

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CAMPUS DE ABAETETUBA

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA EMPRESARIAL

PROF.: HEBER LAVOUR MOREIRA

Plano de Negócios

ADRIANE DA SILVA FERREIRA-05155004102

BÁRBARA SILVA DA SILVA-05155005202

Abaetetuba

2010

Sumário

1. Plano de Negócio.....	03
2. Sumário Executivo	03
3. Empreendimento	03
3.1. Dados da Empresa	03
3.2. Definição do Negócio.....	03
3.3. Análise do Mercado	04
3.3.1. Mercado Consumidor	04
3.3.2. Mercado Concorrente	04
3.3.3. Mercado Fornecedor	04
4. Plano de Marketing.....	04
5. Plano Financeiro	04
5.1. Investimento Inicial	04
5.2. Investimentos Necessários	05
5.2.1.1. Despesas Pré – Operacionais	05
5.2.1.2. Investimentos Fixos	05
5.2.1.3. Custo Direto Variável	05
5.2.1.3.1. Estoque Inicial	06
5.3. Despesas Fixas	06
5.4. Custos Fixos.....	06
5.5. Balanço Patrimonial Inicial	07
5.6. Quadro Estrutural de Custo	07
5.7. Folha do Produto	07
5.8. Preço de Venda.....	08
5.9. Ponto de Equilíbrio	09
5.10. Margem de Contribuição	09
5.11. Projeção do Fluxo de Caixa	10
5.12. Indicadores de Avaliação de Negócio.....	11
5.12.1. Valor Presente Líquido	11
5.12.2. Tempo de Retorno do Investimento.....	11
5.12.3. Taxa Interna do Retorno	11
5.13. Demonstração do Resultado do Exercício	12
5.14. Balanço Patrimonial	12
6. Considerações Finais	13

1. PLANO DE NEGÓCIO

Plano de negócio é a realização de um documento que estrutura as principais idéias e sugestões que o empreendedor estudará para saber as possibilidades da empresa a ser criada. Reunindo várias informações sobre as atuais estruturas e potencialidades do empreendimento, servindo de apoio à tomada de decisões e ao planejamento.

O plano de negócio permite que o empreendedor defina a melhor forma de operar suas estratégias, seu plano para conquistar mercado e principalmente as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros.

A existência de um plano estratégico aumenta as possibilidades de uma empresa aproveitar potencialidades e oportunidades atuais e futuras, ao mesmo tempo em que permite reduzir as probabilidades de restrições e ameaças, podendo prever os riscos e situações operacionais adversas.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

Este plano foi criado para o desenvolvimento de um empreendimento no setor comercial para oferecer o auxílio nas tomadas de decisão para o empresário.

A Empresa A & B Comércio de Cosméticos Ltda pretende propor ao mercado produtos de grande qualidade a preços competitivos.

O empreendimento procura oferecer uma linha de cosméticos para a classe feminina para potencializar a expansão da empresa, com preços acessíveis comparados a outras linhas de cosméticos conhecidas no mercado.

3. EMPREENDIMENTO

3.1 Dados da Empresa

A empresa A & B Comércio de Cosméticos Ltda, está localizada na cidade de Abaetetuba-Pará na Rua Barão do Rio Branco nº 149, bairro Centro, CEP: 68.440-000, tendo como sócias Adriane da Silva Ferreira e Bárbara Silva da Silva. Está devidamente inscrita na Junta Comercial do Estado do Pará sob o nº 1520155892-2 e registrada na Receita Federal com o CNPJ de nº 11.444.999/0001-09.

3.2 Definição do Negócio

A atividade desenvolvida da empresa é do ramo de cosméticos onde será aplicada na classe feminina, buscando oferecer a seus clientes ótimos produtos. A & B Comércio de Cosméticos Ltda. será uma empresa organizada, inovadora e moderna, proporcionando a mulher meios para que ela sinta-se realizada naquilo que deseja para o conforto do seu dia-a-dia.

3.3 Análise do Mercado

3.3.1 Mercado Consumidor

O público-alvo com o qual a empresa irá atuar são as pessoas de classe média, mas irá atender a todas as outras classes, pois também serão comercializados produtos de qualidade a preços mais acessíveis.

3.3.2 Mercado Concorrente

Este mercado é formado por outras lojas de cosméticos tradicionais situadas no bairro que vendem tanto para a classe feminina quanto para a classe masculina, mas o diferencial é que a A & B será uma loja especializada somente em cosméticos para o público feminino.

3.3.3 Mercado Fornecedor

A Empresa irá trabalhar com fornecedores do sudeste do país, e irá se empenhar para conseguir parcerias e representações exclusivas de algumas marcas importadas.

4. PLANO DE MARKETING

A empresa se empenhará em satisfazer as necessidades e expectativas dos seus clientes, ocupando um espaço no mercado do município de Abaetetuba, através de produtos de qualidade oferecidos para o público feminino.

A loja terá uma boa localização facilitando o acesso de seus clientes, oferecendo comodidade, segurança e principalmente um atendimento diferenciado para que este sinta-se à vontade na loja. Irá trabalhar com os produtos e marcas mais conhecidos e consumidos pelo público alvo, o que irá permitir com que a comercialização seja mais satisfatória, obtendo uma diferenciação da concorrência.

A propaganda será uma forma de divulgar a empresa e seu produto, através de meios de comunicação, como televisão, rádio e panfletos que servirão para informar a variedade e qualidade dos cosméticos comercializados, onde o cliente será atraído pelos preços e descontos fornecidos pela loja.

A empresa utilizará de todos esses recursos para conquistar seus clientes, visando lucratividade e o desenvolvimento da empresa.

5. PLANO FINANCEIRO

5.1 Investimento Inicial

O capital necessário para iniciar e manter a empresa nos primeiros meses de atividade é proveniente de economias pessoais das sócias, além das instalações físicas, equipamentos e móveis.

5.2 Investimentos Necessários

5.2.1.1 Despesas Pré – Operacionais

São todos os gastos incorridos no período que antecede as operações do empreendimento e necessários para a organização e implantação da empresa A & B Comércio de Cosméticos Ltda.

Despesas Pré Operacionais			1.953,00
Legalização da Empresa		653,00	653,00
Pintura		300,00	300,00
Honorários Contábeis		1.000,00	1.000,00

5.2.1.2 Investimentos Fixos

Investimentos feitos na infra-estrutura física do projeto para que o empreendimento comece a operar.

Investimento Inicial			
Descrição	Quant.	Valor unit.	Valor total
TERRENO EDIFICADO	1	150.000,00	150.000,00
CENTRAL DE AR	1	1.199,00	1.199,00
ESPELHOS (1,30 ALT. X 0,40 LAR)	2	70,00	140,00
MICROCOMPUTADORES	2	999,00	1.998,00
FAX / FONE	1	459,00	459,00
BALCÃO (0,70 ALT. X 1,60 COMP. X 0,50 LAR)	2	420,00	840,00
VITRINE (2 LAR X 3 ALT)	1	120,00	120,00
PRATELEIRAS VIDRO	12	25,00	300,00
CADEIRAS	3	104,59	313,77
ARMARIOS IMBUTIDOS	3	310,00	620,00
BEBEDOURO	1	459,00	459,00
Total			156.448,77

5.2.1.3 Custo Direto Variável

Custo Direto Variável	Quant.	Valor unit.	1.618,00
Transporte	1	300,00	300,00
Embalagem	659	2,00	1.318,00

5.2.1.3.1 Estoque Inicial

O Estoque Inicial da loja é definido a partir de pesquisas que apontam quais os cosméticos mais consumidos pelas mulheres, assim sabendo da preferência do mercado que se quer atingir pode-se ter uma idéia do volume de vendas.

	Quant.	Valor unit.	Valor total
ESTOQUE	659		10.550,00
01 PERFUME	80	40,00	3.200,00
02 SHAMPOO	60	10,00	600,00
03 CONDICIONADOR	60	10,00	600,00
04 SABONETES	60	10,00	600,00
05 HIDRATANTES	37	17,00	629,00
06 DESODORANTE	120	12,00	1.440,00
07 PÓ COMPACTO	29	25,00	725,00
08 BLUSH	25	20,00	500,00
09 LÁPIS	55	12,00	660,00
10 BATOM	133	12,00	1.596,00

5.3 Despesas Fixas

As despesas que existem no empreendimento que independem do número da produção ou do valor das vendas.

Despesas Fixas			90,00
Material de Expediente		90,00	90,00

5.4 Custos Fixos

Os custos fixos fazem parte da estrutura do empreendimento, mas não são afetados pelo volume de produção ou venda da empresa. A & B Comércio de Cosméticos Ltda contratará apenas um funcionário que desempenhará várias funções dentro da loja, além de suas sócias que também irão trabalhar na empresa.

Custos Fixos			3.862,00
Água			10,00
Energia Elétrica			55,00
Telefone			37,00
Despesas com Marketing			250,00
Pró-Labore	2	1.500,00	3.000,00
Funcionário	1	510,00	510,00

5.5 Balanço Patrimonial Inicial

Projetado a partir de todos os investimentos necessários para estruturar o início do empreendimento.

BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL

ATIVO		PASSIVO	
Circulante	22.568,77		
<i>Disponível</i>			
Caixa	12.018,77	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	174.521,77
<i>Estoque</i>	10.550,00	Capital Realizado	
		Capital Integralizado	174.521,77
Não Circulante	151.953,00		
<i>Imobilizado</i>			
Terreno Edificado	150.000,00		
<i>Intangível</i>			
Despesas Pré Operacionais	1.953,00		
TOTAL DO ATIVO	174.521,77	TOTAL DO PASSIVO	174.521,77

5.6 Quadro Estrutural de Custo

A empresa inicia suas operações com um estoque inicial de 659 produtos. O quadro abaixo mostra a situação dos custos.

Custo Variável Total	12.034,00
Custos Fixos	3.862,00
TOTAL	15.896,00

5.7 Folha do Produto

Na folha do produto a empresa rateia o custo pela quantidade e por unidade de cada produto. Os custos estão rateados de acordo com o preço de aquisição dos produtos. O valor do custo total pode ser observado abaixo para compreender a soma de cada produto dos custos fixos e variáveis por unidade.

CUST. VARIÁV.	VAL/UN	PER	SHA	CON	SAB	HID	DES	P. CO.	BL	LÁP	BAT
Mercadoria	10.550,00	40,00	10,00	10,00	10,00	17,00	12,00	25,00	20,00	12,00	12,00
Transporte	300,00	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46
Embalagem	1.184,00	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80
TOTAL	12.034,00	42,25	12,26	12,26	12,26	19,26	14,26	27,26	22,26	14,26	14,26

CUSTOS FIXOS	VALOR/UNID	PERFUME	SHAMP.	CONDIC.	SABON.	HIDRAT	DESOD.	PÓ COMP.	BLUSH	LÁPIS	BATOM
Água	10,00	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Energia Elétrica	55,00	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
Telefone	37,00	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Despesas c/ Marketing	250,00	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38
Pró-Labore	3.000,00	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55
Funcionário	510,00	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77	0,77
Mat. de Expediente	90,00	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14
TOTAL	3.862,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00

5.8 Preço de venda

A loja estima o preço de venda do produto a partir de seu preço unitário. Abaixo será demonstrado o valor do preço de venda de um dos produtos da empresa (Perfume), onde se observa no preço de venda o que é o custo do produto, o que é imposto e o que é margem de lucro, todos de acordo com a pesquisa de mercado.

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO PRODUTO

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \frac{\text{CUSTO TOTAL P/ UN}}{1 - (\text{Imp.} + \text{Marg. de lucro})}$$

$$1 - (\text{Imp.} + \text{Marg. de lucro})$$

PRODUTO	CustoTotal p/und
Perfume	48,25

IMP + ML	Percentual
ICMS	0,17
M. Lucro	0,20
Total	0,37

PRODUTO	Preço de Venda
Perfume	76,59

Pode - se observar que o preço unitário do produto é R\$ 48,25 agregando os valores devidos encontra-se o preço pelo qual o produto será comercializado que é de

R\$ 76,59. O valor deste item foi estabelecido dentro do ambiente externo da empresa e foi comparado com conjunto de valores que os consumidores estão dispostos a trocar.

5.9 Ponto de Equilíbrio

O Ponto de Equilíbrio é aquele em que a receita total é igual à soma dos custos fixos e variáveis. Observa-se abaixo o ponto de equilíbrio de um dos produtos (Perfume) da empresa A & B Comércio de Cosméticos Ltda.

CÁLCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO

$$PE = \frac{\text{CUSTO} + \text{DESPESAS FIXAS}}{\text{MARG. DE CONTRIB. UN.}}$$

MARG. DE CONTRIB. UN.

Perfume

Preço de Venda/unit	=	76,59
Custo + Despesas Variáveis/unit	=	42,25
Custo + Despesas Fixas/mês	=	6,00
Margem de Contribuição	=	34,33
Ponto de Equilíbrio/unit	=	0,17

<p>PONTO DE EQUILÍBRIO EM UNIDADE = $\frac{6}{34,33} = 0,17$</p>
--

PONTO DE EQUILÍBRIO EM R\$ R\$ 13,38

O Ponto de Equilíbrio equivale a 0,17 unidades de produtos vendidos, correspondentes a R\$ 13,38. O que significa que a empresa a partir da primeira unidade vendida gera valor suficiente para cobrir os custos e despesas totais deste produto, pois o ponto de equilíbrio do perfume foi menor que zero logo começará a ter lucro na venda da 1 unidade deste produto.

5.10 Margem de Contribuição

A margem de contribuição do produto da empresa é a diferença entre o Preço de Venda menos os seus Custos e Despesas Variáveis, o que irá contribuir para cobrir as despesas fixas e formar o lucro.

Na empresa o preço de venda do perfume é de R\$76,59 retirando seus custos variáveis de R\$ 42,25 da uma margem de contribuição de R\$ 34,33. Dessa margem de

contribuição quando retirado suas despesas gerais que equivale a R\$ 6, 00 chega-se a um lucro de R\$ 28,34.

Perfume	Valor	%
PREÇO DE VENDAS	76,59	100%
(-) CUSTO VARIÁVEL	42,25	55%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	34,33	45%
(-) DESPESAS GERAIS	6,00	8%
LUCRO	28,34	37%

5.11 Projeção do Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa mostra as operações financeiras que são realizadas pela empresa, possibilitando a análise e decisão quanto à aplicação dos seus recursos financeiros.

Baseando-se nos objetivos da empresa A & B Comércio de Cosméticos Ltda projeta seu fluxo de caixa mês a mês até completar 1 ano e continua sua projeção para os próximos 5 anos.No fluxo de caixa projetado em anos observa-se que a empresa apresenta um retorno bastante satisfatório.

Abaixo mostra-se a tabela do fluxo de caixa da empresa para observação do seu crescimento.

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Cx Inicial	0,00	112.962,08	239.219,29	406.873,58	623.219,62
RECEBIMENTO					
Faturamento	304.794,27	350.513,41	403.090,42	463.553,98	533.087,08
Rec. à vista					
PAGAMENTOS					
CUSTO TOTAL	191.832,19	224.256,19	235.436,13	247.207,94	259.568,33
SALDO DE CX.	112.962,08	239.219,29	406.873,58	623.219,62	896.738,36

5.12 Indicadores de Avaliação de Negócio

TODOS OS PRODUTOS							
ANO	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS
0	174.521,77			-174.521,77			
1		304.794,27	191.832,19	112.962,08	65%	1,54	556,19
2		350.513,41	224.256,19	126.257,22	72%	1,38	497,62
3		403.090,42	235.436,13	167.654,29	96%	1,04	374,75
4		463.553,98	247.207,94	216.346,04	124%	0,81	290,40
5		533.087,08	259.568,33	273.518,74	157%	0,64	229,70

5.12.1 Valor Presente Líquido

O Valor Presente Líquido foi superior ao investimento inicial da empresa de R\$ 174.521,77 para R\$ 338.342,47 logo A & B Comércio de Cosméticos Ltda é um empreendimento considerado viável, pois apresenta uma taxa de crescimento de 15% no decorrer dos anos, deixando seu VPL positivo.

5.12.2 Tempo de Retorno do Investimento

Este indicador mede o tempo do investimento em que o negócio será recuperado pelo empreendedor, determinando o prazo necessário para que o valor de suas entradas de caixa sejam recuperadas do valor do investimento inicial.

No empreendimento analisado observa-se que nos cinco anos projetados que com o tempo o payback vem diminuindo, recuperando o valor do investimento inicial.

5.12.3. Taxa Interna do Retorno

É usada para igualar o valor presente líquido ao investimento inicial do empreendimento. A & B Comércio de Cosméticos Ltda apresenta uma taxa de retorno de 76%, considerada economicamente viável para a empresa.

5.13 Demonstração do Resultado do Exercício

Na empresa A & B Comércio de Cosméticos Ltda é feita a projeção da demonstração do resultado para os próximos 5 anos, o que permite verificar que o empreendimento apresenta um lucro líquido favorável para a empresa para os próximos períodos, como pode ser observado na tabela abaixo:

Lançamentos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receita Operacional Bruta	304.794,27	350.513,41	403.090,42	463.553,98	533.087,08
<i>Venda de Mercadoria</i>	304.794,27	350.513,41	403.090,42	463.553,98	533.087,08
(-) Deduções da Receita Bruta					
<i>ICMS</i>	51.815,03	59.587,28	68.525,37	78.804,18	90.624,80
= Receita Operacional Líquida	252.979,24	290.926,13	334.565,05	384.749,80	442.462,27
(-) Custos Operacionais da Receita					
<i>Custo Mercadoria Vendida (fixo + variável)</i>	144.408,00	151.628,40	159.209,82	167.170,31	175.528,83
= Resultado Operacional Bruto	108.571,24	139.297,73	175.355,23	217.579,49	266.933,45
(-) Despesas Operacionais	47.424,00	49.795,20	52.284,96	54.899,21	57.644,17
<i>Despesas com vendas:</i>	9.120,00	9.120,00	9.120,00	9.120,00	9.120,00
Salários (funcionário)	6.120,00	6.120,00	6.120,00	6.120,00	6.120,00
Despesas com Marketing	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
<i>Despesas Administrativas:</i>	38.304,00	38.304,00	38.304,00	38.304,00	38.304,00
Água	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Energia Elétrica	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00
Telefone	444,00	444,00	444,00	444,00	444,00
Pró – Labore	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Material de Expediente	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00
= Resultado Operacional Líquido	61.147,24	89.502,53	123.070,27	162.680,28	209.289,28
= Resultado antes do IR	61.147,24	89.502,53	123.070,27	162.680,28	209.289,28
(-) IR / 15%	9.172,09	13.425,38	18.460,54	24.402,04	31.393,39
= Resultado antes da CSLL	51.975,15	76.077,15	104.609,73	138.278,24	177.895,89
(-) CSLL / 9%	4.677,76	6.846,94	9.414,88	12.445,04	16.010,63
= Lucro/Prejuízo Líquido do Exercício	47.297,39	69.230,20	95.194,85	125.833,20	161.885,26

5.14 Balanço Patrimonial

O balanço foi projetado para o período de 5 anos a partir do plano de investimento e dados fornecidos da empresa em análise.

ATIVO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CIRCULANTE	112.962,08	239.219,29	406.873,58	623.219,62	896.738,36
DISPONÍVEL					
<i>Caixa</i>	112.962,08	239.219,29	406.873,58	623.219,62	896.738,36
ESTOQUE					
<i>Mercadorias</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Material de Expediente</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
NÃO CIRCULANTE	157.557,10	154.759,43	153.914,76	153.070,09	152.225,42
IMOBILIZADO	155.604,10	154.759,43	153.914,76	153.070,09	152.225,42
<i>Terreno Edificado</i>	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00
<i>Móveis e Utensílios</i>	4.450,77	4.450,77	4.450,77	4.450,77	4.450,77
<i>Computadores e Periféricos</i>	1.998,00	1.998,00	1.998,00	1.998,00	1.998,00
(-) Depreciação acumulada	844,67	1.689,34	2.534,01	3.378,68	4.223,35
INTANGÍVEL					
<i>Despesas Pré-Operacionais</i>	1.953,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DO ATIVO	270.519,18	393.978,72	560.788,34	776.289,71	1.048.963,78

PASSIVO	Ano 1	Ano 2	Ano3	Ano4	Ano5
CIRCULANTE					
CONTAS A PAGAR					
<i>Fornecedores</i>	4.866,00	45.000,00	88.000,00	123.000,00	288.000,00
<i>Salários a pagar</i>	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00
<i>Pro-labore a pagar</i>	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
<i>Outras Contas a pagar</i>	324,02	2.716,75	9.561,72	15.424,74	21.046,75
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Capital Social	174.521,77	174.521,77	174.521,77	174.521,77	174.521,77
Reserva de Lucro	47.297,39	69.230,20	95.194,85	125.833,20	161.885,26
Reserva de Capital	40.000,00	99.000,00	190.000,00	334.000,00	400.000,00
TOTAL DO PASSIVO	270.519,18	393.978,72	560.788,34	776.289,71	1.048.963,78

6. Considerações Finais

O Plano de negócios da empresa A & B Comércio de Cosméticos Ltda elaborado, mostra a grande importância de um planejamento para o desenvolvimento de um empreendimento, onde mostra-se para o empreendedor a relevância deste projeto para não correr o risco do insucesso. O plano de negócios além de enfatizar as projeções contábeis antes do investimento, é um auxílio para futuras tomadas de decisão.

A empresa A & B Comércio de Cosméticos Ltda possui grandes chances para alcançar o sucesso diante do mercado, observa-se a viabilidade econômica do empreendimento através dos indicadores como VPL - Valor Presente Líquido e nas projeções do Fluxo de Caixa, que mostram resultados favoráveis esperados pelas sócias da empresa.