

**LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO RIO
GRANDE DO NORTE**

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE IMPLANTAÇÃO DE
UMA LOCADORA AUTOMOTIVA DE PASSAGEIROS NA CIDADE DE
NATAL/RN.**

LUIZ ODELMO DE BARROS

**NATAL / RN
2009**

LUIZ ODELMO DE BARROS

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE IMPLANTAÇÃO DE
UMA LOCADORA AUTOMOTIVA DE PASSAGEIROS NA CIDADE DE
NATAL/RN.**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Contábeis, da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, como requisito para obtenção do grau de Bacharel em Contabilidade.

Orientador: Prof. Aluísio Alberto Dantas,
MSc.

Natal / RN

2009

Catálogo na Publicação – Biblioteca da FARN
Setor de Processos Técnicos

Barros, Luiz Odelmo de

Estudo de viabilidade econômico-financeira de implantação de uma locadora automotiva de passageiros na cidade de Natal/RN / Luiz Odelmo de Barros. – Natal: FARN, 2009.

55 fls.

Orientador: Aluísio Alberto Dantas (Msc.)

Monografia (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

1. Empreendedorismo – Monografia. 2. Plano de negócios – Monografia.
3. Viabilidade econômica – Monografia. I. Título.

RN/FARN/BC

CDU 65.012.2

LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO
NORTE

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE IMPLANTAÇÃO DE
UMA LOCADORA AUTOMOTIVA DE PASSAGEIROS NA CIDADE DE
NATAL/RN.**

LUIZ ODELMO DE BARROS

A monografia apresentada e aprovada em ____ de _____ de _____, pela
Banca Examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof. Aluísio Alberto Dantas, MSc – Orientador

Prof. Ridalvo Medeiros Alves de Oliveira, MSc – Membro Examinador

Prof. Alcyr Veras da Silva, MSc – Membro Examinador

Lista de abreviaturas, siglas, símbolos

ABLA – Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis

BNB – Banco do Nordeste do Brasil S.A.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

RESUMO

APRESENTAÇÃO

1 INTRODUÇÃO.....	10
1.1 CONTEXTO E COLOCAÇÃO DO PROBLEMA.....	11
1.2 CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO.....	12
1.3 OBJETIVOS.....	13
1.3.1 Objetivo Geral.....	13
1.3.2 Objetivos específicos.....	13
1.4 JUSTIFICATIVA.....	14
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	15
2.1 CONCEITOS DE PLANO DE NEGÓCIO.....	15
2.2 PLANEJAMENTO.....	16
2.3 O PROJETO NO PROCESSO DE PLANEJAMENTO.....	18
2.4 MERCADO.....	19
2.4.1 Estudo de mercado.....	19
2.4.2 Análise de mercado.....	20
2.5 Investimento.....	20
2.6 Indicadores econômicos.....	20
2.7 Índices de rentabilidade.....	21
3 METODOLOGIA.....	22
3.1 TIPO DE PESQUISA.....	22
3.2 UNIVERSO E AMOSTRA.....	22
3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	23
3.4 TRATAMENTO PARA ANÁLISE DOS DADOS.....	23

4 RESULTADO.....	24
4.1 HISTÓRIA DO SETOR.....	24
4.2 A EXPANSÃO DO NEGÓCIO.....	24
4.3 PREÇOS.....	25
4.4 PERFIL DO LOCATÁRIO.....	26
4.5 PRINCIPAIS INDICADORES do setor.....	26
4.6 PLANO DE NEGÓCIO.....	31
4.6.1 Principais elementos do projeto.....	32
4.6.2 Cronograma de desembolso dos recursos.....	33
4.6.3 Fluxo de caixa	34
4.6.4 Indicadores econômico financeiro e social do projeto.....	35
4.6.5 Cálculos financeiros do projeto.....	38
4.6.6 Receita bruta auferida.....	39
4.6.7 Custos totais do projeto.....	40
4.6.8 Rédito operacional.....	41
4.6.9 Encargos financeiros aplicado sobre o financiamento.....	42
5 CONCLUSÃO.....	43
6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	44

RESUMO

O Plano de Negócio é um instrumento que visa estruturar as principais concepções e alternativas para uma análise correta de viabilidade do negócio pretendido, proporcionando uma avaliação prévia dos investimentos, antes de colocar em prática a nova idéia, reduzindo assim, as possibilidades de se desperdiçarem recursos e esforços em um negócio inviável. O presente estudo objetiva diagnosticar a viabilidade econômico-financeira de implantação de uma locadora de veículos de passageiros na Região Metropolitana de Natal, mediante a realização de estudo de mercado, elaboração de plano de negócio e análise de indicadores econômicos e financeiros do referido empreendimento. O plano de negócio confirma a viabilidade do projeto levando em consideração os índices projetados de acordo com o volume de recursos pretendidos. A rentabilidade alcançada no projeto é de 20%, obtida pela relação entre o lucro líquido e o investimento total; o índice de giro do ativo é indicador utilizado para dimensionar a eficácia e eficiência operacional, especificamente mostra quantas vezes a empresa recuperou o valor de seu ativo por meio de vendas em um período de um ano e sua análise deve sempre ser combinada com a análise de um ou mais indicadores de margens. A lucratividade representa a relação do lucro líquido com a receita operacional líquida e foi alcançada um percentual de aproximadamente 20%; o payback encontrado no estudo foi equivalente à 60 meses, pois trata-se da implantação da atividade; o custo ponderado de capital é 9,30% que corresponde ao custo de cada parcela de capital multiplicado pelo custo da sua fonte específica. Portanto, o estudo conclui que, com base nos índices alcançados, que o projeto é financeiro e economicamente viável e que os recursos injetados no negócio terão retornos assegurados dentro do prazo estabelecido.

Palavras-chave: Viabilidade econômica e financeira. Plano de negócio. Estudo de mercado.

ABSTRACT

The Business Plan is a tool to structure the main concepts and alternatives for a correct analysis of the viability of any business, providing a preliminary assessment of investments before putting into practice the new idea, thus reducing the chances of wasting resources and efforts in a business unviable. This study aims to diagnose the economic and financial feasibility of implementing a rental of passenger vehicles in the metropolitan area of Natal, by conducting market research, preparation of business plan and analysis of economic and financial indicators of this development. The business plan confirms the viability of the project taking into consideration the indices designed according to the volume of resources required. Profitability achieved in the project is 20%, obtained by the ratio between net income and total investment, the rate of asset turnover is an indicator used to gauge the effectiveness and operational efficiency, specifically how many times the company has recovered the value of its assets by from sales in a period of one year and its analysis should always be combined with the analysis of one or more indicators of margins. Profitability is the ratio of net income to net operating revenue and has achieved a rate of approximately 20%, the payback found in the study were equivalent to 60 months because it is the implementation of the activity, the weighted cost of capital is 9 30% that corresponds to the cost of each share of capital multiplied by the cost of their specific source. Therefore, the study concludes that, based on the rates achieved, the project is financially and economically viable and that the funds invested in the business has secured his return within the prescribed period.

Keywords: Economic viability and financial. Business plan. Market study.

APRESENTAÇÃO

O presente estudo monográfico constitui a documento obrigatório para a conclusão do curso de bacharel em ciências contábeis da FARN. Trata-se de disciplina obrigatória para a obtenção do bacharelado, o qual é regulamentado pelas instancias oficiais do país e da IES.

Tratando-se de estudo acadêmico, a monografia de conclusão de curso de graduação em ciências contábeis contempla os principais elementos de planejamento da pesquisa que permita a elaboração de diagnóstico analítico de tema de interesse do bacharel em contabilidade. Nesse sentido, o primeiro capítulo contextualiza e problematiza o principal aspecto pesquisado, descrevendo e justificando os objetivos da referida pesquisa. No segundo capítulo apresentam-se as principais categorias teóricas e bibliográficas que fundamentam a pesquisa, cuja metodologia e resultados estão descritos nos capítulos seguintes.

Espera-se que o estudo de viabilidade econômica, constante do presente documento, permita a orientação de investimentos, considerando que o texto descreve os diversos elementos que normalmente fazem parte de um estudo de viabilidade econômica e financeira de implantação de uma empresa de locação de veículos automotores em Natal, inclusive com a elaboração do plano de negócio de implantação do referido empreendimento.

Deve-se ressaltar, por fim, que se tratando de estudo de viabilidade econômico financeira, os aspectos de planejamento e de análise dos investimentos foram analisados com cautela e com fundamentação estatística e bibliográfica, considerando que os seus resultados são decisivos para a implantação do investimento e respectiva decisão na condução do negócio proposto.

1 INTRODUÇÃO

Ao contrário do que ocorre nos Estados Unidos, onde existem grandes concentrações de frotas em poucas empresas locadoras, no Brasil o setor de Locação de Automóveis é bastante pulverizado, com empresários franqueados ou independentes respondendo pela maior parte das locadoras que atuam no país.

O setor tem merecido avaliações promissoras, para quem quer ingressar no negócio, mas como em toda atividade empreendedora, exige muita dedicação e atenção, além de preparo ao interessado em investir no ramo de locação de veículos.

Em função do alto nível de detalhes e peculiaridades do setor o empreendedor tem que ter respaldo técnico qualitativos para superar os obstáculos para alcançar o sucesso nessa atividade.

A gestão de uma locadora de automóveis exige capital intensivo e nesse sentido, é preciso lembrar que o custo do dinheiro no Brasil ainda é muito alto, acentuando-se as dificuldades para obtenção de crédito, o que implica dizer que o empreendedor precisa estar bem preparado e ter um planejamento bastante adequado em relação às reais necessidades de capital. Isso implica que ao planejar seu negócio, o empreendedor deve procurar seu agente financeiro e verificar de que montantes poderá dispor para alavancar a empresa.

Uma ferramenta até a poucos anos desconhecida, o Plano de Negócio passa a fazer parte do cotidiano dos empreendedores. Ele é atualmente exigido em praticamente todas as operações de crédito e tornou essencial na busca de financiamento.

O Plano de Negócio é um instrumento que visa estruturar as principais concepções e alternativas para uma análise correta de viabilidade do negócio pretendido, proporcionando uma avaliação antes de colocar em prática a nova idéia, reduzindo assim, as possibilidades de se desperdiçarem recursos e esforços em um negócio inviável.

1.1 CONTEXTO E COLOCAÇÃO DO PROBLEMA

A locação de veículos é uma atividade comercial de prestação de serviços, cujo objetivo principal é atender às necessidades de locomoção de pessoas e empresas, com rapidez, facilidade e economia. Hoje, viajando a negócio ou a lazer, ficando sem o seu próprio veículo, ou necessitando de um maior e mais adequado, é comum encontrar pessoas que se habituaram a alugar carros. A comodidade está cultivando este hábito. É muito simples alugar: é só escolher o veículo desejado e fazer a reserva.

Com a perspectiva de melhora no turismo interno para as férias, o setor de locadoras de automóveis ganha um impulso a mais nesses períodos. “Já notamos um crescimento significativo nas locações de veículos no mês de dezembro/08. No ano que vem, o mercado deve crescer no mínimo os mesmos 17% desse ano. Mas, esperamos ainda mais”, diz Alberto de Camargo Vidigal, presidente da ABLA - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS LOCADORAS DE AUTOMÓVEIS (ABLA).

Segundo Alberto Vidigal, esse aumento nas viagens pelo Brasil deve estimular principalmente o crescimento das pequenas e médias locadoras. “Nas cidades que vivem de turismo, o mercado para os pequenos empresários é ainda maior do que nas grandes capitais. Esse é um momento oportuno para as locadoras de veículos crescerem”, diz

A maior fonte de renda das locadoras de automóveis, representando em média 60% dos aluguéis, é a terceirização da frota, que foi impulsionada pelas privatizações e pela entrada de investimentos estrangeiros no Brasil, que trazem a cultura da terceirização como instrumento para a redução de custos. Muitos empresários brasileiros também estão descobrindo essa possibilidade, diz o presidente da (ABLA).

Considerando as informações que descrevem a situação atual e perspectivas do mercado acima contextualizado, a presente pesquisa deverá responder ao seguinte questionamento: ***quais são as condições que viabilizam a implantação de uma locadora de veículos em Natal?***

1.2 CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO

Toda e qualquer organização empresarial caracteriza-se em função de um conjunto de fatores históricos, empresariais e culturais, características essas que identificam a empresa segundo a sua atividade principal, compromisso social e missão enquanto pessoa jurídica.

Tratando-se de empresa prestadora de serviços de locação de veículos automotores, o presente empreendimento é caracterizado como uma microempresa, instalada na Região Metropolitana de Natal, cuja característica principal vincula-se ao crescimento da demanda dos serviços a serem ofertados pela respectiva microempresa. As características básicas do empreendimento são as seguintes:

Razão Social: A sociedade é denominada, L & E Serviços de Transportes e Locação Ltda,

Nome de Fantasia: Locadora Estação Verão

Sede e Foro Jurídico: A empresa tem sede e foro jurídico na Rua Montanhas, 106, CEP.: 59152-525, Nova Parnamirim, Parnamirim/RN.

Objetivo Social: O objetivo social da empresa é a prestação de serviços de transportes e locação de automóveis.

Data da Constituição: De acordo com o Contrato Social, as atividades da empresa tiveram início em 01 de março de 2009.

Gerência e Administração: Conforme consta no Contrato Social, a administração da empresa é exercida pelo sócio, **Luiz Odelmo de Barros**, isoladamente, com poderes bastantes para administrar e representar a sociedade judicialmente e extrajudicialmente.

Capital Social: O capital social da empresa é de R\$ 20.000,00 (Vinte Mil Reais), dividido em 20.000 quotas no valor nominal de R\$ 1,00 (Hum Real) cada uma, pertencentes aos sócios, Luiz Odelmo de Barros e Ernestina Vieira Barros, com 50% para cada sócio, capital esse, subscrito e integralizado.

Missão:

Proporcionar atendimento diferenciado, serviços personalizado, buscando a satisfação dos clientes..

Visão:

Ser referência no ramo de locação de automóveis, buscando aprimoramento contínuo e inovando sempre.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo geral

Desenvolver o diagnóstico de viabilidade econômico financeira de implantação de uma locadora de veículos de passageiros.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Realizar estudo de mercado de locação de veículos em Natal/RN.
- b) Elaborar o Plano de Negócio visando à viabilidade de implantação de uma empresa de locação de veículos de passageiro.
- c) Analisar os indicadores econômicos financeiros que viabilizem a implantação do plano de negócio.

1.4 JUSTIFICATIVA

A realização de um investimento empresarial exige o conhecimento de realidades presentes e de cenários relacionados ao negócio, conhecimento esse expresso em planejamento estratégico do negócio a ser investido. O estudo dessas realidades tem como principal componente a viabilidade de mercado, a qual constitui a primeira conclusão que orienta a decisão do investidor em continuar analisando as demais variáveis que compõem o conjunto de indicadores essenciais à análise econômica e financeira do empreendimento.

O presente estudo monográfico foi desenvolvido mediante a análise de um conjunto de informações relacionadas ao investimento de implantação de uma locadora automotiva, com base nas quais serão tomadas decisões de custos e benefícios do referido investimento.

Trata-se de um diagnóstico descritivo sobre os objetivos previstos do negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. É um plano estratégico de negócio que permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado. É um documento que contém a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar uma fatia do mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros.

Esse estudo irá proporcionar um conhecimento maior para os empresários donos de locadoras de veículos, sobre a necessidade de um planejamento rigoroso na hora de abrir um negócio. Visa também, conscientizá-los da importância de buscar informações detalhadas sobre o seu ramo, os serviços que irá oferecer aos seus clientes, concorrentes, fornecedores e principalmente sobre os pontos fortes e fracos do seu negócio contribuindo para identificação da viabilidade sua idéia e na gestão da empresa.

Pretende ainda contribuir para publicações acadêmicas ligadas à atividade de locação de veículos, através dos resultados deste trabalho junto aos órgãos competentes do município de Natal/RN, que poderão divulgar com maior intensidade a vocação turística da cidade para incentivar as empresas ligadas ao turismo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O estudo acadêmico é normalmente desenvolvido mediante fundamentações teórica e metodológica que permitam argumentações consistentes e com referenciais bibliográficos que garantam a qualidade do estudo e obtenção de conclusões dos objetivos propostos.

Tratando-se de monografia de conclusão do curso de graduação em ciências contábeis, o presente estudo está voltado para a análise de viabilidade econômica e financeira de implantação de um empreendimento privado prestador de serviços na área de locação de veículos automotores. Nesse sentido, o capítulo que trata do referencial teórico contempla informações sobre os principais conceitos que fundamentam o setor em análise. Esses conceitos abrangem temas que tratam de mercado, plano de negócio, orçamentos, finanças, investimentos, custos e demais categorias importantes para a fundamentação teórica e metodológica do referido assunto.

Tratando-se da implantação de uma microempresa, é importante destacar a contribuição das micro e pequenas empresas para a economia do país, no que se refere à geração do emprego e da renda nacional, já que as mesmas correspondem a 98% do total das 4,5 milhões de empresas brasileiras formais que estão atualmente instaladas no país. Elas empregam aproximadamente 60% da mão-de-obra e participam com 43% da renda gerada nos setores industriais, comerciais e de serviços, além de contribuir com algo em torno de 20% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. (SEBRAE, 2006)

2.1 CONCEITOS DE PLANO DE NEGÓCIO

O mundo empresarial e dos negócios pertence cada vez mais aos empreendedores, isto é, àqueles que identificam as melhores oportunidades e sabem como aproveitá-las. Esses empreendedores são normalmente levados a pensar bem sobre vários fatores que envolvem seu negócio, realizar um planejamento bem detalhado, antes de iniciar suas atividades. Nesse novo contexto

do mundo dos negócios, não se pensa mais em abrir ou manter uma empresa sem fazer um bom Plano de Negócios.

Para Salim et al. (2001, p.16): Plano de Negócio é um documento que contém a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar uma fatia do mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados. O Plano de Negócio é uma ferramenta que o empreendedor utiliza para expor suas idéias, numa linguagem acessível e compreensível, onde ele mostra a viabilidade e probabilidade de sucesso do seu negócio.

A competição através da abertura do mercado começa a fazer do Plano de Negócio um instrumento utilizado em qualquer empreendimento, seja ele de grande, médio ou pequeno porte. O Plano de Negócio surge como um novo conceito, pois sua elaboração vai além de informações gerais sobre a atividade e custos principais do empreendimento, únicas informações utilizadas antes por alguém que gostaria de criar sua própria empresa.

Para Pavani (2003): Plano de Negócio, ou Business Plan, é um documento especial, único e vivo que deve refletir a realidade, as perspectivas e a estratégia da empresa, respondendo ao leitor as perguntas:

- Quem sou?
- O que faço?
- Como faço?
- Por que faço?
- O que quero, em particular de você (leitor)?
- Para onde vou?

2.2 PLANEJAMENTO

O planejamento de um empreendimento requer do empreendedor algo além de tentar adivinhar o futuro, é necessário procurar prevê-lo, com o intuito de minimizar incertezas e provavelmente evitar futuras surpresas que possam vir a comprometer o desenvolvimento do negócio.

Planejar não significa a eliminação de todos os riscos, porém é de grande valia e ajuda para o empreendedor na tentativa de eliminar qualquer possibilidade de

erros, além disso, planejar pode possibilitar ao candidato a empresário, a busca de melhores soluções para possíveis problemas.

De acordo Holanda (1975, p.36)

Podemos definir planejamento como a aplicação sistemática do conhecimento humano para prever e avaliar cursos de ação alternativos como vista à tomada de decisões adequadas e racionais, que sirvam de base para ação futura. "Planejar é decidir antecipadamente o que deve feito, ou seja, um plano é uma de ação preestabelecida." (NEWMAN 1972 p.73).

Entende-se por planejamento, como sendo um processo de tomada de decisões interdependentes. (WOILLER e Mathias 1996 p.23)

No processo de planejamento devemos levar em consideração a execução de três diretrizes distintas: satisfação, otimização e adaptação.

Na diretriz satisfação, o administrador busca atingir no aspecto financeiro certo nível de satisfação, dando grande ênfase ao orçamento e suas projeções, onde os planos tenderão a serem conservadores e raramente se afastarão das práticas usuais da empresa.

Na otimização, o administrador que segue esta filosofia de planejamento formula os objetivos da empresa em termos quantitativos e tem como grande vantagem, a otimização do processo de decisão.

Na adaptação, se procura o equilíbrio por parte da empresa após uma mudança interna ou externa que possa vir a resultar da necessidade de compensar um desequilíbrio que estava reduzindo a eficiência do sistema da mesma.

Para Holanda (1975 p.36), planejamento é a formulação sistemática de um conjunto de decisões devidamente integrado, que expressa os propósitos de uma empresa e condiciona os meios de alcançá-los.

Uma forma de planejar um empreendimento é definindo por escrito as principais variáveis envolvidas, ou seja, elaborando um projeto de forma organizada. Considera-se como resultado desta seqüência de ações, um plano formal de negócio. Mas o que é Plano de Negócio?

Dentre os conceitos formulados por diversos autores para definir Plano de Negócio temos.

Dolabela (1999 p.127) assim o considera: "O Plano de Negócio é a validação da idéia, a análise de sua viabilidade como negócio. Ele emula a forma de percepção e apreensão da realidade utilizada pelo empreendedor".

De forma mais sintética, Woiller (2000, p. 34) se refere a Plano de Negócio, utilizando a nomenclatura de Projeto, da seguinte forma: “Um projeto pode ser entendido como um conjunto de informações, que são coletadas e processadas, de modo que simulem uma dada alternativa de investimento para testar sua viabilidade”.

Diante desses conceitos fica claro que um Plano de Negócio ajuda a responder questões importantes relativas a qualquer empreendimento antes de seu lançamento. É a fase dos testes, onde se procura fazer as mudanças no projeto com o intuito de enxergar a viabilidade do investimento ou até mesmo o abandono da idéia inicial, quando se começa a pesquisar e checar as suposições iniciais para a montagem do Plano de Negócio.

2.3 O PROJETO NO PROCESSO DE PLANEJAMENTO

Sob a ótica do empresário privado, o projeto representa, de um lado, o procedimento lógico e racional que substitui o comportamento intuitivo e empírico geralmente utilizado para suas decisões de investimento e, do outro, o mecanismo de avaliação econômica dos efeitos diretos dessas decisões, em termos de rentabilidade ou eficiência da aplicação de recurso financeiro.

Projeto é o conjunto de informações internas e/ou externas à empresa, coletadas e processadas com o objetivo de analisar e implantar uma decisão de investimento (Mathias 2000 p.27).

O projeto não se confunde com as informações, pois ele é entendido como sendo um modelo que, incorporando informações qualitativas e quantitativas, procura simular a decisão de investir e suas implicações. A classificação do tipo projeto dependerá do seu objetivo.

Se o objetivo for classificar no sentido macroeconômico em função do setor onde se processa o investimento, associa-se o projeto aos três grandes setores da atividade econômica.

- agrícola
- industrial
- de serviços

Caso se deseje classificar o projeto do ponto de vista microeconômico (de impacto da empresa) a classificação pode ser:

- de implantação
- de expansão ou ampliação
- de modernização
- de realocização
- de diversificação

Se a classificação do projeto for, em função do uso que o mesmo terá para a empresa ao longo do processo decisório e até a implantação, é a seguinte;

- de viabilidade
- final
- de financiamento

2.4 MERCADO

O mercado pode ser definido de diferentes maneiras, seja em termos de área geográfica que abrange, seja em termos de grau de competição que nele prevalece ou das funções econômicas que exerce.

Holanda (1975, p.115) “ a área para a qual convergem a oferta e a procura com o fim de estabelecer um preço único”.

Mercado competitivo pode ser definido como certo número de compradores e vendedores que, em estreito contacto, compram e vendem entre si (Holanda 1975, p.115).

2.4.1 Estudo de mercado

O objetivo do estudo de mercado de um projeto é determinar a quantidade de bens e serviços provenientes de uma nova unidade produtora que, em uma certa área geográfica e sob determinadas condições de venda (preço, prazo etc) a comunidade pode adquirir. (HOLANDA 1975, p.115)

2.4.2 Análise de mercado

A análise de mercado não só é o ponto de partida para a elaboração do projeto, como também é um dos seus aspectos mais importante. É do estudo de mercado que são obtidos, entre outros os seguintes elementos:

- O confronto entre a demanda e a oferta, que fornecerá elementos para que seja determinada a escala de produção.
- A região geográfica em que o produto/serviço poderá ser comercializado, que é um dos aspectos importantes para o sucesso do empreendimento
- O preço de venda, os custos de operacionalização, que são elementos importantes para se elaborarem as projeções do projeto.

2.5 INVESTIMENTOS

O estudo do investimento de um projeto tem por objetivo estimar o tal de recursos de capital que serão necessários para a sua realização. É de grande importância no conjunto dos elementos necessários à elaboração e avaliação do projeto, pois em função da estimativa dos investimentos é que serão estruturados os esquemas de financiamento do projeto e, em consequência, avaliados os seus custos de capital, a sua rentabilidade, em termos privados, e a sua prioridade, do ponto de vista macroeconômico.

Para Holanda (1975, p.259), investimento é qualquer aplicação de recursos de capital com vistas à obtenção de um fluxo de benefícios, ao longo de um determinado período futuro.

Do ponto de vista financeiro, o investimento corresponde a uma “mobilização” de recursos do sentido de que estes aplicados com o objetivo de permanecerem investidos na atividade selecionada por um período de tempo relativamente longo (HOLANDA 1975, p.259).

2.6 INDICADORES ECONÔMICOS

Indicadores da área financeira podem ser determinados sobre fatores realmente úteis à empresa, como economia obtida na aquisição de insumos, redução de despesas, e inclusive um voltado para o desempenho dos processos – o custo da não qualidade.

Para Salim.. et al.(2001 p.135), indicadores econômico-financeiros, são relações obtidas a partir de demonstrações financeiras com o objetivo de definir parâmetros de ilustrem o desempenho de uma empresa, as tendências desse desempenho e que também funcionem com parâmetros para comparação com o desempenho de empresas concorrentes.

2.7 ÍNDICES DE RENTABILIDADE

Margem bruta – mede a rentabilidade brutas das vendas, ou seja a porcentagem que sobra para a empresa de receitas após deduzir os custos dos produtos ou serviços

Margem líquida – indica a rentabilidade líquida das vendas realizadas no período considerado.

3 METODOLOGIA

O interesse e a curiosidade do homem pelo saber levam-no a investigar a realidade sob os mais diversificados aspectos e dimensões. Cada abordagem ou busca admite níveis diferentes de aprofundamento e enfoques específicos conforme o objeto de estudo, é natural, pois, a existência de inumeráveis tipos de pesquisa.

A pesquisa parte de uma dúvida ou problema e, com o uso do método científico, busca uma resposta ou solução.

De acordo com Cervo e Bervian (1996 p.109), pesquisa é uma atividade voltada para a solução de problemas, através do emprego de processos científicos.

3.1 TIPO DE PESQUISA

Observa-se no capítulo 1 que a pesquisa está voltada para a elaboração de um plano de negócio que oriente a viabilização econômica e financeira de implantação de uma empresa prestadora de serviços no ramo de locação de veículos. Trata-se, portanto, da análise de viabilidade de investimento empresarial, a qual exige uma pesquisa descritiva sobre os diversos aspectos inerentes à implantação do plano de negócio e respectiva execução do investimento solicitado para a implantação do empreendimento.

A metodologia utilizada para elaboração do trabalho foi também a pesquisa bibliográfica, buscando explicar o problema a partir de referências teóricas publicadas sobre o assunto.

3.2 UNIVERSO E AMOSTRA

O universo desta pesquisa é a Região Metropolitana de Natal. Trata-se de uma área geográfica que abrange nove municípios contemplados pela Lei Complementar nº 152, de janeiro de 1997 e Lei Complementar 221/ 2002, que são seguintes: Natal, Parnamirim, Extremoz, São Gonçalo do Amarante, Macaíba, Ceará-Mirim, Nísia Floresta, e São José do Mipibu e Monte Alegre. (os quatro últimos sem fronteira com Natal). A metrópole tem área total de 2.522,8 km² (da qual Natal ocupa apenas 6,7%, mas tem 70% da população e gera 72% do ICMS regional).

A amostra da pesquisa tem como referência o bairro de Nova Parnamirim, município de Parnamirim/RN, inserido na área da grande Natal, localidade que mais tem crescido nos últimos anos, com pesados investimentos imobiliários, próximo do aeroporto, shopping's e das principais praias do litoral do sul.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

A metodologia empregada para a obtenção de materiais no desenvolvimento deste trabalho teve como pesquisa bibliográfica, a consulta em livros, revistas, artigos e Internet. As informações serão coletadas em relatórios gerenciais e de organizações de classe relacionadas à locação de veículos.

3.4 TRATAMENTO PARA ANÁLISE DOS DADOS

Utilizou-se nesta pesquisa, uma planilha específica de elaboração de planos de negócios ou projetos simplificados, fornecida pela instituição financeira responsável pelo crédito e que deverá ser encaminhado pela empresa interessada.

As informações coletadas serão devidamente tabuladas e transformadas em tabelas e gráficos estatísticos, com a elaboração de variáveis e indicadores percentuais que permitam a análise das viabilidades econômicas e financeiras do empreendimento.

4 RESULTADO

4.1 HISTÓRIA DO SETOR

O aluguel de automóveis no Brasil tem uma história recente. Começou na década de 50, na época romântica em que os antigos Fuscas Dauphine, DKV, Aero Willis, Simca e Karman Guia, circulavam pelas ruas, avenidas e rodovias brasileiras, após a indústria automobilística ter sido impulsionada pelo Plano de Metas do governo Juscelino Kubitschek. (ABLA 2009)

Os primeiros negócios surgiram na região central de São Paulo, onde alguns empresários de vendas de carros usados começaram a alugar os automóveis como atividade suplementar. Foi justamente um desses revendedores, o Sr. Adalberto Camargo, que vislumbrou no aluguel de carros um negócio promissor. O momento era favorável, a atividade econômica crescia e o País precisava de meios de transportes. (ABLA 2009).

Em 1956, Camargo associou-se a empresários de outros setores em busca de financiamento para fundar a Auto Drive S.A Indústria e Comércio, a primeira empresa criada exclusivamente com a finalidade de alugar carros. O primeiro automóvel alugado pela empresa foi da Volkswagen, o antigo fusca, para clientes brasileiros que haviam viajado ao exterior, onde tomaram conhecimento das conveniências da locação (ABLA 2009).

A partir dessa iniciativa pioneira, começaram a surgir outras locadoras, embora de início, a atividade tenha enfrentado dificuldades como a concorrência predatória e o desgaste dos veículos em função das péssimas estradas da época.

4.2 A EXPANSÃO DO NEGÓCIO

Na metade da década de 60, a atividade teve um grande impulso ao importar a experiência norte e começou a se profissionalizar rapidamente. Foi quando o perfil da locação deixou de ser exclusivamente transitório para incluir também os contratos feitos com empresas que utilizavam frotas, surgindo o aluguel a longo prazo (ABLA 2009).

Nos anos 70, apareceram as empresas de leasing financeiro, com as quais foi

possível alavancar o desenvolvimento das locadoras de veículos, já que elas trouxeram a possibilidade de realizar operações de financiamento a longo prazo.

O aluguel de carros, então já era uma atividade consolidada no Brasil, como já acontecera no exterior, começaram a chegar as redes internacionais de aluguel de carros. Da mesma forma as empresas nacionais passaram a formar redes, utilizando o sistema de franquia e locação de veículos ampliou-se consideravelmente.

Com a pulverização do Know how da locação, pequenas empresas regionais foram constituídas, surgindo a necessidade de se formar uma associação que reunisse os pioneiros do novo negócio em torno de objetivos comuns como: defender os interesses das empresas do setor, profissionalizar a atividade e divulgá-la junto à sociedade, além de combater a concorrência predatória.

Mais rapidamente do que se poderia prever, o atribulado ambiente econômico que se seguiu nos anos 80 ressaltou a importância da criação da ABLA (Associação Brasileira de Locação de Veículos). Com o respaldo da ABLA, fundada em 30 de março de 1977, o setor de locação de automóveis expandiu-se dos grandes centros para o interior (ABLA 2009)

O aluguel de carros ingressou nos anos 90 com novos desafios e oportunidades. Abertura da economia, Código de Defesa do Consumidor, Carro Popular, Plano Real e Globalização são alguns ícones contemporâneos.

A abertura trouxe para as locadoras a possibilidade de diversificar a frota com carros importados, para atender um consumidor que passou a exigir cada vez mais qualidade.

A explosão dos cartões de crédito, principalmente após o Plano Real, também foi positiva para o setor ao alargar a base de potenciais consumidores. O momento era de adaptar a administração dos negócios à nova ordem econômica, já com a inflação sob controle (ABLA 2009).

4.3 PREÇOS

A questão sobre preços das tarifas praticadas é uma decisão administrativa que compete a cada uma das locadoras, sem qualquer ingerência ou sugestão da ABLA. No entanto, é possível afirmar que no Brasil o setor de locação de automóveis pratica em média preços comparativamente mais baixos em relação aos outros países do mundo. (ABLA 2009)

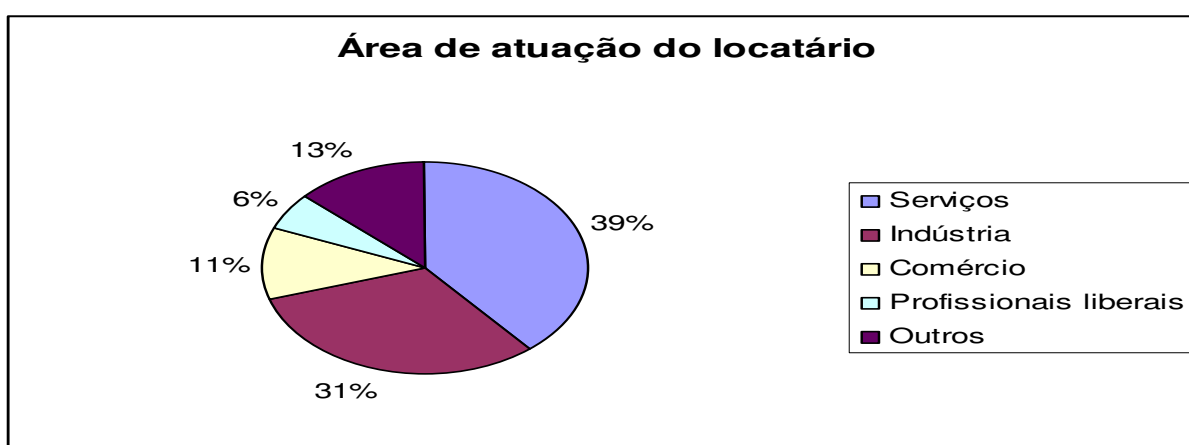
Todavia, é preciso que a definição das tarifas obedeça a princípios elementares de manutenção da locação como atividade produtiva, geradora de divisas e de empregos. Alugar por preços que sequer pagam o financiamento do carro locado é uma prática de autodestruição, que certamente levará a falência quem nela apostar.

Segundo a (ABLA 2009), o número de empresas que atuam no setor, diminuiu nos últimos anos em função de que muitas locadoras operavam com valores abaixo da realidade o que desvirtua a própria atividade e tiveram que fechar as portas dando prova de que não há espaço para esse tipo de estratégia.

4.4 PERFIL DO LOCATÁRIO

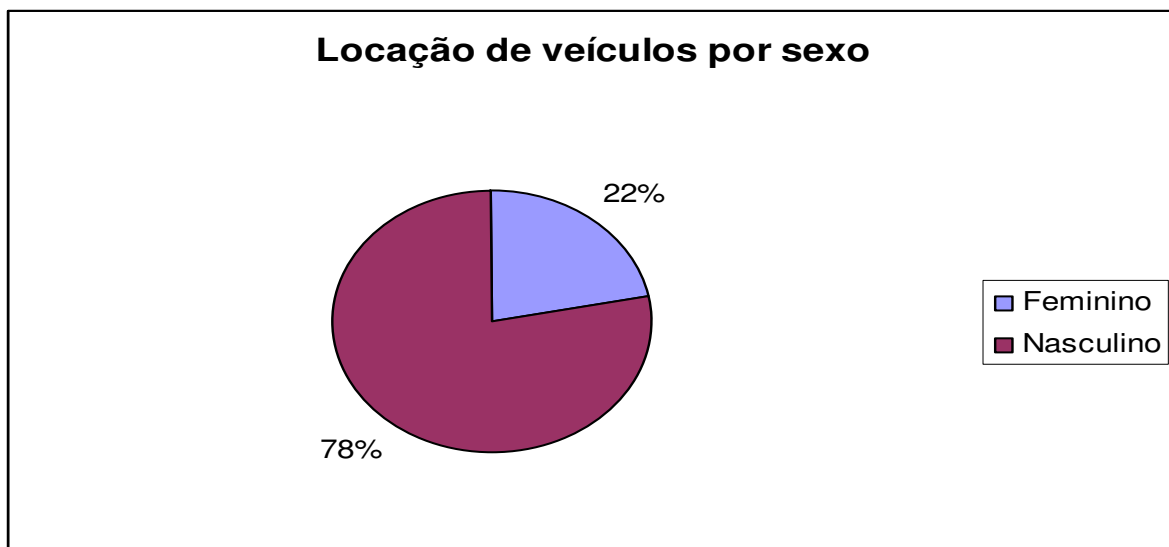
O Censo ABLA 2007 registrou a evolução da cultura do aluguel de automóveis no Brasil, com uma abrangência de usuário e da terceirização cada vez mais ampla. O setor começa a sentir na prática a popularização da demanda por carros alugados, tanto por parte de empresas de menor porte, (as pequenas e médias empresas), como também de usuários pessoas físicas em viagens de lazer ou mesmo na locação de automóveis para suas necessidades urbanas, como mostra os quadros abaixo. (fonte ABLA)

4.5 PRINCIPAIS INDICADORES DO SETOR



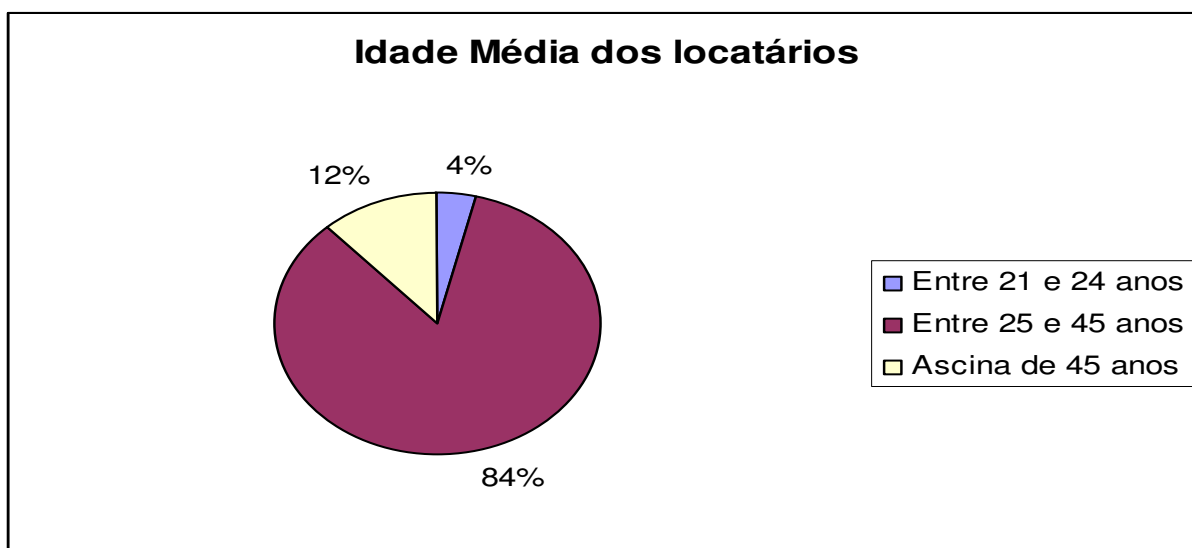
Quadro 1 Área de atuação do locatário

Fonte ABLA 2009



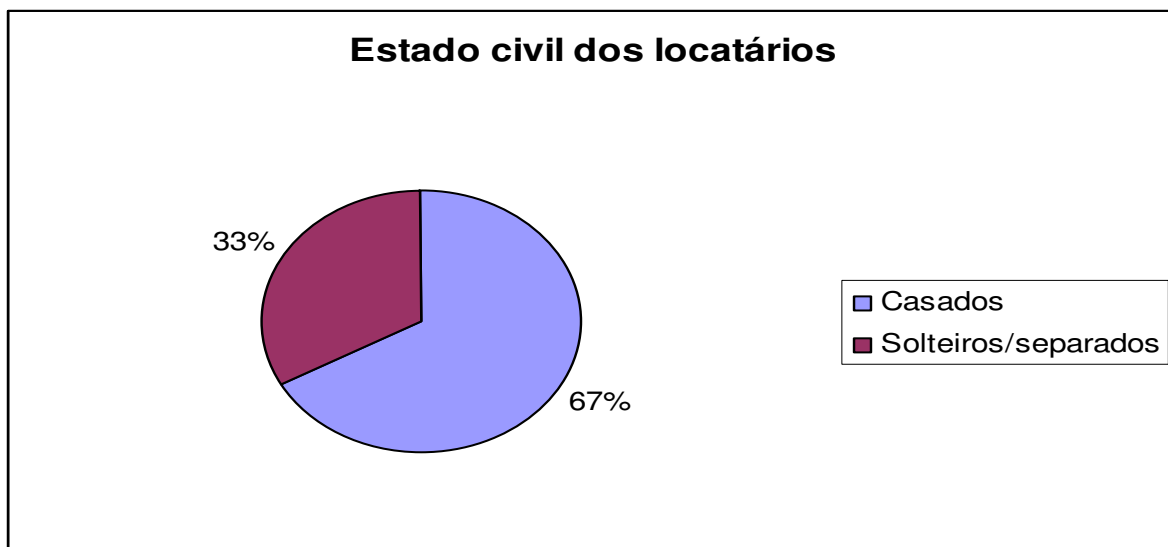
Quadro2 – Locação de veículos por sexo

Fonte ABLA 2009



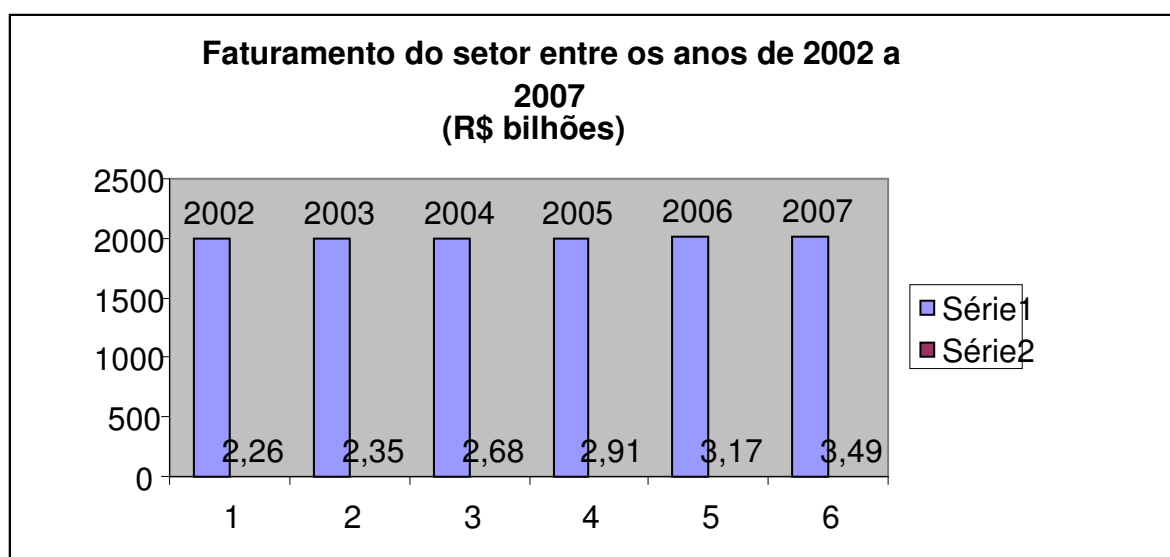
Quadro 3 – Idade média dos locatários

Fonte ABLA 2009



Quadro4 – Estado civil dos locatários

Fonte ABLA 2009



Quadro 5 – Faturamento do setor entre os anos 2002 a 2007

Fonte ABLA

NORTE	2003	2004	2005	2006	2007
Acre	2	5	5	5	5
Amapá	8	7	6	6	6
Amazonas	18	17	16	17	18
Pará	70	60	68	63	60
Rondônia	8	9	8	11	8
Roraima	9	8	10	10	8
Tocantins	12	11	12	12	9
TOTAL REGIÃO NORTE	127	117	125	124	114
NORDESTE	2003	2004	2005	2006	2007
Alagoas	26	27	25	28	24
Bahia	210	180	183	179	182
Ceará	72	49	51	49	51
Maranhão	28	33	27	32	28
Paraíba	42	32	29	35	31
Pernambuco	108	67	66	62	64
Piauí	15	16	14	16	15
Rio Grande do Norte	86	71	68	53	41
Sergipe	23	22	21	23	28
TOTAL REGIÃO NORDESTE	610	497	484	477	464
CENTRO-OESTE	2003	2004	2005	2006	2007
Distrito Federal	75	43	48	47	46
Goiás	52	48	45	45	58
Mato Grosso	30	26	21	29	28
Mato Grosso do Sul	38	36	33	17	18
TOTAL CENTRO-OESTE	195	153	147	138	150
SUDESTE	2003	2004	2005	2006	2007
Espírito Santo	103	101	94	97	82
Minas Gerais	214	190	201	213	220
Rio de Janeiro	175	135	131	128	117
São Paulo Capital	325	293	312	301	250
São Paulo Interior	175	148	151	149	194
TOTAL SUDESTE	992	867	889	888	863
SUL	2003	2004	2005	2006	2007
Paraná	141	103	98	103	110
Rio Grande do Sul	160	149	133	129	109
Santa Catarina	115	99	88	93	95
TOTAL SUL	416	351	319	325	314

Quadro 6 – Locadoras por região

Fonte ABLA 2009

4.6 PLANO DE NEGÓCIO

O objetivo principal do presente estudo concentra-se na implantação de uma empresa de locação de veículos de passageiros na cidade de Parnamirim-RN. Tratando-se de empresa prestadora de serviços de locação de veículos automotores, o presente empreendimento é caracterizado como uma microempresa, instalada na Região Metropolitana de Natal, cuja característica principal vincula-se ao crescimento da demanda dos serviços a serem ofertados pela respectiva microempresa. As características básicas do empreendimento são as seguintes:

Razão Social: A sociedade é denominada, L & E Serviços de Transportes e Locação Ltda,

Nome de Fantasia: Locadora Estação Verão

Sede e Foro Jurídico: A empresa tem sede e foro jurídico na Rua Montanhas, 106, CEP.: 59152-525, Nova Parnamirim, Parnamirim/RN.

Objetivo Social: O objetivo social da empresa é a prestação de serviços de transportes e locação de automóveis.

Data da Constituição: De acordo com o Contrato Social, as atividades da empresa tiveram início em 01 de março de 2009.

Gerência e Administração: Conforme consta no Contrato Social, a administração da empresa é exercida pelo sócio, **Luiz Odelmo de Barros**, isoladamente, com poderes bastantes para administrar e representar a sociedade judicialmente e extrajudicialmente.

Capital Social: O capital social da empresa é de R\$ 20.000,00 (Vinte Mil Reais), dividido em 20.000 quotas no valor nominal de R\$ 1,00 (Hum Real) cada uma, pertencentes aos sócios, Luiz Odelmo de Barros e Ernestina Vieira Barros, com 50% para cada sócio, capital esse, subscrito e integralizado.

Missão:

Proporcionar atendimento diferenciado, serviços personalizado, buscando a satisfação dos clientes..

Visão:

Ser referência no ramo de locação de automóveis, buscando aprimoramento contínuo e inovando sempre.

4.6.1 Principais elementos do projeto

- a) Valor total do investimento: R\$ 205.686,28
- b) Recursos próprios: R\$ 100.000,00
- c) Valor Financiado: R\$ 105.686,28
- d) Taxa de juros anual: 6,75% a.a
- e) Prazo: 60 meses
- f) Carência: 6 meses
- g) Periodicidades das parcelas: Trimestral na carência
Mensal após a carência
- h) Empregos gerados: 03

4.6.2 Cronograma de desembolso dos recursos

O quadro 1 detalha as informações dos itens a serem financiados e respectivo desembolso. Observa-se que 95% dos recursos a serem financiados destinam-se à aquisição de 8 veículos, cujo desembolso ocorre em parcela única e diretamente ao fornecedor dos veículos (concessionárias).

CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS E INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

Cliente: L & E SERVIÇOS DE TRANSPORTES E LOCAÇÃO LTDA

CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS

Total Financiado: R\$ 105.686,28

Total Desembolso: R\$ 105.686,28

	Inversão	Valor	Desembolso		1ª Parc.	Parcela	Parcela	Parcela	Parcela
Veículos marca Wolkswagem tipo Gol ano 2009/2010	100.000,00	PARCELA	Perc. % →	100,00					0,00
			Valor →	100.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Computador Pentiumm Dual Core 2 GK e HD de 160	1.340,00		Perc. % →	100,00					0,00
		PARCELA	Valor →	1.340,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Impressora Multifuncional HP	400,00		Perc. % →	100,00					0,00
			Valor →	400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Aparelho de ar condicionado Sprinter Slip	2.346,28	PARCELA	Perc. % →	100,00					0,00
			Valor →	2.346,28	0,00	0,00	0,00	0,00	
Poltronas, aparelho telefônico, birôs	1.600,00		Perc. % →	100,00					0,00
		PARCELA	Valor →	1.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Total Parcelas				105.686,28	0,00	0,00	0,00	0,00	

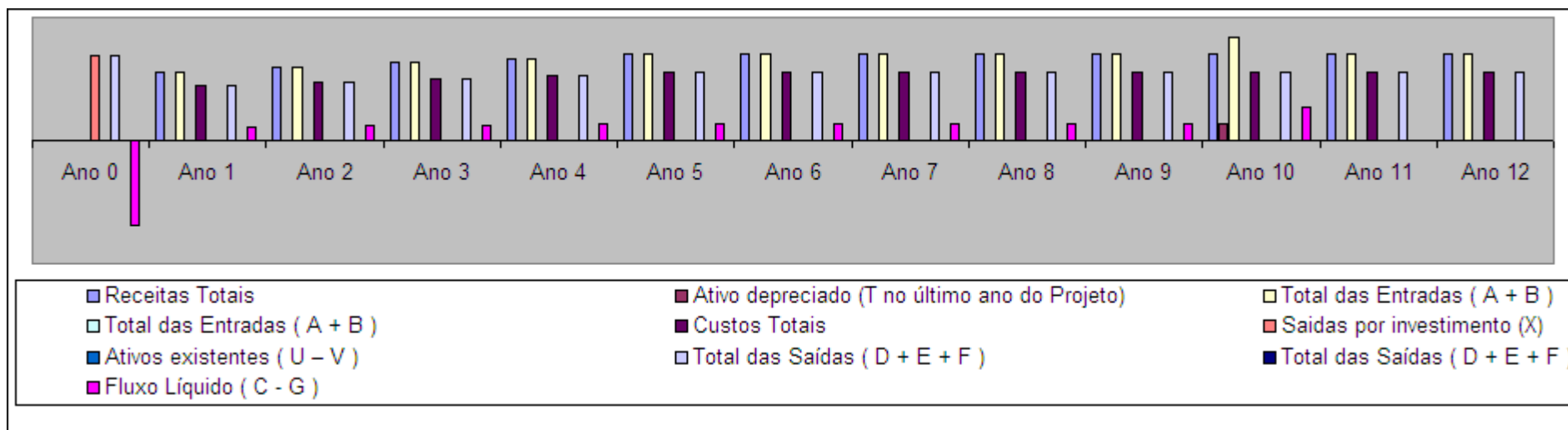
Quadro 1 – Cronograma de Desembolso

Fonte : Plano de Negócio do Banco do Nordeste do Brasil S/A

4.6.3 Fluxo de caixa

O fluxo de caixa consiste no resultado do confronto das entradas e saídas esperadas de recursos de determinado investimento. No presente estudo, todos os seus componentes são obtidos através de projeções.

FLUXO DE CAIXA														
		Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 12
A	Receitas Totais		168.000,00	178.500,00	189.000,00	199.500,00	210.000,00	210.000,00	210.000,00	210.000,00	210.000,00	210.000,00	210.000,00	210.000,00
B	Ativo depreciado (T no último ano do Projeto)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40.719,31	0,00	0,00
C	Total das Entradas (A + B)	0,00	168.000,00	178.500,00	189.000,00	199.500,00	210.000,00	210.000,00	210.000,00	210.000,00	210.000,00	250.719,31	210.000,00	210.000,00
D	Custos Totais		134.400,00	142.800,00	151.200,00	159.600,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00
E	Saidas por investimento (X)	205.686,28												
F	Ativos existentes (U – V)	0,00												
G	Total das Saidas (D + E + F)	205.686,28	134.400,00	142.800,00	151.200,00	159.600,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00	168.000,00
H	Fluxo Líquido (C - G)	-205.686,28	33.600,00	35.700,00	37.800,00	39.900,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00	82.719,31	0,00	0,00



Quadra 2 – Fluxo de Caixa

Fonte: Plano de Negócio do Banco do Nordeste do Brasil S/A

4.6.4 Indicadores econômico financeiro e social do projeto

O quadro a seguir mostra as razões pela qual podemos afirmar a viabilidade do projeto levando em consideração os índices projetados de acordo com o volume de recursos pretendidos.

A rentabilidade alcançada no projeto é 20%, obtida pela relação entre o lucro líquido e o investimento total.

Giro do ativo é indicador utilizado para dimensionar a eficácia e eficiência operacional, especificamente mostra quantas vezes a empresa recuperou o valor de seu ativo por meio de vendas em um período de um ano e sua análise deve sempre ser combinada com a análise de um ou mais indicadores de margens.

Lucratividade representa a relação do lucro líquido com a receita operacional líquida e foi alcançada um percentual de aproximadamente 20%

Payback encontrado no estudo foi equivalente à 60 meses, pois trata-se da implantação da atividade.

O custo ponderado de capital é 9,30% que corresponde ao custo de cada parcela de capital multiplicado pelo custo da sua fonte específica.

Mérito Econômico e Social do Projeto	
Custo total / Receita Operacional Líquida (A / C) - %	80,00
Rentabilidade do Investimento Total (D / E) - %	20,01
Giro do Ativo (C / E)	1,02
Lucratividade Líquida (D / C) - %	19,60
Número de empregos permanentes (I)	3
Custo de um emprego gerado (E / I) - R\$	68.562,09
PayBack (E / D) - em anos	5,00
Custo ponderado de capital	9,30%
Lucro Líquido / Valor dos Insumos	
Lucro Líquido incremental (D - J) - R\$	41.166,77
Ano de estabilização do Projeto (L)	5
Número de empregos atual (F)	3
Custo Total	168.000,00
Impostos incidentes sobre o faturamento (%)	0,00%
Receita Operacional Líquida	210.000,00
Lucro Líquido	41.166,77
Investimento total	205.686,28
Nº de Empregados - Atual	3
Número de empregos temporários gerados pelo projeto	0
Valor dos insumos	
Empregados - Ano Estab.	3
Lucro líquido atual	0,00
Valor da mão-de-obra atual	
Ano de estabilização do Projeto	5
Rédito Operacional	42.000,00
Valor de Recursos Próprios pré-existent	0,00
Valor de Recursos de Terceiros pré-existente	0,00
Valor de Recursos Próprios do Projeto	100.000,00
Valor de Recursos de Terceiros do projeto	105.686,28
Taxa Mínima de Atratividade	12,00%
Taxa de juros da operação em estudo	6,75%

Ano	Custo total	Rédito Operac.	R.O.L.	Lucro Líquido
0	0,00	0,00	0,00	0,00
1	134.400,00	33.600,00	168.000,00	26.819,12
2	142.800,00	35.700,00	178.500,00	30.251,98
3	151.200,00	37.800,00	189.000,00	33.890,24
4	159.600,00	39.900,00	199.500,00	37.528,51
5	168.000,00	42.000,00	210.000,00	41.166,77
6	0,00	0,00	0,00	0,00
7	0,00	0,00	0,00	0,00
8	0,00	0,00	0,00	0,00
9	0,00	0,00	0,00	0,00
10	0,00	0,00	0,00	0,00
11	0,00	0,00	0,00	0,00
12	0,00	0,00	0,00	0,00

Quadro 3 – Méritos econômicos e social do projeto

Fonte: Plano de Negócio do Banco do Nordeste do Brasil S/A

4.6.5 Cálculos financeiro do projeto

O quadro abaixo evidencia os parâmetros que serão utilizados para os cálculos financeiro do projeto como: valor a ser financiado, o prazo de amortização incluindo a carência, taxa de juros e periodicidade do reembolso das parcelas.

CÁLCULO DO FINANCIAMENTO (INVESTIMENTOS FIXOS)

Ano	Saldo Dev. Total	Capacidade Pagamento	Comprom. Total %	% Utiliz.	Amortização	Saldo Dev. Principal	Encargos	Amortização c/ Encargos
01	93.943,36	26.819,12	43,79	43,79	11.742,92	93.943,36	6.780,88	18.523,80
02	70.457,52	30.251,98	77,63	77,63	23.485,84	70.457,52	5.448,02	28.933,86
03	46.971,68	33.890,24	69,30	69,30	23.485,84	46.971,68	3.909,76	27.395,60
04	23.485,84	37.528,51	62,58	62,58	23.485,84	23.485,84	2.371,49	25.857,33
05	0,00	41.166,77	57,05	57,05	23.485,84	0,00	833,23	24.319,07
06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bases do Financiamento								
Valor do Financiamento		105.686,28						
Prazo em meses		60						
Carência em meses		6						
Juros % a.a.		6,75						
Periodicidade Reembolso		Mensal						
Amortizações iguais ?		Sim						

Quadro 4 – Cálculos do Financiamento

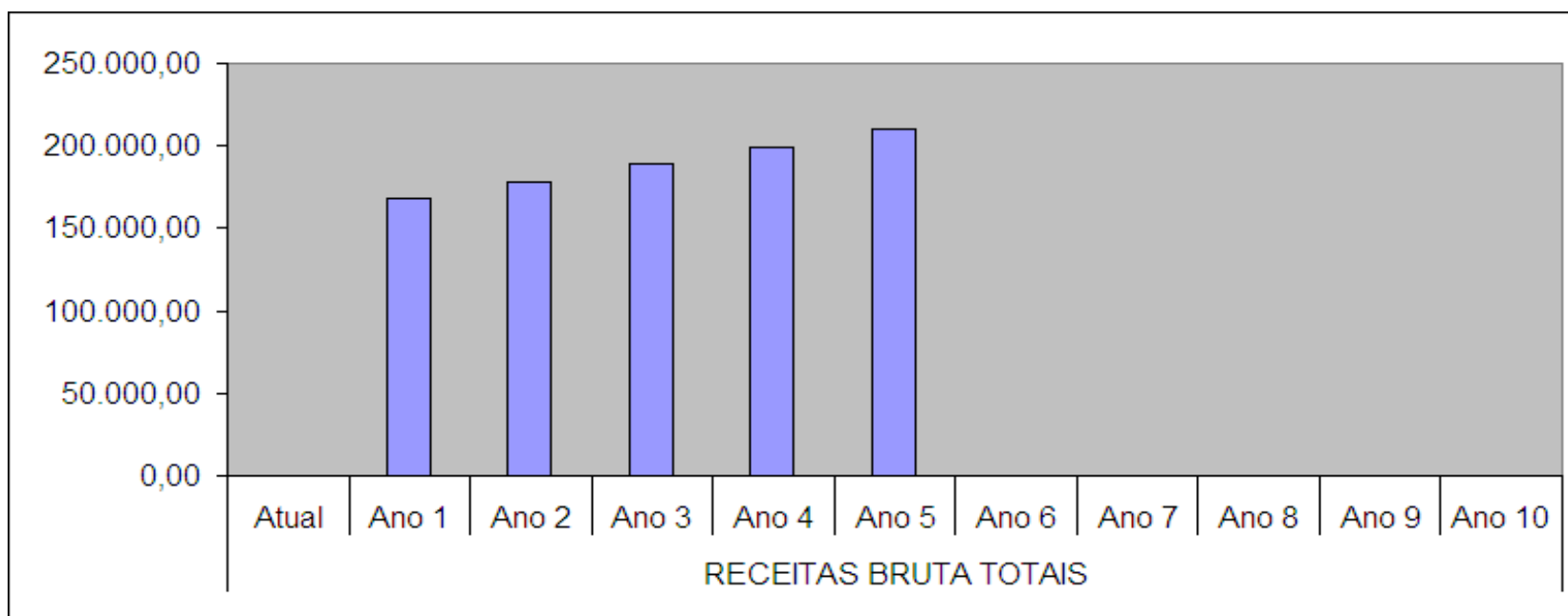
Fonte : Plano de Negócio do Banco do Nordeste do Brasil S/A

4.6.6 Receita Bruta

A receita compreende a linha mais importante do fluxo de caixa, pois é ela que atua no sentido de fazer crescer o valor do investimento. Aqui são incluídas todas as entradas de caixa provenientes dos serviços prestados pela empresa. A projeção de receita bruta considerou os seguintes fatores determinantes: a) Quantidade de diárias, b) Valor das diárias, c) Quantidade de veículos utilizados. Da combinação destes fatores resultou o valor da receita bruta projetada.

RECEITAS BRUTA TOTAIS

Atual	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
0,00	168.000,00	178.500,00	189.000,00	199.500,00	210.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



Quadro 5 Receitas Brutas

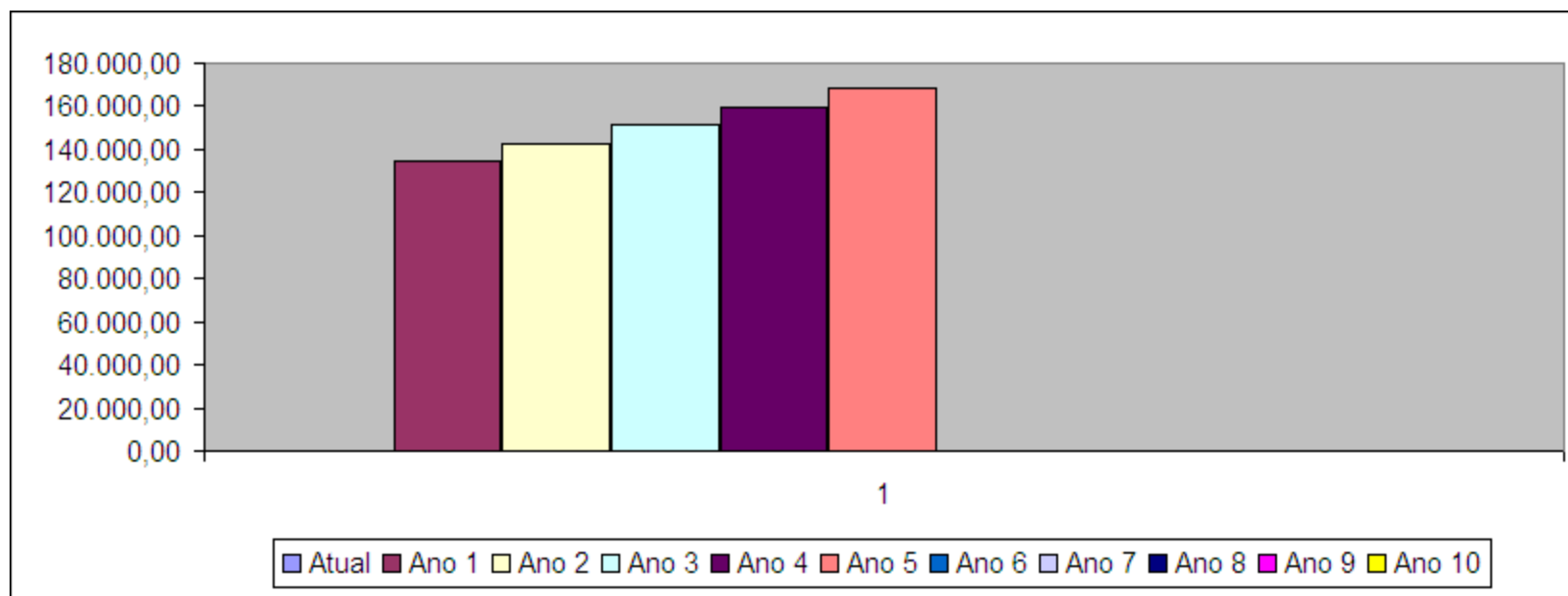
Fonte: Plano de Negócio do Branco do Nordeste do Brasil

4.6.7 Custos totais

Os custos do projeto foram calculados automaticamente através da utilização do “custo padrão”, que é parametrizado pelo agente financeiro responsável pela concessão do crédito, que de acordo com a atividade desenvolvida esse custo é conhecido aplicando um percentual sobre as receitas projetadas.

ESPECIFICAÇÃO DOS CUSTOS TOTAIS

Atual	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
0,00	134.400,00	142.800,00	151.200,00	159.600,00	168.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

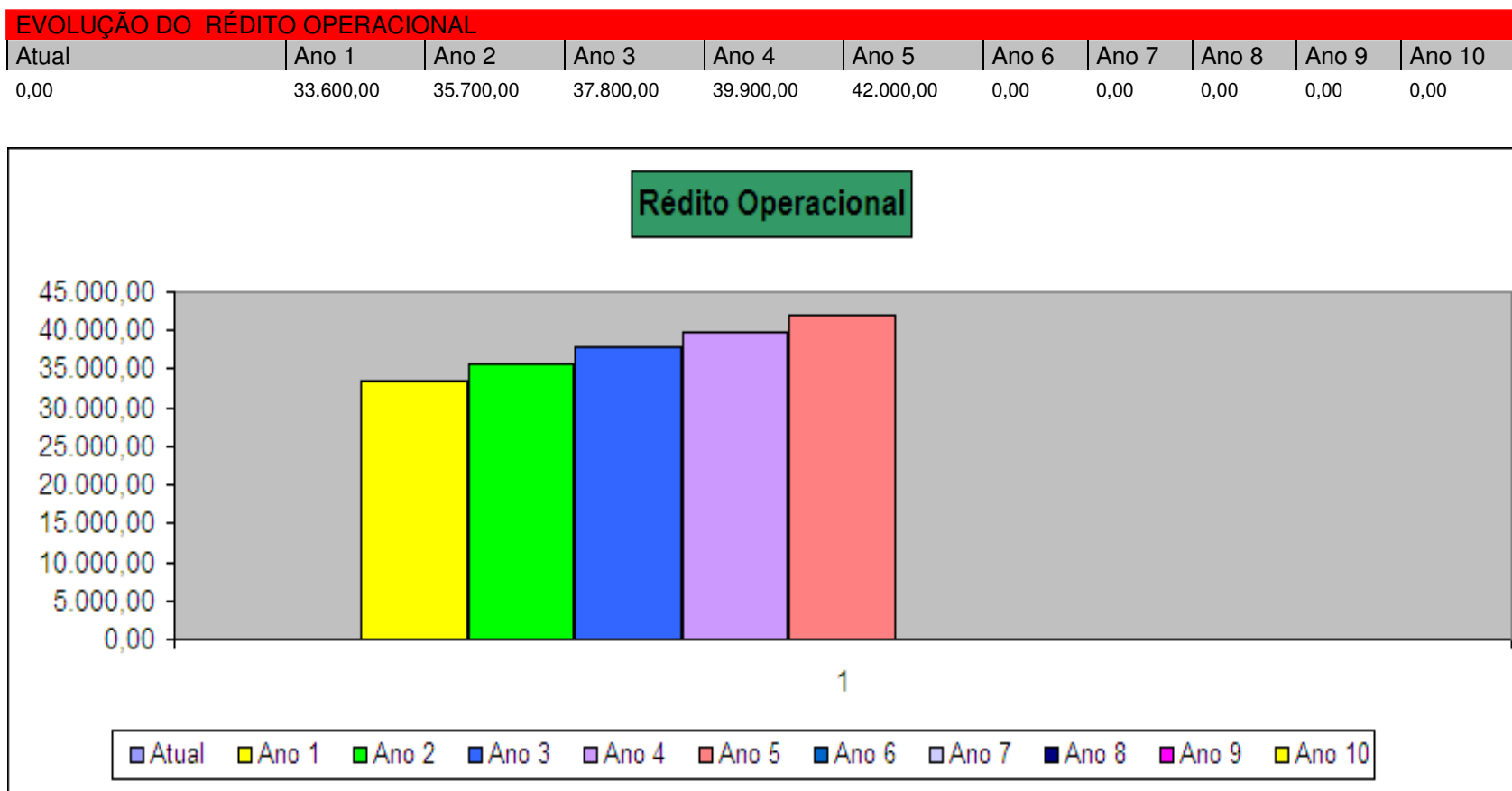


Quadro 6 Custos Totais

Fonte: Plano de Negócio do Banco do Nordeste Brasil

4.6.8 Rédito Operacional

O rédito operacional é entre a diferença das receitas e os custos totais sem a dedução dos encargos da operação.



Quadro 7 Rédito Operacional

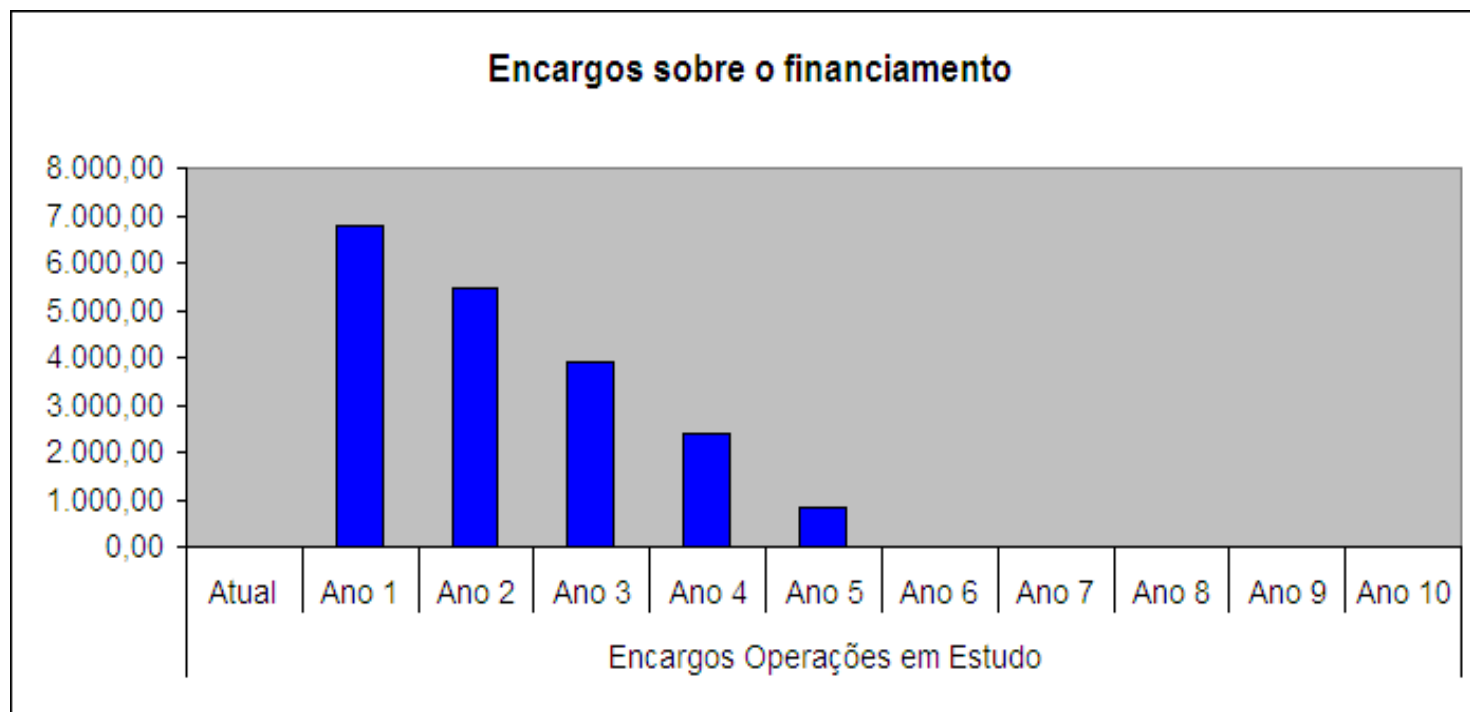
Fonte: Plano de Negócio do Banco do Nordeste do Brasil S/A

4.6.9 Encargos incidentes sobre o financiamento

Como mostra o gráfico abaixo, os encargos acontecerão de forma decrescente, pois a taxa de juros aplicada é Pré-fixada de 6,75% a.a. e calculada sobre o saldo devedor sendo totalmente exigível a cada mês.

Encargos Operações em Estudo

Atual	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
6.780,88	5.448,02	3.909,76	2.371,49	833,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



Quadro 8 Encargos Incidentes sobre o financiamento

Fonte: Plano de Negócio do Banco do Nordeste do Brasil S/A

5 CONCLUSÃO

A gestão de uma locadora de automóveis exige capital intensivo e nesse sentido, é preciso lembrar que o custo do dinheiro no Brasil ainda é muito alto acentuando-se as dificuldades para obtenção de crédito, o que implica dizer que o empreendedor precisa estar bem preparado e ter um planejamento adequado em relação às reais necessidades de capital.

A realização de um investimento empresarial exige o conhecimento de realidades presentes e de cenários relacionados à atividade, conhecimento esse expresso em planejamento estratégico do negócio a ser investido.

Diante da necessidade de obter recursos que pudessem alavancar o investimento e realizar a implantação da empresa, o empresário procurou a instituição financeira com o intuito de mostrar suas reais condições e apresentar para análise do corpo técnico do banco seu projeto de viabilidade econômico financeiro.

O plano de negócio confirma a viabilidade econômica e financeira de implantação de uma locadora automotiva de passageiros na cidade de Natal-RN, cujos índices apresentam uma taxa de rentabilidade de 20%, um custo ponderado do capital de 9,30% uma lucratividade de 19,6%, e o pay back encontrado foi de 05 anos.

Pode-se afirmar com base nos índices alcançados, que o projeto é financeiro e economicamente viável e que os recursos injetados no negócio terá assegurado o seu retorno dentro do prazo estabelecido.

Sob a ótica do mercado, o projeto ampliará a oferta dos serviços de locação de veículos automotivos, na Região Metropolitana de Natal. Esses novos serviços disponíveis no mercado fortalecerão a infra-estrutura do setor terciário em Natal e em especial ao segmento do turismo na região.

Tratando-se de investimento de implantação, o empreendimento apresenta benefícios econômicos e sociais, gerando emprego, remunerando fatores, agregando renda e promovendo o multiplicador de demandas, receitas, tributos e demais aspectos constantes do plano de negócio.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMATO, Pedro Munoz. Introdução à Administração Pública – Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1958
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE LOCAÇÃO DE AUTOMÓVEIS: Como Abrir Uma Locadora de Automóveis: Disponível em: <www.abla.com.br>. Acesso em: 05 abr, 2009
- BANCO DO NORDESTE: Elabore sua proposta de Crédito em: <www.bnb.gov.br>. Acesso em: 03 abr. 2009
- CERVO, Amado Luiz/BERVIAN P.A. Metodologia científica 4. ed. São Paulo: Makron Boohs, 1996
- DOLABELA, Fernando. Oficina do Empreendedor: Metodologia e Ensino que Ajuda a Transformar Conhecimento em Riqueza – São Paulo: Cultura 1999
- HOLANDA, Nilson. Planejamento e projetos. 2. ed. Rio de Janeiro: Apec, 1975
- qualiblog.wordpress.com/2009/03/10/alguns-indicadores-financeiros-para-a-qualidade/ - 41k 09/05/09.
- Indicadores financeiros para qualidade. **Disponível** em: <www.qualiblog.wordpress.com> acesso em: 10/03/09
- MATHIAS, W.F. O projeto no processo de planejamento da firma. Dissertação de Mestrado, Departamento de Administração da FEA/USP, dez, 1977.
- NEWMAN H. William. Ação Administrativa: As Técnicas de Organização e Gerência. 4 ed. São Paulo: Atlas 1981
- SALIM. César Simões (et al). Construindo planos de negócios – Rio de Janeiro: Campus, 2001
- Plano de Negócio: estratégias para Micro e Pequenas Empresas. Disponível em: <www.pedeverba.com.br>. Acesso em: 21/03/09.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS: A influência da micro e pequena empresa no desenvolvimento econômico do Brasil: Disponível em <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 12 abr. 2009
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS: Como Elaborar um Plano de Negócio. disponível em: < www.sebrae.com.br> .Acesso em: 08/03/2009.
- WOILER. Sansão; MATHIAS. W.F. **Projetos**: planejamento, elaboração e análise – São Paulo: Atlas, 1996