



FACULDADE METROPOLITANA DA GRANDE FORTALEZA

ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

ELIZEU SANTOS SILVEIRA FILHO

MAIKEL CHERME OLIVEIRA SANTOS

PLANO DE NEGÓCIO

SUPER NOVO CARRO

FORTALEZA

2014

ELIZEU SANTOS SILVEIRA FILHO
MAIKEL CHERME OLIVEIRA SANTOS

PLANO DE NEGÓCIO
SUPER NOVO CARRO

Plano de Negócio apresentado ao curso de Administração da Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza – FAMETRO, como requisito parcial para a obtenção de grau de Bacharel. Sob a orientação do Prof. M.e Andson de Freitas Viana.

FORTALEZA
2014

ELIZEU SANTOS SILVEIRA FILHO
MAIKEL CHERME OLIVEIRA SANTOS

PLANO DE NEGÓCIO
SUPER NOVO CARRO

Este plano de negócio foi apresentado como requisito parcial para obtenção da titulação de Bacharel Administração da Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza – FAMETRO – tendo sido aprovado pela banca examinadora composta pelos professores.

Aprovado dia ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Prof. M.e. Andson de Freitas Viana

Prof. M.e. Glauber Francisco Silvino Nogueira da Cunha

Prof. M.e. Rodrigo Stefe

SUMÁRIO

1 SUMÁRIO EXECUTIVO	05
1.1 Produtos e Serviços	06
1.2 Localização	06
1.2.1 Proximidade de Clientes e Parceiros.....	06
1.2.2 Disponibilidade de Utilidade de Meios e Acessos	07
1.3 Estado das Instalações	07
1.4 Expansão	08
1.5 Equipe Dirigente	09
1.6 Descrição Legal	10
2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	11
2.1 Missão, Visão e Objetivos estratégicos	12
2.2 Análise Econômica	13
2.3 Análise SWOT	13
2.3.1 Ameaças.....	14
2.3.2 Oportunidades.....	14
2.3.3 Pontos fortes.....	15
2.3.4 Pontos fracos.....	15
3 PLANO DE MARKETING	15
3.1 Produtos	16
3.2 Fornecedores	16
3.3 Distribuição	16
3.4 Promoção	16
3.5 Clientes	18
3.6 Pesquisa e Desenvolvimento	18
4 PESQUISA DE MERCADO	18
5 PLANO DE OPERAÇÕES	18
6 PLANO FINANCEIRO	19
CONSIDERAÇÕES FINAIS – TESTE DE VIABILIDADE	20
ANEXO	21
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	31

"Governa o teu negócio, ou o teu negócio te governará."

Benjamim Franklin

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

O mercado de veículos usados no Brasil vem crescendo ano após ano. O crescimento se deve ao aumento do poder aquisitivo das pessoas, e a grande variedade de modelos que as montadoras lançam no mercado constantemente. Quanto mais veículos novos lançados, maior a quantidade de usados que são recolocados à venda no mercado de seminovos.

Este plano de negócio objetiva analisar a viabilidade de abertura de uma loja de seminovos para comercialização de veículos automotores multimarcas. Portanto, é fundamental que seja elaborado um plano detalhando as etapas que envolvem desde a abertura da firma até o início das atividades comerciais, abrangendo e prevendo aspectos que planejados tornem o empreendimento sustentável ao longo do tempo.

A ideia de abertura dessa empresa surgiu da oportunidade de mercado identificada por dois profissionais da área automobilística, um gerente de seminovos que além de gerenciar todos os processos administrativos do setor, é responsável pela avaliação dos veículos e venda ou repasse dos mesmos, e outro consultor de vendas corporativas, responsável também pela administração do setor, vendas, prospecções, etc. Ambos colaboradores de uma concessionária de veículos novos e formandos em administração de empresas. Devido à experiência de trabalhar nesse seguimento, onde os futuros sócios já vivenciam as rotinas do setor de seminovos (que funciona como uma loja paralela à venda de novos), essa operação propicia além das competências inerentes à função, uma rede de relacionamentos com os profissionais do segmento, pois muitos dos veículos que entram na concessionária são repassados diretos para alguns lojistas que estão constantemente comprando veículos seminovos para revender. Através desses parceiros percebe-se que a realidade do mercado é que às vezes faltam veículos de procedência e volume suficiente para vender, devido a grande demanda nesse setor. Por isso, embora existam várias lojas no ramo de compra e venda de veículos seminovos, a demanda de mercado hoje sugere a viabilidade de abertura de mais lojas nesse segmento.

O empreendimento será de pequeno porte e iniciará suas atividades com a compra e venda de automóveis populares e de fácil revenda. Nesse primeiro momento, não serão comprados veículos de maior valor que demorem a girar no

estoque. Essa ação é para que a empresa possa crescer em visibilidade e se capitalizar mais rápido, com isso a loja será capaz de subsidiar a compra de veículos mais caros, possibilitando abranger clientes de todos os níveis sociais, aumentando as margens de lucro em veículos com valor agregado maior.

1.1 Produtos e Serviços

A empresa irá oferecer aos seus clientes carros seminovos de diversas marcas, com o foco inicialmente em modelos mais baratos e populares, isso devido ao custo inicial para a aquisição dos veículos.

1.2 Localização

O local escolhido para a realização do empreendimento é o Shopping do Automóvel, na Avenida Miguel Dias, 99, Loja 27, Bairro Água Fria, Fortaleza-CE CEP: 60.810-160, onde estão concentradas diversas lojas desse seguimento atraindo um grande fluxo de pessoas de todas as classes sociais. Sua localização é de fácil acesso pela Av. Washington Soares, Av. Miguel Dias e Av. Rogaciano Leite. É a localização perfeita para exercer a atividade fim da empresa.

Figura 1 – Localização



Fonte: Google Maps (2014).

1.2.1 Proximidade de Clientes e Parceiros

O empreendimento estará localizado em um ponto estratégico: um shopping destinado exclusivamente ao comércio de veículos novos e seminovos, o Shopping do Automóvel. Essa proximidade com as lojas concorrentes é um ponto bastante

positivo tendo em vista, entre outras vantagens, o fluxo de clientes com foco na compra de carros que o Shopping atrai.

A localização torna-se privilegiada também por contar com uma filial do DETRAN na mesma rua, além de estar rodeada de restaurantes, de lojas, ao lado do maior shopping da cidade de Fortaleza atualmente e de várias concessionárias autorizadas, onde podemos firmar parcerias para comprar veículos que são disponibilizados como repasse para lojistas.

1.2.2 Disponibilidade de Utilidades e Meios de Acessos

A loja conta com acesso através de uma das avenidas mais movimentadas da cidade, a Av. Washington Soares, que faz a ligação entre dois grandes bairros de Fortaleza (Messejana ao Papicu), além da Avenida Miguel Dias que também é um dos acessos ao Centro de Eventos do Ceará e a UNIFOR.

1.3 Estado das Instalações e Necessidade de Reformas

Por se tratar de um ponto comercial já existente e destinado à venda de veículos, não há necessidade de construir ou modificar a estrutura.

A empresa Super Novo Carro será instalada em um duplex que ocupa o lugar de duas lojas no Shopping do Automóvel, um complexo automotivo destinado à venda de carros seminovos. Na parte inferior da loja existe: um escritório destinado à negociação e vendas, um pequeno cômodo para guardar o material de limpeza da loja e o pátio de exposição dos carros com capacidade para 12 veículos. Outros 18 veículos que ficarão expostos em uma área externa ao redor da loja. A parte superior conta com dois escritórios, um destinado à secretaria e outro a diretoria, além de um cômodo para guardar os arquivos da loja. A escada dá acesso ao escritório da secretária e através desse se chega ao da diretoria.

Os banheiros masculinos e femininos são independentes da loja, localizados no meio do shopping.

Como no local já funcionava anteriormente uma loja de veículos usados, não precisará passar por reformas para alterar sua estrutura, pois a mesma já atende perfeitamente as necessidades do novo empreendimento. As instalações elétricas,

hidráulicas e de esgoto também se encontram em perfeito estado de conservação, havendo apenas a necessidade de compra de alguns itens como:

- 22 (vinte e duas) lâmpadas fluorescentes R\$ 88,00
- 3 (três) ar condicionados 12.000 btu's R\$ 3.897,00
- 3 (três) mesas de madeira para escritório R\$ 1.200,00
- 2 (duas) mesas de vidro para escritório R\$ 1.000,00
- 3 (três) cadeiras acolchoadas giratórias R\$ 600,00
- 2 (duas) poltronas presidenciais R\$ 600,00
- 10 (dez) cadeiras acolchoadas simples R\$ 1.000,00
- 2 (dois) bebedouros R\$ 300,00
- 1 (uma) cafeteira R\$ 100,00
- 6 (seis) cestos de lixo R\$ 72,00
- 5 (cinco) computadores R\$ 6.000,00
- 2 (duas) impressoras multifuncionais R\$ 600,00
- 2 (dois) sofás três lugares R\$ 1.200,00
- 1 (uma) mesa de centro de vidro R\$ 200,00
- 3 (três) armários para arquivos R\$ 900,00
- 3 (três) aparelhos de telefone fixo R\$ 90,00
- 1 (um) aparelho de fax R\$ 100,00
- Material de escritório R\$ 1.000,00
- Fardamento dos funcionários R\$ 300,00
- Placa da fachada da loja R\$ 2.000,00

Além destes itens, no investimento inicial será incluso também a pintura da área interna e externa da loja, que custará R\$ 3.000,00 (três mil reais).

1.4 Expansão

A empresa Super Novo Carro não abrirá filiais ou fará expansão nos próximos cinco anos, uma vez que durante esse período a empresa irá se capitalizar e se solidificar no mercado fortalezense de seminovos.

1.5 Equipe Dirigente

O empreendimento será constituído por Elizeu Santos Silveira Filho, sócio proprietário, brasileiro, solteiro, registrado sob RG 200XXXXXX¹ Órgão Exp SSP-CE, e com CPF 028.XXX.XXX.-XX², residente e domiciliado no município de Fortaleza e estado do Ceará, no endereço residencial, Rua Fernando Weyne, 115, Bairro Monte Castelo, CEP 60.326-010 – Brasil. Graduando em Administração pela Faculdade Metropolitana de Fortaleza – FAMETRO, possui experiência em venda e compra de veículos usados multimarcas, bem como na administração das atividades comerciais, financeiras e burocráticas do setor. Trabalha como gerente de seminovos há dois anos em uma concessionária autorizada Peugeot.

Maikel Cherme Oliveira Santos, sócio proprietário, brasileiro, solteiro, registrado sob RG 200XXXXXX³ Órgão Exp. SSP-CE. e com CPF 032.XXX.XXX.-XX⁴, residente e domiciliado no município de Eusébio no estado do Ceará, no endereço residencial, Rua Francisca Linhares, 65, Bairro Jabuti, CEP 61.760-000 – Brasil. Graduando em Administração pela Faculdade Metropolitana de Fortaleza – FAMETRO, possui experiência em administração de vendas de veículos, criação, desenvolvimento e aplicação de planos de marketing voltados à divulgação da marca e disseminação das práticas especializadas que a empresa tem para com seu público alvo, venda de veículos, especificamente para clientes frotistas e empresas. Focando o desenvolvimento profissional foram realizados diversos cursos de aperfeiçoamento buscando aprimorar conhecimentos na área de atendimento ao cliente, desenvolvimento profissional, Excel avançado e outros mais.

O sócio proprietário Maikel Cherme ficará responsável pela gerência administrativa, financeira e contato direto com os parceiros para captação de novos veículos para revender.

O sócio proprietário Elizeu Santos será responsável pela gestão das compras e vendas, bem como controle de estoque e contato direto com os parceiros para captação de novos veículos para revender.

¹ Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

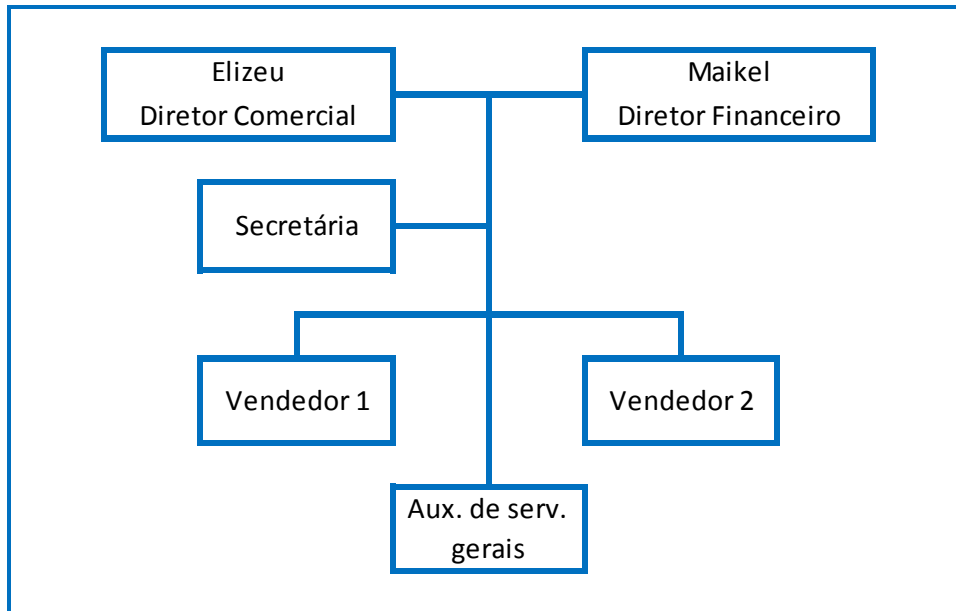
² Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

³ Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

⁴ Numeração suprimida por razões de sigilo aos dados, não existir um termo de confidencialidade.

O empreendimento funcionará sob a supervisão dos sócios e contará com dois vendedores, uma secretária e um auxiliar de serviços gerais como profissionais em sua equipe.

Figura 2 - Organograma



Fonte: Criado pelos autores

1.6 Descrição Legal

Conforme Lei Complementar Federal 123/2006 e Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) 95/2011 que regulamentam o enquadramento de empresas de pequeno porte e optando do simples nacional, para que a EPP possa optar pelo Simples o faturamento anual deve ser maior que R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

A Super Novo Carro prevê faturamento tributável de R\$ 1.275.120,00 (Um milhão duzentos e setenta e cinco mil cento e vinte reais) por ano.

É importante ressaltar que segundo o site da Receita Federal a pessoa jurídica que tenha como objeto social, declarado em seus atos constitutivos a compra e venda de veículos automotores, na determinação da base de cálculo será computada a diferença entre o valor pelo qual o veículo usado houver sido alienado,

constante da nota fiscal de venda, e o seu custo de aquisição, constante da nota fiscal de entrada.

Para pagamento de impostos federais são considerados seguintes artigos: Artigo 5º. da Lei 9.716/98⁵; Artigos 1º. e 2º. da IN-SRF nº. 152/98⁶; Artigos 222 e 223 do Decreto 3000/99⁷ e Artigo 10º. da IN-SRF nº. 247/2002⁸.

Para a Receita Federal (2014), define em seu site que:

O simples é um regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido, aplicável às pessoas jurídicas consideradas como microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP), nos termos definidos na Lei nº 9.317, de 1996, e alterações posteriores, estabelecido em cumprimento ao que determina o disposto no art. 179 da Constituição Federal de 1988. Constitui-se em uma forma simplificada e unificada de recolhimento de tributos, por meio da aplicação de percentuais favorecidos e progressivos, incidentes sobre uma única base de cálculo, a receita bruta.

Portanto, o regime tributário simples nacional será escolhido para o empreendimento porque é o mais usual para pequenas e médias empresas, e por ter o cálculo dos tributos para pagamento de forma mais simplificada.

2 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Chiavenato e Sapiro (2009, pag. 30) definem planejamento estratégico como um processo de formulação e execução de estratégias organizacionais para buscar a inserção da organização e de sua missão no ambiente em que ela atua. Portanto é através de um bom planejamento que conseguiremos alcançar os objetivos da empresa. Esse planejamento deve ser criado de acordo com a missão, visão e valores da empresa.

Planejamento estratégico é o processo administrativo que proporciona sustentação metodológica para se estabelecer a melhor direção a ser seguida pela empresa, visando ao otimizado grau de interação com os fatores externos – não controláveis – e atuando de forma inovadora e diferenciada. (OLIVEIRA, 2012, pag. 17)

⁵ <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/leis/Ant2001/lei971698.htm>

⁶ <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/ins/Ant2001/1998/in15298.htm>

⁷ http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3000.htm

⁸ <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/ins/2002/in2472002.htm>

Percebe-se então que o planejamento estratégico norteia a empresa focando o ambiente externo, criando uma vantagem competitiva através da inovação e procedimentos diferenciados.

A principal estratégia será conquistar os clientes através de um atendimento focado na transparência a fim de construir uma relação de confiabilidade. A outra estratégia seria aumentar a fatia de mercado para os próximos cinco anos, oferecendo veículos mais apropriados aos clientes e desburocratizando os processos inerentes a aquisição de um veículo seminovo.

2.1 Missão, Visão e Objetivos estratégicos

Segundo Chiavenato (2010, pag. 220), “a missão de uma organização significa a razão de sua existência. É a finalidade ou motivo pelo qual a organização foi criada e para o que ela deve servir”.

A missão da Super Novo Carro é comercializar veículos seminovos com qualidade e confiabilidade.

Outro norteador da empresa é a sua visão que Chiavenato (2010, pag. 222) define como: “...a imagem que a organização tem a respeito de si mesma e do seu futuro. É o ato de ver a si própria no espaço e no tempo.”

A visão da empresa Super Novo Carro é ser referência no mercado de seminovos em Fortaleza em cinco anos.

Para Chiavenato (2010) os objetivos são os resultados específicos que a organização deseja alcançar em um período pré-definido, e deve ser trabalhado junto com a missão e a visão, pois são os objetivos estratégicos que estabelecem os resultados concretos que se deseja alcançar. Com base nesse conceito foram desenvolvidos os seguintes objetivos estratégicos:

1. Eficiência no atendimento: oferecendo aos nossos clientes um atendimento personalizado e desburocratização dos processos;
2. Os produtos adequados: Identificar a necessidade individual do cliente, a fim de oferecer-lhe o veículo mais adequado;
3. Compromisso com os colaboradores: Propiciar um ambiente de trabalho agradável, objetivando a realização do colaborador como profissional e como indivíduo.

2.2 Análise Econômica

Segundo uma notícia publicada no site Revista Pense Carros, houve um crescimento do setor de veículos seminovos de 4,7% no ano de 2013 em relação a 2012.

Mesmo com os incentivos do governo com políticas de redução do IPI, os veículos novos continuam muito caros, além do que, segundo notícia publicada no site da revista Exame (2014) o alto preço dos veículos novos leva o consumidor para os veículos seminovos.

Governo mantém IPI reduzido para carros novos até fim do ano de 2014 segundo site carros.uol (2014), isso elevará o preço dos carros novos para o ano de 2015 onde o crescimento das vendas de seminovos devem aumentar. Como no Brasil tem uma grande variedade de marcas e modelos, dentro de uma mesma faixa de preço, conseguimos alocar veículos de várias categorias como: Hatch, Sedan, Pickup, SUV etc., aumentando as possibilidades de compra quando se referem a carros seminovos.

2.3 Análise SWOT

Chiavenato (2010, pag.) define análise SWOT como o conjunto de variáveis de mercado que apontam os pontos fortes, fracos, ameaças e oportunidades da organização através de um estudo do micro e macro ambiente.

Quadro 1 – Analise SWOT

ANÁLISE SWOT	
PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ LOCALIZAÇÃO. ✓ NETWORK DOS SÓCIOS. ✓ ATENDIMENTO. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ESPAÇO FÍSICO DO SHOPPING.
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ AUMENTO DO PODER AQUISITIVO DAS CLASSES B E C. ✓ FLUXO ELEVADO DE CLIENTES. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ FINANCIAMENTO COM TAXAS DE JUROS MAIS ALTAS PARA SEMINOVOS QUE PARA NOVOS. ✓ REDUÇÃO DE IMPOSTOS PARA CARROS NOVOS.

Fonte: Criado pelos autores

2.3.1 Ameaças

Políticas governamentais com a redução de impostos para veículos novos, uma vez que essa ação desloca uma boa parcela de clientes com foco na compra de veículos usados para o mercado de novos; taxas de juros mais baixas para veículos novos que para seminovos.

2.3.2 Oportunidades

O atual cenário econômico nacional, onde o poder aquisitivo das classes baixa e média está aumentando, propicia a compra de veículos seminovos. Outra oportunidade é o fato de estarmos localizados junto dos nossos concorrentes, o que gera um fluxo muito grande de consumidores potenciais. Este é um fator bastante positivo, tendo em vista que a compra de um veículo seminovo é resultado de uma pesquisa bem mais detalhada.

2.3.3 Pontos fortes

A loja está situada em um local de fácil acesso por meio de grandes avenidas que permeiam o entorno do local, onde o fluxo de clientes é focado na compra de veículos seminovos.

O Network dos sócios nesse segmento é fundamental para que se possa conseguir comprar veículos para revenda ou mesmo firmar parcerias com outras concessionárias e lojistas.

Um dos diferenciais competitivos do empreendimento será o atendimento diferenciado, tendo em vista que esse aspecto é pouco valorizado nesse segmento.

2.3.4 Pontos fracos

O espaço físico do shopping se torna um ponto fraco, tendo em vista que os veículos que as lojas disponibilizam para a venda são alocados muito próximos uns dos outros, impossibilitando a perfeita circulação dos clientes por entre os carros e dificultando a análise que os mesmos desejam fazer.

3 PLANO DE MARKETING

A Super Novo Carro irá comercializar veículos populares, sendo que a principal característica que um cliente desse segmento busca nas lojas de seminovos é a confiabilidade, pensando nisso será criado um diferencial competitivo, focando cortesia no atendimento e transparência.

No plano de marketing para mídias externas estão inclusos anúncios da loja e dos carros disponíveis para venda nos dois maiores jornais locais (O Povo e Diário do Nordeste), a fim de divulgar a marca e fazer o estoque girar mais rápido, já o espaço virtual de divulgação fica por conta do shopping, que tem seu próprio site⁹, onde são divulgadas todas as lojas e seus estoques disponíveis.

⁹ http://www.shoppingdoautomovelce.com.br/pg_lojas.asp

3.1 Produtos

Produto: Veículos seminovos multimarcas.

3.2 Fornecedores

- FIAT IGUAUTO
Avenida Rogaciano Leite, 400 – Água Fria – Fortaleza – Ceará
(85) 3452-1444
- PEUGEOT MONTSERRAT
Avenida Rogaciano Leite, 431 – Luciano Cavalcante – Fortaleza – Ceará
(85) 3459-6650
- HYUNDAI GRANDE COREIA
Av. Rogaciano Leite, 1033 - Luciano Cavalcante - Fortaleza – Ceará
(85) 4005-8300
- GM CODSMAN MATRIZ
Avenida Engenheiro Santana Junior, 3333 - Papicú – Fortaleza – Ceará
(85) 3277-5000

3.3 Distribuição

Como os produtos da empresa em estudo serão veículos, depois que os veículos seminovos são adquiridos nas concessionárias parceiras, os próprios sócios levam para a loja, ou quando são recebidos do próprio cliente na troca ou parte do pagamento de outro modelo que esteja comprando.

Após o cliente comprar, ele mesmo leva o veículo já dirigindo para seu destino.

3.4 Promoção

Para que seja possível ganhar mercado, será feito uso do composto de marketing que é descrito por Zenone (2011, pag. 22) como várias atividades empresariais que objetivam influenciar e induzir o consumidor a adquirir um produto em detrimento de outro(s). Essas ferramentas são classificadas como os 4 Ps, que representam quatro grupos, sendo eles: Promoção, Preço, Praça e Produto.

Kotler (2000, pag. 616), define de maneira clara e objetiva a promoção de vendas como um conjunto de ferramentas de incentivos, a maioria em curto prazo, projetada para estimular a compra mais rápida ou em maior quantidade.

Promoção: a forma de atingir público alvo será através de anúncios em jornais e no site do shopping.

Preço: os preços variam de veículo para veículo, considerando o mercado, o preço do novo, ano de fabricação e ano modelo, motorização, quilometragem, conservação etc.

Praça: a localização da loja propicia a visibilidade do empreendimento por estar situada em uma esquina na mesma Rua do DETRAN e praticamente em frente a uma grande churrascaria.

Produto: Os produtos oferecidos serão veículos seminovos de diversas marcas, focando em veículos populares que tem uma rotatividade em estoque mais rápida.

A logomarca é composta por traços simples que representam um velocímetro em alta velocidade e contém cores gradativas partindo das mais claras para as mais escuras, que transmitem uma ideia de solidez da marca e qualidade dos veículos. O nome fantasia é expresso em uma fonte forte e agradável que passa uma sensação de segurança, logo abaixo fica a expressão: veículos seminovos, que soa melhor aos ouvidos dos consumidores que “carros usados”.

Figura 3 - Logomarca



Fonte: freelogoservices (Adaptado pelos autores).

3.5 Clientes

Os clientes do empreendimento serão pessoas de todas as classes que pretendem adquirir o primeiro veículo, ou não têm condições de comprar um carro novo, ou mesmo um veículo complementar. Com foco ainda na demanda de clientes que objetivam possuir um veículo mais completo a um preço mais acessível.

3.6 Pesquisa e Desenvolvimento

Não houve pesquisa para criação ou evolução do produto, pois se trabalhou com a revenda de veículos já produzidos.

4 PESQUISA DE MERCADO

Foi utilizada uma empresa nesse segmento de compra e venda de veículos usados, para nortear esse plano de negócio, através de *Benchmarking*. Na ocasião, o empresário se dispôs a fornecer todas as informações necessárias para o desenvolvimento do plano, além das informações documentais como: faturamento, finanças, rotinas e processos que compõem a venda de veículos usados. Foi passado também um pouco de sua experiência com as vantagens e desvantagens de se atuar nesse segmento específico.

5 PLANO DE OPERAÇÕES

A loja funcionará de segunda-feira à sexta-feira, das 8h às 18h e aos sábados das 8h às 14h.

O intervalo para o almoço da secretária e do auxiliar de serviços gerais será de 12h às 14h. Já os vendedores alternarão seus horários de almoço, um sairá de 11h às 13h e o outro de 13h às 15h, exceto no sábado que o expediente é de 6 horas contínuas para todos os funcionários.

A distribuição das tarefas se dará da seguinte forma:

Como já foi citado no ponto 1.5, o sócio proprietário Elizeu Santos será responsável pela gestão da parte comercial, gerenciamento de compra e venda de

veículos, bem como pelo controle de estoque. O sócio proprietário Maikel Cherme ficará encarregado da gerência administrativa e financeira, com o acompanhamento da situação financeira da empresa, controle das despesas, investimentos, pagamento dos veículos comprados nas concessionárias, programação de compras, pagamento dos funcionários, impostos, acompanhamento de IPVA e licenciamento dos veículos em estoque, etc.

A secretária fará o preenchimento de fichas e acompanhará a aprovação dos financiamentos, assinatura de contratos e envio desses para o banco, finalização das vendas com a transferência dos veículos, auxiliar na parte financeira com o acompanhamento das contas bancárias, verificar a devolução de cheques, depositar cheques do dia, emitir notas fiscais, além de fazer recibos e declarações para os clientes.

Os vendedores além de serem responsáveis pela venda e resolução de toda a parte burocrática, serão encarregados também pela recepção dos clientes, entrega técnica dos carros, organização dos veículos do estoque e trazer para a loja os veículos comprados nas concessionárias.

O auxiliar de serviços gerais fará, entre outras tarefas, a limpeza da loja e dos carros e o café para os clientes e funcionários.

Quanto aos veículos comprados para a revenda, no ato da compra já são previstos os custos necessários para deixar o veículo adequado à venda. Nesse momento, os veículos passarão por uma avaliação, caso seja necessário haverá reposição de peças, funilaria e pintura, troca de pneus etc., por fim o veículo será lavado para ser exposto na loja. Esta etapa é crucial para o sucesso da venda com rentabilidade, pois no momento da avaliação do carro tem que se ter em mente o valor de mercado do mesmo, a média de custos para preparação do veículo e a margem de lucro desejada.

6 PLANO FINANCEIRO

Este plano financeiro foi realizado através de dados apresentados e coletados na empresa X, onde foi realizada uma pesquisa a fim de projetar o faturamento para verificar a viabilidade financeira do projeto.

O investimento inicial necessário será de R\$ 350.000,00 (trezentos e cinquenta mil reais) para prever as compras de veículos para estoque, compra de materiais e equipamentos, pintura da loja, placa da fachada e capital de giro.

No plano financeiro, foram utilizados os dados referentes ao ano base de 2013 da empresa X como mostra o quadro 1 (ver anexo). O quadro 2 (ver anexo) mostra o faturamento projetado para a Super Novo Carro, dividido por marca e prevê um crescimento de 28,25% para 2014 em relação ao faturamento de 2013 da empresa X.

O quadro 3 (ver anexo) mostra a projeção de compras, onde 70% do faturamento é reinvestido na aquisição de novos veículos para estoque.

No quadro 4 (ver anexo) têm-se as despesas fixas administrativas, onde são discriminados: aluguel, telefonia, energia elétrica e material de expediente.

No quadro 5 (ver anexo) observam-se as despesas fixas como um todo, englobando despesas administrativas, comerciais e de compras.

O quadro 6 (ver anexo) demonstra os percentuais de impostos federais aplicados à empresa. Vale ressaltar a particularidade já descrita no ponto 1.6, onde o valor considerado para tributação é a diferença da nota fiscal de venda para a de compra de cada veículo.

No quadro 7 (ver anexo) são especificados os investimentos ao longo do ano, sendo que todos esses valores serão considerados para o mês de janeiro, pois são fundamentais para o início das atividades da Super Novo Carro.

O quadro 8 (ver anexo) mostra o fluxo operacional e de investimento da empresa, onde foi exposto o faturamento, bem como uma análise geral das despesas administrativas e de pessoal.

CONSIDERAÇÕES FINAIS – TESTE DE VIABILIDADE

A elaboração de um plano de negócio é essencial para a abertura de qualquer empreendimento que deseja sucesso. Por maior afinidade e conhecimento que um empreendedor tenha com determinada área, sempre existirão fatores que demandam um planejamento estratégico mais aprofundado.

Com base na análise dos dados cedidos pela empresa X, foram realizadas projeções que apontam a total viabilidade do negócio. Conforme a análise de *payback* (ver quadro 9), a partir do décimo oitavo mês o valor inicial investido terá retornado para os sócios.

ANEXOS

Questionário

Entrevista com a secretária da loja pesquisada:

1. Referente ao espaço físico da loja responda:
 - a) Qual o tamanho da loja?
 - b) Qual o número de banheiros e como se distribuem?
 - c) Quantos carros em média cabem no espaço da loja?
 - d) Como se distribuem os cômodos da loja?

2. Referente ao Shopping do Automóvel responda:

- a) Qual o valor do aluguel?
- b) O posto de lavagem é da loja?
- c) A quem cabe a administração dos itens abaixo? O que for de responsabilidade da loja qual a média mensal paga para cada serviço?

Shopping	Loja	Valor	
Água	___	___	___
Esgoto	___	___	___
Energia	___	___	___
Segurança	___	___	___
Limpeza	___	___	___
Energia	___	___	___

3. CUSTOS COM REFORMA INICIAL E EQUIPAMENTOS

- a) O que foi feito (reforma)? Qual o valor investido?
- b) Quais os equipamentos e móveis necessários ao início da operação e o valor investimento?

4. PARCEIROS (ONDE SÃO REALIZADOS OS SERVIÇOS)

- a) Películas
- b) Funilaria e pintura
- c) Banco p/ financiamento
- d) Anúncios
- e) Canais de compra (concessionárias, etc.)
- f) Acessórios

5. QUAL O FATURAMENTO HISTÓRICO MÊS A MÊS DE 2013?

6. QUAIS IMPOSTOS A EMPRESA PAGA E QUAL O PERCENTUAL?

7. QUAL O PERCENTUAL DE COMISSÃO PAGO AOS VENDEDORES?
QUAL A MÉDIA ANUAL DE DESPESAS COM LICENCIAMENTO E IPVA?

Quadro 1

Faturamento Histórico (2013)

LINHA	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA	DESVIO PADRÃO	CV
FIAT	R\$ 83.500	R\$ 90.300	R\$ 157.700	R\$ 199.500	R\$ 163.900	R\$ 202.000	R\$ 140.800	R\$ 164.300	R\$ 116.400	R\$ 137.400	R\$ 159.300	R\$ 194.300	R\$ 1.809.400	R\$ 150.783	R\$ 37.651	24,97%
VW	R\$ 60.000	R\$ 98.100	R\$ 136.000	R\$ 177.200	R\$ 129.100	R\$ 178.300	R\$ 129.200	R\$ 145.600	R\$ 131.700	R\$ 148.400	R\$ 185.000	R\$ 194.000	R\$ 1.712.600	R\$ 142.717	R\$ 36.834	25,81%
GM	R\$ 70.800	R\$ 85.300	R\$ 118.400	R\$ 166.100	R\$ 130.000	R\$ 159.400	R\$ 119.000	R\$ 138.700	R\$ 105.300	R\$ 150.300	R\$ 162.800	R\$ 206.700	R\$ 1.612.800	R\$ 134.400	R\$ 36.229	26,96%
FORD	R\$ 33.000	R\$ 44.100	R\$ 60.700	R\$ 30.000	R\$ 66.500	R\$ 52.600	R\$ 69.300	R\$ 78.200	R\$ 59.200	R\$ 81.700	R\$ 82.300	R\$ 61.500	R\$ 719.100	R\$ 59.925	R\$ 16.753	27,96%
OUTROS	R\$ 7.100	R\$ 8.200	R\$ 13.600	R\$ 81.200	R\$ 14.400	R\$ 80.400	R\$ 11.000	R\$ 13.300	R\$ 11.000	R\$ 15.100	R\$ 16.000	R\$ 99.800	R\$ 371.100	R\$ 30.925	R\$ 32.856	106,24%
Total	R\$ 254.400	R\$ 326.000	R\$ 486.400	R\$ 654.000	R\$ 503.900	R\$ 672.700	R\$ 469.300	R\$ 540.100	R\$ 423.600	R\$ 532.900	R\$ 605.400	R\$ 756.300	R\$ 6.225.000	R\$ 518.750		

Faturamento Tributado (2013)

LINHA	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA	DESVIO PADRÃO	CV
FIAT	R\$ 12.500	R\$ 17.200	R\$ 22.800	R\$ 30.000	R\$ 31.200	R\$ 34.300	R\$ 23.900	R\$ 26.300	R\$ 22.100	R\$ 19.200	R\$ 23.900	R\$ 36.900	R\$ 300.300	R\$ 25.025	R\$ 6.829	27,29%
VW	R\$ 11.400	R\$ 16.700	R\$ 16.800	R\$ 26.600	R\$ 20.700	R\$ 24.900	R\$ 19.400	R\$ 20.400	R\$ 19.800	R\$ 25.300	R\$ 35.100	R\$ 29.100	R\$ 266.200	R\$ 22.183	R\$ 6.092	27,46%
GM	R\$ 11.300	R\$ 12.000	R\$ 18.100	R\$ 28.300	R\$ 18.200	R\$ 30.300	R\$ 19.000	R\$ 23.600	R\$ 15.800	R\$ 22.500	R\$ 26.100	R\$ 35.100	R\$ 260.300	R\$ 21.692	R\$ 7.013	32,33%
FORD	R\$ 4.600	R\$ 6.600	R\$ 7.700	R\$ 4.200	R\$ 11.300	R\$ 8.400	R\$ 9.700	R\$ 11.800	R\$ 8.300	R\$ 15.500	R\$ 11.600	R\$ 8.600	R\$ 108.300	R\$ 9.025	R\$ 3.075	34,07%
OUTROS	R\$ 1.600	R\$ 1.700	R\$ 2.600	R\$ 12.200	R\$ 2.200	R\$ 12.000	R\$ 2.100	R\$ 2.500	R\$ 2.100	R\$ 2.300	R\$ 2.400	R\$ 14.900	R\$ 58.600	R\$ 4.883	R\$ 4.760	97,47%
Total	R\$ 41.400	R\$ 54.200	R\$ 68.000	R\$ 101.300	R\$ 83.600	R\$ 109.900	R\$ 74.100	R\$ 84.600	R\$ 68.100	R\$ 84.800	R\$ 99.100	R\$ 124.600	R\$ 993.700	R\$ 82.808		

Quadro 2

Faturamento Projetado

Meta de Faturamento

Linha	Média histórica	Incremento	Meta Mensal
FIAT	R\$ 150.783	30,00%	R\$ 196.018
VW	R\$ 142.717	30,00%	R\$ 185.532
GM	R\$ 134.400	30,00%	R\$ 174.720
FORD	R\$ 59.925	20,00%	R\$ 71.910
OUTROS	R\$ 30.925	20,00%	R\$ 37.110
Total	R\$ 518.750		R\$ 665.290

Incremento médio esperado	28,25%
---------------------------	--------

Projeção de Faturamento

LINHA	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA
FIAT	R\$ 108.550	R\$ 117.390	R\$ 205.010	R\$ 259.350	R\$ 213.070	R\$ 262.600	R\$ 183.040	R\$ 213.590	R\$ 151.320	R\$ 178.620	R\$ 207.090	R\$ 252.590	R\$ 2.352.220	R\$ 196.018
VW	R\$ 78.000	R\$ 127.530	R\$ 176.800	R\$ 230.360	R\$ 167.830	R\$ 231.790	R\$ 167.960	R\$ 189.280	R\$ 171.210	R\$ 192.920	R\$ 240.500	R\$ 252.200	R\$ 2.226.380	R\$ 185.532
GM	R\$ 92.040	R\$ 110.890	R\$ 153.920	R\$ 215.930	R\$ 169.000	R\$ 207.220	R\$ 154.700	R\$ 180.310	R\$ 136.890	R\$ 195.390	R\$ 211.640	R\$ 268.710	R\$ 2.096.640	R\$ 174.720
FORD	R\$ 39.600	R\$ 52.920	R\$ 72.840	R\$ 36.000	R\$ 79.800	R\$ 63.120	R\$ 83.160	R\$ 93.840	R\$ 71.040	R\$ 98.040	R\$ 98.760	R\$ 73.800	R\$ 862.920	R\$ 71.910
OUTROS	R\$ 8.520	R\$ 9.840	R\$ 16.320	R\$ 97.440	R\$ 17.280	R\$ 96.480	R\$ 13.200	R\$ 15.960	R\$ 13.200	R\$ 18.120	R\$ 19.200	R\$ 119.760	R\$ 445.320	R\$ 37.110
Total	R\$ 326.710	R\$ 418.570	R\$ 624.890	R\$ 839.080	R\$ 646.980	R\$ 861.210	R\$ 602.060	R\$ 692.980	R\$ 543.660	R\$ 683.090	R\$ 777.190	R\$ 967.060	R\$ 7.983.480	R\$ 665.290

Projeção de Faturamento Tributado

LINHA	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA
FIAT	R\$ 16.250	R\$ 22.360	R\$ 29.640	R\$ 39.000	R\$ 40.560	R\$ 44.590	R\$ 31.070	R\$ 34.190	R\$ 28.730	R\$ 24.960	R\$ 31.070	R\$ 47.970	R\$ 390.390	R\$ 32.533
VW	R\$ 14.820	R\$ 21.710	R\$ 21.840	R\$ 34.580	R\$ 26.910	R\$ 32.370	R\$ 25.220	R\$ 26.520	R\$ 25.740	R\$ 32.890	R\$ 45.630	R\$ 37.830	R\$ 346.060	R\$ 28.838
GM	R\$ 14.690	R\$ 15.600	R\$ 23.530	R\$ 36.790	R\$ 23.660	R\$ 39.390	R\$ 24.700	R\$ 30.680	R\$ 20.540	R\$ 29.250	R\$ 33.930	R\$ 45.630	R\$ 338.390	R\$ 28.199
FORD	R\$ 5.520	R\$ 7.920	R\$ 9.240	R\$ 5.040	R\$ 13.560	R\$ 10.080	R\$ 11.640	R\$ 14.160	R\$ 9.960	R\$ 18.600	R\$ 13.920	R\$ 10.320	R\$ 129.960	R\$ 10.830
OUTROS	R\$ 1.920	R\$ 2.040	R\$ 3.120	R\$ 14.640	R\$ 2.640	R\$ 14.400	R\$ 2.520	R\$ 3.000	R\$ 2.520	R\$ 2.760	R\$ 2.880	R\$ 17.880	R\$ 70.320	R\$ 5.860
Total	R\$ 53.200	R\$ 69.630	R\$ 87.370	R\$ 130.050	R\$ 107.330	R\$ 140.830	R\$ 95.150	R\$ 108.550	R\$ 87.490	R\$ 108.460	R\$ 127.430	R\$ 159.630	R\$ 1.275.120	R\$ 106.260

Quadro 3

Compras de Mercadorias para Revenda

Regras de Compras

Linha	Percentual do Faturamento
FIAT	70,00%
VW	70,00%
GM	70,00%
FORD	70,00%
OUTROS	70,00%

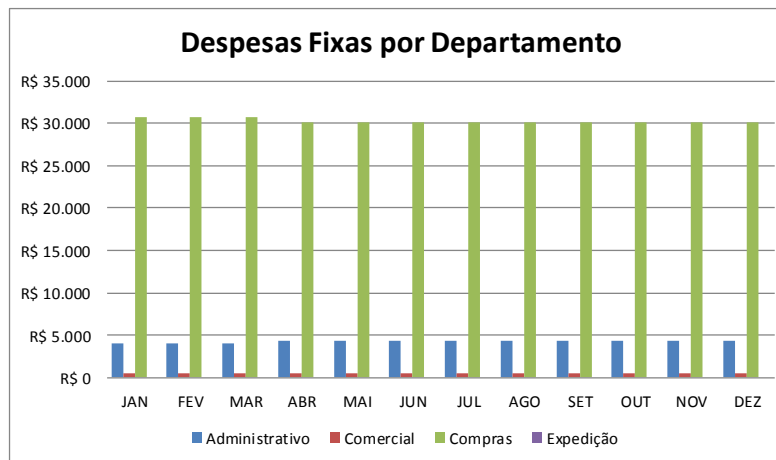
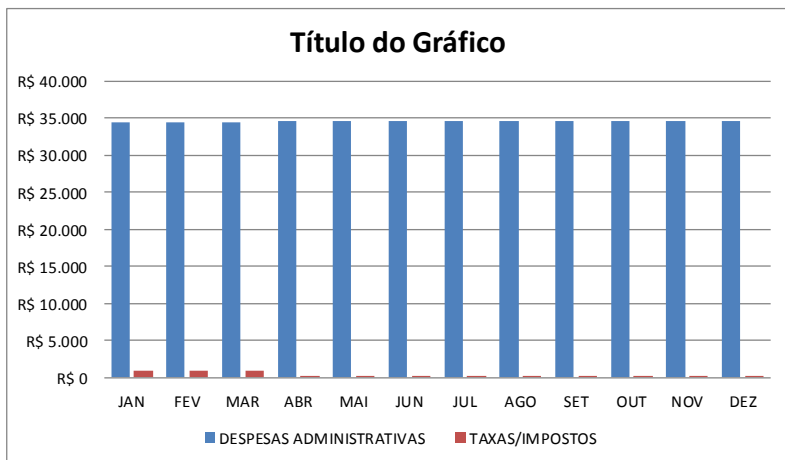
Projeção de Compras

Linha	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	MÉDIA
FIAT	R\$ 75.985	R\$ 82.173	R\$ 143.507	R\$ 181.545	R\$ 149.149	R\$ 183.820	R\$ 128.128	R\$ 149.513	R\$ 105.924	R\$ 125.034	R\$ 144.963	R\$ 176.813	R\$ 1.646.554	R\$ 137.213
VW	R\$ 54.600	R\$ 89.271	R\$ 123.760	R\$ 161.252	R\$ 117.481	R\$ 162.253	R\$ 117.572	R\$ 132.496	R\$ 119.847	R\$ 135.044	R\$ 168.350	R\$ 176.540	R\$ 1.558.466	R\$ 129.872
GM	R\$ 64.428	R\$ 77.623	R\$ 107.744	R\$ 151.151	R\$ 118.300	R\$ 145.054	R\$ 108.290	R\$ 126.217	R\$ 95.823	R\$ 136.773	R\$ 148.148	R\$ 188.097	R\$ 1.467.648	R\$ 122.304
FORD	R\$ 27.720	R\$ 37.044	R\$ 50.988	R\$ 25.200	R\$ 55.860	R\$ 44.184	R\$ 58.212	R\$ 65.688	R\$ 49.728	R\$ 68.628	R\$ 69.132	R\$ 51.660	R\$ 604.044	R\$ 50.337
OUTROS	R\$ 5.964	R\$ 6.888	R\$ 11.424	R\$ 68.208	R\$ 12.096	R\$ 67.536	R\$ 9.240	R\$ 11.172	R\$ 9.240	R\$ 12.684	R\$ 13.440	R\$ 83.832	R\$ 311.724	R\$ 25.977
Total	R\$ 228.697	R\$ 292.999	R\$ 437.423	R\$ 587.356	R\$ 452.886	R\$ 602.847	R\$ 421.442	R\$ 485.086	R\$ 380.562	R\$ 478.163	R\$ 544.033	R\$ 676.942	R\$ 5.588.436	R\$ 465.703

Quadro 5

Previsão de Despesas Fixas Todos os departamentos

Contas	Tipo	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	S	R\$ 34.458	R\$ 34.458	R\$ 34.458	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 415.091
ALUGUEL (COM ÁGUA E ESGOTO)	A	R\$ 2.470	R\$ 2.470	R\$ 2.470	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 31.230
ANÚNCIOS	A	R\$ 532	R\$ 532	R\$ 532	R\$ 532	R\$ 532	R\$ 532	R\$ 532	R\$ 532	R\$ 532	R\$ 532	R\$ 532	R\$ 532	R\$ 6.388
ENERGIA ELÉTRICA	A	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 4.655
TELEFONIA FIXA/MOVEL E INTERNET	A	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 3.818
MANUTENÇÕES EQUIP. / VEÍCULOS	A	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0
SERVIÇOS CONTÁBEIS	A	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 9.600
MATERIAL DE EXPEDIENTE	A	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 1.661
CUSTO DE PREPARAÇÃO DOS VEÍC	A	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 357.739
TAXAS/IMPOSTOS	S	R\$ 980	R\$ 980	R\$ 980	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 5.640
IPTU	A	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 3.600
IPVA	A	R\$ 680	R\$ 680	R\$ 680	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 2.040
TOTAL	S	R\$ 35.438	R\$ 35.438	R\$ 35.438	R\$ 34.935	R\$ 34.935	R\$ 34.935	R\$ 34.935	R\$ 34.935	R\$ 34.935	R\$ 34.935	R\$ 34.935	R\$ 34.935	R\$ 420.731



Quadro 6

Tributos sobre Vendas

Tipo	SIMPLES
-------------	---------

Impostos federais

Imposto	Alíquota	Quando
PIS	0,65%	M+0 (para simplificação)
COFINS	3,00%	M+0 (para simplificação)
IRPJ	15,00%	
CSLL	9,00%	

Impostos federais (crédito e débito)

Tributos	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
PIS	R\$ 104	R\$ 136	R\$ 170	R\$ 254	R\$ 209	R\$ 275	R\$ 186	R\$ 212	R\$ 171	R\$ 211	R\$ 248	R\$ 311	R\$ 2.486
COFINS	R\$ 479	R\$ 627	R\$ 786	R\$ 1.170	R\$ 966	R\$ 1.267	R\$ 856	R\$ 977	R\$ 787	R\$ 976	R\$ 1.147	R\$ 1.437	R\$ 11.476

Quadro 8

Orçamento Projetado

FLUXO OPERACIONAL	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	AV %
RECEITAS OPERACIONAIS	R\$ 326.710	R\$ 418.570	R\$ 624.890	R\$ 839.080	R\$ 646.980	R\$ 861.210	R\$ 602.060	R\$ 692.980	R\$ 543.660	R\$ 683.090	R\$ 777.190	R\$ 967.060	R\$ 7.983.480	100,00%
FIAT	R\$ 108.550	R\$ 117.390	R\$ 205.010	R\$ 259.350	R\$ 213.070	R\$ 262.600	R\$ 183.040	R\$ 213.590	R\$ 151.320	R\$ 178.620	R\$ 207.090	R\$ 252.590	R\$ 2.352.220	29,46%
VW	R\$ 78.000	R\$ 127.530	R\$ 176.800	R\$ 230.360	R\$ 167.830	R\$ 231.790	R\$ 167.960	R\$ 189.280	R\$ 171.210	R\$ 192.920	R\$ 240.500	R\$ 252.200	R\$ 2.226.380	27,89%
GM	R\$ 92.040	R\$ 110.890	R\$ 153.920	R\$ 215.930	R\$ 169.000	R\$ 207.220	R\$ 154.700	R\$ 180.310	R\$ 136.890	R\$ 195.390	R\$ 211.640	R\$ 268.710	R\$ 2.096.640	26,26%
FORD	R\$ 39.600	R\$ 52.920	R\$ 72.840	R\$ 36.000	R\$ 79.800	R\$ 63.120	R\$ 83.160	R\$ 93.840	R\$ 71.040	R\$ 98.040	R\$ 98.760	R\$ 73.800	R\$ 862.920	10,81%
OUTROS	R\$ 8.520	R\$ 9.840	R\$ 16.320	R\$ 97.440	R\$ 17.280	R\$ 96.480	R\$ 13.200	R\$ 15.960	R\$ 13.200	R\$ 18.120	R\$ 19.200	R\$ 119.760	R\$ 445.320	5,58%
DESPESAS DE PESSOAL	R\$ 5.437	R\$ 5.322	R\$ 5.380	R\$ 5.380	R\$ 5.380	R\$ 5.396	R\$ 5.513	R\$ 5.396	R\$ 5.455	R\$ 5.455	R\$ 7.423	R\$ 7.540	R\$ 69.078	0,87%
SALÁRIOS	R\$ 3.258	R\$ 3.258	R\$ 3.258	R\$ 3.258	R\$ 3.258	R\$ 3.258	R\$ 3.258	R\$ 3.258	R\$ 3.258	R\$ 3.258	R\$ 3.258	R\$ 3.258	R\$ 39.096	0,49%
13 SALÁRIO	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 1.629	R\$ 1.629	R\$ 3.258	0,04%
FGTS	R\$ 261	R\$ 261	R\$ 261	R\$ 261	R\$ 261	R\$ 261	R\$ 261	R\$ 261	R\$ 261	R\$ 261	R\$ 391	R\$ 391	R\$ 3.388	0,04%
INSS	R\$ 652	R\$ 652	R\$ 652	R\$ 652	R\$ 652	R\$ 652	R\$ 652	R\$ 652	R\$ 652	R\$ 652	R\$ 977	R\$ 977	R\$ 8.471	0,11%
VALES TRANSPORTES	R\$ 387	R\$ 352	R\$ 370	R\$ 370	R\$ 370	R\$ 386	R\$ 423	R\$ 386	R\$ 405	R\$ 405	R\$ 368	R\$ 405	R\$ 4.625	0,06%
VALES REFEIÇÃO	R\$ 880	R\$ 800	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 840	R\$ 920	R\$ 840	R\$ 880	R\$ 880	R\$ 800	R\$ 880	R\$ 10.240	0,13%
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 34.458	R\$ 34.458	R\$ 34.458	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 34.635	R\$ 415.091	5,20%
ALUGUEL (COM ÁGUA E ESGOTO)	R\$ 2.470	R\$ 2.470	R\$ 2.470	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 2.647	R\$ 31.230	0,39%
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 388	R\$ 4.655	0,06%
TELEFONIA FIXA/MOVEL E INTERNET	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 318	R\$ 3.818	0,05%
SERVIÇOS CONTÁBEIS	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 9.600	0,12%
MATERIAL DE EXPEDIENTE	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 138	R\$ 1.661	0,02%
OUTRAS DESPESAS	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 29.812	R\$ 357.739	4,48%
TAXAS/IMPOSTOS	R\$ 980	R\$ 980	R\$ 980	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 5.640	0,07%
IPTU	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 300	R\$ 3.600	0,05%
IPVA	R\$ 680	R\$ 680	R\$ 680	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 2.040	0,03%
TRIBUTOS SOBRE VENDAS	R\$ 583	R\$ 762	R\$ 957	R\$ 1.424	R\$ 1.175	R\$ 1.542	R\$ 1.042	R\$ 1.189	R\$ 958	R\$ 1.188	R\$ 1.395	R\$ 1.748	R\$ 13.963	0,17%
ICMS	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	0,00%
PIS	R\$ 104	R\$ 136	R\$ 170	R\$ 254	R\$ 209	R\$ 275	R\$ 186	R\$ 212	R\$ 171	R\$ 211	R\$ 248	R\$ 311	R\$ 2.486	0,03%
COFINS	R\$ 479	R\$ 627	R\$ 786	R\$ 1.170	R\$ 966	R\$ 1.267	R\$ 856	R\$ 977	R\$ 787	R\$ 976	R\$ 1.147	R\$ 1.437	R\$ 11.476	0,14%
DESPESAS / CUSTOS COMERCIAIS	R\$ 230.579	R\$ 295.410	R\$ 441.022	R\$ 592.189	R\$ 456.613	R\$ 607.808	R\$ 424.910	R\$ 489.078	R\$ 383.693	R\$ 482.098	R\$ 548.510	R\$ 682.512	R\$ 5.634.421	70,58%
COMISSÕES	R\$ 1.882	R\$ 2.411	R\$ 3.599	R\$ 4.833	R\$ 3.727	R\$ 4.961	R\$ 3.468	R\$ 3.992	R\$ 3.131	R\$ 3.935	R\$ 4.477	R\$ 5.570	R\$ 45.985	0,58%
FORNECEDORES	R\$ 228.697	R\$ 292.999	R\$ 437.423	R\$ 587.356	R\$ 452.886	R\$ 602.847	R\$ 421.442	R\$ 485.086	R\$ 380.562	R\$ 478.163	R\$ 544.033	R\$ 676.942	R\$ 5.588.436	70,00%
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	R\$ 54.673	R\$ 81.637	R\$ 142.093	R\$ 205.152	R\$ 148.877	R\$ 211.529	R\$ 135.660	R\$ 162.382	R\$ 118.619	R\$ 159.415	R\$ 184.927	R\$ 240.325	R\$ 1.845.287	23,11%

FLUXO DE INVESTIMENTOS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	AV %
INVESTIMENTOS	R\$ 24.247	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 24.247	0,30%
VENDAS DE ATIVOS	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	0,00%

IRPJ / CSLL	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	AV %
DEPRECIÇÃO	R\$ 17.197	R\$ 17.192	R\$ 17.182	R\$ 17.175	R\$ 17.165	R\$ 17.155	R\$ 17.145	R\$ 938	R\$ 928	R\$ 918	R\$ 908	R\$ 898	R\$ 124.801	1,56%
LUCRO ANTES IRPJ e CSLL	R\$ 13.229	R\$ 64.445	R\$ 124.911	R\$ 187.977	R\$ 131.712	R\$ 194.374	R\$ 118.515	R\$ 161.444	R\$ 117.691	R\$ 158.497	R\$ 184.019	R\$ 239.427	R\$ 1.696.239	21,25%
IRPJ	R\$ 1.984	R\$ 9.667	R\$ 18.737	R\$ 28.197	R\$ 19.757	R\$ 29.156	R\$ 17.777	R\$ 24.217	R\$ 17.654	R\$ 23.775	R\$ 27.603	R\$ 35.914	R\$ 254.436	3,19%
CSLL	R\$ 1.191	R\$ 5.800	R\$ 11.242	R\$ 16.918	R\$ 11.854	R\$ 17.494	R\$ 10.666	R\$ 14.530	R\$ 10.592	R\$ 14.265	R\$ 16.562	R\$ 21.548	R\$ 152.662	1,91%

FLUXO DE FINANCIAMENTO	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL	AV %
DIVIDENDOS			R\$ 177.909			R\$ 395.891			R\$ 291.662			R\$ 409.266	R\$ 1.274.728	15,97%

FLUXOS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
SALDO INICIAL	R\$ 350.000	R\$ 377.251	R\$ 443.421	R\$ 377.626	R\$ 537.664	R\$ 654.930	R\$ 423.919	R\$ 531.135	R\$ 654.771	R\$ 453.481	R\$ 574.856	R\$ 715.619	R\$ 6.094.672
OPERACIONAL	R\$ 54.673	R\$ 81.637	R\$ 142.093	R\$ 205.152	R\$ 148.877	R\$ 211.529	R\$ 135.660	R\$ 162.382	R\$ 118.619	R\$ 159.415	R\$ 184.927	R\$ 240.325	R\$ 1.845.287
INVESTIMENTOS	-R\$ 24.247	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	-R\$ 24.247
IRPJ / CSLL	-R\$ 3.175	-R\$ 15.467	-R\$ 29.979	-R\$ 45.114	-R\$ 31.611	-R\$ 46.650	-R\$ 28.444	-R\$ 38.747	-R\$ 28.246	-R\$ 38.039	-R\$ 44.164	-R\$ 57.462	-R\$ 407.097
DIVIDENDOS	R\$ 0	R\$ 0	-R\$ 177.909	R\$ 0	R\$ 0	-R\$ 395.891	R\$ 0	R\$ 0	-R\$ 291.662	R\$ 0	R\$ 0	-R\$ 409.266	-R\$ 1.274.728
SALDO FINAL	R\$ 377.251	R\$ 443.421	R\$ 377.626	R\$ 537.664	R\$ 654.930	R\$ 423.919	R\$ 531.135	R\$ 654.771	R\$ 453.481	R\$ 574.856	R\$ 715.619	R\$ 489.215	R\$ 6.233.887

Quadro 9

PAYBACK		
N	Mes/ano	Fluxo de Caixa
0	jan	51.759,34
1	fev	78.723,52
2	mar	139.179,27
3	abr	201.558,55
4	mai	145.283,83
5	jun	207.935,41
6	jul	132.066,53
7	ago	158.788,88
8	set	115.025,18
9	out	155.821,44
10	nov	181.333,37
11	dez	236.731,34
12	jan	253.546,98
13	fev	270.362,61
14	mar	287.178,25
15	abr	303.993,89
16	mai	320.809,52
17	jun	337.625,16
18	jul	354.440,79

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração nos novos tempos**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto; SAPIRO, Arão. **Planejamento estratégico: fundamentos e aplicações**. 2ª ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FAMETRO. **Manual de normas para a elaboração de trabalhos acadêmicos** / Faculdade Metropolitana da Grande Fortaleza, Biblioteca Fametro. – Fortaleza, 2011.

KOTLER, Philip. **Administração em marketing: a edição do novo milênio**. 10ª ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do Trabalho Científico: Procedimentos básicos. Pesquisa bibliográfica, projeto e relatório. Publicações e trabalhos científicos**. São Paulo: Atlas, 2007.

MASIERO, Gilmar. **Administração de empresas: teoria e funções com exercícios e casos**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico**. 30 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ZENONE, Luiz Claudio. **Gestão estratégica de marketing: conceitos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 2011.

Disponível em: <<http://revista.pensecarros.com.br/especial/rs/editorial-veiculos/19,521,4397989,Mercado-de-veiculos-seminovos-cresce-4-7.html>> Acesso em: 15/02/2014.

Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/SobreSimples.aspx>> Acesso em: 15/02/2014.

Disponível em: <<http://www.contabeis.com.br/forum/topicos/56579/simples-nacional-revenda-veiculos-usados/>> Acesso em: 15/02/2014.

Disponível em: <[http://decisoes.fazenda.gov.br/netacgi/nph-brs?s10=@DTPE+%3E+=+20121204+%3C+=+20121210&s9=NAO+DRJ/\\$.SIGL.&n=-DTPE&d=DECW&p=1&u=/netahtml/decisoes/decw/pesquisaSOL.htm&r=12&f=G&l=20&s1=&s3=&s4=&s5=&s8=&s7=>](http://decisoes.fazenda.gov.br/netacgi/nph-brs?s10=@DTPE+%3E+=+20121204+%3C+=+20121210&s9=NAO+DRJ/$.SIGL.&n=-DTPE&d=DECW&p=1&u=/netahtml/decisoes/decw/pesquisaSOL.htm&r=12&f=G&l=20&s1=&s3=&s4=&s5=&s8=&s7=>)> Acesso em: 15/02/2014.

Disponível em: <<http://www.freelogoservices.com/pt/>> Acesso em: 02/03/2014.

Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3000.htm> Acesso em: 02/03/2014.

Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/seu-dinheiro/noticias/alta-do-carro-novo-leva-consumidor-para-o-usado>> Acesso em: 12/04/2014.

Disponível em: <<http://carros.uol.com.br/noticias/reuters/2014/06/30/governo-mantem-ipi-reduzido-para-carros-novos-ate-fim-do-ano.htm>> Acesso em: 12/04/2014.