

**UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS - UNISINOS
UNIDADE ACADÊMICA DE PESQUISA E PÓS GRADUAÇÃO
MBA EM GESTÃO EMPRESARIAL**

JOÃO BATISTA VARGAS EXENBERGER

**PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICA DA DISTRIBUIÇÃO DE AMPLIADOS
PARA CONSTRUÇÃO CIVIL NA EMPRESA TELSUL**

São Leopoldo

2019

JOÃO BATISTA VARGAS EXENBERGER

**PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICA DA DISTRIBUIÇÃO DE AMPLIADOS
PARA CONSTRUÇÃO CIVIL NA EMPRESA TELSUL**

Projeto Aplicado apresentado como requisito parcial para obtenção do título de Especialista em Gestão Empresarial pelo Curso de MBA em Gestão Empresarial da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS

Orientador: Prof. Ms. Rafael Guidotti Noble

São Leopoldo
2019

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Custo fixo do projeto ano 1.....	11
Tabela 2: Mark up.....	12
Tabela 3: Projeção de unidades vendidas.....	13
Tabela 4: Preço de venda por unidade em reais R\$.....	13
Tabela 5: DRE do Projeto.....	15
Tabela 6: Projeção de fluxo de caixa.....	16
Tabela 7: Viabilidade econômica.....	17

SUMÁRIO

1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA E OPORTUNIDADE IDENTIFICADA	4
2 MÉTODOS DE ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA.....	6
2.1 Demonstração do resultado do exercício DRE.....	6
2.1.1 Orçamento de capital.....	6
2.1.2 Valor Presente líquido (VPL)	6
2.1.3 Fluxo de caixa descontado (FCD).....	7
2.1.4 Payback descontado.....	7
2.1.5 Taxa interna de retorno (TIR)	8
2.1.6 Métodos de custeio	9
2.1.7 Mark-up	9
2.2 FORMAÇÃO DOS CUSTOS.....	9
2.3 DADOS ECONÔMICOS DO PROJETO	11
2.3.1 Investimentos:	14
3. ANÁLISE DA VIABILIDADE.....	17
4. CONCLUSÕES	18
REFERÊNCIAS.....	19

1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA E OPORTUNIDADE IDENTIFICADA

A empresa Telsul Distribuidor é sediada em São Sebastião do Caí – RS. Fundada em 2001, atua na distribuição de linhas de produtos como arames, pregos, telas de cercamento, louças sanitárias, lonas e produtos de limpeza e conservação de piscinas. Seu segmento de clientes são lojas de materiais de construção, lojas e cooperativas agropecuárias. A empresa possui parceria com importantes fornecedores como Gerdau, Fiori, Nortene, HTH e marca própria consolidada.

Com frota própria de 9 caminhões, 13 funcionários e 20 representantes comerciais, leva seus produtos a todo território gaúcho, sendo referência nas marcas que distribui. Em 2014 a empresa adotou planejamento estratégico anual. Essa ação tornou mais claro o posicionamento da Telsul no mercado, uma adequação da linha de produtos e contribuiu para melhorias internas necessárias

Em todos os planejamentos estratégicos ficou evidente a oportunidade de ampliar a distribuição de malhas e treliças de ferro Gerdau para construção civil. A Telsul já distribui malhas mas tem com limitação o espaço necessário para o transporte desse tipo de material nos seus caminhões, uma vez que os veículos da empresa são equipados com carrocerias modelo baú. Para essa linha de produtos é necessário um caminhão com carroceria aberta, ao qual facilita o carregamento, transporte e descarga dos materiais. Atualmente as malhas de ferro são carregadas e descarregadas pela parte traseira do veículo com o uso de empilhadeiras. Assim, não é possível transportar mais que 300 unidades devido à altura do baú. Já com as treliças torna-se inviável o carregamento nesses veículos, e por essa razão não são comercializadas. Dados coletados junto ao fornecedor indicam que a fabricação de treliças é 4 vezes superior ao da fabricação das malhas, à fim de atender a uma crescente demanda. Nesse contexto, a Gerdau tem interesse em ampliar a parceira na distribuição dessa linha de produtos, o que também vem a atender um anseio dos clientes da Telsul.

Malhas de ferro e treliças são produtos facilitadores na construção civil, bem como economizam tempo e mão de obra. Essa linha de produtos, na Gerdau é chamada como Linha de Ampliados. Uma referência ao grande volume ocupado para armazenar e transportar.

Observados os aspectos apresentados até o momento, verifica-se que a Telsul poderá atender a linha de ampliados com roteiros pré-definidos, prática já adotada na empresa, podendo as cargas serem completadas com produtos menos volumosos tais como pregos e arames.

Nesse contexto, e tendo por base a oportunidade identificada, esse projeto tem como objetivo analisar a viabilidade econômica do investimento e visa determinar se a empresa deve investir na aquisição de um caminhão e demais equipamentos para distribuição de malhas e treliças de ferro.

2 MÉTODOS DE ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA.

As demonstrações contábeis são representações sobre a situação patrimonial e financeira de um projeto ou empresa. Constatada a existência de um problema ou oportunidade, e conhecidas as suas particularidades, o passo seguinte consiste na sua análise, com o apoio de métodos objetivos que visam apresentar informações úteis para auxiliar na tomada de decisão. O processo decisório deve ser racional, com base na análise dos resultados bem como a experiência do gestor (BROM, 2007).

2.1 Demonstração do resultado do exercício DRE

A demonstração do resultado mede o desempenho de uma empresa ou projeto ao longo de determinado período, geralmente um trimestre ou um ano. De acordo com Ross (2010), a equação básica para definir o resultado é determinada pelo confronto da receita com as despesas ($\text{Receita} - \text{Despesas} = \text{Lucro}$). Logo, a DRE é um instrumento que a partir da clara identificação da totalidade das receitas e despesas do projeto, irá demonstrar em detalhes, o resultado econômico do projeto, sendo que esse pode ser lucro ou prejuízo.

2.1.1 Orçamento de capital

O desembolso de recursos pela empresa voltado para investimentos em bens de capital, é um movimento do qual se espera a obtenção de benefícios futuros para o negócio, via de regra em um prazo superior a um ano. Nesse contexto, o orçamento é uma das ferramentas pela qual se pode avaliar e selecionar investimentos a fim de maximizar os lucros da empresa (GITMAN, 2011).

A viabilidade de um projeto começa pela determinação dos gastos necessários para sua implantação. Já na avaliação são utilizados métodos que fazem possível analisar se o projeto gera valor para empresa ou não.

2.1.2 Valor Presente líquido (VPL)

O VPL considera explicitamente o valor do dinheiro no tempo, é considerado uma técnica sofisticada de orçamento de capital. Essa técnica desconta de alguma maneira os fluxos de caixa da empresa ou projeto a uma taxa específica, também

chamada de custo de oportunidade. Consiste no retorno mínimo que um projeto precisa proporcionar para manter inalterado o valor de mercado da empresa (GITMAN,2011).

VPL= Valor presente das entradas de caixa – Investimento inicial

A fim de estimar os valores presentes dos fluxos de caixa gerados no projeto, aplica-se o procedimento denominado avaliação de fluxos de caixa descontados (FCD).

2.1.3 Fluxo de caixa descontado (FCD)

A Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) é um resumo das entradas e saídas efetivas de dinheiro ao longo do tempo. No método do VPL, os valores do fluxo de caixa são descontados para o valor presente, a partir de uma taxa mínima de atratividade.

A taxa mínima de atratividade é a expectativa mínima de retorno do investidor. Ela pode ser obtida no mercado financeiro e deve incluir o spread, que é a taxa adicional de risco. Portanto ela reflete a relação entre retorno, risco e liquidez imposta pelo investidor (BROM, 2007).

$$\text{Dessa forma o VPL} = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+K)^t} + \frac{VR}{(1+K)^n}$$

Onde:

VPL = valor presente líquido

FC_t = fluxos previstos de entradas de caixa em cada período de vida do projeto (benefícios de caixa), $t = 1, 2, \dots, n$;

n = número de períodos de avaliação;

I_0 = investimento inicial ou montante no início do projeto;

K = taxa de juros ou custo de capital ou taxa mínima de atratividade;

VR = valor residual do projeto

2.1.4 Payback descontado

O período de payback é o tempo necessário para que o investidor recupere o investimento inicial em um projeto, calculado a partir das entradas de caixa. Quanto mais tempo for preciso esperar para recuperar os fundos investidos, maior será a

possibilidade de que ocorram imprevistos, como novos entrantes, entrada de produtos substitutos, adversidades políticas e econômicas entre outros. Assim, quanto menor o período de payback, menor a exposição ao risco (GITMAN, 2011)

O tempo máximo para período de payback não é estabelecido a partir de nenhum critério técnico ou geral, sendo, portanto um parâmetro arbitrário gerado pelo investidor e diretamente ligado a propensão dele a assunção dos riscos do negócio (BROM, 2007).

Dessa forma:

$$PB = \frac{PVL (INVESTIMENTOS)}{PVL (LUCROS)} \times \text{anos}$$

Onde:

PB = payback descontado

PVL (investimentos) = valor presente dos investimentos

PVL (lucros) = valor presente dos lucros.

2.1.5 Taxa interna de retorno (TIR)

A taxa interna de retorno é a taxa que zera o fluxo de caixa num determinado período. Dessa forma prefixa um fluxo de investimentos, um fluxo de receitas e um período n. A TIR é definida quando o VPL, é igual a zero. O valor encontrado (TIR) é comparado com a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) e, se ela for maior que a TMA significa que o investimento é rentável (VERGARA, 2017). A TIR pode ser calculada pela equação:

$$I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{n(1+K)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+K)^t}$$

Onde:

I_0 = montante do investimento no momento zero (início do projeto);

I_t = montantes previstos de investimento em cada momento subsequente;

K = taxa interna de retorno (TIR);

n = número de períodos de avaliação;

FC_t = fluxo previstos de entradas de caixa em cada período de vida do projeto (benefícios de caixa), $t = 1, 2, \dots, n$;

2.1.6 Métodos de custeio

Conforme Souza (2002, p. 4), “Métodos de custeio objetivam identificar os gastos inerentes ao processo produtivo, acumulando-os de forma organizada aos produtos. Esses custos podem ser aplicados a diferentes objetos tais como: produtos, departamentos, atividades, processos, ordem de produção, ou outras formas que o gestor possa demonstrar interesse”.

Os métodos de custeio existentes são: pleno, absorção, variável/direto e por atividade. O custeio direto/variável, tem o propósito de alocar aos produtos somente os custos identificados como variáveis, como pela matéria prima e mão de obra direta consumida ao processo produtivo (SOUZA, 2007).

No sistema do custeio direto, o custo do produto, acrescido das despesas diretas de vendas, corresponde sempre às quantidades vendidas, não havendo, desta forma, a absorção de despesas no caso de aumentar-se o estoque. A produção não vendida resultaria em lucro aparentemente maior, mas não realizado (SCHOEPS, 1961).

2.1.7 Mark-up

É a margem de receita de vendas sobre os custos diretos de produção. Essa deve cobrir os custos diretos, fixos e a parcela desejada de lucro da empresa. É um índice aplicado sobre um bem ou serviço para formação do preço de venda. O mark-up não deve ser confundido com o lucro da empresa, uma vez que ele incide somente sobre o custo variável, ou seja, uma parte dele, portanto, é destinada a cobrir o custo fixo. Assim, a margem pode ser dividida em dois componentes básicos: um destinado a cobrir o custo fixo e outro representando o lucro (Souza, 2007).

2.2 FORMAÇÃO DOS CUSTOS

2.2.1 Avaliação dos custos fixos:

Armazenagem- A armazenagem dessa linha de produtos é em ambiente não coberto (ar livre). Chuvas e outros fatores climáticos não interferem na qualidade e aceitação dos produtos.

Mão de obra - A recepção e descarga do material vindo da usina, bem como no carregamento para o veículo de entrega é efetuado com o uso de máquinas empilhadeiras. Funcionários que operam as empilhadeiras são os responsáveis pela conferência na chegada e na saída dos materiais. Um motorista será treinado para amarrar as mercadorias e levar até o destino com segurança. O salário do motorista está configurado em custo fixo no projeto.

Despesas com o veículo – IPVA, seguro total do veículo e parcela de financiamento da aquisição do veículo e carroceria.

Despesas administrativas – custos de despesas administrativas como luz elétrica, telefone e mão de obra de administração.

As despesas fixas e administrativas na empresa somaram 2,82% da média do faturamento de janeiro a março de 2019.

2.2.2 Avaliação dos custos variáveis:

Horas trabalhadas – horas trabalhadas das empilhadeiras e horas trabalhadas dos respectivos operadores na recepção e despacho dos produtos.

Despesas com o transporte - a distribuição ocupará um caminhão carroceria aberta com as dimensões apropriadas a fim de otimizar as entregas. Custos combustível, pedágio, multas, alimentação do motorista, pneus e manutenção do veículo serão contabilizados.

As despesas variáveis na empresa somaram 2,22% da média do faturamento de janeiro a março de 2019. Em média, cerca de 8% das vendas totais da empresa são vendas direta, sem comissão para o representante. E ainda 5% das vendas são clientes que retiram a mercadoria. Dessa forma adicionamos duas formas de receita que melhoram o resultado da operação.

Comissão para representantes – a comissão para os representantes que efetuarem as vendas da linha de ampliados.

Tributos – tributos diretos e indiretos decorrente da comercialização dos produtos.

Dessa forma teremos a formação do preço de venda da seguinte forma:

$$PV = CP + CV + MC$$

PV = Preço de venda

CP= Custo do produto

CV= Custo variável

MC = Margem de contribuição

2.3 DADOS ECONÔMICOS DO PROJETO

A fim de analisar a viabilidade econômica da distribuição de malhas de ferro e treliças Gerdau na empresa Telsul, esse projeto se utilizará de métodos e ferramentas de análise econômica com vendas projetadas nos próximos 5 anos. Os números das vendas das malhas de ferro são conhecidos pela empresa e serão utilizados, porque a Telsul comercializava as mesmas nos anos de 2012 até 2015 quando dispunha de caminhão com carroceria aberta. Nesse período a empresa possuía 50% da força de vendas, 50% da frota e 60% da área de atuação atual. Já os volumes de vendas das treliças serão projetados pela informação do fornecedor que afirma produzir e comercializar 4 vezes mais treliças que as malhas. Por essa razão os números até o ano de 2015 servirão como base para construção de uma solução dos métodos de análise. A Telsul vem crescendo em uma média superior a 10% ao ano seu faturamento. Nesse contexto, o projeto levará em consideração metade da média de crescimento anual da empresa, logo o DRE será projetado com 5% de crescimento anual.

Os valores da tabela 1 são demonstrativos de custos fixos do projeto para o primeiro ano do exercício das atividades.

Tabela 1 - Custo fixo do projeto ano 1º

CUSTO FIXOS ANUAL	R\$
SALÁRIO MOTORISTA	64.800,00
SEGURO VEÍCULO	10.000,00
IPVA VEÍCULO	5.000,00
TOTAL	79.800,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2019).

O salário do motorista é R\$ 3.000,00 líquidos/mês x 1,8 (custo CLT) conforme informado pelo escritório de contabilidade. Mesma média dos outros funcionários que

desempenham função de motorista na empresa. Serão considerados acréscimos de 5% ao ano nos salários, média de dissídio da categoria nos últimos 5 anos.

A fim de encontrar o mark up adequado para um obter um lucro desejado de 5%, aplicou-se a tabela 2, ferramenta que o escritório de contabilidade da empresa utiliza para os seus clientes.

Tabela 2 - Mark up

Custo compra malha Leve ICMS+ST+IPI	R\$ 20,00
Crédito ICMS no RS 18%	-R\$ 3,60
Crédito PIS s/ compra 1,65%	-R\$ 0,33
Crédito COFINS s/ compra 7,6%	-R\$ 1,52
Preço de custo da malha LEVE	R\$ 14,55
Despesas fixas média 3 últimos meses	2,82%
Despesas variáveis média 3 meses	2,22%
ICMS s/ vendas RS	18%
PIS s/ vendas	1,65%
COFINS s/ vendas	7,60%
COMISSÕES s/ vendas	2%
Total despesas variáveis	31,47%
Lucro desejado	5%

Fonte: Escritório de contabilidade Neiva Dahmer (2019).

Logo o cálculo de Mark up fica:

$100/100 - (\% \text{ despesa fixa} + \% \text{ custo variável} + \% \text{ lucro desejado})$

$100/100 - (2,82\% + 31,47\% + 5\%)$

$100/100 - 39,29$

$100/ 60,71$

Mark up = 1,65

Basta multiplicar o valor do mark up pelo custo unitário das mercadorias.

Dessa forma o preço de venda da malha leve é seu custo R\$ 14,55 x 1,65 =

R\$ 23,97

Com projeção nas vendas baseada em anos anteriores e devido à crise econômica atual, a tabela 3 ilustra um planejamento de vendas moderado e tangível.

Tabela 3 - Projeção de unidades vendidas

FATURAMENTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
MALHA LEVE	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758
MALHA MÉDIA	18.000	18.900	19.845	20.838	21.879
MALHA REFORÇADA	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758
MALHA PESADA	1.800	1.890	1.985	2.084	2.188
TRELIÇA TG 8 COM 6M	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758

Fonte: Elaborado autor (2019).

A tabela 4 apresenta os preços médios dos produtos revendidos pelos concorrentes da empresa em maio de 2019. Dados esses coletados com os clientes. Em distribuição a qualidade de serviço oferecido é de relevante importância, mas ainda assim, o preço oferecido dos produtos deve ser similar aos preços oferecidos no mercado. Como forma de manter-se competitiva a Telsul precisa estar constantemente participando e monitorando preços no mercado. Suas negociações com o fornecedor Gerdau são estabelecidas convencionando um mark up nos produtos satisfatório para ambas. Quem acaba determinando o preço de venda é sempre o mercado.

Tabela 4 - Preço de venda por unidade em reais R\$

PRODUTO	PREÇO DE VENDA R\$
MALHA LEVE	24,00
MALHA MÉDIA	32,00
MALHA REFORÇADA	48,00
MALHA PESADA	60,00
TRELIÇA TG 8 COM 6M	22,00

Fonte: Preço de mercado pesquisado pelo autor (maio 2019).

Uma vez que as unidades vendidas anualmente são projetadas conforme a tabela 3, os preços dos produtos no mercado conhecidos conforme a tabela 4, e o mark up convencionado entre Gerdau e Telsul é possível calcular a receita líquida multiplicando as unidades vendidas da tabela 3 pelos preços da tabela 4. Dessa forma dispomos de dados para formar o DRE e fluxo de caixa do projeto.

2.3.1 Investimentos:

Os investimentos totalizarão R\$ 750.000,00.

Sendo, R\$ 300.000,00 de capital próprio e R\$ 450.000,00 financiado.

A experiência adquirida na distribuição de produtos do fornecedor Gerdau indica que o prazo adequado de armazenagem de produtos é 45 dias. Mesmo com a proximidade de localização entre as empresas, ainda assim ocorrem intervalos e ou perdas de produção. Dessa forma os recursos para aquisição do caminhão e carroceria proverão de um empréstimo de capital de giro no valor de R\$ 450.000,00. Do capital financiado R\$ 250.000,00 serão utilizados na aquisição do caminhão e equipamento e R\$ 200.000,00 restantes se somarão aos R\$ 300.000,00 de capital próprio, totalizando R\$ 500.000,00 para compra dos produtos.

A partir da determinação de todas as receitas e gastos foi elaborado em Demonstrativo de Resultados do exercício. A tabela 5 apresenta o DRE dos cinco primeiros anos.

Tabela 5 - DRE do Projeto

PERÍODO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(=)RECEITA LÍQUIDA	R\$ 4.068.000,00	R\$ 4.271.400,00	R\$ 4.484.970,00	R\$ 4.709.218,00	R\$ 4.944.679,00
(-) PREÇO COMPRA	R\$ 3.390.000,00	R\$ 3.559.500,00	R\$ 3.737.475,00	R\$ 3.924.348,00	R\$ 4.120.565,00
(=) MARGEM BRUTA	R\$ 678.000,00	R\$ 711.900,00	R\$ 747.495,00	R\$ 784.870,00	R\$ 824.114,00
(-)DESPESA FIXA	R\$ 79.800,00	R\$ 83.040,00	R\$ 86.412,00	R\$ 90.014,00	R\$ 93.765,00
(-)DESPESA VARIÁVEL	R\$ 90.310,00	R\$ 94.825,00	R\$ 99.566,00	R\$ 104.544,00	R\$ 109.772,00
(-)PIS e COFINS	R\$ 62.715,00	R\$ 65.850,00	R\$ 69.143,00	R\$ 72.600,00	R\$ 76.233,00
(-)COMISSÃO	R\$ 81.360,00	R\$ 85.428,00	R\$ 89.700,00	R\$ 94.184,00	R\$ 98.894,00
(-)DESPESAS FINANCEIRAS*	R\$ 48.948,00	R\$ 37.161,00	R\$ 23.839,00	R\$ 8.828,00	
(-)DEPRECIÇÃO**	R\$ 50.000,00				
(-)JUROS CAPITAL***	R\$ 22.500,00	R\$ 24.188,00	R\$ 26.002,00	R\$ 27.952,00	R\$ 30.048,00
(=)LAIR	R\$ 242.367,00	R\$ 271.408,00	R\$ 302.833,00	R\$ 345.576,00	R\$ 365.402,00
(-)IR e CSLL	R\$ 58.405,00	R\$ 68.278,00	R\$ 78.963,00	R\$ 93.496,00	R\$ 100.236,00
(=)LUCRO LÍQUIDO	R\$ 183.962,00	R\$ 203.130,00	R\$ 223.870,00	R\$ 252.080,00	R\$ 265.166,00

Fonte: Elaborado autor (2019).

* Juros calculados pela tabela PRICE.

** Depreciação do veículo 20% a.a.

** Rendimentos sobre o capital próprio investido com base na TJLP (7,5% a.a)

A tabela 6 demonstra a projeção do fluxo de caixa para os primeiros 5 anos do projeto. A principal diferença com a tabela 5 é que nesse caso não considera a depreciação do bem adquirido. Os dados da tabela 6 são a base principal para calcular os indicadores de viabilidade econômica do empreendimento.

Tabela 6 - Projeção de fluxo de caixa

PERÍODO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
SALDO INICIAL DE CAIXA		R\$ 140.708,00	R\$ 288.797,00	R\$ 444.303,00	R\$ 604.182,00
(=)RECEITA LÍQUIDA	R\$ 4.068.000,00	R\$ 4.271.400,00	R\$ 4.484.970,00	R\$ 4.709.218,00	R\$ 4.944.679,00
(-) PREÇO COMPRA	R\$ 3.390.000,00	R\$ 3.559.500,00	R\$ 3.737.475,00	R\$ 3.924.348,00	R\$ 4.120.565,00
(-) DESPESA FIXA	R\$ 79.800,00	R\$ 83.040,00	R\$ 86.412,00	R\$ 90.014,00	R\$ 93.765,00
(-) DESPESA VARIÁVEL	R\$ 90.310,00	R\$ 94.825,00	R\$ 99.566,00	R\$ 104.544,00	R\$ 109.772,00
(-) PIS e COFINS	R\$ 62.715,00	R\$ 65.850,00	R\$ 69.143,00	R\$ 72.600,00	R\$ 76.233,00
(-) COMISSÃO	R\$ 81.360,00	R\$ 85.428,00	R\$ 89.700,00	R\$ 94.184,00	R\$ 98.894,00
(-) AMORTIZAÇÃO	R\$ 142.202,00	R\$ 142.202,00	R\$ 142.202,00	R\$ 142.202,00	
(-) JUROS CAPITAL*	R\$ 22.500,00	R\$ 24.188,00	R\$ 26.002,00	R\$ 27.952,00	R\$ 30.048,00
(=) LAIR	R\$ 199.113,00	R\$ 216.367,00	R\$ 234.470,00	R\$ 253.374,00	R\$ 415.402,00
(-) IIR e CSLL	R\$ 58.405,00	R\$ 68.278,00	R\$ 78.963,00	R\$ 93.496,00	R\$ 100.236,00
(=) LUCRO LÍQUIDO	R\$ 140.708,00	R\$ 288.797,00	R\$ 444.304,00	R\$ 604.182,00	R\$ 919.348,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2019)

*Considerado pagamento de juros sobre o capital ao sócio.

3. ANÁLISE DA VIABILIDADE

Após a análise dos demonstrativos, verificou-se que o VPL do investimento apresentou um valor positivo, confirmando que a soma dos valores descontados dos ganhos é maior que o valor do investimento inicial. O valor determinado para a TIR foi superior ao rendimento de uma aplicação financeira. Utilizando o método payback, verificou-se que o investimento inicial será recuperado em 3 anos e 4 meses. Após o quinto ano do investimento o veículo estará 100% depreciado, mas ainda assim o mesmo terá um valor residual de aproximadamente R\$ 125.000,00 (50% do valor).

Tabela 7 - Viabilidade econômica

VPL*	R\$ 316.730,00
TIR	27,63% a.a.
PAYBACK	3 anos e 4 meses

Fonte: Elaborado pelo autor (2019).

*Taxa de retorno de 12% a.a.

A taxa Selic atual no Brasil é de 6,5% ao ano. No entanto a empresa não capta recursos com taxa de juros inferior a 12% ao ano. Por essa razão nos cálculos de VPL e TIR foram aplicados os 12% ao ano.

4. CONCLUSÕES

O projeto apresentado teve o objetivo de analisar a viabilidade econômica da distribuição de produtos ampliados de ferro Gerdau pela empresa Telsul Distribuidor. Essa linha de produtos vem em notório crescimento nos últimos anos devido sua utilização facilitar e economizar mão de obra.

Na construção civil os pregos, ampliados e arames recozidos são de grande importância. Na Telsul os pregos atualmente representam 20% do total de suas vendas na distribuição. Com a distribuição de ampliados são esperados ganhos relevantes de participação de mercado também nos pregos e arames recozidos.

Uma vez que os ampliados são armazenados a céu aberto, gastos com imobilização de prédios e ou aluguéis para estocagem são dispensados. Máquinas para carregamento e área para estocagem a empresa dispõe e não são utilizadas a pleno. O principal investimento se trata do caminhão que ainda assim tem um valor residual considerável.

Como já ocorre em outras linhas de produtos, o êxito da operação depende de constante monitoramento dos preços no mercado. Os preços são sensíveis a fatores como falta ou excesso de produto no mercado, taxa de câmbio, novos entrantes (concorrentes), etc. A Telsul para obter sucesso no empreendimento deverá estar informada a fim de manter-se competitiva.

Os planejamentos estratégicos da empresa já apontavam a distribuição de ampliados como uma oportunidade a ser explorada. Atender as necessidades dos clientes e aumentar o ticket médio da empresa, é sinônimo de estar mais presente e mais efetivo no mercado.

Os ganhos econômicos com o projeto mostraram-se satisfatórios, bem como todos os indicadores avaliados. Mesmo em um cenário considerado conservador os resultados são favoráveis e positivos. Um investimento que se paga em 3 anos e quatro meses pode ser considerado atrativo para o empreendedor.

Por fim, ampliar as relações comerciais com a Gerdau, considerado um gigante da siderurgia mundial, agrega maior visibilidade, confiança e valor a marca TELSUL.

REFERÊNCIAS

BROM, Luís Guilherme. **Análise de investimentos e capital de giro**. São Paulo: Saraiva, 2007.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

ROSS, Stephen A. **Princípios de administração financeira**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SCHOEPS, Wolfgang. O método do custeio direto. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 1, n. 2, p. 57-75, set./dez. 1961. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rae/v1n2/v1n2a03.pdf>>. Acesso em: 10 MAR. 2019.

SOUZA, Katth Kary N. de. **Formação de preço de venda – Mark up**. 2007. 15 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Ciências contábeis) – Faculdade de Ciências Contábeis, Universidade Federal do Pará, Pará, 2007. Disponível em: <<https://www.passeidireto.com/arquivo/66410844>>. Acesso em: 8 MAR. 2019.

VERGARA, Walter Roberto et al. Análise de viabilidade econômico-financeira para aquisição de uma unidade de armazenagem de soja e milho. **Revista GEPROS**, Bauru, v. 12, n. 1, p. 41-61, mar. 2017. Disponível em: <<https://revista.feb.unesp.br/index.php/gepros/article/view/1598/755>> Acesso em: 05 ABR. 2019.

