



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ.  
CENTRO SÓCIO – ECONÔMICO.  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS.

Annelina de Souza Medeiros - 05010004001

Fernanda Barros de Oliveira - 05010001801

**ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA ORÇAMENTÁRIA EMPRESARIAL**

Belém – PA

2008.

## Índice

1. Recursos Financeiros	3
2. Mercado Consumidor	3
3. Clientes	3
4. Posição Competitiva	3
5. Custos	4
6. Lista de Necessidades	4
7. Produtos	5
8. Quadro Estrutural vde Custos de Serviços (QEC)	5
9. Rateio	6
10. Folha do Produto	8
11. Preço de Venda	9
12. Margem de Contribuição	11
13. Ponto de Equilíbrio	13
14. Fluxo de Caixa	15
15. Indicadores de Avaliação de Negócios	16
16. Valor Presente Líquido – VPL	16
17. Tempo de Retorno do Investimento ( <i>payback</i> )	16
18. Taxa Interna de Retorno (TIR)	17
19. Taxa Mínima de Atratividade (TMA)	17
20. DRE	21
21. Balanço	21

A Empresa Moça Bonita está situada no bairro do Marco. Fundada em 2008, constitui-se em uma sociedade Formada por dois sócios, tendo o capital social dividido em partes iguais, totalizando R\$ 18.091,20.

A fábrica distribuidora dos produtos situa-se em Ananindeua. Esta é uma filial, ou seja, sua matriz localiza-se em Fortaleza/Ce

É uma loja de bolsas de couro e tecido; sapatos: Salto alto, Plataforma, sandália rasteira, scarpin e botas; Cintos, de couro e elástico e carteiras de couro. Destinados ao universo feminino.

A loja pretende atingir as classes A e B. Destina-se principalmente às mulheres que buscam conforto, versatilidade e durabilidade.

### **Recursos Financeiros**

Para se conseguir equipar uma loja para oferecer uma estrutura de boa qualidade será necessário um investimento inicial de R\$ 18.091,20.

### **Mercado Consumidor**

O Estudo do Mercado é muito importante para o planejamento empresarial. Sua elaboração de forma precisa é fator muito importante para o sucesso de um empreendimento. E tem por objetivo identificar a demanda existente e o potencial para os bens e serviços oferecidos. Busca determinar o mercado a ser explorado com lucro e o perfil do consumidor.

### **Clientes**

Os clientes pertencem a um segmento da sociedade que tem um poder aquisitivo que possibilite o consumo de produtos que apresentam conforto, versatilidade e durabilidade. E foi esse motivo que levou a loja a vender os produtos de melhor qualidade e uma localização planejada em um bairro que as pessoas podem comprar com segurança. Visa atingir as classes A e B da Sociedade.

### **Posição Competitiva**

A credibilidade adquirida por uma empresa origina-se da qualidade dos produtos oferecidos por essa empresa. O risco é entre os próprios empresários principalmente se um empreendimento semelhante se instalar próximo a empresa, ainda mais se o concorrente

apresentar maior qualidade nos produtos. A loja propõe desencadear políticas de preço bastante competitivo e produtos de qualidade.

## **Conceitos**

### **Custos:**

São medidas monetárias dos sacrifícios financeiros com os quais uma organização, uma pessoa ou um governo, têm de arcar a fim de atingir seus objetivos, sendo considerados esses ditos objetivos, a utilização de um produto ou serviço qualquer, utilizados na obtenção de outros bens ou serviços. A Contabilidade gerencial incorpora esses e outros conceitos econômicos para fins de elaborar Relatórios de Custos de uso da Gestão Empresarial

Sob a ótica contábil: **Custos** são medidas monetárias resultantes da aplicação de bens e serviços na produção de outros bens e serviços durante o processo de fabricação.

### **Quanto ao método de apuração dos custos**

- Custos Fixos: são os custos que, embora tenham um valor total que não se altera com a variação da quantidade de bens ou serviços produzidos, seu valor unitário se altera de forma inversamente proporcional à alteração da quantidade produzida. Ex.: O pagamento de aluguel.
- Custos Variáveis: são os custos que, em bases unitárias possuem um valor que não se altera com alterações nas quantidades produzidas, porém, cujos valores totais variam em relação direta com a variação das quantidades produzidas. Ex.: Matéria prima.
- Custos Diretos: são os custos suscetíveis de serem identificados com os bens ou serviços resultantes, ou seja, têm parcelas definidas apropriadas a cada unidade ou lote produzidas. Geralmente são representados por mão-de-obra direta e pelas matérias primas.
- Custos indiretos: todos os outros custos que dependem da adoção de algum critério de rateio para sua atribuição à produção. No jargão da contabilidade brasileira eles são chamados de CIF, de Custos Indiretos de Fabricação.

## **Lista de Necessidades**

Todo material necessário para montar o negócio; tudo que será usado inicialmente com a abertura do empreendimento e o que será utilizado durante o trabalho. Na loja moça Bonita, temos o seguinte quadro referente a lista de necessidades mensais.

Lista de necessidades	Quantidade	Valor	Total
Computador	1	1.299,00	1.299,00
Impressora matricial fiscal	1	250,00	250,00
Impressora	1	200,00	200,00
Central de Ar 10.000 Btus	1	1.191,00	1.191,00
Calculadora	2	5,00	10,00
Vitrine	2	1.000,00	2.000,00
Apoiadores de Sapato	10	10,00	100,00
Aparelho telefônico	1	100,00	100,00
Espelho	5	100,00	500,00
Sofá	2	1.532,00	2.568,00
Prateleiras	5	200,00	1.000,00
Balcão	1	250,00	250,00
cadeiras	5,00	50,00	250,00
Clip	1 caixa	2,50	2,50
Tinta para impressora	1	30,00	30,00
Fita para impressora matricial fiscal	1	50,00	50,00
Papel A4	1 resma	12,00	12,00
Caneta	3	0,50	1,50
Copo descartável	1 pacote	2,50	2,50

### Produtos

São variados os produtos comercializados na “Moça Bonita”:

- \* Bolsas de couro e de tecido;
- \* Sapatos de salto alto, salto plataforma, Scarpin, Rasteira e botas;
- \* Carteiras de couro e;
- \* Cintos de couro e elástico.

### Quadro Estrutural de Custo e Serviços (QEC)

O QEC será preenchido por todos os custos fixos, os gastos pré – operacionais e os Custos variáveis.

Custos Fixos	Quantidade	Valor	Total
Energia		500,00	500,00
Espaço Físico: Aluguel	1	1.500,00	1.500,00
Linha telefônica	1	50,00	50,00
Água		25,00	25,00
Despesa com Marketing		250,00	250,00
Material de expediente		98,50	98,50

Gastos Pré-Operacionais	Quantidade	Valor	Total
Honorários do contador	1		500,00
Honorários do advogado	1		200,00
Abertura da empresa			100,00
<b>Total</b>			<b>800,00</b>

	Quantidade	Preço	Total
<b>Bolsas</b>	<b>80</b>		<b>2.200,00</b>
Couro	40	35,00	1.400,00
Tecido	40	20,00	800,00
<b>Sapatos</b>	<b>245</b>		<b>7.450,00</b>
Salto alto	60	35,00	2.100,00
Salto Plataforma	60	30,00	1.800,00
Scarpin	60	40,00	2.400,00
Rasteira	60	15,00	900,00
Botas	5	50,00	250,00
<b>Carteira</b>	<b>25</b>		<b>375,00</b>
Couro	25	15,00	375,00
<b>Cintos</b>	<b>80</b>		<b>1.600,00</b>
Couro	40	25,00	1.000,00
Elástico	40	15,00	600,00
<b>TOTAL</b>	<b>430</b>		<b>11.625,00</b>

Custo Variável Total			11.625,00
Custos Fixos			4.300,30
<b>TOTAL</b>			<b>15.925,30</b>

### Rateio

É o ato de dividir proporcionalmente os custos sobre os produtos A porcentagem do produto sobre o total do custo variável foi multiplicado por cada um dos elementos dos custos fixos, obtendo-se o rateio

CUSTO VARIÁVEL	Valor		
<b>Bolsas Couro</b>	<b>35,00</b>	<b>RATEIO</b>	
<b>CUSTO FIXO</b>	<b>Total</b>		
Energia	500,00	14,28%	44,44
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	133,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	4,44
Água	25,00	0,71%	2,22
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	22,22
Material de expediente	98,50	2,81%	8,76
Conexão de internet	100,00	2,86%	8,89
Depreciação	976,80	27,91%	86,83
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>311,14</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor		
<b>Salto Alto</b>	<b>35,00</b>	<b>RATEIO</b>	
<b>CUSTO FIXO</b>	<b>Total</b>		
Energia	500,00	14,28%	66,67
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	200,00
Linha telefônica	50,00	1,43%	6,67
Água	25,00	0,71%	3,33
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	33,33
Material de expediente	98,50	2,81%	13,13
Conexão de internet	100,00	2,86%	13,33
Depreciação	976,80	27,91%	130,24
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>466,71</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor		
<b>Bolsas Tecido</b>	<b>20,00</b>	<b>RATEIO</b>	
<b>CUSTO FIXO</b>	<b>Total</b>		
Energia	500,00	14,28%	44,44
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	133,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	4,44
Água	25,00	0,71%	2,22
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	22,22
Material de expediente	98,50	2,81%	8,76
Conexão de internet	100,00	2,86%	8,89
Depreciação	976,80	27,91%	86,83
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>311,14</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor		
<b>Salto Plataforma</b>	<b>30,00</b>	<b>RATEIO</b>	
<b>CUSTO FIXO</b>	<b>Total</b>		
Energia	500,00	14,28%	66,67
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	200,00
Linha telefônica	50,00	1,43%	6,67
Água	25,00	0,71%	3,33
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	33,33
Material de expediente	98,50	2,81%	13,13
Conexão de internet	100,00	2,86%	13,33
Depreciação	976,80	27,91%	130,24
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>466,71</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor		
<b>Cinto Couro</b>	<b>25,00</b>	<b>RATEIO</b>	
<b>CUSTO FIXO</b>	<b>Total</b>		
Energia	500,00	14,28%	44,44
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	133,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	4,44
Água	25,00	0,71%	2,22
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	22,22
Material de expediente	98,50	2,81%	8,76
Conexão de internet	100,00	2,86%	8,89
Depreciação	976,80	27,91%	86,83
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>311,14</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor		
<b>Scarpin</b>	<b>40,00</b>	<b>RATEIO</b>	
<b>CUSTO FIXO</b>	<b>Total</b>		
Energia	500,00	14,28%	66,67
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	200,00
Linha telefônica	50,00	1,43%	6,67
Água	25,00	0,71%	3,33
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	33,33
Material de expediente	98,50	2,81%	13,13
Conexão de internet	100,00	2,86%	13,33
Depreciação	976,80	27,91%	130,24
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>466,71</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor		
<b>Cinto Elástico</b>	<b>15,00</b>	<b>RATEIO</b>	
<b>CUSTO FIXO</b>	<b>Total</b>		
Energia	500,00	14,28%	44,44
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	133,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	4,44
Água	25,00	0,71%	2,22
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	22,22
Material de expediente	98,50	2,81%	8,76
Conexão de internet	100,00	2,86%	8,89
Depreciação	976,80	27,91%	86,83
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>311,14</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor		
<b>Rasteira</b>	<b>15,00</b>	<b>RATEIO</b>	
<b>CUSTO FIXO</b>	<b>Total</b>		
Energia	500,00	14,28%	88,89
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	266,67
Linha telefônica	50,00	1,43%	0,56
Água	25,00	0,71%	1,39
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	13,89
Material de expediente	98,50	2,81%	17,51
Conexão de internet	100,00	2,86%	17,78
Depreciação	976,80	27,91%	173,65
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>580,33</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor		
<b>Carteira Couro</b>	<b>15,00</b>	<b>RATEIO</b>	
<b>CUSTO FIXO</b>	<b>Total</b>		
Energia	500,00	14,28%	27,78
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	83,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	2,78
Água	25,00	0,71%	4,44
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	13,89
Material de expediente	98,50	2,81%	5,47
Conexão de internet	100,00	2,86%	5,56
Depreciação	976,80	27,91%	4,19
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>147,44</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor		
<b>Botas</b>	<b>50,00</b>	<b>RATEIO</b>	
<b>CUSTO FIXO</b>	<b>Total</b>		
Energia	500,00	14,28%	5,56
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	16,67
Linha telefônica	50,00	1,43%	8,89
Água	25,00	0,71%	0,28
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	2,78
Material de expediente	98,50	2,81%	1,09
Conexão de internet	100,00	2,86%	1,11
Depreciação	976,80	27,91%	10,85
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>47,23</b>

### Folha do Produto

Evidencia o valor unitário de cada produto. Este é conseguido dividindo-se o valor total do rateio de cada item pela sua quantidade

CUSTO VARIÁVEL	Valor	Rateio	FP
Bolsas Couro	35,00		35,00
<b>CUSTO FIXO</b>			
Energia	500,00	14,28%	1,11
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	3,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	0,11
Água	25,00	0,71%	0,06
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	0,56
Material de expediente	98,50	2,81%	0,22
Conexão de internet	100,00	2,86%	0,22
Depreciação	976,80	27,91%	2,17
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>42,78</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor	Rateio	FP
Salto Alto	35,00		<b>35,00</b>
<b>CUSTO FIXO</b>			
Energia	500,00	14,28%	1,11
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	3,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	0,11
Água	25,00	0,71%	0,06
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	0,56
Material de expediente	98,50	2,81%	0,22
Conexão de internet	100,00	2,86%	0,22
Depreciação	976,80	27,91%	2,17
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>42,78</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor	Rateio	FP
Bolsas Tecido	20,00		20,00
<b>CUSTO FIXO</b>			-
Energia	500,00	14,28%	1,11
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	3,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	0,11
Água	25,00	0,71%	0,06
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	0,56
Material de expediente	98,50	2,81%	0,22
Conexão de internet	100,00	2,86%	0,22
Depreciação	976,80	27,91%	2,17
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>27,78</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor	Rateio	FP
Salto Plataforma	30,00		30,00
<b>CUSTO FIXO</b>			
Energia	500,00	14,28%	1,11
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	3,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	0,11
Água	25,00	0,71%	0,06
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	0,56
Material de expediente	98,50	2,81%	0,22
Conexão de internet	100,00	2,86%	0,22
Depreciação	976,80	27,91%	2,17
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>37,78</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor	Rateio	FP
Cinto Couro	25,00		25,00
<b>CUSTO FIXO</b>			-
Energia	500,00	14,28%	1,11
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	3,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	0,11
Água	25,00	0,71%	0,06
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	0,56
Material de expediente	98,50	2,81%	0,22
Conexão de internet	100,00	2,86%	0,22
Depreciação	976,80	27,91%	2,17
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>32,78</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor	Rateio	FP
Scarpin	40,00		40,00
<b>CUSTO FIXO</b>			
Energia	500,00	14,28%	1,11
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	3,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	0,11
Água	25,00	0,71%	0,06
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	0,56
Material de expediente	98,50	2,81%	0,22
Conexão de internet	100,00	2,86%	0,22
Depreciação	976,80	27,91%	2,17
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>47,78</b>



CUSTO VARIÁVEL		Rateio	FP
Cinto Elástico	15,00		15,00
<b>CUSTO FIXO</b>			
Energia	500,00	14,28%	1,11
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	3,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	0,11
Água	25,00	0,71%	0,06
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	0,56
Material de expediente	98,50	2,81%	0,22
Conexão de internet	100,00	2,86%	0,22
Depreciação	976,80	27,91%	2,17
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>22,78</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor	Rateio	FP
Rasteira	15,00		15,00
<b>CUSTO FIXO</b>			
Energia	500,00	14,28%	1,11
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	3,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	0,01
Água	25,00	0,71%	0,02
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	0,17
Material de expediente	98,50	2,81%	0,22
Conexão de internet	100,00	2,86%	0,22
Depreciação	976,80	27,91%	2,17
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>22,25</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor	Rateio	FP
Carteira Couro	15,00		35,00
<b>CUSTO FIXO</b>			
Energia	500,00	14,28%	1,11
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	3,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	0,11
Água	25,00	0,71%	0,18
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	0,56
Material de expediente	98,50	2,81%	0,22
Conexão de internet	100,00	2,86%	0,22
Depreciação	976,80	27,91%	0,17
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>40,90</b>

CUSTO VARIÁVEL	Valor	Rateio	FP
Botas	50,00		50,00
<b>CUSTO FIXO</b>			
Energia	500,00	14,28%	1,11
Espaço Físico: Aluguel	1.500,00	42,85%	3,33
Linha telefônica	50,00	1,43%	1,78
Água	25,00	0,71%	0,06
Despesa com Marketing	250,00	7,14%	0,56
Material de expediente	98,50	2,81%	0,22
Conexão de internet	100,00	2,86%	0,22
Depreciação	976,80	27,91%	2,17
<b>TOTAL</b>	<b>3.500,30</b>	<b>100,00%</b>	<b>59,45</b>

## Preço de Venda

Estabelecer o preço de venda é um dos importantes momentos nas decisões a serem implantadas na empresa. A simples questão é: Por quanto devem ser vendidos os serviços prestados?

O preço de venda é o valor que deverá cobrir o custo direto da mercadoria/produto/serviço, as Custos variáveis, como impostos, comissões, etc., as Custos Fixos proporcionais, ou seja, aluguel, água, energia elétrica, telefone, despesa com marketing, material de expediente, etc., e ainda, sobrar um lucro líquido adequado. Com a fórmula mostrada a seguir, é possível saber quanto a empresa irá lucra com a venda de cada produto comercializado. Logo, será possível avaliar se o negocio terá rentabilidade ou prejuízo.

Torna-se importante ressaltar, que o cliente tem a prioridade maior na questão do preço de venda, ou seja, é necessário que este se convença na observação do preço atual e também na qualidade dos produtos que ele deseja. O cliente que irá determinar se o preço é justo e dessa forma, gerar lucros para a empresa. Logo, é de extrema necessidade verificar o preço praticado pelos concorrentes.

É possível observar nas tabelas a seguir, que a Margem de lucro utilizada varia de acordo com o custo de aquisição a fim de tentar adquirir um preço de venda ideal, ou seja, que cubra os custos e despesas e ainda dê lucro para a empresa. Importante ressaltar, que a quantidade de produtos vendidos terá relevância para analisar os produtos que trarão mais lucro e os que não trarão, mas no total das vendas realizadas esse fato deve ser compensado para que o lucro seja realizado.

Bolsa Couro	
Teste	R\$
Custo Total	42,78
ICMS	13,51
MG de lucro	56,29
Total	112,57
$PV = \text{Custo de aquisição} = 42,78 = 112,57$ $100\% - (\text{icms} + \text{mg}) \quad 38\%$	
ICMS	12%
Mg de lucro	50%
Total	62%

Salto Alto	
Teste	R\$
Custo Total	42,78
ICMS	13,51
MG de lucro	56,29
Total	112,57
$PV = \text{Custo de aquisição} = 42,78 = 112,57$ $100\% - (\text{icms} + \text{mg}) \quad 38\%$	
ICMS	12%
Mg de lucro	50%
Total	62%

Bolsa Tecido	
Teste	R\$
Custo Total	27,78
ICMS	8,77
MG de lucro	36,55
Total	73,10
$PV = \text{Custo de aquisição} = 27,78 = 73,10$ $100\% - (\text{icms} + \text{mg}) \quad 38\%$	
ICMS	12%
Mg de lucro	50%
Total	62%

Salto Plataforma	
Teste	R\$
Custo Total	37,78
ICMS	11,93
MG de lucro	49,71
Total	99,42
$PV = \text{Custo de aquisição} = 37,78 = 99,42$ $100\% - (\text{icms} + \text{mg}) \quad 38\%$	
ICMS	12%
Mg de lucro	50%
Total	62%

Cinto Couro	
Teste	R\$
Custo Total	32,78
ICMS	8,19
MG de lucro	27,32
Total	68,29
$PV = \text{Custo de aquisição} = 32,78 = 68,29$ $100\% - (\text{icms} + \text{mg}) \quad 48\%$	
ICMS	12%
Mg de lucro	40%
Total	52%

Scarpin	
Teste	R\$
Custo Total	47,78
ICMS	15,09
MG de lucro	62,87
Total	125,73
$PV = \text{Custo de aquisição} = 47,78 = 125,73$ $100\% - (\text{icms} + \text{mg}) \quad 38\%$	
ICMS	12%
Mg de lucro	50%
Total	62%

Cinto Elástico	
Teste	R\$
Custo Total	22,78
ICMS	5,69
MG de lucro	18,98
Total	47,46
$PV = \text{Custo de aquisição} = 22,78 = 47,46$ $100\% - (\text{icms} + \text{mg}) \quad 48\%$	
ICMS	12%
Mg de lucro	40%
Total	52%

Rasteira	
Teste	R\$
Custo Total	22,25
ICMS	7,03
MG de lucro	29,28
Total	58,56
$PV = \text{Custo de aquisição} = 22,25 = 58,56$ $100\% - (\text{icms} + \text{mg}) \quad 38\%$	
ICMS	12%
Mg de lucro	50%
Total	62%

Carteira Couro	
Teste	R\$
Custo Total	40,90
ICMS	8,46
MG de lucro	21,15
Total	70,51
$PV = \text{Custo de aquisição} = 40,90 = 70,51$ $100\% - (\text{icms} + \text{mg}) \quad 58\%$	
ICMS	12%
Mg de lucro	30%
Total	42%

Botas	
Teste	R\$
Custo Total	59,45
ICMS	18,77
MG de lucro	78,22
Total	156,43
$PV = \text{Custo de aquisição} = 59,45 = 156,43$ $100\% - (\text{icms} + \text{mg}) \quad 38\%$	
ICMS	12%
Mg de lucro	50%
Total	62%

### Margem de Contribuição:

é o valor em dinheiro que resta do preço de venda de um produto, serviço ou mercadoria após retirar o valor do custo variável unitário. Esta quantia é que irá garantir a cobertura do custo fixo e do lucro, após a empresa ter atingido o Ponto de equilíbrio, ou ponto crítico de vendas

A margem de contribuição representa o quanto à empresa consegue gerar de recursos para pagar as Despesas Fixas e obter Lucro. Quando o valor da Margem de Contribuição for superior ao valor total das Despesas Fixas, a empresa estará gerando lucro e, quando for inferior, o resultado será entendido como prejuízo. Ou seja, indica para o empreendedor quanto sobra das vendas para que a empresa possa pagar suas despesas fixas e gerar lucro

Portanto, conhecer a Margem de Contribuição que as vendas proporcionam, mesmo antes de serem realizadas, é fundamental para o planejamento de qualquer empresa,

principalmente se considerarmos que a Margem de Contribuição pode ser fixada no momento do cálculo do Preço de Venda dos produtos ou serviços

A seguir, estão os produtos vendidos na loja Moça Bonitos, com suas margens de contribuição e por consequência seus lucros gerados. Todos os produtos foram rentáveis para a empresa.

<b>Bolsa Couro</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
<b>Preço de Venda</b>	<b>112,57</b>	<b>100%</b>
<b>(-) Custos Variáveis</b>	<b>35,00</b>	<b>31%</b>
<b>= Mg de Contribuição</b>	<b>77,57</b>	<b>69%</b>
<b>(-) Despesas Gerais</b>	<b>7,78</b>	<b>7%</b>
Energia	1,11	1%
Espaço Físico: Aluguel	3,33	3%
Linha telefônica	0,11	0%
Água	0,06	0%
Despesa com Marketing	0,56	0%
Material de expediente	0,22	0%
Conexão de internet	0,22	0%
Depreciação	2,17	2%
<b>Lucro</b>	<b>69,80</b>	<b>62%</b>

<b>Salto Alto</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
<b>Preço de Venda</b>	<b>112,57</b>	<b>100,00%</b>
<b>(-) Custos Variáveis</b>	<b>35,00</b>	<b>31,09%</b>
<b>= Mg de Contribuição</b>	<b>77,57</b>	<b>68,91%</b>
<b>(-) Despesas Gerais</b>	<b>35,00</b>	<b>31,09%</b>
Energia	1,11	0,99%
Espaço Físico: Aluguel	3,33	2,96%
Linha telefônica	0,11	0,10%
Água	0,06	0,05%
Despesa com Marketing	0,56	0,49%
Material de expediente	0,22	0,19%
Conexão de internet	0,22	0,20%
Depreciação	2,17	1,93%
<b>Lucro</b>	<b>42,57</b>	<b>37,82%</b>

<b>Bolsa Tecido</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
<b>Preço de Venda</b>	<b>73,10</b>	<b>100,00%</b>
<b>(-) Custos Variáveis</b>	<b>20,00</b>	<b>27,36%</b>
<b>= Mg de Contribuição</b>	<b>53,10</b>	<b>72,64%</b>
<b>(-) Despesas Gerais</b>	<b>20,00</b>	<b>27,36%</b>
Energia	1,11	1,52%
Espaço Físico: Aluguel	3,33	4,56%
Linha telefônica	0,11	0,15%
Água	0,06	0,08%
Despesa com Marketing	0,56	0,76%
Material de expediente	0,22	0,30%
Conexão de internet	0,22	0,30%
Depreciação	2,17	2,97%
<b>Lucro</b>	<b>33,10</b>	<b>45,28%</b>

<b>Salto Plataforma</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
<b>Preço de Venda</b>	<b>99,42</b>	<b>100,00%</b>
<b>(-) Custos Variáveis</b>	<b>30,00</b>	<b>30,18%</b>
<b>= Mg de Contribuição</b>	<b>69,42</b>	<b>69,82%</b>
<b>(-) Despesas Gerais</b>	<b>30,00</b>	<b>30,18%</b>
Energia	1,11	1,12%
Espaço Físico: Aluguel	3,33	3,35%
Linha telefônica	0,11	0,11%
Água	0,06	0,06%
Despesa com Marketing	0,56	0,56%
Material de expediente	0,22	0,22%
Conexão de internet	0,22	0,22%
Depreciação	2,17	2,18%
<b>Lucro</b>	<b>39,42</b>	<b>39,65%</b>

<b>Cinto Couro</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
<b>Preço de Venda</b>	<b>68,29</b>	<b>100,00%</b>
<b>(-) Custos Variáveis</b>	<b>25,00</b>	<b>36,61%</b>
<b>= Mg de Contribuição</b>	<b>43,29</b>	<b>63,39%</b>
<b>(-) Despesas Gerais</b>	<b>25,00</b>	<b>36,61%</b>
Energia	1,11	1,63%
Espaço Físico: Aluguel	3,33	4,88%
Linha telefônica	0,11	0,16%
Água	0,06	0,08%
Despesa com Marketing	0,56	0,81%
Material de expediente	0,22	0,32%
Conexão de internet	0,22	0,33%
Depreciação	2,17	3,18%
<b>Lucro</b>	<b>18,29</b>	<b>26,78%</b>

<b>Scarpin</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
<b>Preço de Venda</b>	<b>125,73</b>	<b>100,00%</b>
<b>(-) Custos Variáveis</b>	<b>40,00</b>	<b>31,81%</b>
<b>= Mg de Contribuição</b>	<b>85,73</b>	<b>68,19%</b>
<b>(-) Despesas Gerais</b>	<b>40,00</b>	<b>31,81%</b>
Energia	1,11	0,88%
Espaço Físico: Aluguel	3,33	2,65%
Linha telefônica	0,11	0,09%
Água	0,06	0,04%
Despesa com Marketing	0,56	0,44%
Material de expediente	0,22	0,17%
Conexão de internet	0,22	0,18%
Depreciação	2,17	1,73%
<b>Lucro</b>	<b>84,62</b>	<b>67,30%</b>

<b>Cinto Elástico</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
<b>Preço de Venda</b>	47,46	100,00%
<b>(-) Custos Variáveis</b>	15,00	31,61%
<b>= Mg de Contribuição</b>	32,46	68,39%
<b>(-) Despesas Gerais</b>	15,00	31,61%
Energia	1,11	2,34%
Espaço Físico: Aluguel	3,33	7,02%
Linha telefônica	0,11	0,23%
Água	0,06	0,12%
Despesa com Marketing	0,56	1,17%
Material de expediente	0,22	0,46%
Conexão de internet	0,22	0,47%
Depreciação	2,17	4,57%
<b>Lucro</b>	<b>17,46</b>	<b>36,78%</b>

<b>Rasteira</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
<b>Preço de Venda</b>	58,56	100,00%
<b>(-) Custos Variáveis</b>	15,00	25,61%
<b>= Mg de Contribuição</b>	43,56	74,39%
<b>(-) Despesas Gerais</b>	15,00	25,61%
Energia	1,11	1,90%
Espaço Físico: Aluguel	3,33	5,69%
Linha telefônica	0,01	0,01%
Água	0,02	0,03%
Despesa com Marketing	0,17	0,30%
Material de expediente	0,22	0,37%
Conexão de internet	0,22	0,38%
Depreciação	2,17	3,71%
<b>Lucro</b>	<b>28,56</b>	<b>48,77%</b>

<b>Carteira Couro</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
<b>Preço de Venda</b>	70,51	100,00%
<b>(-) Custos Variáveis</b>	15,00	21,27%
<b>= Mg de Contribuição</b>	55,51	78,73%
<b>(-) Despesas Gerais</b>	35,00	49,64%
Energia	1,11	1,58%
Espaço Físico: Aluguel	3,33	4,73%
Linha telefônica	0,11	0,16%
Água	0,18	0,25%
Despesa com Marketing	0,56	0,79%
Material de expediente	0,22	0,31%
Conexão de internet	0,22	0,32%
Depreciação	0,17	0,24%
<b>Lucro</b>	<b>20,51</b>	<b>29,09%</b>

<b>Botas</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
<b>Preço de Venda</b>	156,43	100,00%
<b>(-) Custos Variáveis</b>	50,00	31,96%
<b>= Mg de Contribuição</b>	106,43	68,04%
<b>(-) Despesas Gerais</b>	50,00	31,96%
Energia	1,11	0,71%
Espaço Físico: Aluguel	3,33	2,13%
Linha telefônica	1,78	1,14%
Água	0,06	0,04%
Despesa com Marketing	0,56	0,36%
Material de expediente	0,22	0,14%
Conexão de internet	0,22	0,14%
Depreciação	2,17	1,39%
<b>Lucro</b>	<b>56,43</b>	<b>36,08%</b>

## Ponto de Equilíbrio

O Ponto de Equilíbrio ocorre no momento que as Receitas atingem o mesmo patamar que os Custos e Despesas Totais. É o ponto no qual não há lucro nem prejuízo. Sendo assim, é necessário que haja um esforço para elevar a curva acima do ponto de equilíbrio. Caso este for baixo, significa dizer que a renda para conseguir os produtos está abaixo da renda que a empresa dispõe, enquanto que a manutenção dos mesmos está elevado.

Esse ponto é definido tanto em unidades produzidas e vendidas (volume) quanto em reais. É uma ferramenta de grande utilidade que possibilita ao empresário saber em que momento seu empreendimento começa a obter lucro e, assim, torna-se uma importante ferramenta gerencial.

Bolsa de Couro				
PE	=	C + DF/mês	=	311,14
		MCU	=	77,57
			=	4,01
PV	=	112,57		
C + DV	=	35,00	MCU	= PV - C + DV
C + DF	=	311,14	MCU	= 77,57
MCU	=			
PE	=	4,01		

Salto Alto				
PE	=	C + DF/mês	=	466,71
		MCU	=	77,57
			=	6,02
PV	=	112,57		
C + DV	=	35,00	MCU	= PV - C + DV
C + DF	=	3.500,00	MCU	= 77,57
MCU	=	77,57		
PE	=	6,02		

Bolsa de Tecido				
PE	=	C + DF/mês	=	311,14
		MCU	=	53,10
			=	5,86
PV	=	73,10		
C + DV	=	20,00	MCU	= PV - C + DV
C + DF	=		MCU	= 53,10
MCU	=	53,10		
PE	=	5,86		

Salto Plataforma				
PE	=	C + DF/mês	=	466,71
		MCU	=	69,42
			=	6,72
PV	=	99,42		
C + DV	=	30,00	MCU	= PV - C + DV
C + DF	=	3.500,00	MCU	= 69,42
MCU	=	69,42		
PE	=	6,72		

Cinto de Couro				
PE	=	C + DF/mês	=	311,14
		MCU	=	43,29
			=	7,19
PV	=	68,29		
C + DV	=	25,00	MCU	= PV - C + DV
C + DF	=	3.500,00	MCU	= 43,29
MCU	=	43,29		
PE	=	7,19		

Scarpin				
PE	=	C + DF/mês	=	466,71
		MCU	=	85,73
			=	5,44
PV	=	125,73		
C + DV	=	40,00	MCU	= PV - C + DV
C + DF	=	3.500,00	MCU	= 85,73
MCU	=	85,73		
PE	=	5,44		

Cinto de Elástico				
PE	=	C + DF/mês	=	311,14
		MCU	=	32,46
			=	9,59
PV	=	47,46		
C + DV	=	15,00	MCU	= PV - C + DV
C + DF	=	3.500,00	MCU	= 32,46
MCU	=	32,46		
PE	=	9,59		

Rasteiras				
PE	=	C + DF/mês	=	580,33
		MCU	=	43,56
			=	13,32
PV	=	58,56		
C + DV	=	15,00	MCU	= PV - C + DV
C + DF	=	3.500,00	MCU	= 43,56
MCU	=	43,56		
PE	=	13,32		

Carteira Couro				
PE	=	C + DF/mês	=	147,44
		MCU	=	55,51
			=	2,66
PV	=	70,51		
C + DV	=	15,00	MCU	= PV - C + DV
C + DF	=	3.500,00	MCU	= 55,51
MCU	=	55,51		
PE	=	2,66		

Botas				
PE	=	C + DF/mês	=	47,23
		MCU	=	106,43
			=	0,44
PV	=	156,43		
C + DV	=	50,00	MCU	= PV - C + DV
C + DF	=	3.500,00	MCU	= 106,43
MCU	=	106,43		
PE	=	0,44		

## Fluxo de Caixa

Assim como as outras demonstrações, o fluxo de caixa é resultado do processo de planejamento empresarial, no qual pode ser projetado para diversos períodos (dia, semana, mês, trimestre etc.) sendo que os valores inseridos são feitos por uma previsão inicial, a qual leva em consideração os objetivos da empresa. Posteriormente, esses valores podem ser atualizados e/ou corrigidos. Em outras palavras, o fluxo de caixa define quais as melhores maneiras de vender um determinado produto, serviço, com o objetivo de conseguir a receita necessária para que o caixa da empresa não fique com um saldo negativo e não precise pedir empréstimos bancários.

Assim, ao observar o fluxo de caixa, o empresário deve observar qual a melhor estratégia para a sua empresa, se este deve vender os produtos a prazo, dar descontos, eliminar os estoques, dentre outros. É uma ferramenta que auxilia o empresário planejar os objetivos diários da empresa, bem como o futuro da mesma.

É importante frisar que o fluxo de caixa mostra a entrada e saída de recursos financeiros da empresa, ou seja, visa obter saldo líquido de caixa e não lucro.

O fluxo da loja Moça Bonita será feito em 12 meses e projetado nos próximos 5 anos. Este virá em \* anexo, abaixo estão os saldos resumidos dos anos em questão.

	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
<b>Bolsas</b>					
Couro	136.728,89	164.074,67	196.889,60	236.267,52	283.521,03
Tecido	34.141,56	40.969,87	49.163,84	58.996,61	70.795,93
<b>Cintos</b>					
Couro	1.460,05	1.752,06	2.102,47	2.522,97	3.027,56
Elástico	8.285,05	9.942,06	11.930,47	14.316,57	17.179,88
<b>Carteira</b>					
Couro	80.303,06	96.363,68	115.636,41	138.763,69	166.516,43
<b>Sapatos</b>					
Salto alto	55.283,56	66.340,27	79.608,32	95.529,99	114.635,99
Salto Plataforma	53.025,66	63.630,80	76.356,96	91.628,35	109.954,02
Scarpin	57.541,45	69.049,74	82.859,69	99.431,63	119.317,96
Rasteira	43.042,13	51.650,56	61.980,67	74.376,81	89.252,17
Botas	16.538,27	19.845,92	23.815,10	28.578,13	34.293,75



### Valor Presente Líquido – VPL

É importante analisar quando se tem um negócio qual o efeito do tempo sobre o valor do dinheiro. Essa análise evita que ocorram erros e dessa forma acabem por prejudicar o andamento da empresa. Há técnicas voltadas a análise de valores do fluxo de caixa considerando o fator tempo.

O valor presente líquido é uma técnica que analisa o fluxo de caixa através do cálculo do valor presente de recebimentos e/ou pagamentos a determinada taxa, e em seguida deduzindo o valor do fluxo inicial.

Caso o VPL seja positivo, implica em afirmar que o empréstimo, financiamento ou investimento deve ser realizado, visto que a Taxa Efetiva de Retorno será maior que a Taxa Mínima de Atratividade fixada. Já ao contrário, ou seja, VPL negativo, a operação não deverá ser feita.

No momento em que o Valor Presente Líquido se tornar nulo será o instante em que o investimento terá sido recuperado.

$$VPL = \left( \frac{F1}{(1+K)^1} + \frac{F2}{(1+K)^2} + \frac{F3}{(1+K)^3} + \dots + \frac{Fn}{(1+K)^n} \right) - INV$$

onde:

VPL = Valor Presente Líquido

Fn = Fluxo de caixa após o imposto no ano n

I = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

### Tempo de Retorno do Investimento (*payback*)

O *payback* mede o tempo em que o investimento o qual foi empregado no negócio será recuperado pelo empresário, através das entradas do caixa. Ou seja, relata o prazo mínimo necessário para que as entradas de caixa consigam recuperar o investimento inicial.

Quanto maior o *payback*, pior para a empresa, visto que enquanto seu investimento não retornar, a empresa poderá ter perdas já que está exposta aos riscos mercadológicos. Ou

seja, é interessante que esse indicador seja o menor possível para que as empresas recuperem aquilo que foi investido inicialmente.

O cálculo do payback é feito a partir do fluxo de caixa projetado a taxa de retorno desejada, no caso da empresa moça bonita foi de 20% ao ano, esta será determinante a um saldo líquido ao final de  $n$  períodos, no caso, em análise,  $n=5$  anos.

O saldo líquido deverá ser transformado em *valor presente* e dele deverá ser subtraído o valor do investimento inicial.

O payback possui como vantagem observar o valor do dinheiro em determinado tempo e mostrar o ponto de equilíbrio financeiro, colocando as receitas e despesas no mesmo patamar.

### **Taxa Interna de Retorno (TIR)**

A Taxa Interna de Retorno (TIR), é a taxa necessária para igualar o valor de um investimento (valor presente) com os seus respectivos retornos futuros ou saldos de caixa. Sendo usada em análise de investimentos significa a taxa de retorno de um projeto.

Utilizando uma calculadora financeira, encontramos para o projeto P uma Taxa Interna de Retorno de 15% ao ano. Esse projeto será atrativo se a empresa tiver uma TMA menor do que 15% ao ano. A solução dessa equação pode ser obtida pelo processo iterativo, ou seja "tentativa e erro", ou diretamente com o uso de calculadoras eletrônicas ou planilhas de cálculo.

### **Taxa Mínima de Atratividade (TMA)**

É uma taxa de juros que representa o mínimo que um investidor se propõe a ganhar quando faz um investimento, ou o máximo que um tomador de dinheiro se propõe a pagar quando faz um financiamento.

Esta taxa é formada a partir de 3 componentes básicas:

1. Custo de Oportunidade: remuneração obtida em alternativas que não as analisadas.  
Exemplo: caderneta de poupança, fundo de investimento, etc.
2. Risco do Negócio: o ganho tem que remunerar o risco inerente de uma nova ação.  
Quanto maior o risco, maior a remuneração esperada.

3. Liquidez: capacidade ou velocidade em que se pode sair de uma posição no mercado para assumir outra.

A TMA é considerada pessoal e intransferível pois a propensão ao risco varia de pessoa para pessoa, ou ainda a TMA pode variar durante o tempo. Assim, não existe algoritmo ou fórmula matemática para calcular a TMA.

Ao se utilizar uma TMA como taxa de juros de referência, aplicam-se métodos como o Valor Presente Líquido ou o Custo Anual Uniforme para se determinar a viabilidade financeira de um investimento ou empréstimo

A Taxa Interna de Retorno de um investimento pode ser

- Maior do que a Taxa Mínima de Atratividade: significa que o investimento é economicamente atrativo.
- Igual à Taxa Mínima de Atratividade: o investimento está economicamente numa situação de indiferença.
- Menor do que a Taxa Mínima de Atratividade: o investimento não é economicamente atrativo pois seu retorno é superado pelo retorno de um investimento com o mínimo de retorno.

Entre vários investimentos, o melhor será aquele que tiver a maior Taxa Interna de Retorno. Matematicamente, a Taxa Interna de Retorno é a taxa de juros que torna o valor presente das entradas de caixa igual ao valor presente das saídas de caixa do projeto de investimento.

A TIR é a taxa de desconto que faz com que o Valor Presente Líquido (VPL) do projeto seja zero. Um projeto é atrativo quando sua TIR for maior do que o custo de capital do projeto  $TIR > TMA =$  Negócio realizado.

Administração Financeira e Orçamentária Empresarial

Bolsa de Tecido							
Anos	Investimento	Entrada de caixa	Saida de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de retorno em anos	Payback em anos	Payback em dias
0	18.091,20			-18.091,20			
1		17.544,28	12.291,73	5.252,55	29,03%	3,44	1.239,94
2		21.053,14	14.750,08	6.303,06	34,84%	2,87	1.033,28
3		25.263,76	17.700,10	7.563,67	41,81%	2,39	861,07
4		30.316,52	21.240,12	9.076,40	50,17%	1,99	717,56
5		36.379,82	25.488,14	10.891,68	60,20%	1,66	597,96
						VPL	TIR
						3.162,01	28,04%

Cinto de Couro							
Anos	Investimento	Entrada de caixa	Saida de Caixa	Fluxo de caixa	Taxa de retorno em anos	Payback em anos	Payback em dias
0	18.091,20			-18.091,20			
1		12.291,92	12.067,29	224,62	1,24%	80,54	28.994,46
2		14.750,30	14.480,75	269,55	1,49%	67,12	24.162,05
3		17.700,36	17.376,90	323,46	1,79%	55,93	20.135,04
4		21.240,43	20.852,28	388,15	2,15%	46,61	16.779,20
5		25.022,74	24.883,20	139,54	0,77%	129,65	46.673,77
						VPL	TIR
						(14.405,31)	#NÚM!

Cinto de Elástico							
Anos	Investimento	Entrada de caixa	Saida de Caixa	Fluxo de caixa	Taxa de retorno em anos	Payback em anos	Payback em dias
0	18.091,20			-18.091,20			
1		10.250,30	7.267,29	2.983,01	16,49%	6,06	2.183,31
2		12.300,36	8.720,75	3.579,61	19,79%	5,05	1.819,43
3		14.760,43	10.464,90	4.295,53	23,74%	4,21	1.516,19
4		17.712,52	12.557,88	5.154,64	28,49%	3,51	1.263,49
5		21.255,02	15.069,46	6.185,56	34,19%	2,92	1.052,91
						VPL	TIR
						(4.718,34)	6,40%

Carteira de Couro							
Anos	Investimento	Entrada de caixa	Saida de Caixa	Fluxo de caixa	Taxa de retorno em anos	Payback em anos	Payback em dias
0	18.091,20			-18.091,20			
1		16.923,08	4.568,76	12.354,32	68,29%	1,46	527,17
2		20.307,69	5.482,51	14.825,18	81,95%	1,22	439,31
3		24.369,23	6.579,01	17.790,22	98,34%	1,02	366,09
4		29.243,08	7.894,82	21.348,26	118,00%	0,85	305,08
5		35.091,69	9.473,78	25.617,91	141,60%	0,71	254,23
						VPL	TIR
						27.820,94	79,06%

Bolsa de couro							
Anos	Investimento	Entrada de caixa	Saida de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de retorno em anos	Payback em anos	Payback em dias
0	18.091,20			-18.091,20			
1		40.526,95	19.491,73	21.035,21	116,27%	0,86	309,62
2		48.632,34	23.390,08	25.242,26	139,53%	0,72	258,01
3		58.358,80	28.068,10	30.290,71	167,43%	0,60	215,01
4		70.030,57	33.681,72	36.348,85	200,92%	0,50	179,18
5		84.036,68	40.418,06	43.618,62	241,10%	0,41	149,31
						VPL (20%)	TIR
						57.962,94	131,97%

Administração Financeira e Orçamentária Empresarial

Sapato Salto Alto							
Anos	Investimento	Entrada de caixa	Saida de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de retorno em anos	Payback em anos	Payback em dias
0	18.091,20			-18.091,20			
1		33.772,46	25.267,29	8.505,16	47,01%	2,13	765,75
2		40.526,95	30.320,75	10.206,20	56,42%	1,77	638,13
3		48.632,34	36.384,90	12.247,43	67,70%	1,48	531,77
4		58.358,80	43.661,88	14.696,92	81,24%	1,23	443,14
5		70.030,57	52.394,26	17.636,31	97,49%	1,03	369,29
						VPL	TIR
						14.455,82	53,11%

Salto Plataforma							
Anos	Investimento	Entrada de caixa	Saida de Caixa	Saldo de caixa	Taxa de retorno em anos	Payback em anos	Payback em dias
0	18.091,20			-18.091,20			
1		29.825,09	21.667,29	8.157,79	45,09%	2,22	798,36
2		35.790,11	26.000,75	9.789,35	54,11%	1,85	665,30
3		42.948,13	31.200,90	11.747,22	64,93%	1,54	554,41
4		51.537,75	37.441,08	14.096,67	77,92%	1,28	462,01
5		61.845,30	44.929,30	16.916,00	93,50%	1,07	385,01
						VPL	TIR
						13.249,67	51%

Scarpin							
Anos	Investimento	Entrada de caixa	Saida de Caixa	Saldo de caixa	Taxa de retorno em anos	Payback em anos	Payback em dias
0	18.091,20			-18.091,20			
1		37.719,82	28.867,29	8.852,53	48,93%	2,04	735,70
2		45.263,79	34.640,75	10.623,04	58,72%	1,70	613,09
3		54.316,55	41.568,90	12.747,64	70,46%	1,42	510,90
4		65.179,86	49.882,68	15.297,17	84,56%	1,18	425,75
5		78.215,83	59.859,22	18.356,61	101,47%	0,99	354,79
						VPL	TIR
						15.661,96	55,57%

Rasteira							
Anos	Investimento	Entrada de caixa	Saida de Caixa	Saldo de caixa	Taxa de retorno em anos	Payback em anos	Payback em dias
0	18.091,20			-18.091,20			
1		21.082,87	14.461,00	6.621,87	36,60%	2,73	983,53
2		25.299,44	17.353,20	7.946,24	43,92%	2,28	819,61
3		30.359,33	20.823,84	9.535,49	52,71%	1,90	683,01
4		36.431,20	24.988,61	11.442,59	63,25%	1,58	569,17
5		43.717,44	29.986,33	13.731,10	75,90%	1,32	474,31
						VPL	TIR
						7.916,59	39,13%

Botas							
Anos	Investimento	Entrada de caixa	Saida de Caixa	Saldo de caixa	Taxa de retorno em anos	Payback em anos	Payback em dias
0	18.091,20			-18.091,20			
1		5.631,64	3.087,29	2.544,35	14,06%	7,11	2.559,72
2		6.757,97	3.704,75	3.053,22	16,88%	5,93	2.133,10
3		8.109,56	4.445,70	3.663,86	20,25%	4,94	1.777,59
4		9.731,48	5.334,84	4.396,63	24,30%	4,11	1.481,32
5		11.677,77	6.401,81	5.275,96	29,16%	3,43	1.234,44
						VPL	TIR
						(6.241,46)	1,37%

### Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)

A Demonstração de Resultado do Exercício é um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa. É elaborada subtraindo-se os custos e as despesas das receitas, além de impostos, abatimentos e devoluções concedidas; tendo como resultado o lucro ou prejuízo do período analisado. O tamanho e a complexidade da DRE varia de acordo com o porte e aspectos legais da empresa.

A DRE simples pode ser elaborada para micro ou pequenas empresas que não requeiram dados detalhados para a tomada de decisão. Deve evidenciar o total das despesas deduzindo da receita, apurando-se, assim, o lucro sem destacar os principais grupos de despesas. Já a DRE complexa, exigida pela Lei das Sociedades Anônimas (6404/76), fornece maiores detalhes para a tomada de decisão, separando em grupos as despesas, receitas, lucros, impostos etc.

	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
<b>RECEITA BRUTA OPERACIONAL</b>	<b>225.568,40</b>	<b>270.682,08</b>	<b>324.818,50</b>	<b>389.782,20</b>	<b>1.031.520,99</b>
<b>(-) Deduções</b>					
ICMS	33.835,26	40.602,31	48.722,77	58.467,33	154.728,15
<b>(=) Receita Operacional Líquida</b>	<b>191.733,14</b>	<b>230.079,77</b>	<b>276.095,72</b>	<b>331.314,87</b>	<b>876.792,84</b>
<b>(-) Custos operacionais da receita</b>					
<i>Custo Mercadoria Vendida</i>	143.100,00	143.100,00	143.100,00	143.100,00	143.100,00
<b>(=) Resultado Operacional Bruto</b>	<b>48.633,14</b>	<b>86.979,77</b>	<b>331.625,70</b>	<b>351.134,25</b>	<b>371.790,42</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>	<b>6.913,79</b>	<b>9.077,99</b>	<b>11.479,66</b>	<b>14.166,32</b>	<b>17.194,94</b>
<i>Energia</i>					
<i>Aluguel</i>					
<i>Linha telefônica</i>					
<i>Água</i>					
<i>Despesa com Marketing</i>					
<i>Material de expediente</i>					
<i>Conexão de internet</i>					
<i>Depreciação</i>	976,80	1.953,60	2.930,40	3.907,20	4.884,00
<b>(=) Resultado Operacional Líquido</b>	<b>41.719,35</b>	<b>77.901,78</b>	<b>320.146,04</b>	<b>336.967,93</b>	<b>354.595,48</b>
<b>(=) Resultado Operacional Bruto</b>	<b>41.719,35</b>	<b>77.901,78</b>	<b>320.146,04</b>	<b>336.967,93</b>	<b>354.595,48</b>
<b>(-) IR/15%</b>	<b>6.257,90</b>	<b>11.685,27</b>	<b>48.021,91</b>	<b>50.545,19</b>	<b>53.189,32</b>
<b>(=) Resultado antes da CSLL</b>	<b>35.461,45</b>	<b>66.216,52</b>	<b>272.124,13</b>	<b>286.422,74</b>	<b>301.406,16</b>
<b>(-) CSLL /9%</b>	<b>3.191,53</b>	<b>5.959,49</b>	<b>24.491,17</b>	<b>25.778,05</b>	<b>27.126,55</b>
<b>(=) Lucro ou prejuízo Acumulado</b>	<b>32.269,92</b>	<b>60.257,03</b>	<b>247.632,96</b>	<b>260.644,70</b>	<b>274.279,61</b>

### Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é a demonstração contábil destinada a evidenciar, qualitativa e quantitativamente, numa determinada data, a posição patrimonial e financeira da Entidade.

No balanço patrimonial, as contas deverão ser classificadas segundo os elementos do patrimônio que registrem e agrupadas de modo a facilitar o conhecimento e a análise da situação financeira da empresa.

O Balanço Patrimonial é constituído pelo:

- Ativo: compreende os bens, os direitos e as demais aplicações de recursos controlados pela entidade, capazes de gerar benefícios econômicos futuros, originados de eventos ocorridos.

- Passivo: compreende as origens de recursos representados pelas obrigações para com terceiros, resultantes de eventos ocorridos que exigirão ativos para a sua liquidação.

- Patrimônio Líquido: compreende os recursos próprios da Entidade, e seu valor é a diferença positiva entre o valor do Ativo e o valor do Passivo. Quando o valor do Passivo for maior que o valor do Ativo, o resultado é denominado Passivo a Descoberto. Portanto, a expressão Patrimônio Líquido deve ser substituída por Passivo a Descoberto.

<b>BALANÇO PATRIMONIAL 31.12.XX</b>					
<b>ATIVO</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>497.454,18</b>	<b>596.945,02</b>	<b>716.334,02</b>	<b>859.600,83</b>	<b>1.031.520,99</b>
DISPONIBILIDADES					
CAIXA	497.454,18	596.945,02	716.334,02	859.600,83	1.031.520,99
BANCO CONTA MOVIMENTO	-	-	-	-	-
<b>ATIVO REALIZAVEL A LONGO PRAZO</b>					
<b>ATIVO PERMANENTE</b>	<b>7.814,40</b>	<b>5.860,80</b>	<b>3.907,20</b>	<b>1.953,60</b>	<b>-</b>
INVESTIMENTO					
IMOBILIZADO					
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	1.080,90	960,80	840,70	720,60	600,50
MOVÉIS E UTENSÍLIOS	6.091,20	5.414,40	4.737,60	4.060,80	3.384,00
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	1.619,10	1.439,20	1.259,30	1.079,40	899,50
DEPRECIACÃO ACUMULADA	(976,80)	(1.953,60)	(2.930,40)	(3.907,20)	(4.884,00)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>505.268,58</b>	<b>602.805,82</b>	<b>720.241,22</b>	<b>861.554,43</b>	<b>1.031.520,99</b>
<b>PASSIVO</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>31.952,25</b>	<b>31.952,25</b>	<b>31.952,25</b>	<b>31.952,25</b>	<b>31.952,25</b>
EXIGIBILIDADES					
FORNECEDOR	11.925,00	11.925,00	11.925,00	11.925,00	11.925,00
IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES A RECOLHER	2.027,25	2.027,25	2.027,25	2.027,25	2.027,25
		-	-	-	-
ALUGUEIS A PAGAR	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00
<b>EXIGIVEL REAL. A LONGO PRAZO</b>					
<b>PATRIMONIO LIQUIDO</b>	<b>50.361,12</b>	<b>78.348,23</b>	<b>265.724,16</b>	<b>278.735,90</b>	<b>292.370,81</b>
CAPITAL SOCIAL	18.091,20	18.091,20	18.091,20	18.091,20	18.091,20
RESERVAS					
RESERVA DE CAPITAL	<b>422.955,21</b>	<b>474.505,34</b>	<b>472.608,26</b>	<b>496.866,28</b>	<b>635.197,93</b>
RESERVA DE LUCROS	32.269,92	60.257,03	247.632,96	260.644,70	274.279,61
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>505.268,58</b>	<b>602.805,82</b>	<b>720.241,22</b>	<b>861.554,43</b>	<b>1.031.520,99</b>