



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ABNÉAS RODRIGUES DE OLIVEIRA JÚNIOR 0101003911  
ALDIANE DO SOCORRO DE ARAÚJO MARINHO 0101003311  
ANA CRISTINA DE AMORIM LUCENA 0101000611**

**PLANO DE NEGÓCIOS:  
Sua Utilização em uma Loja de Confeção**

**Capanema-PA  
2006**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ABNÉAS RODRIGUES DE OLIVEIRA JÚNIOR 0101003911  
ALDIANE DO SOCORRO DE ARAÚJO MARINHO 0101003311  
ANA CRISTINA DE AMORIM LUCENA 0101000611**

**PLANO DE NEGÓCIOS:  
Sua Utilização em uma Loja de Confeccção**

Trabalho elaborado para obtenção de média na  
Disciplina de Administração Financeira do curso  
de Ciências Contábeis pela Universidade Federal  
do Pará (UFPA).

Orientado pelo professor Héber Lavor Moreira.

**Capanema-PA  
2006**

## RESUMO

O presente trabalho visa apresentar o Plano de Negócio (*Business Plan*) em sua essência, ou seja como uma ferramenta essencial para a visualização das possibilidades de aplicabilidade e sucesso de um determinado empreendimento. Trata-se, portanto de uma ferramenta indispensável para o bom empreendedor e uma ferramenta que pode – e deve – ser utilizada com muitas funções. Assim sendo, esta utilíssima ferramenta serve para analisar os riscos inerentes a uma empresa através de detalhamentos, analisar sua viabilidade, determinar os recursos necessários a sua execução, seu possível comportamento no mercado a que se propõe e também o lucro provável. Isto, por sua vez, se dá através de pesquisas em órgãos competentes a cerca do mercado que se deseja atingir. Informações tais como qual a necessidade mensal de venda, qual a retirada mensal viável, qual o montante de impostos a pagar e o quanto se deve reservar para a manutenção do negócio. Na busca por um resultado otimizado, foi aplicado tal planejamento na elaboração de um Plano de Negócios para uma fictícia empresa de venda de confecções na cidade de Capanema. Onde pode se pode verificar a importância deste método para a tomada de decisões em qualquer empreendedorismo.

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>5</b>
<b>1 PLANO DE NEGÓCIOS (BUSINESS PLAN)</b> .....	<b>6</b>
1.1 A IMPORTÂNCIA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS .....	6
1.2 OS OBJETIVOS DE UM PLANO DE NEGÓCIOS .....	7
1.2 A ESTRUTURA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS .....	7
<b>2 ESTRUTURA DO NEGÓCIO – NINA’S BEAUTIFULL CLOTHES LTDA</b> .....	<b>8</b>
2.1 SUMÁRIO EXECUTIVO .....	8
2.2 RESUMO DA EMPRESA .....	8
2.2.1 A Empresa .....	8
2.2.2 Localização .....	9
2.2.3 Estrutura Organizacional Legal .....	9
2.3 DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS.....	10
2.3 NECESSIDADES DO MERCADO .....	10
2.3.1 Concorrência.....	11
2.3.2 Análise de Mercado .....	11
2.4 ESTRUTURA E GERÊNCIA DO NEGÓCIO .....	12
2.5 PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....	12
2.5.1 Investimento Inicial.....	12
2.5.2 Custos e Despesas Fixas .....	14
2.5.3 Custos Variáveis.....	15
2.5.4 Balanço Patrimonial .....	15
2.5.5 Demonstração do Resultado do Exercício .....	16
2.5.6 Projeção do Fluxo de Caixa.....	17
2.5.7 Ponto de Equilíbrio .....	18
2.5.8 Margem de Contribuição .....	19
2.5.9 Análise Econômica do Empreendimento.....	19
Indicadores de Rentabilidade.....	21
<b>4 ANÁLISE DOS RESULTADOS</b> .....	<b>21</b>
<b>CONCLUSÃO</b> .....	<b>23</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>24</b>

## INTRODUÇÃO

Apesar de já bastante difundido no Brasil, principalmente a partir da década de 1990, o empreendedorismo ainda é praticado de forma empírica por aqueles que logram se lançar no competitivo mundo dos negócios.

Muitos ainda ignoram a necessidade de se proceder a análise, o planejamento e a verificação dos elementos concernentes do negócio almejado através de um bem elaborado Plano de Negócios. No entanto, para o sucesso de um empreendimento, qualquer que seja ele, há essa necessidade.

A grande maioria dos negócios é empreendida de forma empírica por pessoas desinformadas ante esta necessidade (do *Business Plan*) que precede a boa administração. De forma vacilante ou impetuosa lançam-se ao mundo dos negócios sem respaldo técnico sobre gestão.

Por meio deste planejamento define-se que diretrizes tomar para alcançar determinados objetivos e a melhor forma de alcançá-los. Utilizando-se dos documentos que compõem o Plano de Negócios, obtém-se informações estratégicas que auxiliam no processo de projeção e de gestão. Tal plano visa orientar os futuros empreendedores e os que já se encontram inseridos neste panorama e atuam em determinada atividade.

A falta de planejamento é tida como um dos principais fatores para o fracasso de negócios. Pois muitos se lançam num negócio sem mensurar a viabilidade econômica do mesmo. Sendo acometidos de entusiasmo sem embasamento ou impelidos pelo desemprego, ignoram a necessidade de se identificar e avaliar a oportunidade que se tem, determinar como seriam captados os recursos necessários para a sua realização, e como se daria seu gerenciamento.

Preocupações tais como a qualidade do produto, a concorrência, a qualidade da mão-de-obra empregada etc, têm que estar sempre em pauta. Além do lucro, devem-se buscar inovações que o sustente e detectar possíveis falhas que possam arruiná-lo, visar soluções e se necessário recomençar o planejamento.

Um Plano de Negócios bem elaborado traz informações contundentes que tornam mais fácil o sucesso em qualquer segmento empresarial.

## **1 PLANO DE NEGÓCIOS (BUSINESS PLAN)**

Fator essencial para o entendimento e compreensão do processo empreendedor e parte fundamental do processo decisório é o Plano de Negócios. Sendo utilizado para descrever um empreendimento e os modelos que o sustentam, podendo prever possíveis riscos. Este conjunto de dados gerenciados de forma a proporcionar a visualização dos aspectos importante de um negócio, sendo útil ferramenta gestão.

Segundo Dias (2004, p. 14), “planejamento é a elaboração de um documento que determina, antecipadamente, quais são os objetivos que devem ser atingidos e como se deve fazer para alcançá-los”.

Deve ser um instrumento de consulta para o empreendedor que serve para sintetizar as possibilidades a serem exploradas. Ajudando-o a alcançar suas metas (visualizando-as, primeiramente) através de estratégias, otimização de seus resultados e direcionamento de suas decisões.

Suas funções devem compreender a avaliação das possibilidades mercadológicas, técnicas, financeira, jurídica e organizacional. Tanto quanto avaliar o comportamento do empreendimento em seu percurso comparando o que foi previsto e o que foi alcançado. E também como um facilitador na obtenção de capital de terceiros.

### **1.1 A IMPORTÂNCIA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS**

Sua importância é explícita quando se leva em consideração que os seus dados facilitam a tomada de decisões, reduzem possíveis riscos que poderiam ser fatais para o funcionamento da empresa, possibilita visualizar se os objetivos traçados estão sendo alcançados.

Deve estar em constante revisão e atualização para manter sua utilidade satisfatória para a boa saúde da empresa. De modo contínuo, em todas as etapas de sua vida, mesmo após sua estabilização no mercado, a empresa deve fazer uso do Plano de Negócios como referencial crucial em sua gestão.

## 1.2 OS OBJETIVOS DE UM PLANO DE NEGÓCIOS

Basicamente, os objetivos de um Plano de Negócios devem consistir da captação de recursos ante terceiros, da mensuração de seus resultados e de sua utilização como ferramenta de gestão empresarial. Estruturando suas principais idéias e opções para a análise quanto a viabilidade do negócio.

No que tange à captação de recursos, ele deve ir além dessa capacidade imediata, expandindo-a a ponto de suas informações financeiras serem projeções claras e objetivas que possam respaldar possíveis metas e o financiamento pretendido

Enquanto ferramenta de gestão, o Plano de Negócios é de fundamental importância para a própria sobrevivência da empresa, através de estratégias, avaliação de oportunidades, do mercado, da concorrência etc.

Como instrumento de medição de resultados, suas informações podem servir para a comparação de resultados em diferentes períodos. Da onde procede a verificação se suas metas e objetivos estão sendo alcançadas.

## 1.2 A ESTRUTURA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS

Como cada empreendimento possui características próprias, não é possível nem sensato padronizá-lo. Sua estrutura, portanto, é maleável de acordo com a necessidade que se apresenta. Pois, “é impossível definir um modelo padrão de plano de negócios que seja universal e aplicado a qualquer negócio, pois cada negócio tem particularidades e semelhanças não existindo uma estrutura rígida e específica para escrevê-lo” (DORNELAS apud DIAS, 2004 p. 30).

No entanto, estrutura do Plano de Negócios da empresa em questão (um comércio de roupas) se apresenta da seguinte forma:

- ⊕ Sumário Executivo
- ⊕ Resumo da empresa
- ⊕ Descrição dos produtos

- ⊕ Análise de Mercado
- ⊕ Planejamentos Financeiros
- ⊕ Análise Econômica do Empreendimento

## **2 ESTRUTURA DO NEGÓCIO – NINA’S BEAUTIFULL CLOTHES LTDA**

### **2.1 SUMÁRIO EXECUTIVO**

O presente Plano de Negócios foi desenvolvido com objetivo de apresentar os estudos referentes a análise da viabilidade da criação de uma loja de confecções, denominada Nina’s Beautifull Clothes LTDA, que focalizará a venda de roupas esportivas.

Em um primeiro momento, pretende-se por a venda no varejo e atacado peças compradas sob encomenda para atender as tendências da moda. Sua produção se destina ao público feminino e masculino adulto. Posteriormente, pretende-se lançar uma marca própria com padronizações que evidenciem a proposta original da própria empresa que almeja ter seus próprios estilistas para assegurar esta exclusividade

### **2.2 RESUMO DA EMPRESA**

#### **2.2.1 A Empresa**

A Nina’s Beautifull Clothes LTDA será uma loja atuante no ramo de confecções de roupas femininas e masculinas para adultos de qualquer idade. Sua mercadoria será adquirida através de encomendas feitas a confecções do centro-sul do Brasil, mas precisamente Fortaleza, São Paulo e Belo Horizonte. Visando atender uma clientela de médio poder aquisitivo da cidade de Capanema.



Sua proposta é a venda de peças originais e práticas, que possam ser vestidas em qualquer ocasião. Sendo fabricadas com boa matéria-prima que lhe permita competir no mercado. Oferecendo qualidade a preço acessível.

### **2.2.2 Localização**

A empresa terá sede na Avenida Barão de Capanema, no centro comercial da cidade de Capanema. Uma área propícia a este empreendimento dado o seu fácil acesso e circulação.

### **2.2.3 Estrutura Organizacional Legal**

Quanto às providências que devem ser tomadas para a abertura da empresa:

- ⊕ Registro e arquivamento do ato constitutivo na Junta Comercial do Estado;
- ⊕ Registro na Secretaria da Receita Federal do CNPJ, o qual só poderá ser feito mediante o preenchimento de DBE, que exige o nº. NIRE da empresa;
- ⊕ Solicitação junto a Secretaria da Receita Federal do enquadramento como micro-empresa e no SIMPLES FEDERAL.
- ⊕ Registro na Fazenda Estadual, para obter Inscrição Estadual e solicitação do enquadramento no ICMS-SIMPLES.
- ⊕ Registro na prefeitura para solicitar informações sobre as instalações físicas e ALVARÁ.
- ⊕ Registro no INSS.

Trata-se de uma Sociedade Limitada, tendo, portanto, seus atos constitutivos arquivados na Junta Comercial do Estado do Pará (JUCEPA). Constituída por três sócios: ABNÉAS RODRIGUES DE OLIVEIRA JÚNIOR, ALDIANE DO SOCORRO DE ARAÚJO MARINHO e ANA CRISTINA DE AMORIM LUCENA.

O capital social é de R\$ 24.440,00. Sendo a responsabilidade de cada sócio será restrita ao valor de suas cotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social que será constituída na proporção de 35%, 35% e 30%, respectivamente.

### 2.3 DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS

Visando conseguir e manter uma clientela diversificada, a empresa Nina's Beautifull Clothes LTDA prima pela qualidade, originalidade, praticidade e bom preço de seus produtos. Os produtos que comercializa são:

- ⊕ Camisa Masculina;
- ⊕ Blusa Feminina;
- ⊕ Short Feminino;
- ⊕ Saia;
- ⊕ Jaqueta;
- ⊕ Calça;
- ⊕ Bermudas;

### 2.3 NECESSIDADES DO MERCADO

Foram feitas pesquisas de mercado no ramo do negócio a que se propõe através da colaboração de especialistas e do público em geral. Constatou-se então a necessidade que o mercado possuía de tais produtos para uma clientela mais exigente.

### 2.3.1 Concorrência

Apesar do ramo de venda de roupas ser muito competitivo, a empresa em questão pretende se estabilizar neste mercado através da qualidade de seus produtos, seus preços diferenciados e seu tratamento personalizado. Sendo ponto fundamental a utilização do Plano de Negócios, que é ignorada por boa parte da concorrência.

### 2.3.2 Análise de Mercado

Sendo notada uma deficiência quanto uma faceta de versatilidade neste mercado em questão, apurou-se as características do público alvo. Unindo bom atendimento a qualidade do produto assim como a originalidade nas peças.

#### 2.3.2.1 Pontos Fortes

- ⊕ Loja situada em ponto estratégico, tendo grande público em circulação e sendo de fácil localização;
- ⊕ Oferta de peças originais, práticas e modernas;
- ⊕ Oferta de peças de qualidade a preço acessível;
- ⊕ Qualidade no tratamento dos clientes;
- ⊕ Parcelamos no cartão de crédito.

#### 2.3.2.2 Pontos Fracos

- ⊕ Alta competitividade do mercado;
- ⊕ Oferecimento de produtos por um preço menor.

## 2.4 ESTRUTURA E GERÊNCIA DO NEGÓCIO

A empresa esta estruturada em dois departamento: o Departamento de Administração e Finanças e o Departamento Comercial.

Todos os sócios receberão pró-labore de igual valor, no entanto, desempenharam funções diversificadas, a saber: a sócia Ana Cristina de Amorim Lucena desempenhará as funções administrativas, e os sócios Aldiane do Socorro de Araújo Marinho e Abnéas Rodrigues de Oliveira Júnior desempenharão as funções comerciais e de vendas. Sendo todos responsáveis pelo processo decisório.

## 2.5 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Procede-se a análise dos gastos incorridos na empresa, seus custo e despesas, bem como suas receitas. Ou seja, trata-se da análise da movimentação do empreendimento resultante de sua movimentação. Dados tais como quanto a empresa possui para operar no mercado etc.

### **2.5.1 Investimento Inicial**

A empresa dispõe de um investimento inicial de R\$ 27.720,00 (Vinte e sete mil setecentos e vinte reais). Como demonstra o quadro abaixo:

Descrição	Unidade	R\$	Total
Disponibilidade Inicial			R\$ 7.000,00
Computadores	2	R\$ 1.300,00	R\$ 2.600,00
Multifuncional	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Aparelho de Telefone	2	R\$ 60,00	R\$ 120,00
Aparelho de Fax	1	R\$ 450,00	R\$ 450,00
Aparelho Para Cartão de Crédito	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Central de Ar	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Bebedouro	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Mesas Para Computadores	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
Sofá para Espera	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
Mesas Para Escritório	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00
Balcão	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Vitrines	2	R\$ 650,00	R\$ 1.300,00
Manequins	7	R\$ 150,00	R\$ 1.050,00
Cadeiras	8	R\$ 50,00	R\$ 400,00
Cabides	200	R\$ 3,00	R\$ 600,00
Suporte Para Cabides	20	R\$ 40,00	R\$ 800,00
Estoque			R\$ 4.595,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 23.315,00</b>

### 2.5.1.1 Capital de Giro

O Capital de Giro representa em montante o ciclo financeiro, razão esta que justifica a necessidade de um capital de giro para o início das atividades. Sendo assim o futuro empresário terá que possuir recursos suficientes para cobrirem as despesas referentes ao registro e legalização da empresa.

O nosso empreendimento possui um capital de giro de R\$ 950,00 (novecentos e cinquenta reais).

### 2.5.1.2 Gastos Pré-operacionais

<b>Despesas Pré-Operacionais</b>		<b>R\$ 950,00</b>
Legalização da Empresa		R\$ 450,00
Contador		R\$ 300,00
Advogado		R\$ 200,00

## 2.5.2 Custos e Despesas Fixas

Temos como custos e despesas fixas orçados no início do empreendimento:

### 2.5.2.1 Custos Fixos

Compreende-se como custos fixos aqueles que são independentes do ramo de atuação da empresa, ou seja não sofrem variação em função de seu faturamento ou produção. Quanto maior o volume de faturamento/vendas, menor proporcionalmente serão esses custos.

<b>Custos Fixos</b>			<b>R\$ 700,00</b>
Aluguel do Prédio			R\$ 400,00
Energia			R\$ 120,00
Telefone			R\$ 140,00
Água			R\$ 40,00

### 2.5.2.2 Despesas Fixas

<b>Despesas Fixas</b>			<b>R\$ 3.455,00</b>
<b>Material de Expediente</b>			<b>R\$ 175,00</b>
Papel A4	2	R\$ 13,00	R\$ 26,00
Caneta	12	R\$ 0,80	R\$ 9,60
Bobina Para Fax	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
Fita Adesiva	12	R\$ 0,50	R\$ 6,00
Cartucho	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
Disquete	20	R\$ 0,80	R\$ 16,00
Garrafão de Água (20litros)	2	R\$ 4,50	R\$ 9,00
Copos Descartáveis (100unid)	3	R\$ 2,80	R\$ 8,40
<b>Outros</b>			<b>R\$ 3.280,00</b>
Publicidade			R\$ 80,00
Retirada do Pró-Labore	3	R\$ 1.000,00	R\$ 3.000,00
Encargos Sociais			R\$ 200,00

### 2.5.3 Custos Variáveis

Compreende-se como custos variáveis aqueles que tem seu valor determinado em função de oscilações na atividade da empresa, variando em proporção direta com o volume da atividade. No caso desse empreendimento são as vendas.

Desta forma foram consideradas as embalagens, o custo de aquisição da mercadoria comercializada pela empresa, e o frete. Pois quanto mais à empresa vender, mais mercadoria terá que comprar para repor o estoque, e com isso terá que pagar o frete utilizado na entrega das mercadorias.

<b>Custo Variável</b>			<b>R\$ 3.895,00</b>
Camisa Masculina	50	R\$ 12,00	R\$ 600,00
Blusa Feminina	80	R\$ 10,00	R\$ 800,00
Short Feminino	45	R\$ 6,00	R\$ 270,00
Saia	35	R\$ 7,00	R\$ 245,00
Jaqueta	20	R\$ 14,00	R\$ 280,00
Calça	60	R\$ 20,00	R\$ 1.200,00
Bermuda	25	R\$ 8,00	R\$ 200,00
Frete			R\$ 180,00
Embalagem	400	R\$ 0,30	R\$ 120,00

### 2.5.4 Balanço Patrimonial

Entende-se por Balanço Patrimonial o demonstrativo financeiro que evidência sinteticamente a situação do patrimônio da entidade, qualitativamente em um determinado momento.

No Balanço Patrimonial as contas são classificadas de acordo com o seu grau de liquidez e exigibilidade em se tratando de Ativo e Passivo, respectivamente. O que vem facilitar a análise de sua situação financeira.

O Balanço Patrimonial inicial foi projetado a partir do plano de investimento, onde foi orçada, a preço de mercado, a matéria-prima para elaborar os produtos,

como também, os móveis e utensílios e as despesas de organização necessárias para estruturar o início do empreendimento.

<b>BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA 01-06-06</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>Circulante</b>	<b>R\$ 11.770,00</b>	<b>Circulante</b>	
Caixa	R\$ 7.000,00		
Clientes			
(-) Provisão p/ Créd. Liq. Duv.			
Estoque	R\$ 4.595,00		
Material de Expediente	R\$ 175,00		
<b>Permanente</b>	<b>R\$ 12.670,00</b>	<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>R\$ 24.440,00</b>
<b>Imobilizado</b>	<b>R\$ 11.720,00</b>		
Móveis e Utensílios	R\$ 8.620,00	Capital	R\$ 24.440,00
(-) Depreciação Acumulada			
Computadores e Periféricos	R\$ 3.100,00		
Diferido	<b>R\$ 950,00</b>		
Legalização da Empresa	R\$ 450,00		
Contador	R\$ 300,00		
Advogado	R\$ 200,00		
(-) Amortização Acumulada			
<b>Total do Ativo</b>	<b>R\$ 24.440,00</b>	<b>Total do Passivo</b>	<b>R\$ 24.440,00</b>

### 2.5.5 Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração do Resultado do Exercício, ou seja DRE, é um demonstrativo financeiro previsto pela lei 6404/76, onde se pode verificar o resultado da empresa no desenvolvimento de suas atividades durante um determinado período, que geralmente é de um ano.

Para elaborar a projeção da Demonstração do Exercício da empresa Nina's Beautifull Clothes LTDA, considerou-se os 12(doze) primeiros meses de atividade, o preço de venda do produto o qual foi calculado com margem de lucro de 22% no primeiro ano. Neste caso trata-se de uma Demonstração consolidada.



Resultado no 1º ano	IGPM	1,16%			
Revenda de confecções	Unid. Mensal	Preço de Venda	CDVu	Receita Mensal	CDVm
Camisa Masculina	50	24,74	12,87	1.237,18	643,57
Blusa Feminina	80	21,47	10,87	1.717,20	869,71
Short Feminino	45	14,91	6,87	670,84	309,21
Saia	35	16,55	7,87	579,14	275,50
Jaqueta	20	28,02	14,87	560,45	297,43
Calça	60	37,86	20,87	2.271,51	1.252,29
Bermuda	25	18,19	8,87	454,66	221,79
<b>TOTAL</b>				<b>7.490,98</b>	<b>3.869,50</b>

CDV = Custo Direto Variável Unitário

CDV = Custo Direto Variável Mensal

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO CONSOLIDADA					
CONTAS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 92.994,99	R\$ 102.294,49	R\$ 112.523,94	R\$ 123.776,33	R\$ 136.153,97
(-)DEDUÇÕES E ABATIMENTOS	R\$ 15.809,15	R\$ 17.390,06	R\$ 19.129,07	R\$ 21.041,98	R\$ 23.146,17
ICMS	R\$ 15.809,15	R\$ 17.390,06	R\$ 19.129,07	R\$ 21.041,98	R\$ 23.146,17
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 77.185,84	R\$ 84.904,43	R\$ 93.394,87	R\$ 102.734,36	R\$ 113.007,79
CUSTOS OPERACIONAIS					
CUSTOS DO PERÍODO	3.869,50	3.914,44	3.959,89	4.005,88	4.052,40
LUCRO BRUTO	R\$ 73.316,34	R\$ 80.989,99	R\$ 89.434,97	R\$ 98.728,48	R\$ 108.955,39
(-)DESPESAS OPERACIONAIS	10.500,00	R\$ 10.807,55	R\$ 11.137,23	R\$ 11.491,16	R\$ 11.871,66
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 62.816,34	R\$ 70.182,44	R\$ 78.297,74	R\$ 87.237,32	R\$ 97.083,73
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 62.816,34	R\$ 70.182,44	R\$ 78.297,74	R\$ 87.237,32	R\$ 97.083,73

## 2.5.6 Projeção do Fluxo de Caixa

É uma demonstração que visa relatar o fluxo de entrada de caixa que corresponde a encaixes de dinheiro e de saídas que são os desembolsos de recursos financeiros de um negócio em um determinado período de tempo. Tem

como objetivo chegar ao saldo líquido de caixa. Esta ferramenta pode ser utilizada por pessoas num modelo mais simples, por apresentar um número menor de itens a controlar e por empresas que a utiliza de maneira mais complexo devido seu número maior de itens.

No primeiro ano de atividade da empresa Nina's Beautifull Clothes LTDA, considerou-se a projeção de caixa um acréscimo de 10% ao ano no volume de vendas e também um IGPDI-Índice geral de preço acumulado em 1,16% no primeiro ano de operação da empresa, para corrigir os custos e despesas variáveis da prestação do serviço a cada ano.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 ANOS			
Crescimento de 10% ao ano	10%	IGPDI / 2005	1,16%

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Faturamento</b>	R\$ 92.994,99	R\$ 102.294,49	R\$ 112.523,94	R\$ 123.776,33	R\$ 136.153,97
<b>Custos/Disp.Variavel</b>	R\$ 54.018,32	R\$ 54.645,63	R\$ 55.280,23	R\$ 55.922,20	R\$ 56.571,62
<b>Custos Fixos</b>	R\$ 8.400,00	R\$ 8.497,55	R\$ 8.596,23	R\$ 8.696,06	R\$ 8.797,05
<b>Custo Total</b>	R\$ 62.418,32	R\$ 63.143,18	R\$ 63.876,46	R\$ 64.618,26	R\$ 65.368,67
<b>Despesas Totais</b>	R\$ 2.100,00	R\$ 2.310,00	R\$ 2.541,00	R\$ 2.795,10	R\$ 3.074,61
<b>Saldo de caixa</b>	R\$ 28.476,68	R\$ 36.841,31	R\$ 46.106,48	R\$ 56.362,97	R\$ 67.710,69

### 2.5.7 Ponto de Equilíbrio

O Ponto de Equilíbrio é uma ferramenta de grande utilidade para gestão de um empreendimento, pois através dele o gestor pode perceber o momento exato que o negócio passa a dar lucro.

É o ponto no qual não há lucro nem prejuízo, e pode ser definido tanto em unidade produzidas, vendas quanto em reais.

Através dessa análise, verifica-se que o momento em que a empresa equilibra as receitas com os custos e despesa é em média na venda das 86ª unidades, em

termos de valores isso representa a partir de faturamento de R\$ 1.858,06, sendo que a partir deste momento a empresa começa a formar lucro.

### 2.5.8 Margem de Contribuição

Entende-se por Margem de Contribuição por unidade a diferença entre a receita e custo variável de cada produto. O valor que cada unidade efetivamente traz á empresa de sobra entre a receita e o custo que de fato este produto provocou e lhe pode ser imputado sem erro.

No caso da empresa Nina's Beautifull Clothes LTDA., foi calculada a margem de contribuição para cada produto, verificando que cada item vendido baseado na média de preço aplicada pela empresa contribuiu para o lucro liquido de 39%.

### 2.5.9 Análise Econômica do Empreendimento

#### 2.5.9.1 Valor Presente Liquido

O Valor Presente Liquido (VPL) é uma das ferramentas mais eficazes e mais usadas para avaliar investimentos de capital.

Fazendo uma análise desta ferramenta, chega-se a conclusão de que quando o VPL for maior ou igual a zero, dentro do período analisado, quer dizer que depois de devolver aos investidores seu capital aplicado no negócio, atualizado a taxa considerada, restou em caixa aquele montante que é justamente o VPL, ou seja, o Valor Presente Liquido nada mais é que o valor criado pelas atividades do negócio.

O VPL é representado pela seguinte formula:

<b>VPL</b>	<b>=</b>	<b>F<sub>n</sub></b>
		<b>(1+i)<sup>n</sup> - INV</b>

Os resultados da empresa Nina's Beautifull Clothes LTDA demonstra que o valor das entradas é sempre maior que o valor das saídas de caixa, ou seja, depois de devolver R\$ 27.720,00 de capital investido, o negócio conseguiu restar em caixa, demonstrando que o empreendimento é lucrativo.

### 2.5.9.2 Taxa Interna de Retorno (TIR)

É o percentual de retorno obtido sobre o investimento inicial do empreendedor e ainda não recuperado. Matematicamente, a Taxa de Investimento de Retorno é a taxa de juros que torna o valor presente das entradas de caixa igual ao valor investido inicialmente no projeto.

Fazendo uma análise desta ferramenta, pode-se considerar uma TIR perfeita quando ela for maior ou igual à taxa de juros vigente no mercado, isto mostra que o empreendimento é viável e que seu retorno será igual ou acima do mercado.

A TIR é representada pela seguinte fórmula:

<b>Taxa de Retorno Contábil</b> = $\frac{\text{Fluxo de Caixa}}{\text{Investimento}}$
---

A Taxa de Retorno Interno da empresa Nina's Beautifull Clothes LTDA em análise foi de 123%, demonstrando que este empreendimento é economicamente viável, pois tem um retorno acima do mercado que está previsto para 10% ao ano.

### 3.5.9.3 Período de Paybak ou Tempo de Retorno do Investimento

Este período é o prazo de tempo no qual o investimento inicial será recuperado por meio dos fluxos de caixa positivos gerado pelo negócio, sendo encontrado entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do projeto.

Quanto maior o prazo de payback, pior para empresa, pois a mesma encontrar-se-á passível de perda enquanto o seu investimento não retornar, estando exposta aos riscos do mercado.

O Payback é representado pela seguinte fórmula:

<b>Payback</b>	<b>=</b>	<b>Investimento</b>
		<b>Fluxo de Caixa Anual</b>

### Indicadores de Rentabilidade

Ano	Taxa de Retorno ao ano	Payback em ano	Dias
0			
1	103%	0,97	355
2	133%	0,75	275
3	166%	0,60	219
4	203%	0,49	365
5	244%	0,41	149

<b>VPL</b>	<b>=</b>	<b>130.723,10</b>
<b>TIR</b>	<b>=</b>	<b>123%</b>

## 4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Diante do exposto, referente as projeções feitas para os cinco períodos, os indicadores de rentabilidade e a Demonstração do Resultado do Exercício, pode-se concluir:

- 1) Caso a Taxa de Retorno Contábil do Investimento venha se confirmar no decorrer dos 5 anos, será suficiente para retornar o investimento a partir do final do primeiro ano de funcionamento da empresa.
- 2) O VPL investido de R\$ 27.720,00 corresponderá a 130.723,10 cinco anos depois com uma taxa desejada de 10% ao ano, significando que o investimento é economicamente atrativo, ou seja, o retorno obtido foi maior que o previsto, mostrando que o empreendimento tem boas chances de sucesso;
- 3) Caso a TIR seja superior a taxa de retorno desejada pelo empreendedor, o projeto tem boas chances de sucesso. Nesse caso, como a taxa pretendida é de 10% e a TIR é de 123%, o empreendimento é considerável viável.
- 4) Analisando-se o Payback, nota-se, que a partir das entradas de caixa, a empresa recuperará seu investimento inicial em pouco menos de um ano.

## CONCLUSÃO

O conhecimento contábil mais uma vez se mostrou imprescindível para a compreensão e visualização das possibilidades de um empreendimento.

A organização de dados através do Plano de Negócios possibilita expor um panorama que proporciona o direcionamento necessário para a tomada de decisões.

É, pois imperativo o entendimento deste conhecimento pelos contadores como uma ferramenta de melhor visualização da totalidade do ambiente no qual estão inseridos e ao qual se prestam a solucionar possíveis problemas.

Há de se procurar entender o mercado, o devido ramo de negócio, suas possibilidades de crescimento e sustentabilidade e os prazos para que ocorra o retorno dos recursos empregados.

Assim sendo, através de atualizações e aprimoramento, o contador deve estar apto a indicar os caminhos mais viáveis a um possível futuro investidor. E a ferramenta necessária para tal, como pode ser verificado neste trabalho, é o Plano de Negócios.

## REFERÊNCIAS

BANGS JR, David H. Guia Prático - Planejamento de Negócio. São Paulo: Nobel 2000;

DIAS, Antônia Maria de Souza. **Estudo da Viabilidade Econômico-financeira de uma Micro-empresa na Região Metropolitana de Belém sob a Ótica do Plano de Negócios**. Belém: 2004;

DIAS, Vera Lúcia Pereira; SOARES, Tarciane de Nazaré. **A Utilização de um Plano de Negócios com Ferramenta Principal para Montar uma Loja de Lingerie**. Belém: 2006;

DORNELAS, José Carlos de Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em Negócios. 2ª ed. Rio de Janeiro: Editora Campos, 2001;

FACHIN, Fundamentos de Metodologia. 3ªed. São Paulo: Editora Saraiva 2001;

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 8ªed. São Paulo: Atlas, 2001;

MATARAZZO, Dante C. Análise Financeira de Balanços. 5ªed. São Paulo: Atlas 1998;

MIRANDA, Rosicleide P..**Plano de Negócios: Uma Avaliação Feita em uma Empresa de Revenda de Confecções**. Belém: 2005;

RIBEIRO, Osni Moura. Estrutura e Análise de Balanços. 6ªed. São Paulo: Saraiva 1999.