

2022

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

CONTABILIDADE APLICADA

VIPE

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

CONTABILIDADE APLICADA

VIPE

MÓDULO DE CONTABILIDADE APLICADA

Normas Internacionais e Pronunciamentos Contábeis – Prof. Antonio Donizeti Fortes

Práticas de Sistemas Contábeis – Prof. Danilo Moraes Doval

Contabilidade Comercial – Prof. Luiz Fernando Pancine

Contabilidade Avançada – Prof. Luiz Fernando Pancine

Projeto Contabilidade Aplicada – Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Alunos:

Brenda Venâncio Moreira, RA 20001323

José Rafael Ramos Cirino, RA 20000554

Larissa Vitoria de Paula , RA 20000356

Tatiane Serrano, RA 20000075

Maria Eduarda Petreca, RA 20001834

Luis Guilherme Cassiano, RA 20000969

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

Sumário

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	7
3 METODOLOGIA	9
3.1 BALANÇO PATRIMONIAL	9
3.2 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)	11
4 RESULTADOS	13
4.1 RESULTADOS A PARTIR DO BALANÇO PATRIMONIAL	13
4.1.1 ÍNDICES DE LIQUIDEZ	13
4.1.3 ANÁLISE DE RENTABILIDADE	14
4.2 ANÁLISE DRE 2021	15
4.2.1 ANÁLISE GERAL DRE	15
4.2.2 ANÁLISE LUCRATIVIDADE	16
4.3 INFLAÇÃO E SEUS IMPACTOS NA EMPRESA	17
4.3.1 PROJEÇÕES COM BASE NA INFLAÇÃO	17
4.4 DICAS DE EFETIVAÇÃO DO NEGÓCIO	18
5 CONCLUSÃO	19
6 REFERÊNCIA	20
7 ANEXOS	21

1 INTRODUÇÃO

Em uma visão geral, o objetivo deste trabalho é levar conhecimento contábil ao empresário, para que ele possa adotar a contabilidade em seu empreendimento e, com isso, aumentar seus resultados profissionais. Para isso, serão utilizados os conceitos e aplicações do Balanço patrimonial e da DRE (Demonstração do Resultado do Exercício). O balanço patrimonial é aquele que busca evidenciar para o usuário informações sobre o patrimônio da entidade em um determinado período, mostrando a situação dos seus bens, valor monetário em caixa e bancos, bem como suas obrigações com terceiros. Enquanto que, a DRE tem o objetivo de demonstrar para seus usuários a formação do resultado líquido de um determinado período através do confronto das receitas com as despesas e resultados obtidos.

Através destes dois conceitos, este trabalho irá abordar a tomada de decisões nas micro e pequenas empresas, buscando entender como o Balanço Patrimonial e DRE são estruturados de acordo com a lei e, ao mesmo tempo alcançar mais informações sobre como estes demonstrativos podem influenciar os gestores no momento em que as decisões devem ser tomadas e colocadas em prática de modo seguro, a fim de entender sua importância como ferramenta decisória.

Mediante esses conceitos prévios, e os conceitos aprendidos durante o curso de Ciências Contábeis, sabe-se com certeza o quanto a contabilidade é essencial para a construção e continuação de uma empresa, de forma essencialmente saudável em questões jurídicas, monetárias, internas e externas.

O projeto de consultoria empresarial traz a oportunidade de aplicação de tudo que é ministrado em teoria, colocando em prática através dos dados e informações de uma empresa real, o desenvolvimento da competência profissional no mercado de trabalho, através da prática do exercício contábil da empresa escolhida. O objetivo é beneficiar ambos os lados, pelo lado da empresa tem-se uma análise contábil de seus dados e um controle orçamentário, o que até então não possuía, podendo assim, tomar decisões estratégicas e orçamentárias para controle e crescimento empresarial, e pelo lado do aluno, um futuro profissional contábil que adquire uma experiência para o desenvolvimento e diferenciação pessoal e profissional.

Nesse projeto esperamos conseguir apresentar ao empresário uma demonstração contábil através dos dados da sua empresa, realizando análises como, O balanço patrimonial, e a DRE (Demonstração de Resultado do Exercício), levando a ele informações e conhecimento contábil sobre a sua própria empresa, para que assim, ele consiga elevar as

estratégias e tomadas de decisões jurídicas e internas sobre a organização de forma mais clara e benéfica.

Portanto, esse trabalho se justifica no fato de que a contabilidade é essencial para a manutenção de uma empresa no mercado para uma boa saúde financeira, sendo responsável por mostrar aos gestores todos os valores de seus custos, despesas, receitas, lucratividades, ativos e passivos. Além disso, por abranger uma boa quantidade de números importantes para o funcionamento de sua organização, ela é essencial para auxiliar nas decisões, no planejamento da empresa e nos investimentos possíveis com mão de obra e outras iniciativas que contribuem para sua ascensão. Com tudo isso, sua importância para o empresário se torna um grande instrumento para o auxílio de sua administração, ajudando a sua empresa em seu crescimento sustentável.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Esse trabalho será baseado na empresa Vipe peças e serviços para veículos LTDA, que foi fundada em 03 de outubro de 2019, e é conhecida pelo nome de Vipe Auto Center. Está inscrita sob o CNPJ 35.071.766/0001-41 e localizada na Avenida Treze de Maio ,89B, jardim Santa Edwirges, São João da Boa Vista - SP, CEP 13.874-235. Seu porte é de uma Microempresa (ME), sendo a sua principal atividade o comércio de varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores, segundo o Código 45.30-7-03 do CNAE (Classificação nacional de atividades Econômicas), conta também com as atividades secundárias para os serviços de alinhamento e balanceamento de veículos automotores com o código 45.20-0-04 e para o comércio a varejo de pneumáticos e câmara-de- ar o seguinte código 45.30-7-05 conforme descrito na classificação nacional de atividades econômicas.

A Vipe está atuando no mercado de varejo de peças desde o ano de 2019. A empresa é especializada em peças exclusivas para vans, com qualidade e valores condizentes ao de todo mercado, as peças em si não são vendidas ao público por enquanto, e sim para a empresa JPV Maxvan que é uma oficina mecânica especializada em vans.

O mercado em que a empresa está inserida, é o das autopeças que, desde o surgimento do automóvel no século 18, tem tomado proporções significativas, não somente na área de produção de peças novas, mas também na área de reposição. No Brasil, os consumidores percebem que realmente sai mais em conta a reposição de peças para manter o veículo em bom estado do que comprar um novo. Assim, quando o consumidor precisa trocar alguma peça ou fazer uma revisão ele vai ao mecânico que, por sua vez, compra as peças em lojas e varejo de autopeças.

Em relação a pandemia do coronavírus, a empresa precisou se adaptar para obter receita, com todo esse cenário, principalmente com o fato das pessoas se isolarem em casa, trabalharem e estudarem em home office, o giro das vans foi ficando bem menor nesse período de pandemia, e com isso menos consertos e menos peças foram vendidas. Mas, a retomada das atividades contribui para o reaquecimento da indústria e comércio de autopeças, portanto o novo cenário é otimista.

Como a Vipe por enquanto só vende peças para sua própria oficina, ainda não há concorrentes diretos em suas vendas, no futuro com a expectativa de que a empresa amplie seus negócios para o mercado regional, alguns concorrentes poderão aparecer, como por exemplo a empresa Van auto peças, localizada na Av. Dr. Oscar Pirajá Martins, 982 - Jardim Santo André, São João da Boa Vista - SP. Por conta desse mesmo motivo, o cliente principal e

único da Vipe por enquanto são os clientes de sua oficina JPV Max Van, que ao levarem suas vans para conserto compram as peças da Vipe, que se localiza no mesmo espaço da mecânica.

Em relação aos conceitos de missão, visão e valores, o empresário informou que não havia pré definições escritas, mas que obtinha uma ideia fixa como visão, pensando nisso e na importância de tais conceitos, criamos uma sugestão para ser usada pela empresa. como Missão - oferecer os melhores produtos para o mercado automotivo, atendendo de forma rápida e completa todas as necessidades dos clientes.

Visão - Crescer no mercado atuante, ser excelência no que faz, atender São João e região e ser um centro automotivo junto com a JPV MAX VANS onde o cliente deixa seu veículo e não precisa se preocupar com mais nada.

Valores - Ética, transparência, respeito, qualidade e segurança com os clientes e fornecedores. Oportunidade e Valorização aos colaboradores.

3 METODOLOGIA

A metodologia de um trabalho é a trajetória que será utilizada para analisar os resultados obtidos através das etapas do estudo realizado, considerando que cada estudo requer uma estruturação com base em instrumentos científicos que variam conforme o problema proposto. (ANDRADE, 2007).

Nesse contexto será apresentado o estudo feito através dos dados que foram disponibilizados pela empresa VIPE para a elaboração das demonstrações contábeis e financeiras.

Os princípios fundamentais da contabilidade foram relevantes para a construção desse trabalho, sendo eles: princípio da entidade, princípio da continuidade, princípio da oportunidade, princípio do registro pelo valor original, princípio da atualização monetária, princípio da competência, princípio da prudência e princípio da objetividade.

Foram elaborados dois demonstrativos contábeis através de dados fornecidos pelo empresário, o balanço patrimonial e a DRE.

Após a coleta das informações citadas acima, foi realizada uma reorganização dos dados para um melhor entendimento, e posteriormente aplicado às ferramentas de análise das demonstrações.

Foram realizadas, análises horizontal e vertical do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício, a fim de observar pontos fortes e fracos dentro da organização por meio da contabilidade.

3.1 BALANÇO PATRIMONIAL

O balanço patrimonial é a demonstração contábil que apresenta os bens, direitos e deveres pertencentes a uma entidade numa determinada data. Através da diferença entre o Ativo (bens e direitos), e do Passivo Exigível (deveres), o balanço patrimonial evidencia a situação líquida da entidade. E, segundo Marion (1998), o balanço patrimonial reflete a posição financeira em determinado momento.

São classificados como bens, itens ativos como dinheiro, contas bancárias, estoques, terrenos, veículos e instalações. São considerados direitos itens como, contas a receber, empréstimos concedidos e adiantamentos. Enquanto que, os deveres, são itens passivos como fornecedores, salário de funcionários, empréstimos a pagar e tributos a recolher.

No Balanço, o Patrimônio se encontra em equilíbrio, equilibrando os bens e direitos com as obrigações e as participações dos acionistas. Desta forma, ele é a igualdade patrimonial.

Figura 1: Exemplificação do Balanço patrimonial

ATIVO CIRCULANTE Compreende os bens, créditos e valores realizáveis que a empresa tem disponível para operação no curto prazo de até um ano	PASSIVO CIRCULANTE Compreende os compromissos exigíveis cujo pagamento das dívidas devem ser liquidadas dentro do prazo de um ano.
ATIVO NÃO CIRCULANTE Compreende os bens, créditos e valores, cuja mobilização ou alienação depende de autorização legislativa.	PASSIVO NÃO CIRCULANTE dívidas de longo prazo, que serão quitadas depois de um ano
	PATRIMÔNIO LÍQUIDO Formado pelo grupo de contas que registra o valor contábil pertencente aos acionistas ou quotistas

Fonte: criação própria.

No estudo do balanço patrimonial, fica-se dividido os ativos por ordem de liquidez, e subdividido em ativo circulante (Disponível, créditos, estoques e despesas antecipadas) e ativos não circulantes (ativos de longo prazo, investimentos, imobilizado, intangível), enquanto que os passivos, são classificados por ordem de exigibilidade, subdivididos entre as despesas de curto e longo prazo.

A partir da coleta de material com o empresário em nossas reuniões e materiais disponibilizados diretamente por ele, realizou-se a construção do balanço patrimonial da empresa no mês de fevereiro, mês de início desse projeto.

Figura 2: Balanço patrimonial- Ativo mês de fevereiro da empresa VIPE

Descrição das Contas		Saldo em 28/02/2022
1.0	ATIVO TOTAL	417.420
1.1	ATIVO CIRCULANTE	415.220
1.1.01	CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	41.738
1.1.01.01	CAIXA	41.738
1.1.03	CONTAS A RECEBER	36.057
1.1.03.01	CLIENTES	36.057
1.1.04	ESTOQUES	336.865
1.1.05	CREDITOS	330
1.1.06.01	IMPOSTOS A RECUPERAR	330
1.1.11	DESPESAS DO EXERCICIO SEGUINTE	230
1.1.11.01	DESPESAS DO EXERCICIO SEGUINTE	230
1.2	ATIVO NÃO CIRCULANTE	2.200
1.02.03	IMOBILIZADO	2.200
1.02.03.01	COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	6.000
	DEPRECIACÃO ACUMULADA	-3.800

fonte: criação própria

Figura 3: Balanço patrimonial- Passivo mês de fevereiro da empresa VIPE

Descrição das Contas		Saldo em 28/02/2022
2.0	PASSIVO TOTAL	417.420
2.1	PASSIVO CIRCULANTE	351.420
2.1.01	FORNECEDORES	328.810
2.1.01.001	FORNECEDORES	328.810
2.1.05	OBRIGACOES C/ PESSOAS	6.000
2.1.05.01	SALARIOS A PAGAR	3.000
2.1.05.03	PRÓ-LABORE A PAGAR	3.000
2.1.06	OBRIGAÇÕES SOCIAIS A RECOLHER	348
2.1.06.01	OBRIGAÇÕES SOCIAIS A RECOLHER	348
2.1.08	IMPOSTOS A RECOLHER	10.262
2.7	PATRIMONIO LIQUIDO	66.000
2.7.01	CAPITAL REALIZADO	50.000
2.7.01.01	CAPITAL SOCIAL	50.000
2.2.07	RESERVA DE LUCROS	16.000
2.7.07.01	RESERVA DE LUCROS	16.000

fonte: criação própria

Para a realização da construção do balanço patrimonial da empresa, utilizamos princípios de acordo com o cpc 27/ias 16 Ativo Imobilizado, que são itens tangíveis, utilizados na administração, produção ou prestação de serviço, com o valor considerável e utilizado a por mais de um ano. Temos na empresa Vipe como ativo imobilizado: 2 computadores, 2 impressoras e 20 prateleiras.

Mas, segundo a lei 12.913 de 13/05/2014, no art 15 o custo de aquisição de bens do ativo não circulante imobilizado e intangível não poderá ser deduzido como despesa operacional, salvo se o bem adquirido tiver valor unitário não superior a R\$ 1.200,00 (mil e duzentos reais) ou prazo de vida útil não superior a 1 (um) ano.” Ou seja, levando em consideração ao imobilizado disponível na VIPE, apenas os computadores serão depreciados, os demais são custos.

3.1.1 ESTOQUES

Na interpretação do balanço patrimonial é notório o alto investimento no grupo estoque, levando em conta que, o mercado de reposição de autopeças tem apresentado uma expansão considerável nos últimos anos. Com o aumento do número de veículos circulando

pelas ruas e com os constantes lançamentos de veículos pelas montadoras, surge a necessidade das empresas desse setor trabalharem cada dia com um mix de produtos mais diversificado. Este aumento do mix exige que as empresas do setor estejam bem organizadas, com tecnologias e processos que possam otimizar a sua gestão dos estoques.

Os estoques existem, em geral, devido a uma inadequação entre a oferta e a demanda de produtos. Em lojas varejistas, essa inadequação pode ser proposital, pois é preferível manter um estoque como forma de antecipação a uma futura demanda. O estoque tem papel importante quando pensado como gerador do aumento da demanda que pode ser atendida pela empresa, pois permite que o produto esteja pronto e disponível no momento em que o cliente quiser.

Chopra e Meindl (2003) consideram o estoque crucial na capacidade da cadeia de suprimentos em apoiar a estratégia competitiva da empresa, caso a estratégia da empresa exija um alto nível de responsividade, o estoque pode ser usado como forma de alcance desta responsividade mediante a disponibilização de grandes quantidades de estoque próximas ao cliente. Estoques maiores normalmente tornam a empresa mais responsiva, mas, em contrapartida, apresentam custos mais elevados, pois o estoque adicional reduz a sua eficiência.

Dessa forma, a empresa também pode utilizar o estoque como forma de tornar-se mais eficiente, reduzindo-o. Essa segunda opção é possível quando a empresa tem como estratégia os baixos custos, pois ao decidir formar estoque, a empresa opta por imobilizar grande parte do seu capital de giro, o qual poderia estar sendo aplicado no mercado financeiro ou em possíveis projetos de expansão da empresa. Portanto, o propósito é estocar de forma eficiente, identificando sempre as razões que indicam a necessidade de estoques e evitando estoques em excesso, que geram desperdícios.

3.2 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

É uma demonstração contábil elaborada juntamente com o Balanço Patrimonial, que descreve as operações financeiras realizadas pela empresa em determinado período.

Seu objetivo é demonstrar a formação do resultado líquido em um exercício através do confronto das receitas, despesas e resultados apurados, gerando informações significativas para tomada de decisão.

Segundo Marion (2003), a DRE é extremamente relevante para avaliar o desempenho da empresa e a eficiência dos gestores em obter resultados positivos. O lucro é o objetivo principal das empresas.

De acordo com Gonçalves (1996), a Demonstração do Resultado do Exercício apresenta, de forma resumida, as operações realizadas pela empresa, durante o exercício social, demonstrada de forma a destacar o resultado líquido do período.

De forma geral, a DRE é montada em uma sequência bem ordenada de cálculos, que se repete em qualquer demonstração contábil feita para qualquer tipo de empresa, independente do porte ou volume dos fatores ocorridos naquele exercício.

De forma geral, podemos dizer que a Demonstração do Resultado do Exercício está classificada em três grupos principais, o grupo de custo, o grupo de despesas e o grupo do resultado líquido dos ganhos.

A partir da coleta de material com o empresário em nossas reuniões e materiais disponibilizados diretamente por ele, realizou-se a inserção da Demonstração de Resultado do exercício da empresa Vipe, oferecida pelo próprio empresário, que se realizou no ano de 2021.

Figura 4: DRE anual de 2021

FOLHA - 1

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 31/12/2021

EMPRESA: VIPE PECAS E SERVICOS PARA VEICULOS LTDA
 CNPJ: 35.071.766/0001-41 NIRE: 35231808118
 INSC. EST.: 639151273113

Descrição das Contas	Acumulado Anual
RECEITA BRUTA	
3.1.01.01.0000 VENDA DE MERCADORIAS E SERVIÇOS	962.398,46
3.1.01.01.0005 MERCADORIAS	962.398,46
TOTAL DA RECEITA BRUTA	962.398,46
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	
3.1.03.05.0000 IMPOSTOS INCIDENTES S/ VENDAS	-47.547,10
3.1.03.05.0025 IMPOSTO SIMPLES	-47.547,10
TOTAL DAS DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-47.547,10
RECEITA LÍQUIDA	914.851,36
CPV/CMV/CSP	
3.1.05.10.0000 MERCADORIAS	-227.601,00
3.1.05.10.0005 ESTOQUE INICIAL	-926.556,18
3.1.05.10.0010 COMPRAS	349.719,00
3.1.05.10.0025 ESTOQUE FINAL	-54.930,57
3.1.05.15.0000 LUBRIFICANTES	-54.930,57
3.1.05.15.0010 COMPRAS	-859.368,75
TOTAL CPV/CMV/CSP	-859.368,75
RESULTADO BRUTO	55.482,61
DESPESAS OPERACIONAIS	
3.1.08.05.0000 DESPESAS ADMINISTRATIVAS	-7.133,01
3.1.08.05.0050 COMBUSTIVEIS E LUBRIFICANTES	-103,70
3.1.08.05.0197 ICMS SUBSTITUIÇÃO TRIBUTARIA	-20.658,73
3.1.08.05.0215 FRETES E CARRETOS	-220,92
3.1.08.05.0220 IMPOSTOS E TAXAS DIVERSAS	-696,00
3.1.08.05.0265 MATERIAL DE CONSUMO	-37.968,00
3.1.08.05.0275 PRÓ-LABORE	-693,00
3.1.08.05.0290 SERVIÇOS DE TERCEIROS	-5.767,53
3.1.08.05.0365 BENS DURÁVEIS DED. DESPESAS	-577,93
3.1.08.05.0370 ICMS DIFERENCIAL DE ALÍQUOTA	-3.262,00
3.1.08.05.0375 LICENÇA E MANUTENÇÃO DE SOFTWARES	-3.262,00
3.1.08.15.0000 DESPESAS FINANCEIRAS	-40,64
3.1.08.15.0005 DESPESAS BANCÁRIAS	-30,26
3.1.08.15.0010 JUROS PASSIVOS	-30,26
3.1.08.30.0000 DESPESAS ACESSORIAS	-623,80
3.1.08.30.0005 DESPESAS ACESSORIAS NÃO TRIBUTADAS	-623,80
TOTAL DAS DESPESAS OPERACIONAIS	-77.775,52
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	-22.292,91

Fonte: empresário da Vipe

4 RESULTADOS

4.1 RESULTADOS A PARTIR DO BALANÇO PATRIMONIAL

4.1.1 ÍNDICES DE LIQUIDEZ

O balanço patrimonial é capaz de dizer bastante sobre o potencial de uma empresa e o que ela tem passado, uma das principais formas de analisá-lo é através do cálculo de indicadores utilizando dados que podem ser coletados no demonstrativo que avaliam a capacidade de pagamento da empresa frente às suas obrigações. Sendo de grande importância para a administração da continuidade da empresa, uma vez que as variações destes índices devem ser motivos de estudos para os gestores.

Ou seja, são medidas de avaliação da capacidade financeira da empresa em satisfazer os compromissos de pagar suas obrigações, fornecedores e funcionários, a partir da comparação entre direitos realizáveis e as exigibilidades, fazendo uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade de saldar suas dívidas.

As informações para o cálculo destes índices são retiradas unicamente do Balanço patrimonial, demonstração contábil que evidencia a posição patrimonial da entidade, devendo ser atualizadas constantemente para uma correta análise.

Analisando os dados do balanço da empresa Vipe Peças e Serviços Para Veículos LTDA demonstrado no item 3.1 desse trabalho, chegamos às seguintes definições e conclusões.

- **Liquidez Corrente** é um indicador financeiro que mostra a capacidade de uma empresa de quitar todas as suas dívidas a curto prazo. Sendo seu cálculo:

$$\text{LIQUIDEZ CORRENTE} = \text{ATIVO CIRCULANTE} / \text{PASSIVO CIRCULANTE}$$

O resultado obtido foi de 1,18, mostrando um resultado bom, e que a empresa consegue quitar suas dívidas a curto prazo.

- **Liquidez seca** é um simulador similar ao índice de liquidez corrente. A única diferença é que ele exclui os estoques do ativo circulante da empresa, já que esses direitos são menos realizáveis no curto prazo. Sendo seu cálculo:

$$\text{Liquidez Seca} = (\text{Ativos Circulantes} - \text{Estoques}) / \text{Passivos Circulantes}$$

Seu resultado é de 0,22, mostrando que a empresa tem mais compromissos imediatos do que recursos disponíveis, significando que a empresa tem problemas de liquidez.

- **Liquidez Geral** são índices financeiros que servem como ferramentas, utilizadas para verificar a situação de crédito, a capacidade monetária para cumprir as obrigações e o passivo circulante da companhia. Seu cálculo:

$$\text{Liquidez Geral} = (\text{Ativos Circulantes} + \text{Realizáveis a Longo Prazo}) / (\text{Passivo Circulantes} + \text{Exigível a Longo Prazo})$$

Seu resultado foi de 1,18 e se entende que a empresa possui um capital disponível suficiente para arcar com todas suas obrigações.

- **Liquidez Imediata:** Esse é um índice que responde o quanto do dinheiro disponível no caixa, consegue cobrir suas dívidas de curto prazo. Seu cálculo:

$$\text{Liquidez Imediata} = \text{Disponível} / \text{Passivos Circulantes}$$

Seu resultado foi de 0,1 , e esse resultado não está bom, mostrando que seu volume de caixa está baixo e que a empresa terá dificuldades para honrar com suas dívidas.

4.1.2 ANÁLISE DE RENTABILIDADE

Nos investimentos, rentabilidade é o retorno sobre o capital investido em determinado ativo financeiro. Ele pode ser dado através de taxa de juros prefixadas (os títulos públicos LTN e NTN-F, por exemplo), pós-fixadas (LFT, título indexado à taxa SELIC, CDBs, entre outros), mistas (poupança, que rende 0,5% a.m + TR ou NTN-B, que rende em torno de 6% a.a + IPCA) ou baseadas na valorização (como no caso das ações, que a diferença entre o preço de compra e o preço de venda determina a rentabilidade, podendo ser positiva ou negativa).

Quando fazemos um investimento, seja na poupança, em títulos públicos ou ações, a diferença entre o valor que aplicamos e o valor que resgatamos caracteriza a rentabilidade desse investimento. Portanto definimos que rentabilidade é o grau de êxito econômico de uma empresa em relação ao capital nela aplicado, onde temos a TRI (Taxa de Retorno do Investimento), e a TRPL (Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido).

$$\text{TRI (TAXA DE RETORNO SOBRE INVESTIMENTO)} = (\text{LUCRO/ATIVO})$$

Seu resultado foi de 0,09 ou 9%. Ou seja, a casa R\$1,00 investida a VIPE tem R\$0,09 centavos de retorno.

$$\text{TRPL (TAXA DE RETORNO SOBRE PATRIMÔNIO LÍQUIDO)} = (\text{LUCRO LÍQUIDO/PATRIMÔNIO LÍQUIDO})$$

A taxa de retorno sobre o patrimônio líquido da empresa Vipe foi de 0,62, ou 62%, ou seja, a cada R\$100,00 do Patrimônio, R\$62,00 é da Reserva de lucro.

4.1.3 ANÁLISE DOS ESTOQUES

Hoje, muitas transformações têm influenciado a gestão de estoques, permitindo o aumento da eficiência na produção e distribuição. O aumento dessa eficiência se dá através da redução dos tempos de resposta e variação dos custos fixos, podendo operar com lotes menores sem alterar a disponibilidade dos produtos acabados e aumentar custos totais.

Tudo isso se torna possível com o bom relacionamento com determinados fornecedores que são importantes para a cadeia de suprimentos dos estoques, com diálogos e parcerias eficientes o gestor, que nesse caso é o Pedro, poderá ter somente peças essenciais para sua venda em estoque e caso precise de outras peças mais específicas, essas podem ser fornecidas com agilidade e um bom custo benefício devido ao bom relacionamento com os fornecedores.

Em cada compra, ele deve analisar os custos fixos e variáveis da compra, que são custos associados ao envio, recebimento e inspeção de um mesmo pedido. Eles compreendem os custos administrativos fixos incorporados ao estoque, custos de transporte e controle de qualidade. Então, por exemplo, se na compra de mais peças em um mesmo pedido o custo de envio e recebimento forem menores ele deve optar por pedidos semanais maiores, em caso de não haver descontos e condições melhores para compras maiores, ele deve realizar pedidos diários de acordo com suas necessidades.

Essa técnica tem nome, conhecida como LEC corresponde à quantidade de material para a qual o custo de estocagem é igual ao custo com pedidos, ou seja, o lote que representa a opção mais econômica para a aquisição do material em questão, como apresentado na equação:

$$LEC = \sqrt{\frac{2 \cdot \bar{D} \cdot C_p}{t \cdot C_u}}$$

Fonte: Graeml e Peinado (2007)

Sendo assim, para se calcular o LEC são necessárias algumas premissas:

- O Custo do Pedido e o Custo Unitário do Produto é o mesmo para cada pedido, independentemente do tamanho do lote;
- Trata-se apenas de um único produto;
- A demanda em um período é conhecida, constante e linear ao longo de um período;
- O lead time de entrega ou de produção não varia, e
- Cada pedido é atendido de uma só vez, com toda a entrega em um único momento.

Outrossim, definir o ponto de reposição, conhecer o tempo de respostas, a colocação de um pedido e o estoque de segurança para suportar o referido tempo de resposta são fundamentais para a mensuração do Lote Econômico de Compras. Fazendo assim, com que o estoque do Pedro tenha produtos pensados com base na demanda e necessidade real de fornecimento e compra.

4.2 ANÁLISE DRE 2021

4.2.1 ANÁLISE GERAL DRE

Realizando uma análise da demonstração de Resultado no ano de exercício de 2021, podemos observar os impactos no resultado final que apesar de ter vendido R\$ 92.398,46, o volume de custos alto impediu que a empresa tivesse margem suficiente para superar o volume de despesas, mas também o volume de compra foi aproximadamente igual ao volume de vendas, e analisando esse dados identificamos esse fator como um problema em sua falta de lucro. Desta maneira, com a análise da demonstração de Resultado chegamos em um resultado líquido negativo de R\$ -22.292,91.

A partir desse resultado, a partir dos dados passados pelo empresário, que se aproximam mais da realidade do que o feito pela contabilidade da empresa, realizamos a DRE.

Figura 5: DRE trimestral da empresa

01/01/2022 A 31/03/2022		
Demonstração do Resultado do Exercício (Em R\$)		
(=) Receitas Brutas	R\$	<u>157.802,40</u>
Venda de mercadorias	R\$	157.802,40
(-) Deduções	R\$	<u>(6.990,00)</u>
impostos sobre vendas	R\$	(6.990,00)
(=) Receitas Líquidas	R\$	<u>150.812,40</u>
(-) Custos	R\$	<u>(101.773,32)</u>
CMV	R\$	(101.773,32)
(=) Lucro Bruto	R\$	<u>49.039,08</u>
(-) Despesas Operacionais	R\$	<u>(8.098,00)</u>
Despesas Administrativas		
Pró-labore	R\$	(4.000,00)
Depreciação bens duráveis	R\$	(300,00)
Licença e Manutenção de software	R\$	(798,00)
Fretes	R\$	(3.000,00)
Resultado Financeiro	R\$	<u>40.941,08</u>
Outras Receitas e Despesas	R\$	<u>-</u>
(=) Lucro antes dos impostos	R\$	<u>40.941,08</u>
(=) Antes das Participações	R\$	<u>40.941,08</u>
(-) Participações	R\$	<u>-</u>
(=) Lucro Líquido	R\$	<u>40.941,08</u>

Fonte: criação própria

Conforme a realidade da empresa, que não possui despesas com água, energia, combustível, aluguel e lubrificantes como na DRE fornecida pelo escritório da empresa, com a venda ajustada, e os custos fixos também repensados junto ao empresário, chegamos a DRE positiva, com o lucro de R\$40.941,08 no trimestre, levando em consideração o período de janeiro a março de 2022, o qual foi confirmado pelo empresário em nossa reunião.

Com isso, fica evidente a importância de se fazer uma contabilidade realista, para que os dados e análises financeiras sejam compatíveis com a realidade e o empresário saiba se seu empreendimento está sendo rentável ou não.

4.2.2 ANÁLISE LUCRATIVIDADE

A partir de uma análise nessas demonstrações contábeis podemos obter, por exemplo, a lucratividade. A lucratividade é uma medida feita para indicar quanto um negócio efetivamente ganhou em relação a tudo o que recebeu. Quando uma empresa vende um produto ou um serviço, o preço cobrado não é totalmente destinado ao negócio, uma vez que há custos com mão de obra, estrutura, fabricação ou compra. Na prática, parte do dinheiro recebido é usado justamente para pagar pelo processo que levou até a venda para o cliente.

Foi a partir dessa análise que obtemos a lucratividade da empresa Vipe, uma conta que leva em consideração a margem bruta (resultado bruto), e a margem líquida (lucro/prejuízo consolidado no período).

Figura 6: Lucratividade no trimestre empresa Vipe

VIPE	de 01/01/2022 a 31/03/2022
Lucro/ prejuízo	R\$ 40.941,08
Receita total	R\$ 157.802,40
Lucratividade no período	25,94%

Fonte: Criação própria (2022)

4.3 PREÇO DE VENDA

É importante salientar que para obter um bom cálculo de preço de venda nas microempresas é preciso implementar técnicas que estabelecem a maximização dos lucros e assim alcançar as metas que possibilitam o retorno investido, observar os produtos de maiores demandas e qualidades. Para chegar ao preço mínimo com todos os custos incluídos e fazendo comparação com preço de mercado.

Dessa forma, para o profissional responsável pela formação de preço de vendas na empresa deve controlar as situações envolvidas em todo o processo, onde pode ser uma tarefa complexa, determinar um preço justo para atender e suprir as necessidades dos clientes com um índice de lucratividade satisfatório para a organização.

Nesse aspecto, a contabilidade de custo é de fundamental importância na aplicação de métodos para a formação de preço de venda de peças automotivas. É no momento da formação dos preços que se aplicam todos os custos, tanto sejam eles fixos ou variáveis.

Portanto é a partir da utilização desse método que é possível tomar decisões e ter o controle de como formar os preços das peças, inserindo todos os custos juntamente com a margem de lucro que a empresa almeja, sem obter prejuízo no momento da venda.

Pensando nas necessidades do Pedro, foi criada uma planilha para o cálculo do Markup, que determinará a porcentagem pela qual o gestor deve multiplicar o preço do produto para chegar no lucro ideal estabelecido por ele.

Tabela 1: Precificação utilizando markup

PREÇO DE COMPRA	25,0
DESPESAS FIXAS	5,0
DESPESAS VARIÁVEIS	10,0
LUCRO DESEJADO	25,0
PREÇO FINAL	41,67

Fonte: criação própria (2022)

O primeiro passo é identificar os percentuais das despesas fixas (DF), despesas variáveis (DV) e o lucro presumido (LP). Então, basta aplicá-los no Markup divisor com a seguinte fórmula: $100 / [100 - (DV + DF + LP)]$. O resultado dessa fórmula servirá como base para encontrar o Markup multiplicador que será multiplicado pelo preço de Custo do produto, para que se encontre o preço final de venda da mercadoria em questão.

Colocamos na planilha um exemplo de uma mercadoria cujo preço de aquisição é R\$25. Sabemos que, no custo unitário, as despesas fixas somam 5%, enquanto as despesas variáveis somam 10%. Por fim, a empresa quer alcançar um lucro presumido de 25%, dessa forma chegamos ao resultado de R\$41,67.

4.4 INFLAÇÃO E SEUS IMPACTOS NA EMPRESA

4.4.1 PROJEÇÕES COM BASE NA INFLAÇÃO

Embora o cenário prospectivo para a inflação brasileira, em 2022, esteja marcado por uma forte desaceleração dos principais índices de preços, o surgimento de novos fatores de pressão, corroborados pelos dados mais recentes, indica que este recuo deve ser menos acentuado que o projetado inicialmente. A nova aceleração dos preços do petróleo e a constatação de um déficit maior nas empresas do setor elétrico sinalizam aumentos mais significativos das tarifas de energia e dos preços dos combustíveis, limitando ainda mais o processo de desinflação em 2022.

Desta maneira, tendo por base as circunstâncias atuais, que combinam inflação corrente elevada, pressões persistentes de commodities, cadeias produtivas desreguladas e contribuições climáticas menos favoráveis, a projeção de inflação do Grupo de Conjuntura da Dimac/Ipea para o IPCA, em 2022, foi revista para cima, passando de 4,9% para 5,6%.

Pelo lado da economia mundial, o agravamento das tensões entre Rússia e Ucrânia pode gerar uma alta mais acentuada das commodities, especialmente do petróleo e do gás; internamente, as incertezas em relação à política fiscal, que podem se intensificar devido às discussões inerentes ao processo eleitoral, podem ter impactos negativos na taxa de câmbio.

Com base nesses conceitos, realizamos a projeção de faturamento da VIPE para os anos de 2023 e 2024, considerando o primeiro trimestre, utilizando o Valor Presente Líquido (VPL) para sabermos qual o valor atual de um investimento, bem como a sua rentabilidade. O cálculo do VPL é feito utilizando todo o fluxo de caixa de um investimento para o valor de hoje, utilizando uma taxa de desconto no cálculo conhecida como Taxa Mínima de Atratividade (TMA).

O VPL é calculado mediante uma fórmula, de certa forma um pouco complicada. Isso porque adiciona todos os fluxos de caixa futuros de um investimento, considerando a taxa de desconto e o investimento inicial. Neste trabalho, iremos trazer os valores futuros para o presente, desconsiderando os investimentos, já que esse é o objetivo do nosso trabalho.

Para realizar a projeção do desconto do valor presente líquido, utilizaremos a Taxa Selic como base para os cálculos, pois a SELIC é a taxa básica de juros da economia no Brasil, utilizada no mercado interbancário para financiamento de operações com duração diária. A sigla SELIC é a abreviação de Sistema Especial de Liquidação e Custódia.

Define-se taxa Selic como a taxa média ajustada dos financiamentos diários apurados no Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (SELIC) para títulos federais. Em outras palavras, não mede, o índice referido, sequer o custo do dinheiro em toda a sua amplitude, mas apenas a liquidez dos recursos que transitam pelo mercado financeiro. Neste trabalho, utilizaremos a taxa Selic fixa de 11,25%.

Além da Taxa Selic, a expectativa de crescimento para o mercado de peças até o fim de 2022 é de cerca de 7% de acordo com o site da agência tribo, levando em consideração a possível concorrência vamos considerar o valor de 4% para as projeções de crescimento futuras.

Figura 7: Projeção dos valores obtidos na DRE feita pelo grupo, com expectativas para os primeiros trimestres de 2023 e 2024.

Descrição	1º tri 2022	1º tri 2023	1º tri 2024
Receita de venda de serviço	R\$ 157.802,40	R\$ 182.656,28	R\$ 211.424,64
Custo de serviço vendido	R\$ 101.773,32	R\$ 117.802,62	R\$ 136.356,53
Resultado bruto	R\$ 49.039,08	R\$ 56.762,74	R\$ 65.702,87
Despesas/Receitas operacionais	R\$ 8.098,00	R\$ 9.373,44	R\$ 10.849,75
Lucro	R\$ 40.941,08	R\$ 47.389,30	R\$ 54.853,11

Fonte: criação própria (2022)

4.5 DICAS DE EFETIVAÇÃO DO NEGÓCIO

Para ter um planejamento bem estruturado para que uma empresa tenha uma boa performance é preciso que ela seja focada no seu objetivos, é importante estruturar estratégias, e aqui traremos alguns exemplos:

- O marketing digital é uma das formas mais efetivas e que dão mais retorno entre todas disponíveis. Através da internet, você consegue se conectar com potenciais clientes, parceiros, fornecedores e também colaboradores. A saúde da empresa depende não apenas do faturamento e dos lucros, mas também do relacionamento que você tem com o mercado como um todo. Por isso, outra dica para transformar sua loja de autopeças e vender mais é investir em marketing digital. Para começar, o marketing digital possibilita que sua marca alcance mais pessoas. Além disso, ele está atuando 24 horas, o que já é mais vantajoso do que qualquer outra forma de marketing.
- Outra estratégia pensada foi nas portas abertas para o público, como a empresa somente fornece peças para a oficina o número de vendas é menor do que poderia ser, uma das opções para melhorar o lucro da empresa é abrir em B2C (business to consumer) vendendo direto para o consumidor final onde teria uma demanda aumentada vinda do clientes devido as portas para o público, sendo assim

aumentando o fluxo de vendas em geral. Pois tendo em vista que a empresa mantém uma base de lucros fazendo a venda apenas B2B (business to business) para a empresa Maxvan, seu lucro base tende a aumentar ao abrir suas portas para o público externo, uma vez que sua base de clientes vai aumentar e a procura, e assim sua receita tende a seguir o mesmo fluxo de crescimento já que o setor automotivo projeta um crescimento de 7% no ano de 2023.

- Para a área contábil, uma modificação que deve ser feita de forma agilizada é a combinação de prazos maiores de compra comparados aos prazos de pagamento feito pelos clientes, assim entra mais dinheiro no caixa do que sai, mantendo um capital de giro mais alto.
- Uma boa estratégia no setor da indústria de autopeças é a empresa estar relacionada com o cliente, assim a empresa pode oferecer algum bônus e benefícios caso o cliente indique sua empresa para outros fornecedores, como um simples desconto em uma compra futura ou algum tipo de brinde, estimulando seus clientes a indicarem sua empresa.
- Ticket Médio: A realidade é que o ticket médio em lojas de autopeças é bastante variável. Foi realizada uma pesquisa em uma plataforma de comércio online neste segmento com 800 compradores e a média obtida de gasto individual foi de R\$249. A grande sacada é que cada empreendimento entenda o que os seus clientes estão acostumados a comprar e tente fornecer alguma bonificação ou promoção em torno disso, pois o cliente que já está em sua loja adquirindo algo, ao levar algo a mais aumenta seu faturamento sem depender de novas vendas. Como uma solução para isso, pensando em uma vistoria gratuita, dessa forma, ainda que o cliente passe em seu estabelecimento apenas para comprar um óleo, ou um pneu, se ofereça a dar uma olhada no veículo sem cobrar nada, avalie tudo o que precisa ser trocado imediatamente e as coisas que podem esperar alguns meses. Anote tudo e deixe bem explicado o motivo de cada troca, se possível com valores especiais. Isso faz com que o cliente se sinta abraçado pelo seu estabelecimento e sinta uma confiança

no serviço prestado ali. Com isso é possível que compre mais coisas no mesmo dia ou que volte em breve para fazer a manutenção indicada por você.

- Criação de um E-commerce: Nos últimos anos, o Brasil passou por um enorme amadurecimento de visão em relação ao comércio eletrônico e as peças automotivas estão sendo muito procuradas por esse meio, hoje esse mercado é considerado um dos ramos líderes do Mercado Livre. A maioria das compras são efetuadas em momento de necessidade, então, quando uma peça dessas quebra, uma das formas mais rápidas de buscar por ela é através de buscas na internet. Além disso, segundo o Sindipeças, no primeiro trimestre de 2021, o faturamento de auto peças no e-commerce já registrava um aumento de 45,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, o que demonstra a resiliência do segmento.
- Parcerias: Outra iniciativa inteligente é fazer parcerias de sucesso com outros empreendedores locais. Você pode, por exemplo, oferecer um sistema de descontos para clientes de oficinas mecânicas e concessionárias. Ou, ainda, criar benefícios para colaboradores de empresas da região. Esse tipo de parceria tem um impacto significativo no volume de clientes, sem gerar grandes custos ou diminuir a margem de lucro. É importante, no entanto, que você selecione com critério as instituições com as quais pretende se associar. Assim, evita que qualquer eventual problema nesses empreendimentos reflita em seus negócios.

Além disso, a empresa deve continuar focando na qualidade dos produtos e busca trabalhar sempre com as melhores peças do mercado, para sempre garantir a segurança dos clientes, e é bom dar preferência a marcas com um custo/benefício atrativo.

5 CONCLUSÃO

Essa pesquisa analisou a empresa Vipe por meio das quatro áreas visualizadas no quinto semestre do curso de Ciências Contábeis, apoiado na colaboração e no trabalho em equipe, descrevendo principalmente o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício. A realização deste trabalho, buscou desde o início interpretar a situação financeira da empresa, analisando todos os fatores que regem sobre isso.

A primeira etapa consistiu na abordagem do Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício, juntamente com seu ativo, passivo e patrimônio líquido, de acordo com as informações obtidas em entrevistas com o empresário e seus relatórios.

A segunda etapa consistiu na elaboração dos índices de liquidez da empresa onde obtivemos como resultado, a liquidez corrente de 1,1 o que indica que a empresa consegue cumprir com suas obrigações levando em consideração seu ativo e seu passivo circulante; a liquidez seca que foi de 0,2 o que significa que a empresa tem mais compromissos imediatos do que recursos disponíveis, significando que a empresa tem problemas de liquidez quando paramos de considerar o valor em estoque, a liquidez geral que também foi 1,1 e por fim a liquidez imediata que foi de 0,1 o que significa que com o que a empresa tem em caixa hoje não pagaria suas contas.

Outrossim, com a Demonstração do Resultado do Exercício, e sua respectiva lucratividade e rentabilidade, com a TRPL e TRI dos últimos três exercícios, representados pelo mês de fevereiro de 2022, onde obtivemos 0,09 e 0,62 respectivamente.

Portanto, a análise de todos os fatores em conjunto, representam o alto potencial da Vipe como uma empresa caso haja uma reestruturação no seu planejamento de compra e venda. Observamos os altos valores obtidos pela empresa em compras, e consideramos que para uma melhoria nos valores de caixa e lucro, seria preciso a empresa anunciar novas formas de prazo para compras e recebimento, uma vez que vem perdendo capital de giro com seus prazos atuais.

A principal limitação encontrada, foi a distância entre os valores apresentados pela contabilidade do empresário e a realidade demonstrada por ele durante nossas conversas e reuniões, apesar de obtermos todos os dados e informações que precisamos, tivemos dúvida se as informações batiam com a real formalidade trimestral e mensal da empresa.

Para o desenvolvimento de trabalhos futuros é válido ressaltar uma maior avaliação da empresa em uma pesquisa inicial, verificando se as informações que serão necessárias para o desenvolvimento do trabalho estarão ao alcance de todos.

Em suma, a pesquisa contida neste documento foi considerada satisfatória, perante a interpretação de que o objetivo principal foi alcançado ao longo de seu desenvolvimento. Também é de notória importância a apresentação dos pontos positivos e negativos, para que em trabalhos futuros os erros possam ser melhorados, e os acertos mantidos.

6 REFERÊNCIAS

Borba, José Alonso. RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL POR MEIO DA MISSÃO, VISÃO E VALORES: UM ESTUDO NAS 100 MAIORES EMPRESAS DE SANTA CATARINA. RG&AS, 2015. Disponível em:

Cruz, Flávio. Análise de balanços públicos. Revista Catarinense. Disponível em: <http://revista.crcsc.org.br/index.php/CRCSC/article/view/992/928>>. Acesso em: 01, 04, 2022.

Experian, Serasa. Entenda o que é índice de endividamento. Serasa Experian. Disponível em: <<https://empresas.serasaexperian.com.br/blog/indice-de-endividamento-geral/>>. Acesso em: 01, 04, 2022.

Experian, Serasa. Entenda o que é o índice de endividamento geral e como calcular. Serasa Experian, 2019. Disponível em: <https://empresas.serasaexperian.com.br/blog/indice-de-endividamento-geral/>>. Acesso em: 05, 04, 2022.

Gianesi, Irineu Gustavo Nogueira. Gestão estratégica dos estoques. Revista de administração. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0080210716302060>

Portella, Anastácia Rosa. Responsabilidade socioambiental por meio da missão, visão e valores: um estudo nas 100 maiores empresas de Santa Catarina. Disponível em: http://portaldeperiodicos.unisul.br/index.php/gestao_ambiental/article/view/2495>. Acesso em: 05, 04, 2022.

Ipea- Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/>. Acesso em: 05, 04, 2022.

Revista Catarinense de Ciência Contábil. Análise de Balanços Públicos. Disponível em: <<http://revista.crcsc.org.br/index.php/CRCSC/article/view/992/928>>. Acesso em: 22, 03, 2022.

Simão, Mauricio. Entenda como está o setor da indústria de autopeças no Brasil. Agência Tribo. Disponível em:

<https://www.agenciatribo.com.br/entenda-como-esta-o-setor-da-industria-de-autopecas-no-brasil/>

Triângulo Mineiro, Universidade Federal. Missão, Visão e Valores como Marcas do Discurso nas Organizações de Trabalho. Dialnet. Disponível em:

<<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5631404>>. Acesso em: 05, 04, 2022.