

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

ANDRÉIA PANTOJA MACHADO – Mat.: 05155002602
MARIA JOSÉ PENA FERREIRA MORAES – Mat. 05155000102

Plano de Negócios

DELÍCIAS DIET & LIGHT

Abaetetuba

2010

ANDRÉIA PANTOJA MACHADO
MARIA JOSÉ PENA FERREIRA MORAES

Plano de Negócios

DELÍCIAS DIET & LIGHT

Trabalho apresentado no Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Pará, como requisito para obtenção de créditos da Disciplina Administração Financeira e Orçamentária. Orientador: Prof. Heber Lavor Moreira.

Abaetetuba

2010

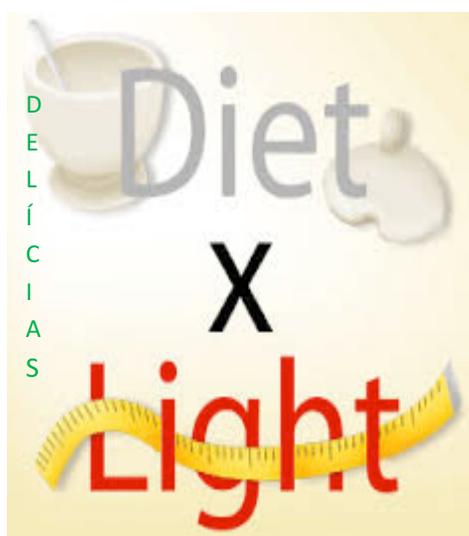
EMPRESA: MARIA J. P. FERREIRA - ME

ENDEREÇO: RUA SETE DE SETEMBRO, 186

TELEFONE: (91) 37551223

EMAIL: DIET_LIGHT@HOTMAIL.COM

RESPONSÁVEL: ANDRÉIA PANTOJA MACHADO



01-12-2010

Sumário

1. SUMÁRIO PARA DECISÃO	5
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
Businnes Plan – Plano de Negócios - Andréia P. Machado e Maria José P. F. Moraes	

3. ASPECTOS ESTRATÉGICOS	6
4. PRODUTOS OFERTADOS.....	7
5. ANÁLISE DE MERCADO	8
6. ANÁLISE DOS CONSUMIDORES.....	9
7. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA.....	9
8. PLANO DE MARKETING	9
9. PLANO FINANCEIRO	10
9.1. FONTE DE RECURSOS FINANCEIROS	10
9.2. INVESTIMENTOS NECESSÁRIOS.....	10
9.2.1. Investimento inicial	10
9.2.2. Despesas Pre-Operacionais	11
9.2.3. Custos Diretos Variáveis	12
9.2.4. Gráfico da Participação dos Produtos no Investimento.....	12
9.2.5. Custos Fixos.....	13
9.2.6. Despesas Fixas	13
9.2.7. Balanço Patrimonial	14
9.3. PREÇO DE VENDA	15
9.4. PONTO DE EQUILÍBRIO	15
9.5. MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO.....	16
9.6. PAYBACK, VPL E TAXA INTERNA DE RETORNO	17
9.6.1. Pay Back.....	19
9.6.2. VPL	19
9.6.3. TIR	20
9.7. PRODUTO PROBLEMA.....	21
10. ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA.....	21
10.1- QUOCIENTES DE ENDIVIDAMENTO.....	21
10.2. PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO	22

10.3. QUOCIENTE DE ATIVIDADE	23
10.4. RENTABILIDADE	24
10.4.1. Retorno s/ Investimento (RI).....	24
10.4.2. Retorno Total (T) e Retorno de terceiros (t).....	25
10.4.3. Taxa de Retorno Próprio e Rentabilidade	25
10.5. FATOR DE INSOLVÊNCIA.....	26
10.6. QUOCIENTE DE LIQUIDEZ	27
10.7. OVERTRADING.....	29
10.8. EBITDA	30
BIBLIOGRAFIA.....	31

BUSINESS PLAN – PLANO DE NEGÓCIOS

1. SUMÁRIO PARA DECISÃO

Delícias Diet & Light oferece um serviço de qualidade vendendo produtos saborosos e saudáveis. A micro-empresa será optante pelo simples nacional. A maior parte dos investimentos tem sua origem em capital próprio. Inicialmente, haverá oferta de quatorze produtos, pretendendo-se aumentar essa quantidade.

A equipe de trabalho é composta por três pessoas, que são a proprietária, com vasta experiência no ramo, a administradora, também com experiência e dinamismo na área de gestão e profunda conhecedora dos produtos e uma auxiliar, treinada e capacitada, com oito anos de experiência em processo de venda.

Os clientes são pessoas de diferenciadas faixas etárias, moradores na zona rural e na sede do município de Igarapé Miri.

A busca por produtos saudáveis cresce consideravelmente a cada dia devido à grande incidência de problemas cardíacos e de obesidade. Também se deve considerar a tendência atual da globalização da beleza. Pelo exposto, os produtos oferecidos pela “Delícias Diet & Light”, provavelmente terão relevante aceitação no mercado miriense.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

2.1. Constituição jurídica

2.1.1. Firma: Maria j. p. Ferreira – ME;

2.1.2. Natureza Jurídica: Empresária;

2.1.3. Sócios e suas respectivas quotas

2.1.3.1. Maria José Pena ferreira Moraes – 100 %

2.1.4. Equipe Gerencial: Andréia Pantoja Machado e Maria José Pena ferreira Moraes.

2.1.5. Localização: Rua Sete de Setembro, nº 186, próximo à feira e Mercado Municipal.

2.1.6. Infra – estrutura disponível: Imóvel medindo 80 m², revestido e pintado.

2.1.7. Layout geral: Posicional.

2.1.8. Regime de Tributação: Simples nacional.

3. ASPECTOS ESTRATÉGICOS

3.1. Negócio: o escopo de atuação da Loja Delícias Diet & Light é a venda de produtos dietéticos, saborosos e saudáveis.

3.2. Visão: Tornar-se uma empresa qualificada, respeitada e competitiva, participando do desenvolvimento econômico do Município de Igarapé Miri.

3.3. Missão: Oferecer alimentos saudáveis, saborosos e de qualidade com rapidez e simpatia, em um ambiente limpo e agradável.

3.4. Valores: Responsabilidade, assiduidade e respeito entre os funcionários; valorização do cliente; respeito aos direitos do consumidor; prudência e ética nas negociações; responsabilidade social e ambiental.

3.5. Análise do Ambiente Externo: Apesar de existir alto índice de violência e falta de estruturação política econômica e social, o Município de Igarapé Miri possui um mercado capaz de absorver a oferta dos produtos desta empresa, visto que a concorrência no ramo é bastante limitada.

3.6. Análise do Ambiente Interno: Neste sentido se pode contar com a habilidade da equipe administrativa, programa de treinamento de pessoal e sistema de avaliação de desempenho, assim como produtos atrativos para pessoas que primam por saúde e beleza física.

3.7. Fatores Críticos de Sucesso: linha de créditos flexível, garantia de qualidade, produtos rentáveis.

4. PRODUTOS OFERTADOS

4.1. Suco Ades – este suco será ofertado nos sabores maçã, banana, uva, manga, mel e cereais e tradicional. Seu prazo de validade é de seis meses, é saboroso, nutritivo, com baixo teor de açúcar e calorias.

4.2. Água de coco – em caixas de 200 ml. É um produto rico em vitaminas e sais minerais e de excelente sabor.

4.3. Iogurte natural – produto ideal para ser consumido com frutas e na fabricação de sorvetes e cremes. Saboroso e rico em vitaminas, além de ser essencialmente saudável.

- 4.4. Cereais – em barras, nos sabores de aveia e mel, limão, canela e maçã, banana e ameixa. Excelente sabor e rico em vitaminas e fibras.
- 4.5. Biscoito Integral – oferecido nos sabores queijo, pizza e original. Rico em fibra, nutritivo, gostoso e saudável.
- 4.6. Torrada Mabel Integral – Gostosa, rica em proteínas, com baixo teor de calorias e zero de açúcares.
- 4.7. Sheik – Gostoso, rico em vitaminas A e B, baixo teor de açúcares e calorias.
- 4.8. Leite Desnatado – prático, gostoso, econômico e de baixo teor em açúcares e calorias.
- 4.9. Soja – Rica em proteínas da soja e baixo teor calórico; excelente para prevenção de problemas cardíacos.
- 4.10. Grão de Bico – Gostoso e saudável, rico em proteínas e baixo teor calórico.
- 4.11. Sopa – Baixo teor calórico, gostosa, rápida de fazer e rica em proteínas.
- 4.12. Chá – Diurético, calmante, gostoso e nutritivo.
- 4.13. Chocolate – gostoso, com baixo teor de açúcares e calorias.
- 4.14. Adoçante Aspartame – Menor índice de açúcares, saudável e oferece melhor sabor aos alimentos.

5. ANÁLISE DE MERCADO

O mercado pretendido é o Município de Igarapé Miri, incluindo a sede do município e demais áreas rurais. Deve-se considerar que há grande procura por

produtos que ofereçam a opção de alimentar sem prejudicar a saúde e a boa forma física.

6. ANÁLISE DOS CONSUMIDORES

O público alvo será pessoas das mais variadas faixas etárias, visto que aumenta cada vez mais o índice de doenças relacionadas à obesidade também em pessoas de pouca idade. Portanto, os produtos devem ser procurados por crianças, jovens, adultos e pessoas da terceira idade, com ênfase para estes dois últimos grupos

7. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

Os concorrentes são alguns supermercados, em torno de cinco, que, entretanto, vendem apenas alguns dos produtos. Possuem boa administração e ocupam um espaço considerável no mercado, contudo, não visam trabalhar exclusivamente com os produtos em questão.

8. PLANO DE MARKETING

A “Delícias Diet & Light” oferecerá produtos de excelente marca e qualidade. As embalagens são práticas e econômicas e o preço oferecerá condições de superar a concorrência. A localização é ótima, em relação ao centro comercial de Igarapé Miri e a logística primará por eficiência, economia e praticidade. Vale ressaltar que haverá, sempre que possível, promoção de vendas e, ainda, será feita uma política de marketing direto, buscando sempre atrair e satisfazer a clientela.

9. PLANO FINANCEIRO

9.1. FONTE DE RECURSOS FINANCEIROS

Todos os recursos necessários ao empreendimento, assim como o capital de giro terão sua origem em economias do empreendedor.

9.2. INVESTIMENTOS NECESSÁRIOS

9.2.1. Investimento inicial

Investimento Inicial	
Descrição	R\$
Frigorífico	R\$ 1.300,00

Microcomputador	R\$ 800,00
Cadeira	R\$ 25,00
Balcão de vidro	R\$ 150,00
Prateleiras	R\$ 350,00
Ar Condicionado	R\$ 550,00
Banner	R\$ 70,00
Instalação Prog. Comerc.	R\$ 250,00
Manut. do Prog. Comercial	R\$ 70,00
Pintura	R\$ 400,00
Imóvel	R\$ 50.000,00
Caixa	R\$ 18.000,00
Marketing	R\$ 160,00
Funcionário	R\$ 1.000,00
Mat. Limpeza	R\$ 20,00
Energia	R\$ 180,00
Água	R\$ 35,00
Telefone	R\$ 70,00
Maq. Cartão créd.	R\$ 84,00

9.2.2. Despesas Pre-Operacionais

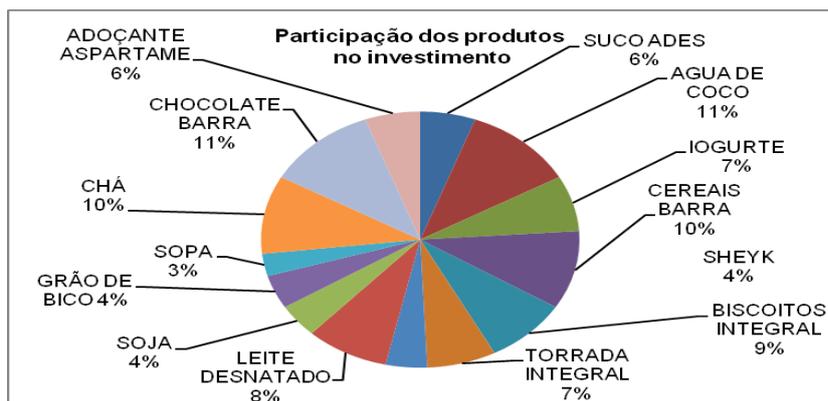
Despesas Pré Operacionais	R\$ 1.600,00
Consultoria	R\$ 500,00
Legalização da empresa	R\$ 600,00
Honorários do Advogado	R\$ 500,00

9.2.3. Custos Diretos Variáveis

CUSTOS DIRETOS VARIÁVEIS	QUANT./MÊS	R\$
SUCO ADES 1 l.	400	R\$ 720,00
AGUA DE COCO 200 ML 5 CX C/ 6 UND	800	R\$ 240,00
IOGURTE PT. 70 G. 10 PT C/ 6 UND.	500	R\$ 225,00
CEREAIS BARRA 25 G. 5 CX C/12	700	R\$ 385,00
BISCOITOS INTEGRAL 180 G. 5 CX C/ 12	600	R\$ 540,00
TORRADA MABEL INTEGRAL 100 G. 3 CX C/ 12	500	R\$ 475,00
SHEYK CX. 100G. 3 CX C/ 12	300	R\$ 1.500,00
LEITE DESNATADO 1 L. 5 CX C/ 12	600	R\$ 1.260,00
SOJA PT. 500 G. 1 CX C/ 24	300	R\$ 330,00
GRÃO DE BICO PT. 500 G. 1 CX C/ 24	300	R\$ 345,00
SOPA PT. 100 G. 1 CX C/ 12	200	R\$ 180,00
CHÁ CX. 50 G. 5 CX C/ 5	700	R\$ 455,00
CHOCOLATE BARRA 50 G. 2 CX C/ 12	800	R\$ 600,00
ADOÇANTE ASPARTAME 100 G. 2 CX C/ 12	400	R\$ 1.520,00
SALÁRIOS + ENCARGOS	1	R\$ 1.000,00

9.2.4. Gráfico da Participação dos Produtos no Investimento

O gráfico a seguir possibilita melhor visualização da participação dos produtos no investimento.



9.2.5. Custos Fixos

CUSTOS FIXOS	R\$
ÁGUA	R\$ 35,00
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 180,00
TELEFONE	R\$ 70,00
MAQ. CARTÃO CRÉD.MANUT.	R\$ 84,00
MARKETING	R\$ 160,00
MANUT. PROG. COMERC.	R\$ 70,00

9.2.6. Despesas Fixas

DESPESAS FIXAS	R\$
DEPRECIÇÃO COMPUTADOR	R\$ 13,33
DEPRECIÇÃO FRIGORÍFICO	R\$ 10,83

DEPRECIÇÃO CENTRAL DE AR	R\$ 4,58
DEPRECIÇÃO MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 4,38
DEPRECIÇÃO IMÓVEL	R\$ 2.000,00
MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 20,00

9.2.7. Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial inicial desta empresa foi elaborado de acordo com o plano de investimentos, como segue:

Maria j.p. Ferreira - ME			
Balanço Patrimonial Inicial - 22 de maio de 2010			
ATIVO		PASSIVO	
1- CIRCULANTE	R\$ 38.858,12	1- CIRCULANTE	
1.1-CAIXA	R\$ 23.778,53	1.1-FORNECEDORES A PAGAR	
1.1.1-CAIXA	R\$ 23.778,53		
1.2- ESTOQUE	R\$ 15.079,59		
1.2.1-ESTOQUE DE MERCADORIAS	R\$ 15.079,59		
2- NÃO CIRCULANTE	R\$ 52.741,88		
2.1- REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		2-PASSIVO NÃO CIRCULANTE	R\$ 90.000,00
2.2- INVESTIMENTOS		2.1-PATRIMÔNIO LIQUIDO	R\$ 90.000,00
2.3- IMOBILIZADO	R\$ 52.741,88		
2.3.1-IMÓVEIS	R\$ 50.000,00	2.1.1-CAPITAL SOCIAL	R\$ 90.000,00
2.3.2-MÓVEIS E UTENSÍLIOS			
2.3.2.1-CADEIRA	R\$ 25,00		
2.3.2.2- BALCÃO	R\$ 150,00		
2.3.2.3-PRATELEIRA	R\$ 350,00		
2.3.2.4-AR CONDICIONADO	R\$ 550,00		
2.3.2.5-FRIGORÍFICO	R\$ 1.300,00		

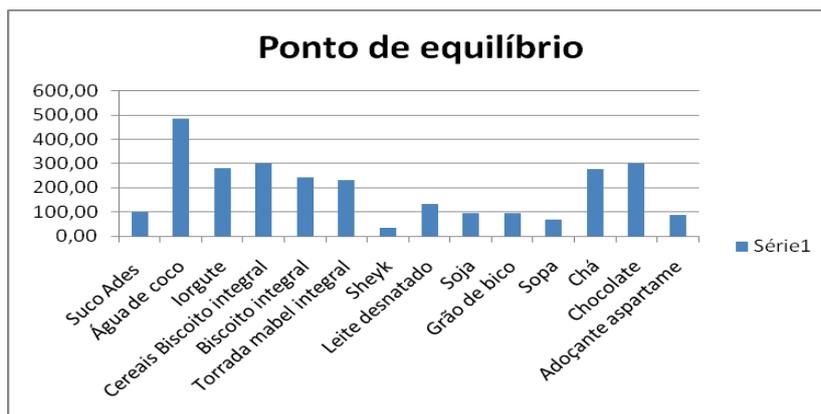
2.3.3- COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	R\$ 800,00		
2.3.2-DEPRECIÇÃO	R\$ 2.033,13		
2.4- INTANGÍVEL			
2.5-DIFERIDO	R\$ 1.600,00		
TOTAL DO ATIVO	R\$ 91.600,00	TOTAL DO PASSIVO	R\$ 91.600,00

9.3. PREÇO DE VENDA

De acordo com o gráfico abaixo se pode inferir que os preços de venda dos produtos variam entre zero e nove reais, o que mostra que os mesmos estão de acordo com a média do mercado.



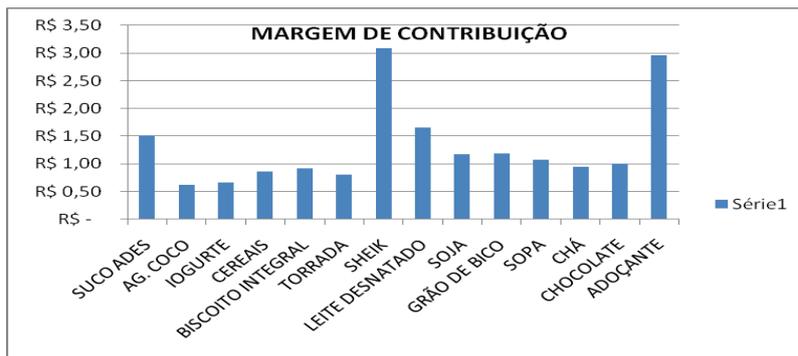
9.4. PONTO DE EQUILÍBRIO



Da análise gráfica (gráfico acima) do ponto de equilíbrio, momento em que as receitas se igualam às despesas, percebe-se que a água de coco é o produto que apresenta maior ponto de equilíbrio, já o menor ponto de equilíbrio é encontrado no sheik. Esses valores são, respectivamente, 484 e 36, o que significa que a empresa terá que vender 484 unidades de água de coco e 36 sheiks para, a partir daí começar a gerar lucro, com cada um desses produtos.

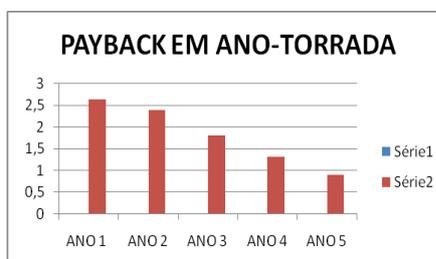
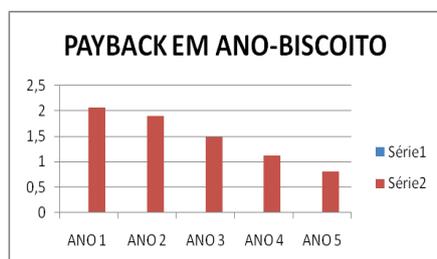
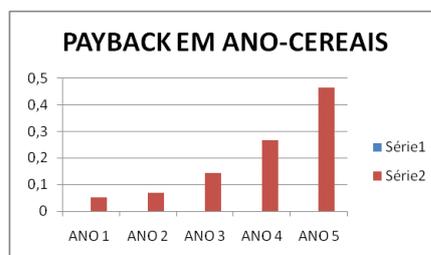
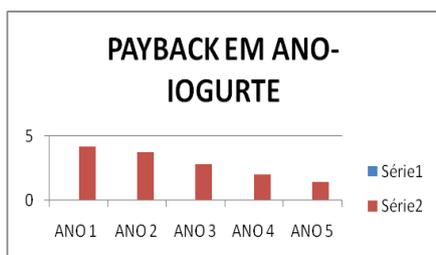
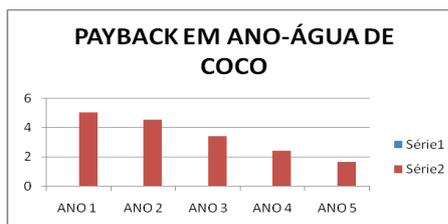
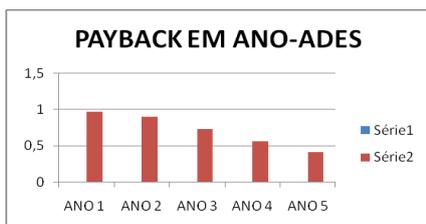
9.5. MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

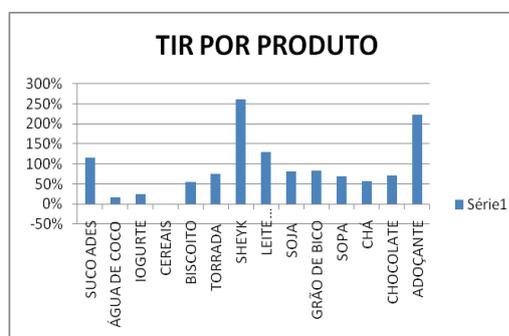
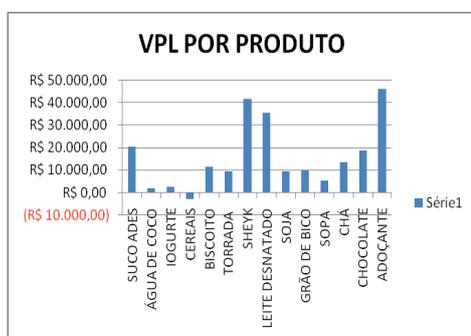
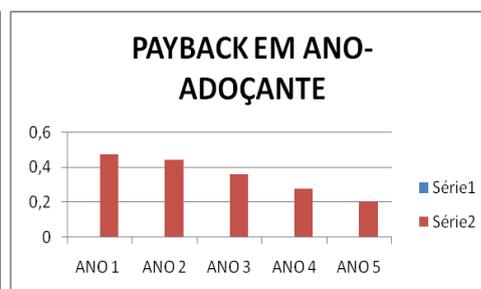
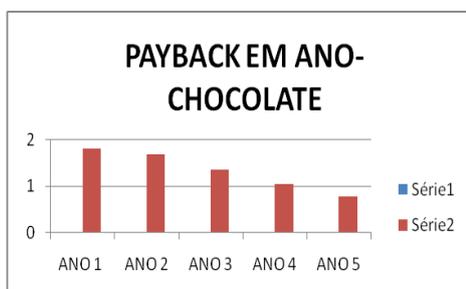
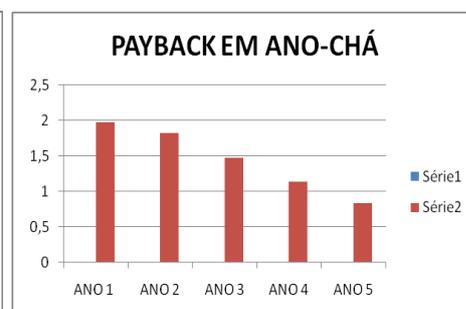
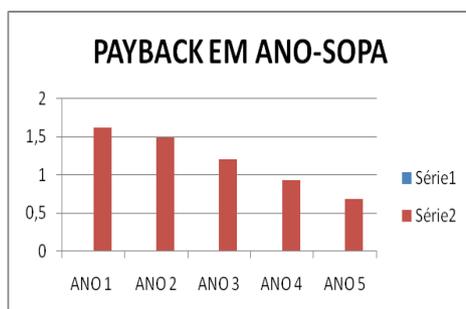
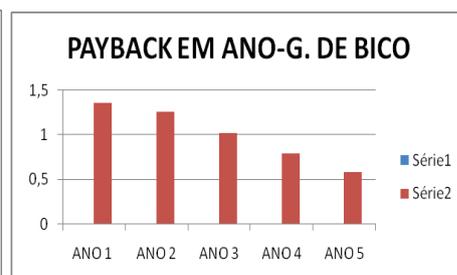
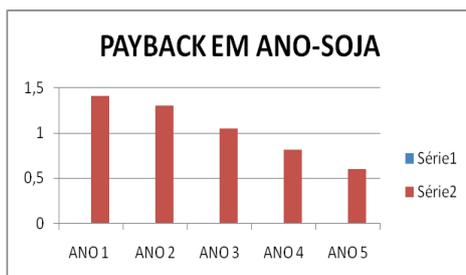
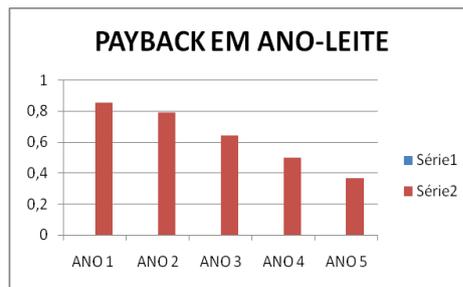
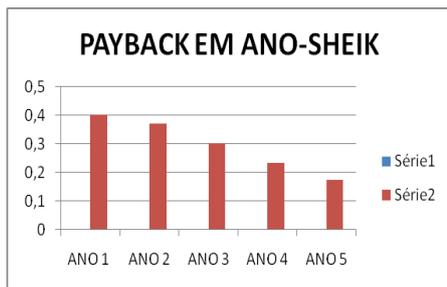
No gráfico da margem de contribuição, apresentado abaixo, observa-se que o sheik (que apresenta o menor ponto de equilíbrio) tem a maior margem de contribuição, enquanto que a água de coco (maior ponto de equilíbrio, é o produto com menor margem de contribuição).



9.6. PAYBACK, VPL E TAXA INTERNA DE RETORNO

Abaixo apresenta-se os gráficos do Payback, do VPL (Valor Presente Líquido) e da TIR (Taxa Interna de Retorno) por produto e consolidado.





TAXA DE	PAY	PAY	VPL
---------	-----	-----	-----

RETORNO AO ANO	BACK EM ANO	BACK EM DIAS	
			R\$ 219.817,90
68%	1,46	526,89	
74%	1,35	484,86	
93%	1,08	387,45	
122%	0,82	295,08	
168%	0,60	214,60	

TAXA INTERNA DE RETORNO - TIR
78%

9.6.1. Pay Back

Os valores do Payback por produto, assim com o consolidado é decrescente. O único produto que apresenta Payback crescente é o que apresenta o menor Payback, ou seja, o cereal.

O Payback (Período de Retorno) consolidado oscila entre 1,46 (ano 1) e 0,60 (ano 5), indica a recuperação do investimento inicial de R\$ 91.600,00 num prazo inferior a um ano e meio, o que leva a considerar a viabilidade do investimento.

9.6.2.VPL

Observe-se, pelos gráficos, que nos produtos adoçante, sheick, leite, suco e chocolate se encontram os melhores índices de VPL, seguidos dos produtos chá, biscoito, grão de bico, soja, torrada, sopa, iogurte, água de coco e cereal,

sendo este último o que apresenta VPL negativo, o que o leva a ser o produto que pode ser retirado do investimento.

Pode-se inferir que o investimento deve ser aprovado, visto que o VPL (Valor Presente Líquido) Total é positivo, além de ser um valor relativamente alto.

9.6.3. TIR

Os produtos que apresentam maior Taxa Interna de Retorno são, nesta ordem, Sheik, adoçante, leite, suco, grão de bico, soja, torrada, chocolate, sopa, chá, biscoito, iogurte, água de coco, cereal, sendo que para este último, o valor é zero.

A Taxa Interna de Retorno Total, que apresenta o valor 78 %, é a taxa que iguala o valor de um investimento com os seus respectivos retornos futuros ou saldos de caixa. É a taxa que o investidor obtém, em média, em cada ano sobre os capitais investidos no projeto. Observe-se que o investidor terá um retorno do seu investimento de R\$ 91.600,00 no valor de R\$ 71.448,00 ao ano. Ainda sobre a Taxa Interna de retorno pode-se dizer que:

- se for maior que a taxa de atratividade: o investimento é economicamente atrativo;
- se for Igual à taxa de atratividade: o investimento é indiferente;
- se for menor que a taxa de atratividade: o investimento não é economicamente atrativo.

Neste empreendimento. A taxa de atratividade estimada foi 5, 10, 13 e 17 %, para os anos 2, 3, 4 e 5, respectivamente. Essas taxas nos dão uma taxa média de 0,1125, permitindo-nos confirmar a viabilidade do negócio, uma vez que a TIR (taxa interna de retorno) é superior à taxa de atratividade.

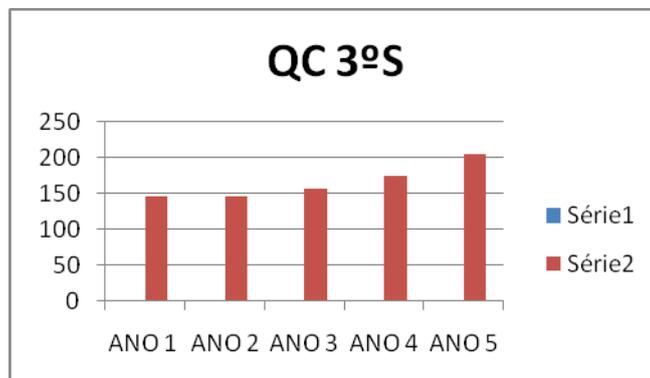
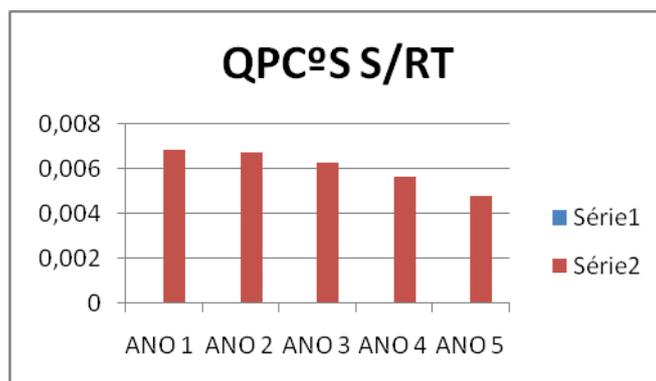
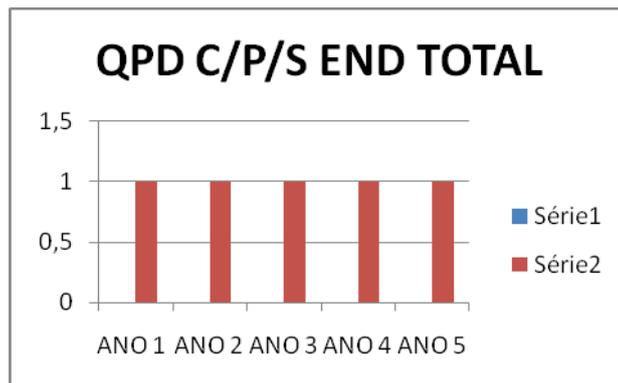
9.7. PRODUTO PROBLEMA

Considerando todos os produtos apresentados conclui-se que o produto que deve ser substituído ou repensado é o cereal, pois este tem menor VPL, TIR e o Paybak, apesar de ser baixo, cresce a cada ano projetado, além de apresentar ponto de equilíbrio relativamente alto e não ter grande margem de contribuição.

10. ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA

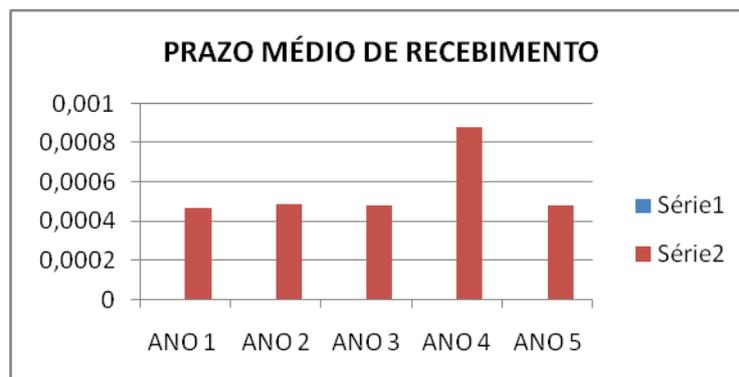
10.1- QUOCIENTES DE ENDIVIDAMENTO

Os quocientes de endividamento, na projeção para cinco anos, apresentam um resultado excelente, pois todos os recursos necessários ao empreendimento têm sua origem em economias do empreendedor, dessa forma há 100 % de participação do capital próprio sobre o endividamento total, não há participação de capitais de terceiros sobre os recursos totais e, conseqüentemente, a garantia de capital de terceiros apresenta um valor consideravelmente elevado. Observe os gráficos:



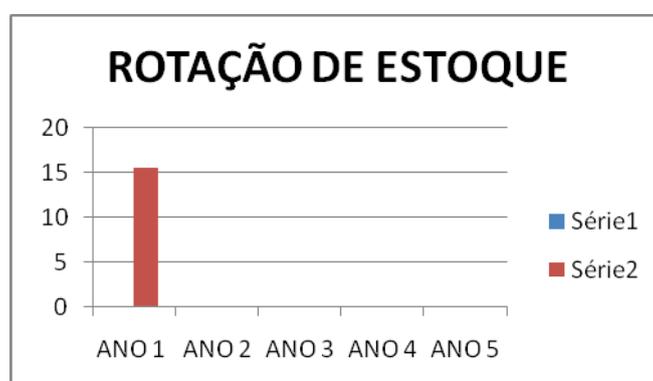
10.2. PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO

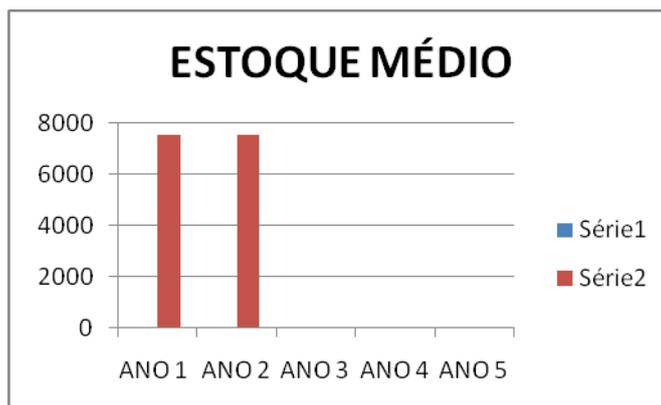
O prazo médio de recebimento, assim como o prazo médio de pagamento apresentam valores irrelevantes, visto que a conta clientes a receber é quantitativamente pequena em relação às vendas e também porque o valor da conta fornecedores é zero. Este indicador está representado no gráfico abaixo:



10.3. QUOCIENTE DE ATIVIDADE

A análise dos quocientes de atividade é positiva, pois a maior rotação do estoque, em dias, é 23, significando que o estoque será renovado em um prazo menor que um mês. No que se refere à rotação do ativo, o maior valor, em dias, apresentado no período de cinco anos é 241, o que mostra um estoque que se renova, no máximo, a cada oito meses. Observe os gráficos:





10.4. RENTABILIDADE

10.4.1. Retorno s/ Investimento (RI)

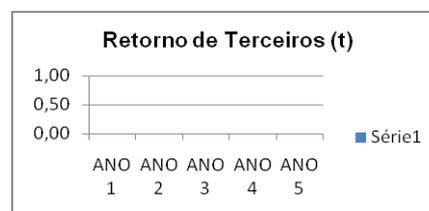
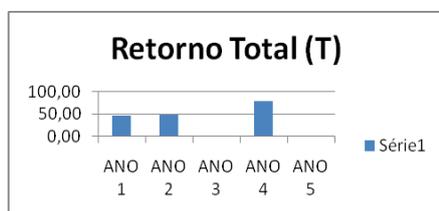
O RI (Retorno sobre investimento) mostra a lucratividade por unidade vendida. Na projeção para cinco anos este índice apresenta os valores 73,52, 39,21, 46,65, 55,35 e 65,74, respectivamente. Apesar de haver um decréscimo do primeiro para o segundo ano, a partir do terceiro ano o valor do retorno sobre o investimento cresce até o último ano da projeção, confirmando a análise da TIR

(Taxa Interna de Retorno). Podemos melhor visualizar o Retorno s/ Investimento no gráfico abaixo:



10.4.2. Retorno Total (T) e Retorno de terceiros (t)

Para que o investimento seja atrativo, o Retorno Total (T) deve apresentar um valor maior ou igual a taxa de retorno de terceiros (t). Observe-se que o Retorno Total apresenta um decréscimo no terceiro e no quinto ano, mas é sempre maior que o Retorno de Terceiros (t), pois, este apresenta valores tão baixos que impossibilitam a visualização gráfica, o que se pode verificar nos gráficos a seguir:

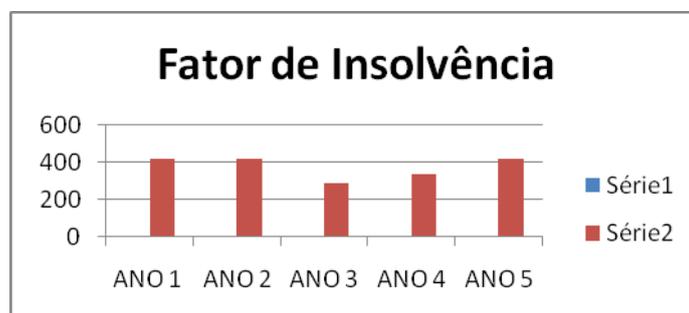


10.4.3. Taxa de Retorno Próprio e Rentabilidade

Os gráficos apresentados abaixo nos permitem visualizar o crescimento da Taxa de Retorno Próprio (TP) no decorrer dos cinco anos projetados, apresentando os valores 37,01, 39,15, 45,26, 52,70 e 60,02, respectivamente. Também nos permitem a visualização da Rentabilidade, que apresenta o valor de 0,74 no primeiro ano, decrescendo para 0,39 no segundo ano e crescendo no terceiro, quarto e quinto ano para 0,47, 0,55, 0,66, respectivamente.

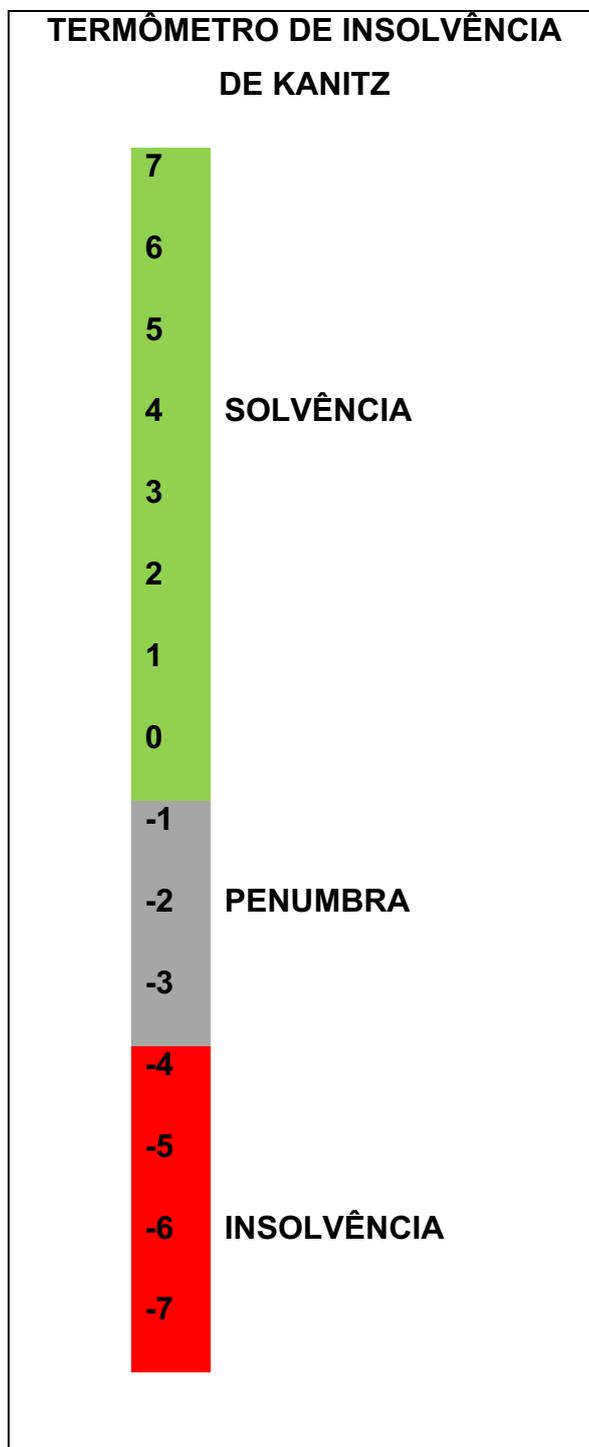


10.5. FATOR DE INSOLVÊNCIA



Observe-se que no investimento em questão, o termômetro de insolvência apresenta, para os cinco anos projetados, os valores 415,315, 419,053, 288,690, 337,437, 415,186, respectivamente. Este indicador mostra a tendência de a empresa vir a falir ou não. Se o resultado estiver no intervalo de 0 a 7 a empresa está bem e não corre risco de falência, se o resultado está entre -3 e 0 a situação inspira muito cuidado; nessa área o fator de insolvência não é suficiente para analisar o estado da empresa. Se esse resultado é um valor entre -7 e -3 a situação é grave e poderá levá-la à falência. Observe-se que se a empresa apresenta resultado positivo suas chances de falência são mínimas, ao contrário,

quanto menor for o resultado negativo, maior será a possibilidade de falência. Segue abaixo um modelo elaborado por Kanitz:



10.6. QUOCIENTE DE LIQUIDEZ

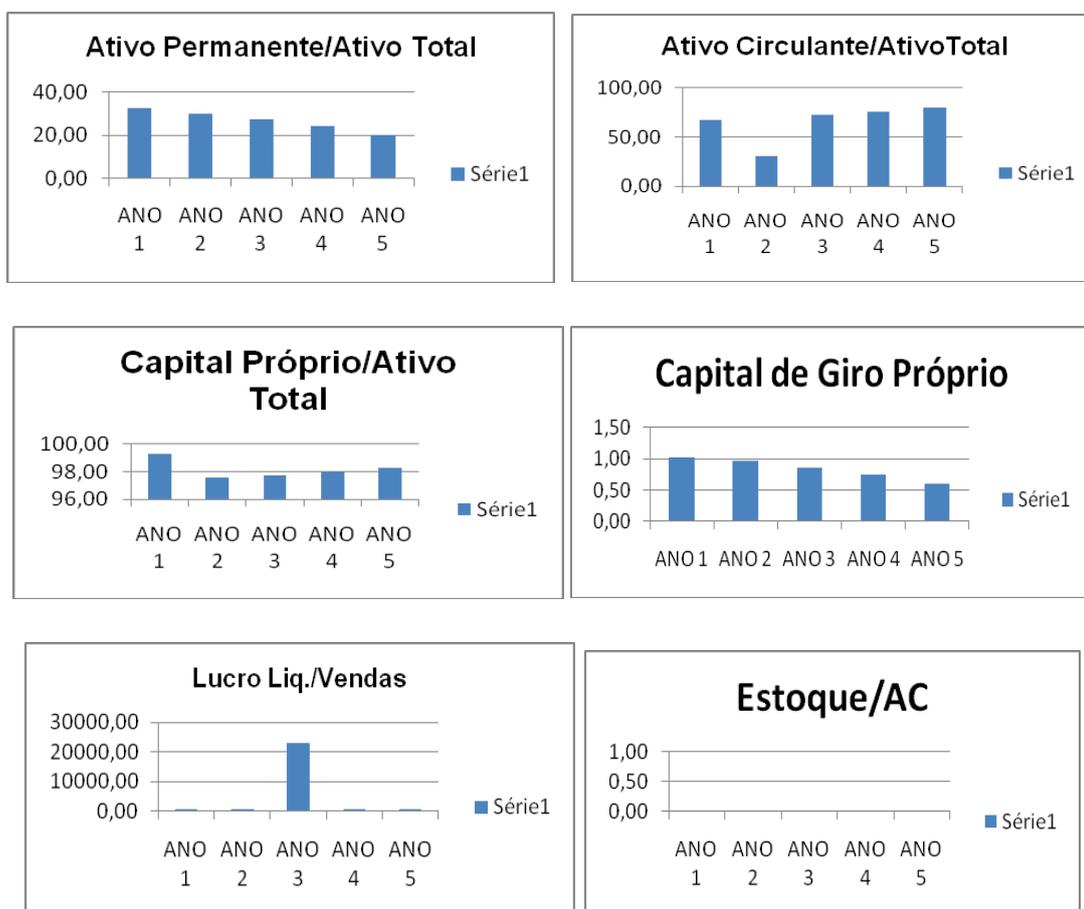
Nos gráficos abaixo se pode observar que os quocientes de liquidez apresentam um valor crescente no decorrer dos cinco anos projetados, o que confirma a atratividade do empreendimento.

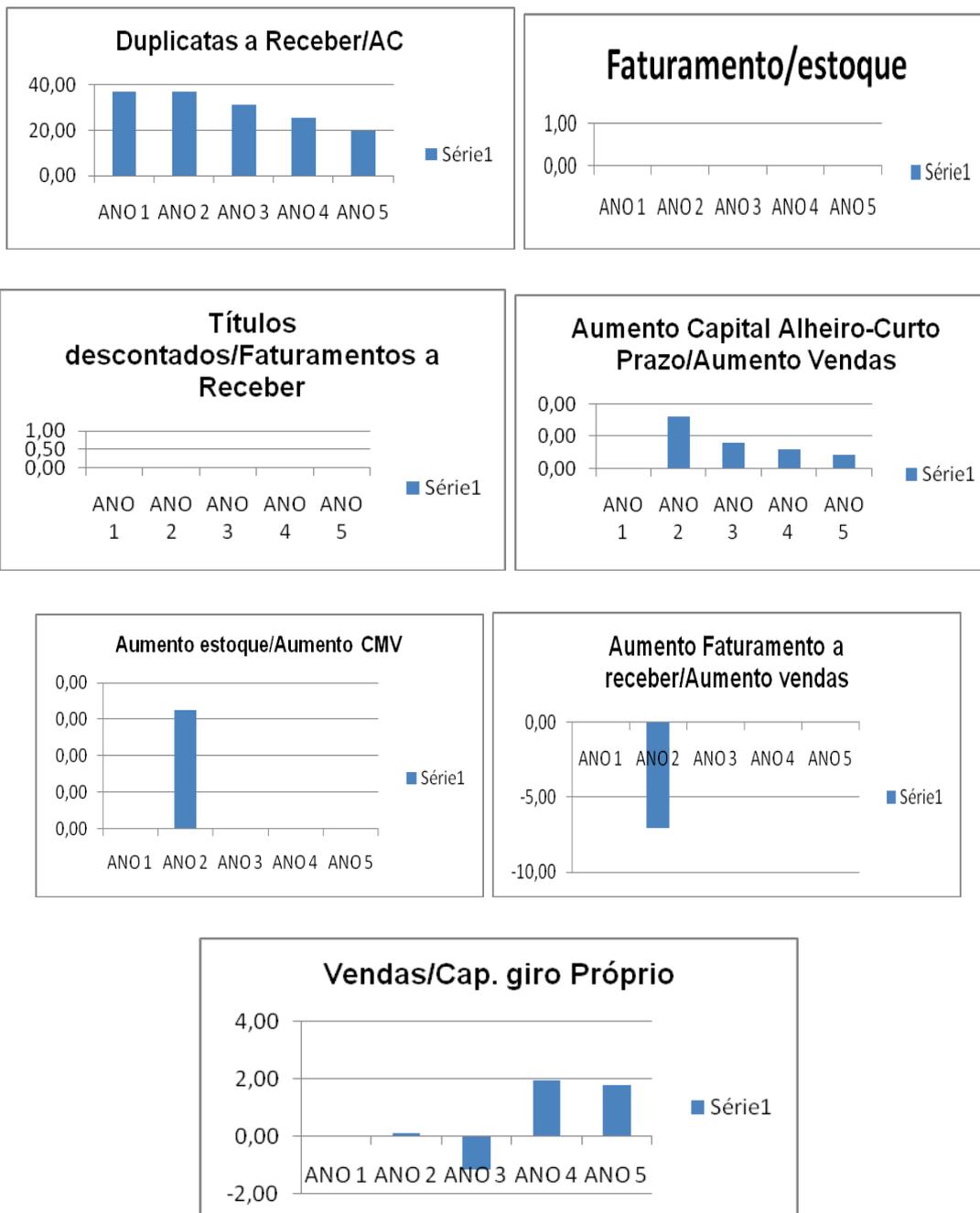


Temos nos gráficos acima a Liquidez Corrente, que mede a capacidade de a empresa quitar as dívidas de curto prazo com o ativo circulante, a Liquidez Seca, que sendo inferior à unidade representa que a empresa depende de seus estoques para ter liquidez equilibrada, a Liquidez Imediata, que avalia o nível de recursos mantidos para cumprimento dos compromissos mais imediatos e também os eventuais e a Liquidez Geral, que mede a capacidade financeira da empresa a curto e a longo prazos.

10.7. OVERTRADING

As empresas têm um ciclo de vida. Esse ciclo chega ao fim quando ocorre o desequilíbrio financeiro, que é denominado pelos americanos de Overtrading. Neste investimento não há indicadores de Overtrading, como podemos observar no material anexo, assim como nos gráficos abaixo:





10.8. EBITDA

O Ebitda, também chamado Lajida (Lucros antes dos juros, impostos, depreciação e amortização) é um indicador que representa o lucro gerado pelos ativos operacionais da empresa. O Ebitda mede a produtividade e a eficiência do negócio, indicando quantitativamente o que os ativos operacionais da empresa produzem. A análise vertical da DRE projetada para os cinco anos mostra que o EBITDA ou LAJIDA (Lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização) apresenta, do primeiro ao quinto ano, os valores 36, 37, 41, 46 e 52 %, respectivamente, indicando que a produtividade e eficiência do empreendimento também são atrativos.

BIBLIOGRAFIA

Como Elaborar um plano de negócios. Disponível em: www.bibliotecasebrae.com.br. Acesso em: 24-05-2010. Às 13 h e 40 min.

DIAS, Antônia Maria Batista de Souza. Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios. Disponível em: www.peritocontador.com.br. Acesso em: 18-05-2010. Às 20 h. e 20 min.

Plano de Negócios. In Wikipédia. Disponível em: www.wikipedia.com.br Acesso em: 22-05-2010. Às 14 h e 20 min.

Principais Mudanças No Balanço Patrimonial - Lei 11.638/07. Disponível em: www.artigonal.com.br. Acesso em: 27-05-2010. Às 13 h. e 45 min.

Taxa Interna de retorno – in Wikipédia. Disponível em: www.wikipedia.com.br Acesso em: 28-05-2010. Às 17 h e 30 min.

Valor Presente Líquido. Disponível em: www.financasnaweb.hpg.com.br Acesso em: 28-05-2010. Às 14 h e 40 min.