



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

**ADÉLIA DE FARIAS PANTOJA - 0201013501
MARILÚCIA CORREA DA SILVA - 0201013401**

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA LOCADORA
DE DVDs SOB A ÓTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS**

**BELÉM –PARÁ
2006**

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

**ADÉLIA DE FARIAS PANTOJA - 0201013501
MARILÚCIA CORREA DA SILVA – 0201013401**

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA LOCADORA
DE DVDS SOB A ÓTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS**

*Trabalho elaborado como
requisito para obtenção de
conceito, na disciplina
Administração Financeira e
Orçamento empresarial, sob
orientação do Prof. Héber
Lavor Moreira*

**Belém – Pará
2006**

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a Deus por sua misericórdia e pela sua infinita bondade.

Aos nossos pais, por nos criarem, nos permitir ser o que somos e os dar as mãos nessa caminhada que nos trouxe até aqui.

Aos nossos maridos e filhos que abriram mão de momentos de convívio e que sofreram quando o estudo nos chamou.

Aos docentes do Curso de Ciências contábeis, que nos deram muita atenção.

Aos verdadeiros amigos de vida acadêmica que nos ajudaram a esclarecer dúvidas.

RESUMO

O presente trabalho procura mostrar de forma introdutória como planejar um negócio sob a ótica do plano de negócios, ferramenta indispensável para a viabilidade econômica de um empreendimento.

Para aplicabilidade do conceito do plano de negócios e para melhor entendimento do assunto desenvolveremos um estudo da viabilidade econômico-financeira de um empreendimento na área de prestação de serviços, mais precisamente uma locadora de DVDs, a A M - Locadora de DVDs,

Palavras-chave: Planejamento do negócio, Plano de Negócios, Empreendedorismo, Empreendedor, Micro-empresa.

CONCEITOS:

Planejamento do negócio: Organização seguindo um Plano conforme a estrutura da empresa.

Plano de Negócios: ferramenta de gestão para o planejamento de um negócio.

Empreendedorismo: Envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, transformam idéias em negócios.

Empreendedor: Aquela que cria negócios, que empreende.

Micro-empresa: basicamente, é definido pelo número de funcionários e pelo faturamento anual.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO _____	7
<i>CAPÍTULO I</i> _____	9
1.1- TÍTULO DO ESTUDO: _____	9
1.2 – OBJETIVOS DO ESTUDO: _____	9
1.2.1 – IMPORTÂNCIA DO ESTUDO: _____	9
1.2.2 – O QUE OS DISCENTES SE PROPÕEM A ALCANÇAR EM SEU ESTUDO: _____	9
1.2.3 – O QUE O ESTUDO DEVERÁ ALCANÇAR EM TERMOS DE CONTRIBUIÇÕES TÉCNICAS E/OU CIENTÍFICAS: _____	10
1.2.4 – DELIMITAÇÃO DO ESTUDO: _____	10
1.2.5 – ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO: _____	10
1.3 – PÚBLICO-ALVO: _____	11
1.4 – JUSTIFICATIVA: _____	11
1.5 – METODOLOGIA DO ESTUDO: _____	11
1.6 - BIBLIOGRAFIA: _____	12
<i>CAPÍTULO II</i> _____	13
<i>Plano de Negócios (Business Plan)</i> _____	13
2.1 – Conceito: _____	13
2.2 – Público-alvo do Plano de Negócios: _____	14
<i>CAPÍTULO III</i> _____	15
<i>Aplicação Prática do Plano de Negócios</i> _____	15
3.1 - Considerações iniciais sobre o Empreendimento _____	15
3.1.1 - Qual é o tipo do negócio? _____	15
3.1.2 - Qual a situação do Negócio? _____	15
3.1.3 - Qual o perfil da empresa? _____	15
3.1.4 - Qual a fonte de recursos? _____	16
1 – SUMÁRIO EXECUTIVO: _____	18
2 – DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO: _____	18
2.1 – Plano Estratégico: _____	19
2.2 – Produtos e Serviços: _____	19
2.3 – Análise de Mercado: _____	19
2.4 – Plano de Marketing: _____	20
3 – DADOS FINANCEIROS: _____	20
3.1 – Fontes de Recursos Financeiros: _____	20
3.2 – Investimentos Necessários: _____	20
3.3 – Balanço Patrimonial: _____	22
3.4 – Demonstração do Resultado do Exercício – DRE: _____	22

3.5 – Projeção do Fluxo de Caixa:	23
3.6 – Ponto de Equilíbrio:	24
4 – ANÁLISE DE INDICADORES DE AVALIAÇÃO DE NEGÓCIOS:	24
4.1 - Taxa de Retorno Contábil:	25
4.2 - Tempo de Retorno de Capital Investido – Payback:	25
4.3 – Técnicas de Fluxo de Caixa descontado:	25
4.3.1 – Valor Presente Líquido:	26
4.4 – Observações acerca do Negócio:	27
5 – Comentários e Conclusões:	27
<i>BIBLIOGRAFIA</i>	29
<i>ANEXOS</i>	30

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos temos presenciado o crescimento da globalização e a instabilidade da economia brasileira. Essas turbulências econômicas trouxeram como consequência imediata o aumento do índice de desemprego.

As pessoas, que antes possuíam salário, ao se tornarem desempregados, procuravam criar seu próprio negócio como forma de sobrevivência. Tal decisão vem pautada pelo desejo empreendedor que lhes é peculiar, mas, também, pelo improviso e pela falta de planejamento duradouro.

Planejar é uma tarefa extremamente relevante para o sucesso do negócio. É, por isso, parte fundamental desse processo o Plano de Negócios (Business Plan), pois é preciso que o empreendedor planeje suas ações e delineie as estratégias da organização a ser criada.

Para Dornelas (2005:93), *A principal utilização do plano de negócios é a de prover uma ferramenta de gestão para o planejamento e desenvolvimento inicial de uma start-up*¹.

¹ iniciante

O *Business Plan* é utilizado, ainda, como instrumento de captação de recursos junto a bancos e para dar acesso a incubadoras de empresas e ao SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Porém, mais do que documento indispensável ao empreendimento é, sobretudo, uma ferramenta de gestão de ampla aplicabilidade.

CAPÍTULO I

1.1- TÍTULO DO ESTUDO:

Estudo da viabilidade econômico-financeira da A M DVDs sob a ótica do plano de negócios.

1.2 – OBJETIVOS DO ESTUDO:

1.2.1 – IMPORTÂNCIA DO ESTUDO:

O presente trabalho pretende demonstrar na perspectiva do Plano de Negócios, um estudo que evidencie a rentabilidade de uma locadora de DVDs, tendo em vista um conjunto de informações adquiridas no decorrer do desenvolvimento do estudo, considerando custos e despesas nessa atividade.

Consideramos, também, a premissa de que um empreendimento para ser bem sucedido precisa, principalmente, de um bom planejamento e a correta gestão do negócio.

1.2.2 – O QUE OS DISCENTES SE PROPÕEM A ALCANÇAR EM SEU ESTUDO:

Destacar a importância do estudo da viabilidade econômico-financeira sob o enfoque do Plano de Negócios como instrumento medidor e facilitador do sucesso do empreendimento, bem como proceder à aplicação prática.

1.2.3 – O QUE O ESTUDO DEVERÁ ALCANÇAR EM TERMOS DE CONTRIBUIÇÕES TÉCNICAS E/OU CIENTÍFICAS:

Mostrar aos empreendedores a importância da elaboração de um Plano de Negócios, antes mesmo de iniciar um empreendimento, de forma que o mesmo não venha a contribuir com o aumento das estatísticas de mortalidade de empresas.

1.2.4 – DELIMITAÇÃO DO ESTUDO:

O estudo levará em conta o aspecto contábil e a viabilidade econômico-financeira de um pequeno negócio sob o enfoque do plano de negócios.

1.2.5 – ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO:

O estudo estará assim estruturado:

- a) Capa;
- b) Folha de Rosto;
- c) Termo de conceituação;
- d) Dedicatória;
- e) Agradecimentos;
- f) Resumo;
- g) Índice;
- h) Introdução;

- i) Conteúdo Textual;
- j) Comentários e Conclusão do tema;
- k) Bibliografia;

1.3 – PÚBLICO-ALVO:

A comunidade acadêmica em geral e, principalmente aos discentes da disciplina Administração Financeira e Orçamento Empresarial, bem como, às pessoas desejosas de construir um empreendimento.

1.4 – JUSTIFICATIVA:

A elevada competição no mercado, a escassez de recursos e a mortalidade das empresas representam um permanente desafio para o empreendedor em qualquer organização ou ramo de atividade. Esse desafio exige um planejamento melhor para a pessoa interessada em empreender. Dessa forma, demonstra-se o interesse na realização do estudo, buscando evidenciar a rentabilidade do negócio.

1.5 – METODOLOGIA DO ESTUDO:

Para a execução do trabalho foram executadas pesquisas bibliográficas feitas nos acervos da Universidade Federal do Pará, acervo pessoal, bem como, na *Internet*. A produção redacional é própria das discentes com citações dos livros consultados e sob supervisão do Professor orientador.

1.6 - BIBLIOGRAFIA:

DIAS. Antonia Maria de Souza. *Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na região metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios*. 2004.91fls. Monografia. UFPA. Belém. 2004.

DORNELAS. José Carlos de Assis. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro. Campus. 2001.

Guia do Empreendedor – Gestão Financeira. Fascículo 1. Edição Sebrae. 1999.

Guia do Empreendedor – Fluxo de Caixa. Fascículo 5. Edição Sebrae. 1999.

MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de Custos.....*

MOREIRA, Héber Lavor. Material de Aula nas disciplinas: Análise dos Demonstrativos Contábeis I e Administração Financeira e Orçamento Empresarial.

Sites consultados:

www.geranegócios.com.br

www.planodenegócios.com.br

www.sebrae.com.br

CAPÍTULO II

Plano de Negócios (Business Plan)

2.1 – Conceito:

O termo Plano de Negócios nos remete à palavra Planejamento. Planejar é tarefa relevante e correta para o sucesso de um empreendimento. Pois, como afirma Dornelas em seu livro *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios (2005:95): existe uma importante ação que somente o próprio empreendedor pode e deve fazer pelo seu empreendimento: planejar, planejar e planejar.*

Esse planejamento se dá através do Plano de Negócios ou *Business Plan* – palavra oriunda da língua inglesa.

O Plano de Negócios é um documento escrito descrevendo o modelo de negócios que sustenta a empresa. É, pois, uma ferramenta de gestão, dinâmica, que precisa ser atualizada constantemente para continuar sendo útil à empresa.

Sua elaboração está direcionada, não só para empresas que pretendem iniciar suas atividades, mas, também, para as empresas que se encontram em funcionamento, como forma de mostrar não só as pretensões futuras do negócio, mas, como está seu desempenho atualmente no mercado.

A importância da utilização do Plano de Negócios se dá, ainda, pela necessidade do empreendedor captar recursos financeiros junto a Instituições Financeiras e Investidores.

Basicamente, são objetivos do Plano de Negócios: a utilização como ferramenta de gestão, a mensuração dos resultados e a captação de recursos.

2.2 – Público-alvo do Plano de Negócios:

- **Fornecedores:** por ocasião da compra de mercadorias e matéria-prima e para negociar a forma de pagamento;
- **Clientes:** no momento da venda do produto ou serviço e na publicidade da empresa;
- **Sócios:** como forma de convencê-lo a fazer parte do empreendimento e formalizar a sociedade;
- **Empresa (comunicação interna):** Gerência com Conselho de Administração e empregados;
- **Incubadoras:** Universidades, Prefeituras, Sebrae, Governo e Associações entre outras, como forma de outorgar financiamentos;
- **Parceiros:** No sentido de definir estratégias e discutir formas de interação entre as partes.

CAPÍTULO III

Aplicação Prática do Plano de Negócios

Estudo da viabilidade de um empreendimento na prestação de serviços de locação de DVDs.

O empreendimento consiste em oferecer ao cliente a locação de DVDs Catálogo, Shows, Lançamentos e Super-lançamentos.

O Plano de Negócios pretende demonstrar em sua elaboração o quanto será necessário para implantação e funcionamento do empreendimento e qual a viabilidade de retorno do capital investido.

3.1 - Considerações iniciais sobre o Empreendimento

3.1.1 - Qual é o tipo do negócio?

É uma Locadora de DVDs, apresentando-se como alternativa de lazer e descontração para todas as faixas etárias.

3.1.2 - Qual a situação do Negócio?

O Planejamento encontra-se em fase inicial do planejamento e coleta de informações.

3.1.3 - Qual o perfil da empresa?

Apresenta-se como uma sociedade do tipo Empresário, definida pelo Novo Código Civil Brasileiro (Lei 10.406 de 10/01/2002) como Pessoa Física que exerce

profissionalmente a atividade econômica organizada para a produção ou comercialização de bens ou serviços.

3.1.4 - Qual a fonte de recursos?

Os recursos necessários para implantação do empreendimento são de caráter próprio.

Plano de Negócios

A M DVD Locação Ltda.
Av. Nazaré, 2030
Bairro: Nazaré - Fone: (91) 4006.5000
Belém - Pa
CEP: 66.080-030

A M
LOCADORA DE DVDs

www.locadvd.com.br

Belém - Pará
Abril - 2006

Sumário

1 – SUMÁRIO EXECUTIVO:

Este Plano de Negócios foi desenvolvido com o objetivo de dar suporte técnico ao empresário no momento em que tomar a decisão de montar um empreendimento no segmento de locação.

A empresa denominada **A M Locadora de DVDs** localizada em um bairro nobre de Belém, está em fase inicial de Planejamento e pretende consolidar-se como a melhor opção no segmento de locadoras, de forma que garanta a sustentabilidade do empreendedor, uma vez que se apresenta como alternativa de renda. Possuirá um ambiente agradável, exposição de DVDs bem organizados, em prateleiras com divisões de Catálogos, Lançamentos, Super-lançamentos e Shows, de maneira a facilitar ao cliente a melhor escolha do produto.

Como intuito de selecionar o DVD mais procurado, foi elaborada uma pesquisa em vários bairros de Belém sobre a preferência da população em DVDs. Os mais destacados foram os “show”, muito utilizados em eventos diversos como bares, aniversários, casamentos e festas infantis, entre outros.

2 – DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO:

A **A M Locadora de DVDs** fornecerá aos seus clientes serviços de locação, apresentando um ambiente onde as pessoas poderão encontrar os lançamentos do momento, os quais pela indisponibilidade de oportunidade ou pelo comodismo os levam a locar o DVD, em vez de irem a um cinema.

A locadora está instalada na Av. Nazaré, 2030, em Bel[em], bairro nobre, detentor de uma clientela exigente por um bom atendimento, com estacionamento

para clientes. O ponto comercial é estratégico, por permitir boa visualização aos nossos clientes.

2.1 – Plano Estratégico:

A estratégia do empreendimento, que se encontra em fase inicial é consolidar-se no segmento de locação, criando uma base fiel de clientes, tendo como objetivo primordial o atendimento e a prestação de serviços de qualidade a preço de mercado.

2.2 –Produtos e Serviços:

O produtos e serviços oferecidos no empreendimento baseiam-se numa pesquisa que procurou observar quais os DVDs mais solicitados nas locadoras de Belém.

2.3 –Análise de Mercado:

A oportunidade de o cliente encontrar um ambiente que satisfaça suas necessidades. O mercado de locação de DVDs se propõe a preencher essa lacuna. Os clientes, mesmo os que apreciam cinemas, sentem a necessidade de se fazer presente com os familiares, além de encontrar conforto e tranquilidade ao assistirem um filme.

2.4 – Plano de Marketing:

A **A M Locadora de DVDs** pretende utilizar como estratégias o investimento na qualidade do atendimento e nos serviços prestados, como principal diferencial em relação aos concorrentes, para que os mesmos recomendem a outros o espaço de empreendimento. Bem como, poderão ser feitas promoções de desconto na quantidade de locações e promoções aos clientes fieis. Utilizará, também, como meios de divulgação panfletagens, cartazes, faixas, anúncios em jornais e rádios.

3 – DADOS FINANCEIROS:

3.1 – Fontes de Recursos Financeiros:

Os recursos necessários para a implantação do empreendimento foram frutos de 3 anos de poupanças pessoais, sendo, no momento, todo o capital próprio, não havendo, portanto, capital de terceiros.

3.2 – Investimentos Necessários:

O empreendimento terá início com os Investimentos Necessários, considerando-se a aplicação dos recursos no Ativo Circulante, Ativo Fixo, Despesas pré-operacionais e Despesas fixas.

A. M. - Locadora de DVDs

Investimento Inicial

R\$ 37.483,95

Caixa			R\$ 1.000,00
Banco			R\$ 4.000,00
Despesas Pré-Operacionais			R\$ 2.610,00
Legalização da Empresa			R\$ 310,00
Honorários do Contador			R\$ 300,00
Reforma do Imóvel			R\$ 2.000,00
Móveis e Utensílios		Unid	R\$ R\$ 650,00
Prateleiras	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
Balcão	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Cadeira	5	R\$ 40,00	R\$ 200,00
Equipamentos e Softwares		Unid	R\$ R\$ 20.240,00
Microcomputador	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Impressora	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Televisor 20" Marca Sony	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Aparelho de Ar Condicionado Brastemp 7500 Btus	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Aparelho de DVD LG	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Anti virus	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Software Gerenciador	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Custos Variáveis		Unid	R\$ R\$ 8.120,00
DVDs - Lançamento	50	R\$ 48,00	R\$ 2.400,00
DVDs - Catalogo	30	R\$ 45,00	R\$ 1.350,00
DVDs - Super lançamento	50	R\$ 49,00	R\$ 2.450,00
DVDs - Shows	40	R\$ 48,00	R\$ 1.920,00
Custos Fixos			R\$ 277,00
Água			R\$ 32,00
Marketing			R\$ 80,00
Conexão Internet			R\$ 15,00
Energia Elétrica			R\$ 85,00
Telefone			R\$ 65,00
Despesas Fixas			R\$ 586,95
Salários			R\$ 300,00
Encargos sobre salários			R\$ 46,95
IPTU			R\$ 200,00
Material de Expediente e Limpeza			R\$ 40,00

3.3 – Balanço Patrimonial:

O Balanço Patrimonial Inicial foi projetado tendo por base os Investimentos necessários ao empreendimento. Apresentamos a seguir a projeção do Balanço Patrimonial Inicial, onde evidenciamos as origens e aplicações dos recursos.

BALANÇO DE ABERTURA

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	R\$ 13.120,00	CIRCULANTE	R\$ 12.747,00
<i>Disponível</i>	R\$ 5.000,00	Fornecedores	R\$ 8.120,00
Caixa	R\$ 1.000,00	Contas a pagar	R\$ 4.627,00
Banco	R\$ 4.000,00		
Estoque	R\$ 8.120,00		
PERMANENTE	R\$ 6.960,00		
<i>Imobilizado</i>	R\$ 4.350,00		
Móveis e Utensílios	R\$ 650,00		
		PATRIMÔNIO LIQUIDO	R\$ 7.333,00
Computadores e Periféricos	R\$ 3.700,00		
		Capital Social	R\$ 7.333,00
Diferido	R\$ 2.610,00		
Despesas de Organização	R\$ 2.610,00		
Total	R\$ 20.080,00	Total	R\$ 20.080,00

3.4 – Demonstração do Resultado do Exercício – DRE:

Para elaboração da DRE, foi considerado o primeiro ano de atividade da empresa. Considerou-se uma taxa de crescimento de 10% anual no volume de venda do serviço e considerou-se o IGP-DI (Índice Geral de Preço –

Disponibilidade Interna) de 2005, de 1,1613% para corrigir os custos e despesas da prestação do serviço a cada ano.

O preço de venda do serviço foi calculado com margem de lucro de 50 % em média no primeiro ano, acompanhando o preço de mercado em todos os anos.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - ANO 1	
RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS	101.388,55
(-) DEDUÇÕES	11.152,74
ISS	5.069,43
SIMPLES	6.083,31
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	90.235,81
(-) CUSTO DO PERÍODO	9.240,64
LUCRO OPERACIONAL BRUTO	80.995,16
DESPESAS OPERACIONAIS	586,95
(-) DESPESAS	586,95
LUCRO OPERACIONAL	80.408,21
(+/-) REC. E DESP. NÃO OPERACIONAIS	277,00
LUCRO LÍQUIDO	80.131,21

A receita mensal de um mês normal é de R\$ 8.449,05. Isto é resultante de uma receita diária de R\$ 281,63, ao multiplicarmos por 30 dias.

3.5 – Projeção do Fluxo de Caixa:

Caixa Inicial	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
RECEBIMENTO/FATURAMENTO					
DVDs - Lançamento					
DVDs - Catalogo	R\$ 101.388,55	R\$ 111.527,40	R\$ 122.680,14	R\$ 134.948,16	R\$ 148.442,97
DVDs - Super lançamento					
DVDs - Shows					
PAGAMENTO					
<i>Despesas Pré Operacionais</i>					

Legalização da Empresa	R\$	26.203,76	R\$	26.508,07	R\$	26.815,91	R\$	27.127,32	R\$	27.442,35
Honorários Contador	R\$	5.910,00	R\$	5.978,63	R\$	6.048,06	R\$	6.118,30	R\$	6.189,35
Reforma do Imóvel										
Custos e Despesas Variáveis										
DVD'S										
Impostos	R\$	12.126,36	R\$	12.267,19	R\$	12.409,65	R\$	12.553,76	R\$	12.699,55
Custos e Despesas Fixas										
Salários										
Encargos sobre salários	R\$	8.167,40	R\$	8.262,25	R\$	8.358,20	R\$	8.455,26	R\$	8.553,45
Telefone										
Água										
IPTU										
Material de Expediente										
Marketing										
Conexão Internet										
Energia Elétrica										
SALDO DO CAIXA	R\$	75.184,78	R\$	85.019,33	R\$	95.864,24	R\$	107.820,84	R\$	121.000,62

3.6 – Ponto de Equilíbrio:

O Ponto de Equilíbrio ocorre quando as vendas igualam-se com os custos e despesas totais. Isso significa que de acordo com as informações, o ponto de equilíbrio da empresa foi, respectivamente, de R\$ 244,24; R\$ 213,21; R\$ 244,36 e R\$ 182,76, independentemente da quantidade de DVDs alugados, só após as locações superarem 48,21; 35,30; 48,18 e 24,05 unidades respectivamente, a empresa começará a formar seu lucro.

4 – ANÁLISE DE INDICADORES DE AVALIAÇÃO DE NEGÓCIOS:

Os investimentos são analisados através de duas técnicas específicas, apresentadas a seguir:

4.1 - Taxa de Retorno Contábil:

É a relação entre o fluxo de caixa anual esperado e o valor do investimento. Responderá a pergunta: *Quantos reais, em média, são gerados por real médio de investimento?*

Taxa de Retorno Contábil =	Fluxo Caixa anual
	Investimento

4.2 - Tempo de Retorno de Capital Investido – Payback:

É a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do projeto. O prazo de *payback* indica em quanto tempo ocorre a recuperação do investimento. Responderá a pergunta: *Qual o prazo em que será recuperado o desembolso do investimento inicial?*

Payback =	$\frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo Caixa anual}}$
-----------	--

Anos	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos
1	201%	0,50
2	227%	0,44
3	256%	0,39
4	288%	0,35
5	323%	0,31

4.3 – Técnicas de Fluxo de Caixa descontado:

São feitas através de dois métodos analíticos: Valor Presente Líquido (VPL) e Taxa Interna de Retorno (TIR).

4.3.1 – Valor Presente Líquido:

O VPL é uma estimativa do valor atual para futuros fluxos de real que estão sendo gerados pelo projeto, deduzindo-se o investimento feito inicialmente. Caso o VPL seja positivo, o projeto será viável, indicando que o valor presente dos futuros fluxos de caixa é maior que o investimento inicial. Do contrário, o projeto será inviável.

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1 + i)^n} - \text{INV}$$

Onde:

VPL	R\$ 292.662,67
-----	----------------

TIR	212%
-----	------

O cálculo da TIR deve ser feito no sentido de descobrir o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido e ainda não recuperado em um investimento. É, portanto, a taxa de juros que torna o valor presente das entradas de caixa igual ao valor presente das saídas de caixa.

Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos
R\$ 37.483,95			R\$ (37.483,95)		
	R\$ 101.388,55	R\$ 26.203,76	R\$ 75.184,78	201%	0,50
	R\$ 111.527,40	R\$ 26.508,07	R\$ 85.019,33	227%	0,44
	R\$ 122.680,14	R\$ 26.815,91	R\$ 95.864,24	256%	0,39
	R\$ 134.948,16	R\$ 27.127,32	R\$ 107.820,84	288%	0,35
	R\$ 148.442,97	R\$ 27.442,35	R\$ 121.000,62	323%	0,31

4.4 – Observações acerca do Negócio:

Ao analisarmos as projeções realizadas para os cinco períodos, a Demonstração do Resultado do Exercício e os Métodos Práticos de análise do investimento, faz-se as seguintes observações acerca do Negócio:

- 1) O tempo de retorno de investimento se dará em 5 meses, um tempo considerado excelente para o investimento.
- 2) O VPL de R\$ 292.662,67, sendo maior que zero, torna o investimento economicamente atrativo.
- 3) Comparando a TIR – Taxa Interna de Retorno de 212%, bem superior a TMA (Taxa Mínima de Atratividade), que é de 10%, verificamos que o empreendimento é considerado economicamente atrativo.

5 – Comentários e Conclusões:

Ao elaborarmos o trabalho exercitamos alguns conceitos e fórmulas aprendidos no decorrer do curso, em especial, nas disciplinas de Metodologia Científica, Análise das Demonstrações Contábeis I e II e Administração Financeira e Orçamento Empresarial.

As incertezas estiveram, em alguns momentos, presentes no trabalho, provocadas pelas lacunas deixadas por nós discentes, algumas vezes, e pela Universidade.

Ressaltamos que, independente das dificuldades surgidas, percebemos o quão é importante a produção de conhecimento para nossa vida acadêmica.

Neste trabalho, destacamos a relevância da elaboração de um Plano de Negócios para a viabilidade econômico-financeira de qualquer empreendimento. Mas, sobretudo, é válido ressaltarmos a importância da elaboração do trabalho para nossa vida profissional.

BIBLIOGRAFIA

DIAS, Antônia Maria Batista de Souza. *Estudo da Viabilidade econômico-financeira de uma empresa na Região Metropolitana de Belém sob a Ótica do plano de negócios. 91 fls. Monografia.* Belém-Pará. 2004.

DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios.* Rio de Janeiro.Campus. 2005.

MARTINS. Eliseu. *Contabilidade de Custos.* São Paulo. Atlas. 1993.

MOREIRA. Héber Lavor. Material de Aula nas disciplinas Análise dos Demonstrativos Contábeis I e II e Administração Financeira e Orçamento Empresarial.

Sites consultados:

www.geranegocios.com.br

www.peritocontador.com.br/heber/ConteudoAdmFin2004.xls

www.peritocontador.com.br/heber/TccProjPesq.doc

www.peritocontador.com.br/heber/TccRoteiro.doc

www.planodenegocios.com.br

www.sebrae.com.br

ANEXOS

ERROR: syntaxerror
OFFENDING COMMAND: --nostringval--

STACK:

```
(AdØliaMariløciaAdFin-Manhª-12.04.06)
/Title
()
/Subject
(D:20060412113237)
/ModDate
()
/Keywords
(PDFCREATOR Version 0.8.0)
/Creator
(D:20060412113237)
/CreationDate
(AdØlia & Mariløcia)
/Author
-mark-
/
```