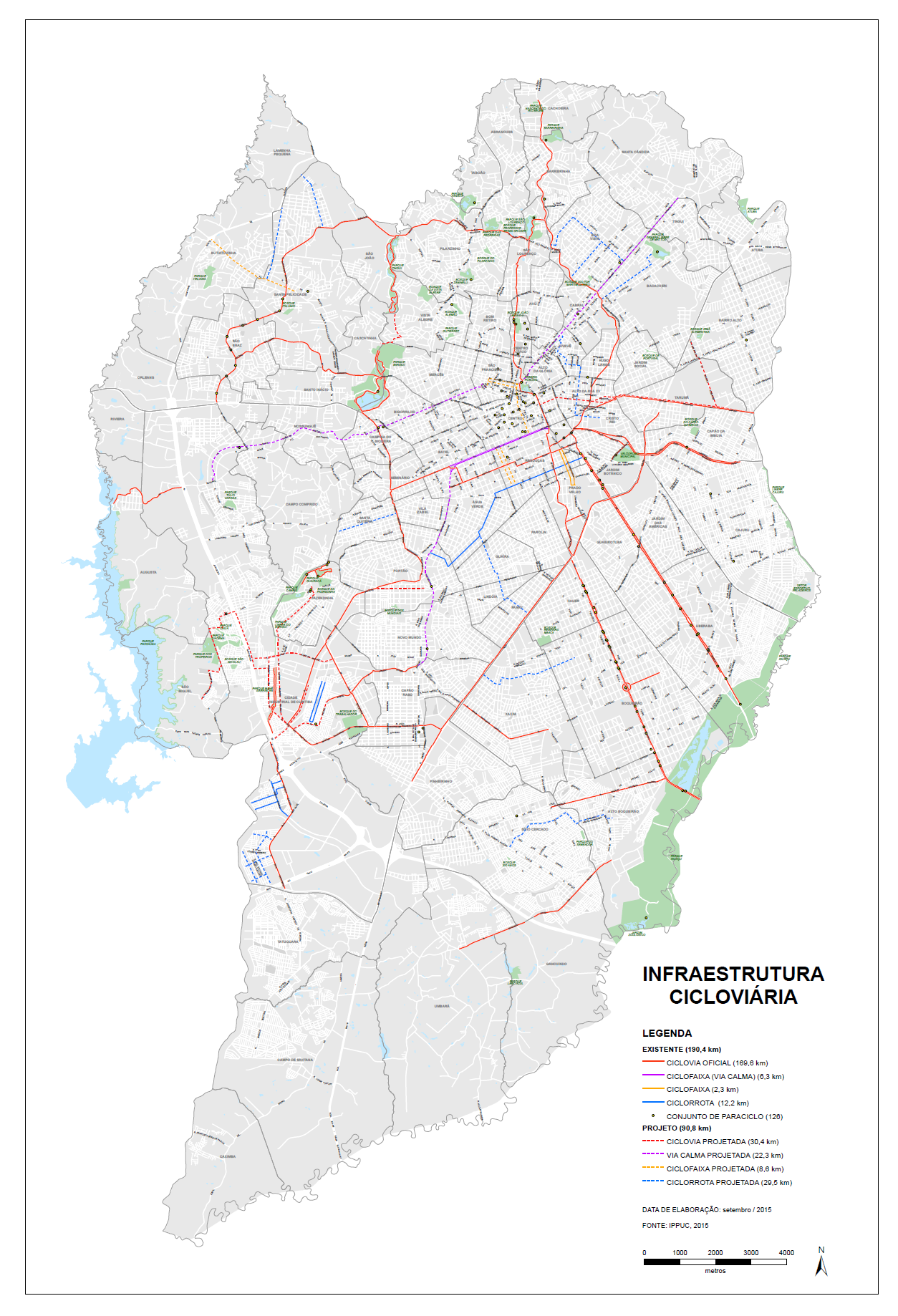
Ainda referente a esta pesquisa, a bicicleta é utilizada principalmente para ir ao trabalho (88%), para ir à escola ou faculdade (30,5%) e para o lazer (76,0%). A maioria dos ciclistas possuem de 25 a 44 anos (58%), já concluíram o ensino médio (42,5%) ou possuem o superior completo (23,4%) e 57,4% recebem entre 1 a 5 salários-mínimos.

Outra pesquisa sobre o assunto, agora realizada pelo IPPUC – Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbanos de Curitiba em 2014 mostrou que quase 16% dos ciclistas entrevistados eram estudantes, a maioria do sexo masculino (87%), com deslocamentos com origem e destino no centro da cidade. Utilizam a bicicleta principalmente para irem diariamente ao trabalho (71%), recebem de 1 a 3 salários-mínimos (39%), seguidos dos que ganham de 3 a 5 salários (17%) e de 5 a 7 salários (12%).

Diante das duas pesquisas mencionadas acima, o público-alvo deste trabalho serão os ciclistas que utilizam a bicicleta diariamente para irem ao trabalho ou escola/faculdade, possuem entre 25 a 44 anos, ensino médio e superior completos e que possuem renda entre 1 a 5 salários-mínimos.

* Segmento

Segundo o site da Prefeitura de Curitiba, a capital do Paraná possui uma malha cicloviária de cerca de 190 km, incluindo vias calmas, ciclovias, ciclofaixas, ciclorrotas e passeios compartilhados, conforme mostrado pela Figura 2. Desde de 2013, a Prefeitura de Curitiba vem investindo na estrutura cicloviária e possui projeto para implantar mais de 90 km nos próximos anos.

Figura 2: Estrutura Cicloviária de Curitiba

Fonte: Prefeitura de Curitiba, 2017.

O bairro escolhido para montar o negócio será o Centro da cidade pois é neste local que a maioria dos ciclistas circula. O centro da cidade é atravessado pelo ciclovia oficial, possui projeto para a construção de outras e também conta com vias calmas, onde o uso de veículos e bicicletas são compartilhados. Segundo pesquisa realizada pelo IPPUC em 2016 sobre a contagem de tráfego na Via Calma da Avenida Sete de Setembro, implantada nos meses de Junho e Julho de 2014, passando pelos bairros Centro, Rebouças, Batel e Água Verde, verificou-se que um aumento médio de 23% ao ano de ciclistas utilizando esta via.

É possível verificar que o mercado para o negócio em questão tem potencial, pois o número de ciclistas em Curitiba vem aumentando significativamente a cada ano. Uma contagem de bicicletas realizada na Via Calma da Av. João Gualberto, no bairro do Juvevê, verificou-se um aumento de aproximadamente 85% de ciclistas nesta via e uma diminuição pelo uso das canaletas destinadas ao ônibus, demonstrando que existe uma preocupação pelos ciclistas em relação à segurança. A cidade também possui um pouco mais de 120 paraciclos gratuitos, que são locais destinados para o estacionamento de bicicletas. Porém, como estas vagas para bicicletas são em locais públicos e abertos, oferece pouca segurança aos ciclistas.

* Preço

Os preços para os serviços e produtos oferecidos pela empresa foram formados através de pesquisa com outros concorrentes e pela expectativa de vendas da empresa.

## **3.3. Análise da Concorrência**

* Identificação dos Concorrentes

Segundo site do Sebrae, identificar os concorrentes se faz necessário para evitar erros e falhas de comunicação e na estratégia de vendas. Também é importante para definir o preço, melhorar a qualidade e formas de disponibilizar os produtos ou serviços prestados e o atendimento aos clientes e se destacar no mercado cada vez mais competitivo.

Existem dois tipos de concorrência: a direta, quando existem outros negócios no mercado oferecendo produtos ou serviços iguais, buscando o mesmo nicho num mesmo ramo; e indireta, incluem-se as empresas que oferecem produtos ou serviços parecidos, buscando o mesmo perfil de cliente.

Para a busca dos concorrentes do negócio em questão, optou-se por utilizar o site “Google” para pesquisar outras empresas do ramo. Foram usadas palavras como “estacionamento de bicicletas”, “café”, “park e shower bicicletas”, “Curitiba”, porém, os negócios encontrados eram referentes à somente estacionamento para bicicletas, lojas especializadas em artigos para ciclistas, para manutenção das bicicletas e cafés com estacionamento gratuito para os clientes, ou seja, empreendimentos com foco um pouco diferente do deste trabalho.

Segue abaixo empresas concorrentes indiretamente e que estão localizados na região central, conforme Tabela 2.

### Tabela 2 – Dados dos concorrentes.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nome da empresa** | **Localização** | **Produtos ou serviços oferecidos** |
| Empório Muf´s Café | R. Lamenha Lins, 467 - Centro, Curitiba -PR, 80250-020. Fone: (41) 3538-4848 | Sucos, cafés, tábuas de frios, sanduíches, sobremesas, diversos tipos de queijos, chocolates, antepastos e kits para presentes. Distribuidora de bebidas nacionais e importadas. |
| Cafe dell'Arte | R. Comendador Araújo, 241 - 17 - Centro, Curitiba - PR, 80420-210. Fone: (41) 3222-7051 | Cafeteria oferece espaço para sentar, navegar e comer salgados e doces com bebidas. |
| Café Dugraum | Av. Vicente Machado, 141 - Centro, Curitiba - PR, 80420-010. Fone: (41) 3078-3707 | Especializada em cafés especiais, provenientes de diversas regiões produtoras do Brasil. São servidos cafés filtrados em diversos métodos especiais. Também são servidos bolos, sanduiches feitos na hora, cheesecakes, donuts, cinnamon rolls e outros. |
| Café Avenida das Flores | Rua Luiz Xavier, 68 - Centro, Curitiba - PR, 80020-020. Fone: (41) 3095-0032 | Cafeteria oferece espaço para sentar e comer salgados e doces com bebidas. |
| Hoog Deli Café | Praça Galeria Osório, 125 - Centro, Curitiba - PR, 80020-010. Fone: (41) 3149-1234 | Cafeteria oferece espaço para sentar e comer salgados e doces com bebidas. |
| Black Coffee Brasil | R. Comendador Araújo, 268 - Centro, Curitiba - PR, 80050-540. Fone: (41) 3083-9611 | Além das opções da bebida, o cardápio traz salgados, doces, saladas e pastas disponíveis durante o horário de funcionamento do Café. No almoço, há sempre duas opções de pratos executivos diferentes em cada dia da semana.. Também é possível comprar seus produtos pela internet. |
| Agência Bicicleta | R. Barão do Serro Azul, 469 - Centro, Curitiba - PR, 80020-180. Fone: (41) 3222-6226 | Venda de acessórios, vestuários e ferramentas para bicicletas. |
| Bicicletaria Cultural | R. Pres. Faria, 226 - Centro, Curitiba - PR, 80020-290. Fone: (41) 3153-0022 | Aluguel de bicicletas, oficinas sobre consertos de bicicletas |
| Gets Ciclo – Bike Shop | R. Nunes Machado, 321 - Centro, Curitiba - PR, 80050-315. Fone: (41) 3019-1575 | Venda de equipamentos e peças para bicicletas |
| Cicles Jaime | R. João Negrão, 1807 - Rebouças, Curitiba - PR, 80230-150. Fone: (41) 3213-5000 | Vendas de bicicletas, assistência técnica e venda de peças e equipamentos. |
| Cicles Center | R. Brasílio Itiberê, 1234 - Rebouças, Curitiba - PR, 80220-050. Fone: (41) 3018-6567 | Loja especializada na comercialização de bicicletas. Conta com acessórios diversos e   realiza ainda assistência técnica, reforma e conserto de bicicletas. |
| [Im461ne Bike](https://www.facebook.com/Im461neBike/?ref=page_internal) | R. Comendador Macedo - Centro, Curitiba - PR, 80050-540. Fone: (41) 3079-7461 | Loja especializada na comercialização de bicicletas. Conta com acessórios diversos e   realiza ainda assistência técnica, reforma e conserto de bicicletas. |

### Fonte: O Autor.

* Pontos fortes e fracos da concorrência

Os pontos fortes verificados da concorrência são tempo no mercado de algumas empresas que fazem manutenção de bicicletas e que vendem peças e produtos especializados para ciclistas e portanto, são empresas consolidadas no mercado e que possuem experiência sobre o negócio.

Os pontos fracos encontrados nos concorrentes são que eles não fornecem todos os serviços que a Magrela irá oferecer.

# **4. Oferta da Empresa**

* Descrição detalhada

A Magrela – Café e Estacionamento para Bicicletas oferecerá aos seus clientes estacionamento e manutenção para bicicletas, vestiários com chuveiros com aquecimento, toalhas limpas, sabonetes/xampus/condicionadores, secadores de cabelo e armários. O local também terá um ambiente para o cliente tomar um café, comer um salgado ou lanches rápidos e com uma loja para vender peças para bicicleta, roupas e artigos de segurança para ciclistas, tais como capacetes, luvas, etc. Ideal para quem vai trabalhar ou estudar utilizando a bicicleta e não possui local apropriado para guardá-la. Os serviços podem ser oferecidos todos juntos, numa mensalidade, ou de forma separada. Ex: somente estacionamento da bicicleta, ou estacionamento da bicicleta + banho + café da manhã.

* Posicionamento / vantagem competitiva.

A principal vantagem competitiva da empresa será oferecer vários serviços num único lugar, tais como estacionamento e manutenção para bicicletas, um café e banheiros com vestiários.

* As cinco forças de Porter

Analisar as cincos forças de Porter é essencial para definir uma estratégia empresarial eficiente e foram detalhadas a seguir:

- Rivalidade entre os Concorrentes: o mercado em questão não possui concorrentes que ofereçam os mesmos serviços num só local, porém, eles oferecem parte dos serviços. Portanto, é um mercado que possui vários concorrentes que já estão consolidados e que possuem suas carteiras de clientes. Desta forma, pode haver uma grande disputa de preços pelos serviços oferecidos para atrair os clientes.

- Poder de Negociação dos Clientes: considerando serviços oferecidos, os clientes possuem alto poder de barganha pois existem outros concorrentes no mercado. Ou seja, eles poderão exigir um serviço de alta qualidade por preços menores.

- Poder de Negociação dos Fornecedores: para os insumos, matérias primas e produtos adquiridos para o negócios existem vários fornecedores, portanto, o poder de barganha deles é baixo. Não haverá desta forma, a dependência da empresa em um único fornecedor ou de poucos.

- Ameaça de Novos Entrantes: como as barreiras de entrada e saída do negócio são baixas, as chances de surgirem novos concorrentes é alta, como é o caso deste negócio.

- Ameaça de Produtos Substitutos: não foram identificadas ameaças neste sentido.

* Estratégia MKT: os 4 P’s

Os 4 P’s do Marketing são compostos pelos seguintes elementos: Preço, Praça, Produto e Promoção.

- Preço: para os clientes que utilizarão os serviços de estacionamento de bicicletas, banho e vestiário, a empresa propõe fazer a cobrança através de mensalidades para fidelizar os clientes. Para os demais serviços, tais como manutenção das bicicletas, do café ou a venda de produtos para ciclistas, serão cobrados numa única vez. Os preços foram formados através de pesquisa com outros concorrentes e portanto, estão de acordo com o praticado pelo mercado.

- Praça: os serviços serão oferecidos na loja física. Os horários de atendimento foram pensados para atender o maior número de clientes possíveis.

- Produto: os produtos oferecidos e os serviços prestados serão de qualidade, focando no bom atendimento ao cliente.

- Promoção: a empresa criará um site próprio para divulgar os serviços e produtos oferecidos e manter um canal de comunicação com seus clientes. Os serviços também serão divulgados nas principais redes sociais e a empresa criará folders para serem deixados em empresas que tenham interesse de oferecer os serviços aos seus empregados.

* Análise Swot

A análise Swot é uma ferramenta de planejamento que verifica as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças de um negócio e que auxilia os gestores nas tomadas de decisões da empresa.

- Forças: Mix de produtos e serviços, localização da loja, atendimento de qualidade e rápido.

- Fraquezas: negócio novo.

- Oportunidades: negócio novo, criação de novas ciclovias na cidade, redução da carga tributária para bicicletas, peças e produtos para ciclistas.

- Ameaças: aumento de concorrentes, aumento da carga tributária para bicicletas, peças e produtos para ciclistas, crise econômica, aumento do dólar.

# **5. Plano Operacional**

* Infraestrutura

Conforme Peinado & Graeml (2007, p.289), a escolha da localização de um empreendimento é um dos fatores críticos para um novo negócio ser bem-sucedido e deve considerar diversos fatores, tais como:

* Disponibilidade de recursos e facilidade de obtenção de matéria-prima;
* Disponibilidade de mão de obra;
* Infraestrutura do local;
* Localização dos mercados consumidores;
* Localização dos concorrentes;

Considerando os itens mencionados acima, a escolha do local para montar o novo empreendimento levou em conta os seguintes fatores:

Localização dos mercados consumidores: considerando a pesquisa realizada pelo IPPUC, verificou-se que a maioria dos ciclistas de Curitiba trafegam pela região central da cidade. Portanto, seria ideal ficar próximo do público-alvo. Também é uma região com grande circulação de pessoas, muitos comércios, o que atrairia novos clientes.

Infraestrutura do local: a região central da cidade tem a maior concentração da população da cidade, conforme dados da Agência Curitiba e grande quantidade de estabelecimentos comerciais. Segundo a Análise de Mercado de Locação de Imóveis em Curitiba, realizada pelo Inpespar, o centro de cidade possui aproximadamente 20% dos imóveis disponíveis para locação no mês de Junho de 2017 e queda do valor do aluguel em 2,8% em relação ao mês anterior. Além disso, possui terminas de ônibus próximos, facilidade de acesso para os colaboradores, proximidade com os fornecedores e acesso fácil para outras vias que se deslocam para os outros bairros da cidade.

O centro de Curitiba possui 18% da população da cidade, apresentando crescimento populacional de mais de 14% em 10 anos, possui a maior densidade populacional com 113,56 hab/ha, sendo que aproximadamente 33% da população deste bairro possui entre 25 a 44 anos e a renda média é de um pouco mais de 5 salários-mínimos por mês.

Figura 3: Localização da empresa.

Fonte: Google Maps.

O imóvel escolhido para este negócio fica na rua XV de Novembro, ao lado do Teatro Guaíra e possui 240 m2, possuindo um salão, 3 salas, 2 banheiros e 1 copa, conforme mostrado na Figura 3 acima.

O imóvel foi escolhido levando em consideração os fatores levantados anteriormente, tais como estar próximo de ciclovias e vias calmas, fica no andar térreo, sendo portanto de fácil acesso aos clientes e colaboradores. Também está próximo a fornecedores, o que facilita a entrega dos produtos e diminui os custos com o frete.

O valor do aluguel e a área total do imóvel também foram importantes para a escolha. O aluguel é uma despesa mensal do negócio o que acaba impactando nos valores dos serviços prestados e dos produtos vendidos. Verificou que o valor do aluguel do imóvel escolhido é compatível com o de outros imóveis na região. O tamanho do imóvel é importante para que os serviços sejam prestados considerando normas de segurança e conforto para os clientes e colaboradores.

* Tecnologia adotada

Serão utilizados pela empresa notebooks e um software para controle de estoque e de pedidos para atendimento do café.

* Logística

Alguns produtos serão entregues pelos fornecedores pelos Correios ou transportadoras e outros, serão comprados diretamente na loja física dos fornecedores pelo dono da empresa.

* Recursos humanos

Segundo Chiavenato (2010, p. 54), as empresas não investem somente nos produtos, serviços ou nos clientes, mas investem também nas pessoas que entendem do negócio, que saibam como atender bem os clientes e encantá-los. Ou seja, os colaboradores de uma empresa são também os elementos básicos para se alcançar o sucesso numa organização.

Ainda de acordo com Chiavenato, para que as empresas consigam atingir seus objetivos elas precisam conduzir os esforços de seus colaboradores para que estes também atinjam seus objetivos individuais ou pessoais e desta forma, para todos saiam ganhando. Este tipo de comportamento das empresas em relação aos seus empregados é recente e conhecida como solução ganha-ganha.

A Magrela – Café e Estacionamento para Bicicletas buscará sempre a satisfação e respeito pelos seus colaboradores na empresa, oferecendo oportunidades de crescimento, salários e benefícios de acordo com o mercado, propiciando um ambiente seguro, tranquilo e com liberdade para trabalhar.

A quantidade de trabalhadores necessários para a necessidade da empresa segue no quadro abaixo:

Tabela 3: Empregados da empresa.

|  |  |
| --- | --- |
| **Cargo** | **Quantidade** |
| Gerente Geral – Proprietário da empresa | 01 |
| Auxiliar de serviços gerais | 01 |
| Assistente administrativo | 01 |
| Profissional mecânico | 01 |
| Auxiliar de cozinha | 03 |

Fonte: O Autor.

A empresa contratará seus empregados segundo a CLT e de acordo com as últimas convenções coletivas dos sindicados das categorias.

As qualificações profissionais e descrições para os cargos ou funções a serem exercidas na empresa estão mencionadas na Tabela 4 abaixo:

Tabela 4: Qualificações profissionais dos empregados.

|  |  |
| --- | --- |
| **Gerente Geral** | |
| **Descrição do cargo** | Controlar o processo de compras diretamente com os fornecedores; fazer o acompanhamento econômico e financeiro da empresa; controlar as contas a receber e a pagar; fazer a gestão de pessoas; controlar os custos do negócio e fazer planejamento fiscal e tributário; fazer a divulgação dos serviços e produtos oferecidos pela empresa. |
| **Qualificação profissional** | Formação em Administração de Empresas ou Economia ou Contabilidade |
| **Competências** | Ser empreendedor; ter liderança; ter flexibilidade de horários; saber lidar com clientes; fazer gestão de pessoas; |
| **Assistente Administrativo** | |
| **Descrição do Cargo** | Controlar o estoque; receber e dar entrada nas mercadorias recebidas; contatar fornecedores e clientes quando se fizer necessário. |
| **Qualificação profissional** | Ensino médio completo e possuir curso de nível médio a avançado de Excel e Word. |
| **Competências** | Saber trabalhar em equipe e ter bom relacionamento com os colaboradores e clientes; ser proativo; |
| **Auxiliar de Cozinha** | |
| **Descrição do Cargo** | Preparar alimentos; receber e entregar pedidos dos clientes; manter a organização e a limpeza da cozinha; higienizar e cortar alimentos; preparar cafés e outras bebidas quentes e geladas; |
| **Qualificação profissional** | Ensino médio completo e possuir experiência em outras cozinhas. |
| **Competências** | Ser organizado; ter boa comunicação com os clientes e colegas de trabalho; ser simpático e atencioso. |
| **Profissional mecânico** | |
| **Descrição do cargo** | Fazer reparos e manutenções em bicicletas; |
| **Qualificação profissional** | Ensino fundamental completo e curso técnico em manutenção de bicicletas |
| **Competências** | Ser rápido e eficiente; boa comunicação com os clientes |
| **Auxiliar de serviços gerais** | |
| **Descrição do cargo** | Fazer a limpeza dos ambientes da empresa, tais como banheiros, vestiários, cozinha, escritório. |
| **Qualificação profissional** | Ensino fundamental completo |
| **Competências** | Ser rápido, eficiente, organizado, pontual. |

Fonte: O Autor.

Como uma parcela dos clientes alvo da empresa são os trabalhadores e estudantes, a Magrela – Café e Estacionamento para Bicicletas funcionará das 07 h às 19 h de segunda a sexta e aos sábados, das 07 h às 13 h. Estes horários poderão sofrer alterações ao verificar quais serão os períodos de maior movimento na empresa que e desta forma, atender melhor os clientes.

A quantidade de colaboradores listada abaixo será suficiente para atendem a demanda inicial da empresa e eles terão seus direitos garantidos conforme determina a convenção de trabalho da categoria e a CLT. O proprietário da empresa exercerá o cargo de Gerente Geral e receberá o pró labore, portanto, esta despesa também está sendo considerada na folha de pagamentos da empresa.

Segue abaixo Tabela 5 com a quantidade de trabalhadores necessários e seus respectivos salários:

Tabela 5: Salários dos empregados.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Cargo** | **Salário (R$)** | **Nº Funcionários** | **Pró Labore (R$)** | **%** | **Encargos** | **Total (R$)** |
| **Gerente Geral** |  |  | 3.000,00 | 11 | 330,00 | 3.330,00 |
| **Assistente Administrativo** | 1.270,00 | 01 | - | 37,54 | 476,76 | 1.746,76 |
| **Auxiliar de cozinha** | 1.118,00 | 03 | - | 37,54 | 419,70 | 4.613,09 |
| **Profissional mecânico** | 1.270,00 | 01 | - | 37,54 | 476,76 | 1.746,76 |
| **Auxiliar de serviços gerais** | 1.118,00 | 01 | - | 37,54 | 419,70 | 1.537,70 |
| **Total Geral (R$)** | | | | | | **12.974,31** |

Fonte: Fecomércio PR.

Os empregados contratados deverão usar uniformes que serão entregues gratuitamente pela empresa, considerando 2 uniformes por empregado. O valor do uniforme foi obtido através de pesquisa com empresas especializadas. A empresa também fornecerá o vale-transporte, considerando 2 vales para cada dia útil trabalhado, totalizando 48 vales-transportes por mês por empregado. Os custos com a aquisição de uniformes para os empregados e com os vales-transportes estão listados na próxima tabela:

Tabela 6: Uniforme e Vale Transporte.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Despesas** | **Quantidade** | | | **Valor Unitário (R$)** | | | **Total (R$)** | |
| **Uniformes** | 14 | | | 85,00 | | | 1.190,00 | |
| **Vale Transporte** | 336 | | | 4,25 | | | 1.428,00 | |
| **Total Geral(R$)** | | | | | | | **2.618,00** | |
| Fontes: Fábrica de Uniformes e URBS. | |  |  | |  |  | |  |
|  | |  |  | |  |  | |  |

# **6. Plano Financeiro**

* Investimentos

Foi considerado como investimento todos os bens necessários para que a empresa possa funcionar, tais como máquinas, móveis, veículos, ferramentas, ou seja, itens que compõem o ativo imobilizado da empresa e a reforma predial. Os valores informados abaixo foram baseados em pesquisas realizadas em sites eletrônicos de lojas especializadas no ramo.

Na Tabela 7 abaixo estão demostrados todos os investimentos fixos da empresa:

Tabela 7: Investimento Inicial.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Classificação** | **Equipamento** | **Quantidade** | **Valor Unitário (R$)** | **Valor Total (R$)** |
| **Mobiliário** | Jogo de mesas com 2 cadeiras | 5 | 400,00 | 2.000,00 |
| Banquetas de madeira | 8 | 100,00 | 800,00 |
| Cadeiras | 10 | 200,00 | 2.000,00 |
| Balcão e bancadas sob medida - cafeteria | 1 | 7.000,00 | 7.000,00 |
| Bancada sob medida – oficina de bicicletas | 1 | 5.000,00 | 5.000,00 |
| Mesa de escritório | 1 | 300,00 | 300,00 |
| Armário para vestiário | 2 | 1.000,00 | 2.000,00 |
| Bancos para o vestiário | 4 | 350,00 | 1.400,00 |
| **Utensílios de Cozinha** | Garrafa de Chantilly | 1 | 300,00 | 300,00 |
| Conjunto de talheres inox 72 peças | 2 | 100,00 | 200,00 |
| Leiteira de aço inox sem bico | 2 | 60,00 | 120,00 |
| Tábuas de corte de polietileno | 3 | 70,00 | 210,00 |
| Espátulas para bolo de inox | 2 | 20,00 | 40,00 |
| Pinças para salgados de inox | 2 | 13,00 | 26,00 |
| Bandejas de servir profissionais | 4 | 15,00 | 60,00 |
| Copos | 50 | 5,00 | 250,00 |
| Xícaras de 150 ml | 50 | 10,00 | 500,00 |
| Pratos | 100 | 10,00 | 1.000,00 |
| **Eletro Eletrônicos** | Máquina de café expresso de 2 grupos | 1 | 10.000,00 | 10.000,00 |
| Moinho de café elétrico profissional | 1 | 1.500,00 | 1.500,00 |
| Forno micro-ondas 45 L | 1 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| Estufa para salgados com 10 bandejas | 1 | 500,00 | 500,00 |
| Freezer vertical porta de vidro | 1 | 4.000,00 | 4.000,00 |
| Geladeira comercial | 1 | 4.000,00 | 4.000,00 |
| Forno elétrico industrial | 1 | 2.500,00 | 2.500,00 |
| Liquidificador industrial – 2L – 800W | 1 | 400,00 | 400,00 |
| **Computadores** | Computador | 2 | 2.500,00 | 5.000,00 |
| **Máquinas e equipamentos** | Ferramentas para manutenção de bicicletas | 1 | 7.000,00 | 7.000,00 |
| **Software** | Softwares para gerenciamento da cafeterias e de estoques | 2 | 2.500,00 | 5.000,00 |
| **Construções** | Reformar do edifício | 1 | 70.000,00 | 70.000,00 |
| **Total Geral** | | | | **R$ 134.106,00** |

Fonte: O Autor.

* Custos Fixos

São os gastos constantes de uma empresa independente da quantidade de produtos ou serviços vendidos, fazendo parte da estrutura do negócio. A Tabela 8 apresenta estes custos.

Tabela 8: Custos Fixos.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Custo** | **Valor (R$)** | **% Custo** |
| Mão de obra + encargos | 9.644,30 | 42,50% |
| Retirado do Sócio (Pró labore) | 3.330,00 | 14,68% |
| Telefone | 200,00 | 0,88% |
| Contador | 500,00 | 2,20% |
| Material de expediente | 200,00 | 0,88% |
| Aluguel | 5.000,00 | 22,03% |
| Seguros | 300,00 | 1,32% |
| Publicidade e Propaganda | 1.000,00 | 4,40% |
| Depreciação Mensal | 617,55 | 2,75% |
| Despesas Bancárias | 150,00 | 0,66% |
| Internet | 150,00 | 0,66% |
| Luz | 700,00 | 3,08% |
| Produtos de Higiene e Limpeza | 200,00 | 0,88% |
| Taxas de alvarás, vigilância sanitária e Corpo de Bombeiros | R$ 700,00 | 3,08% |
| **Total Geral** | **R$ 22.691,85** | **100%** |

Fonte: O Autor.

* Custos Variáveis

São aqueles que variam na mesma proporção que com a quantidade de produtos ou serviços vendidos na empresa. Os custos variáveis da empresa serão conforme Tabela 9:

Tabela 9: Custos Variáveis.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Custo** | **Valor (R$)** | **% Custo** |
| Matéria Prima | 25.945,00 | 77,88% |
| Gás | 300,00 | 0,90% |
| Impostos | 4.632,20 | 13,90% |
| Água | 700,00 | 2,11% |
| Operadora de cartão | 1.737,12 | 5,21% |
| **Total Geral** | **33.314,32** | **100%** |

Fonte: O Autor.

* Custos com a mão de obra

Os custos com mão de obra para este negócio estão demonstrados na Tabela 10 abaixo:

Tabela 10: Custos com mão de obra.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Cargo/Função** | **Nº Funcionários** | **Salário (R$)** | **%** | **Encargos** | **Total (R$)** |
| Auxiliar de cozinha | 3 | 1.118,00 | 37,54% | 419,70 | 4.613,09 |
| Profissional mecânico | 1 | 1.270,00 | 37,54% | 476,76 | 1.746,76 |
| Auxiliar de serviços gerais | 1 | 1.118,00 | 37,54% | 419,70 | 1.537,70 |
| Assistente administrativo | 1 | 1.270,00 | 37,54% | 476,76 | 1.746,76 |
| Pró Labore do dono | 1 | 3.000,00 | 11% | 330,00 | 3.330,00 |
| **Total Geral** | **7** | **10.012,00** | | **2.962,30** | **12.974,30** |

Fonte: O Autor.

* Depreciação

Para o cálculo da depreciação serão considerados os prazos estipulados pela Instrução Normativa RFB nº 1700, de 14 de Março de 2017 da Receita Federal, que estão demonstrados na Tabela 11 abaixo:

Tabela 11: Depreciação dos bens.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Bem a ser depreciado** | **Vida útil** | **Taxa anual de depreciação** |
| Móveis e Utensílios | 10 anos | 10% |
| Máquinas e Equipamentos | 10 anos | 10% |
| Computadores e Softwares | 5 anos | 20% |
| Edificações | 25 anos | 4% |

Fonte: Receita Federal.

A seguir a Tabela 12 com os demonstrativos de depreciação da empresa para o primeiro ano de funcionamento:

Tabela 12: Depreciação dos bens para o primeiro ano da empresa.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Bem a ser depreciado** | **Valor de compra (R$)** | **Depreciação**  **Anual (R$)** | **Depreciação Mensal (R$)** |
| Móveis e Utensílios | 23.206,00 | 2.320,60 | 193,38 |
| Máquinas e equipamentos | 30.900,00 | 3.090,00 | 257,50 |
| Computadores e Softwares | 10.000,00 | 2.000,00 | 166,67 |
| Reforma do edifício | 70.000,00 | 2.800,00 | 233.33 |
| **Total Geral** | **134.106,00** | **10.210,60** | **617,55** |

Fonte: O Autor.

* Estimativa de Receita

A estimativa de receita para o negócio está demonstrada nas Tabela 13, 14 e 15 a seguir:

Tabela 13: Estimativa de Receita para os produtos.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUTOS** | | | | | |
| **Descrição do Produto** | **Estimativa de Custos** | | | **Estimativa de Vendas** | |
| **Vendas Unitárias** | **Custo Unitário (R$)** | **Custo da Mercadoria (R$)** | **Preço de Venda Unitário (R$)** | **Faturamento (R$)** |
| Café expressos, cappuccinos, chocolates quentes, etc. | 3.500 | 1,73 | 6.055,00 | 5,00 | 17.500,00 |
| Salgados | 1.500 | 2,50 | 3.750,00 | 5,50 | 8.250,00 |
| Fatia bolo | 1.500 | 2,00 | 3.000,00 | 5,00 | 7.500,00 |
| Lanches | 1.500 | 3,00 | 4.500,00 | 7,00 | 10.500,00 |
| Garrafa água mineral 500 ml | 400 | 1,25 | 500,00 | 3,00 | 1.200,00 |
| Refrigerantes lata | 400 | 2,50 | 1.000,00 | 4,00 | 1.600,00 |
| Suco natural – 500 ml | 400 | 1,80 | 720,00 | 4,50 | 1.800,00 |
| Capacetes | 10 | 50,00 | 500,00 | 150,00 | 1.500,00 |
| Vestuário para ciclista | 30 | 60,00 | 1.800,00 | 150,00 | 4.500,00 |
| Luvas para ciclismo | 10 | 20,00 | 200,00 | 50,00 | 500,00 |
| Peças de bicicleta em geral | 30 | 20,00 | 600,00 | 60,00 | 1.800,00 |
| **Custos Variáveis Totais** | | | 22.625,00 | **Total de Produtos** | 56.650,00 |

Fonte: O Autor.

Tabela 14: Estimativa de Receita para os serviços.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **SERVIÇOS** | | | | | |
| **Descrição do Serviço** | **Estimativa de Custos** | | | **Estimativa de Vendas** | |
| **Vendas Unitárias** | **Custo Unitário (R$)** | **Custo direto do serviço (R$)** | **Preço de Venda Unitário (R$)** | **Faturamento (R$)** |
| Revisão completa bicicleta | 20 | 70,00 | 1.400,00 | 150,00 | 3.000,00 |
| Pequenos reparos bicicleta | 60 | 5,00 | 300,00 | 25,00 | 1.500,00 |
| Regulagem geral bicicleta | 20 | 35,00 | 700,00 | 80,00 | 1.600,00 |
| Estacionamento de bicicleta  (período 4 horas) | 30 | 4,00 | 120,00 | 10,00 | 300,00 |
| Estacionamento de bicicleta  (período integral) | 100 | 4,00 | 400,00 | 15,00 | 1.500,00 |
| Banho | 100 | 3,00 | 300,00 | 10,00 | 1.000,00 |
| Aluguel de toalha + sabonete +  xampu + condicionador | 100 | 1,00 | 100,00 | 5,00 | 500,00 |
| **Custo Direto** | | | 3.320,00 | **Total de Serviços** | 9.400,00 |

Fonte: O Autor.

Tabela 15: Estimativa de Faturamento Mensal.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL** | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  | **Custo Direto (R$)** | **Faturamento (R$)** | **% do Faturamento** |
|  | **Produtos** | 22.625,00 | 56.650,00 | 85,8% |
|  | [**Serviços**](file:///C:\Users\c047472\Desktop\tcc\Plano%20Negociosnov2013%20(2).xls#RANGE!B52) | 3.320,00 | 9.400,00 | 14,2% |
|  | **Total** | 25.945,00 | 66.050,00 |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Fonte: O Autor. | | |  |

* Demonstrativos de Resultados

O Resultado financeiro para este negócio para os próximos 5 anos estão destacados na Tabela 16 a seguir:

Tabela 16: Demonstrativo de Resultado.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DISCRIMINAÇÃO** | | **ANO I** | **ANO II** | | **ANO III** | | | **ANO IV** | | | | **ANO V** | |
| **1. Receita Total** | | R$ 673.710,00 | R$ 774.766,50 | | R$ 890.981,48 | | | R$ 1.024.628,70 | | | | R$ 1.178.323,00 | |
| **2. Custos Variáveis Totais** | | R$ 339.771,66 | R$ 373.748,83 | | R$ 411.123,71 | | | R$ 452.236,08 | | | | R$ 497.459,69 | |
| **3. Custos Fixos Totais** | | R$ 272.302,22 | R$ 299.532,44 | | R$ 329.485,69 | | | R$ 362.434,25 | | | | R$ 398.677,68 | |
| **4. Resultado Operacional = 1-(2+3)** | | R$ 61.696,12 | R$ 101.485,23 | | R$ 150.372,08 | | | R$ 209.958,37 | | | | R$ 282.185,63 | |
| Fonte: O Autor. | | |  | | |  |  |  |  |  | |  | |
|  |  | | |  | | | | | | |  | |

**6.1. Análise de Viabilidade**

* Payback

É o tempo necessário para que o lucro acumulado gerado pelo negócio se iguale ao investimento inicial. Para a empresa, o Payback foi calculado conforme Tabela 17 abaixo:

Tabela 17: Cálculo do Payback.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cálculo do Payback** | | |
| **-** | **Resultado** | **Saldo** |
| **Investimento** | (R$ 134.106,00) | - |
| **Ano I** | R$ 61.696,12 | (R$ 72.409,88) |
| **Ano II** | R$ 101.485,23 | R$ 29.075,35 |

Fonte: O Autor.

Para esta empresa, o Payback ocorrerá após 2 anos e 9 meses.

* VPL – Valor Presente Líquido (em $)

VPL significa Valor Presente Líquido e permite analisar a viabilidade financeira de um negócio ou novo projeto e quanto maior o VPL, mais lucrativo será o negócio. Foi considerada a taxa de juros Selic de 9,25% para a Taxa Mínima de Atratividade e o investimento inicial de R$ 134.106,00.

Tabela 18: Cálculo do VPL.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DISCRIMINAÇÃO** | **ANO I** | **ANO II** | **ANO III** | **ANO IV** | **ANO V** |
| **Receita Total** | R$ 673.710,00 | R$ 774.766,50 | R$ 890.981,48 | R$ 1.024.628,70 | R$ 1.178.323,00 |
| **Custos** | R$ 612.073,88 | R$ 673.281,27 | R$ 740.609,40 | R$ 814.670,33 | R$ 896.137,37 |
| **VPL** | **R$ 3.289.355,66** | | | | |

Fonte: O Autor.

* TIR – Taxa Interna de Retorno (em %)

A TIR é a taxa interna de retorno ou seja, a taxa de retorno do investimento da empresa. Para este caso, a TIR calculada foi de 516,89%.

* Análise de Sensibilidade

Tabela 19: Análise de Sensibilidade.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DISCRIMINAÇÃO** | **Pessimista (-15% de receita)** | **Provável** | **Otimista (+15% de receita)** |
| **ANO I** | | | |
| **1. Receita Total** | R$ 586.000,00 | R$ 673.710,00 | R$ 774.766,50 |
| **2. Custos Variáveis Totais** | R$ 339.771,66 | R$ 339.771,66 | R$ 339.771,66 |
| **3. Custos Fixos Totais** | R$ 272.302,22 | R$ 272.302,22 | R$ 272.302,22 |
| **4. Resultado Operacional = 1-(2+3)** | - R$ 26.073,88 | R$ 61.696,12 | R$ 162.692,62 |

Fonte: O Autor.

# **7. Conclusão**

Através dos estudos mostrados acima, verificou-se que o projeto é viável economicamente.

Nota-se também, através de pesquisas realizadas pela Prefeitura de Curitiba, que o número de ciclistas na cidade vem aumentando e portanto, que o negócio é promissor e que há mercado.

Verificou-se em Curitiba que não há empresa que ofereça os mesmos tipos de produtos e serviços num só local e portanto, esta é uma oportunidade de investimento. Porém, existem empresas que prestam alguns serviços parecidos com o deste trabalho e que estão consolidadas no mercado mostrando portanto, que existem fortes concorrentes no setor.

O investimento inicial mostrou-se baixo sem a necessidade de captar recursos de terceiros, os indicadores de viabilidade econômica tais como VPL e TIR resultaram em bastante positivos e elevados, chegando a R$ 3.289.355,66 para o VPL e a aproximadamente 517% para a TIR e com um payback de 33 meses.

A análise de sensibilidade do trabalho foi feita considerando um cenário pessimista com decréscimo de 15% de receita e um otimista, com acréscimo de 15% de receita. Para o cenário pessimista, deve-se ter atenção, pois o resultado financeiro da empresa mostrou negativo.

# **8. Referências Bibliográficas**

**Mais Bici**. Pesquisa da malha cicloviária de Curitiba. Disponível em: <http://www.curitiba.pr.gov.br/maisbici>. Acesso em: 20/017/2017.

**Mobilize**. Pesquisa Nacional sobre o Perfil do Ciclista. Disponível em: <http://www.mobilize.org.br/estudos/243/pesquisa-nacional-sobre-o-perfil-do-ciclista-brasileiro.html>. Acesso em: 18/07/2017.

**IPPUC**. Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba. Disponível em: <http://www.curitiba.pr.gov.br/noticias/pesquisa-da-prefeitura-revela-o-perfil-do-ciclista-da-via-calma/35641>. Acesso em: 21/07/2017.

**SEBRAE**. Identificação dos concorrentes. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/aprenda-como-identificar-seus-concorrentes,bf8b4cd7eb34f410VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 18/07/2017.

**Peinado&Graeml,** Jurandir; Alexandre Reis. Administração da Produção (Operações Industriais e de Serviços).Curitiba: UnicenP, 2007.

**Agência Curitiba**. Perfil Econômico da Regional Matriz. Disponível em: <http://www.agenciacuritiba.com.br/arquivos/regionais/perfil-economico-regional-matriz.pdf>. Acesso em: 21/07/2017.

**INPESPAR**. Análise do Mercado de Locação de Curitiba. Disponível em: [http://www.inpespar.com.br/uploadAddress/2017\_06\_Curitiba\_Locacao\_Basico[593].pdf](http://www.inpespar.com.br/uploadAddress/2017_06_Curitiba_Locacao_Basico%5B593%5D.pdf). Acesso em: 21/07/2017.

**Chiavenato**, Idalberto. Gestão de Pessoas. 3ª Edição. São Paulo: Elsevier, 2010.

**Fecomércio PR**. Convenção Coletiva de Trabalho 2017/2018. Disponível em: <http://www.fecomerciopr.com.br/wp-content/uploads/2013/05/SINDICATO-DOS-EMPREGADOS-NO-COMERCIO-DE-CURITIBA-1.pdf>. Acesso em: 22/07/2017.

**Fábrica de Uniformes**. Uniformes para os empregados. Disponível em: <http://www.fabricadeuniformes.com.br/pecas-avulsas-femininas/calcas-e-leggings.html>. Acesso em: 22/07/2017.

**Receita Federal**. Instrução Normativa RFB nº 1700, de 14 de Março de 2017. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81268&visao=anotado>. Acesso em: 18/07/2017.