



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ**  
**CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO**  
**Departamento de Ciências Contábeis**

**ANTONIELLE SARGES SILVA**

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICO - FINANCEIRA DE UM PET  
SHOP SOB A ÓTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS**

**BELÉM-PA**  
**2007**



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

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICO - FINANCEIRA DE UM  
PET SHOP SOB A ÓTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS**

Trabalho apresentado para obtenção  
de avaliação da disciplina Administração Financeira  
e orçamentária

**ALUNA:  
ANTONIELLE SARGES SILVA    0301005001**

**Orientador: Profº Héber Lavor Moreira**

## **RESUMO**

O trabalho elaborado destaca o estudo da viabilidade econômico - financeira de um Pet Shop sob a ótica do plano de negócios, aquele por sua vez é o ponto de partida para refletir sobre realização do investimento no negócio, ou seja, o Plano de Negócios vai basicamente reunir informações sobre as características, condições e necessidades do empreendimento na tentativa de facilitar sua implantação, no qual as principais variáveis envolvidas são apresentadas de forma organizada.

Visto que o mercado de Pet Shop é crescente e sua tendência é de continuidade, o plano de negócios é uma ferramenta de fundamental importância já que um grande e potencial mercado não são sinônimos de sucesso. Ainda mais no Brasil onde o índice de mortalidade de pequenas empresas é grande e, como se sabe sem planejamento ninguém chega muito longe, ou seja, o plano foi a peça indispensável para a análise da viabilidade do negócio, assim como é um importante instrumento de ajuda para os empreendedores que, costumam ser mais realizadores que redatores de propostas.

# ÍNDICE

RESUMO .....	2
ÍNDICE .....	3
<b>INTRODUÇÃO</b> .....	4
1.1 OBJETIVOS DO ESTUDO .....	5
1.2 A IMPOTÊNCIA DO ESTUDO .....	5
1.2.1 O QUE OS DICENTES SE PROPÕEM A ALCANÇAR EM SEU ESTUDO .....	5
1.2.2 O QUE O ESTUDO DEVERÁ ALCANÇAR EM TERMOS DE CONTRIBUIÇÕES TECNICAS E/OU CIÊNTÍFICAS .....	5
1.3. DELIMITAÇÃO DO ESTUDO .....	6
1.4. JUSTIFICATIVA .....	6
<b>CAPITULO II</b> .....	6
<b>APLICAÇÃO PRÁTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS.</b> .....	6
2.1. O que é o negócio? .....	6
2.2. Qual a situação do negócio? .....	6
2.3. Qual o perfil da empresa? .....	7
2.4. Por que o negócio será lucrativo? .....	7
2.5. Potencialidades da empresa .....	7
2.6. Estratégia do Negócio .....	8
2.7. Descrição dos Produtos .....	8
2.8. Fornecedores .....	8
2.9. Clientes .....	8
2.10. Concorrência .....	9
2.11. Recursos Financeiros .....	9
<b>CAPITULO III</b> .....	9
3.1 ESTUDO DO PLANO FINANCEIRO E APLICAÇÃO PRÁTICA .....	9
3.1.1 INVESTIMENTO INICIAL .....	9
3.1.2 QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO .....	10
3.1.3 FOLHA DO PRODUTO .....	12
3.1.4 PREÇO DE VENDA .....	13
3.1.5 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO .....	13
3.1.6 PONTO DE EQUILÍBRIO .....	14
3.1.7 BALANÇO PATRIMONIAL .....	14
3.1.9 FLUXO DE CAIXA .....	15
3.1.10 VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL) .....	15
3.1.11 TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR) .....	16
<b>CONCLUSÃO</b> .....	17
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	18
<b>ANEXOS</b> .....	19

## INTRODUÇÃO

Vivemos numa época em que as empresas são cada vez mais produtivas e eficazes já que os clientes e consumidores de hoje querem resultados de qualidade, preços melhores e hoje possuem um fluxo maior de informações, embora superficiais.

Uma época em que se dão grandes passos para aumentar a qualidade dos produtos e serviços. Uma época em que há imensas oportunidades.

No entanto a falta de estratégia é a verdadeira razão para crise nas empresas. É mais fácil culpar a nova economia do que refletir sobre o negócio.

É nesse contexto que o trabalho visa verificar a viabilidade da implantação de um Pet Shop na cidade de Belém sob a ótica do plano de negócios.

Pesquisas feitas pelo SEBRAE mostram que há cerca de oito mil pet shops em todo o país e acredita-se que considerando todos os pontos de venda, esse número ultrapassa a marca de quarenta mil e que o Brasil é o segundo colocado no ranking em número de animais de estimação com vinte e sete milhões de cães e onze milhões de gatos e como ter um pet shop virou o “negócio da vez”, muitas pessoas entram no mercado sem nenhuma preparação.

Diante desse problema que é falta de planejamento para o futuro investimento é que entra o plano de negócios apresentado neste trabalho como importante instrumento de ajuda ao empreendedor para enfrentar obstáculos e mudanças no ramo em que atua, desenvolvendo idéias a respeito de como o negócio deve ser conduzido. Já que não podemos negar que há um potencial mercado esperando pelos produtos e serviços que este mercado necessita e deseja.

## **1 - TÍTULO DE ESTUDO**

Estudo da viabilidade econômico-financeira de um Pet Shop sob a ótica do Plano de Negócios.

### **1.1 OBJETIVOS DO ESTUDO**

#### **1.2 A IMPOTÊNCIA DO ESTUDO**

O uso do Plano de Negócios como ferramenta para implantação do Pet Shop, vai permitir avaliar o desempenho da empresa ao longo do tempo e cometer erros no papel em lugar da vida real. Sistematizando as idéias e planejando de forma mais eficiente, antes de entrar “de cabeça” em um mercado sempre competitivo.

O uso dele será peça fundamental para o sucesso da implantação do Pet Shop, será o resultado de um planejamento com base em dados confiáveis, como um estudo prévio focando o mercado escolhido, público alvo, planejamento financeiro, clientes, concorrentes e fornecedores.

##### **1.2.1 O QUE OS DICENTES SE PROPÕEM A ALCANÇAR EM SEU ESTUDO**

Demonstrar se é viável a criação do Pet Shop através da elaboração de um bom Plano de Negócios e mostrando como o Plano ajuda a responder questões importantes relativas ao negócio antes de seu lançamento.

##### **1.2.2 O QUE O ESTUDO DEVERÁ ALCANÇAR EM TERMOS DE CONTRIBUIÇÕES TÉCNICAS E/OU CIÊNTÍFICAS**

Auxiliar as pessoas interessadas em montar um Pet Shop e não só um Pet Shop, mas qualquer outro empreendimento mostrando a utilização do Plano de Negócios como fator preponderante para o sucesso do mesmo e até mesmo o não sucesso já que o Plano de Negócios vai mostrar os pontos fortes e pontos fracos do negócio a fim de mostrar se será viável ou não a sua implantação.

### **1.3. DELIMITAÇÃO DO ESTUDO**

Aplicar o idealizado no Plano de Negócios para alcançar objetivos e metas estipuladas no mesmo. A fim de não encontrar dificuldades na execução do Plano.

### **1.4. JUSTIFICATIVA**

O interesse em executar este estudo se dá em função da vontade em um futuro não muito distante, a efetivação do próprio negócio e assim verificar através do Plano de Negócios se ele será viável ou não e com a utilização dele não aumentar o índice de mortalidade das empresas que é tão alto no Brasil.

## **CAPITULO II**

### **APLICAÇÃO PRÁTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS.**

#### **2.1. O que é o negócio?**

É um Pet Shop localizado no bairro do telégrafo, na Avenida Senador Lemos, entre José Pio e Djalma Dutra, de nome Pet Bicho Amigo.

Visa atender as necessidades das pessoas que possuem animais para as mais diversas finalidades seja ela comercial ou doméstica. Mas um fator importante é o carinho que muitos donos têm pelos seus bichos de estimação, considerando-os muitas vezes como um membro da família.

#### **2.2. Qual a situação do negócio?**

O negócio está em fase de idealização. Fase de pesquisa, coleta de dados e elementos para serem utilizados no Plano de Negócios para embasamento para colocar o negócio em prática.

### **2.3. Qual o perfil da empresa?**

O proprietário terá registro de empresário, que se trata da exploração de atividade profissionalmente organizada, sem constituição de pessoa jurídica, ou seja, o empreendedor vai explorar atividade empresária sem constituir sociedade.

A definição de empresário está prevista no artigo 966 do novo Código Civil.

### **2.4. Por que o negócio será lucrativo?**

De acordo com a ANFAL (Associação Nacional dos Fabricantes de Alimentos para Animais de Estimação), o Brasil tem uma população com 27 milhões de cães, 11 milhões de gatos e 4 milhões de outros animais de estimação. Cerca de 63% das famílias de classe A e B possuem animais, número que passa para 64% quando se trata da classe C e 55% na classe D. O gasto per capita do brasileiro com bichos é de \$ 380 anuais em ração, produtos farmacêuticos, vacinas e acessórios. E de acordo com pesquisas realizadas pelo Sebrae, 43% do faturamento das lojas de pet shops está relacionado só com a ração.

Além disso, o Brasil é o terceiro maior produtor mundial de ração, atrás apenas dos Estados Unidos e da China e o consumo de alimentos industrializados para pequenos animais cresceu 400% entre 1995 e 2002.

### **2.5. Potencialidades da empresa**

O pet shop tem como potencialidade o fato de poder atender com seus produtos, não somente vendas no varejo para pessoas que possuam um animal de estimação, mas pode-se também pensar na possibilidade de vendas no atacado com o



fornecimento dos produtos para canis e criadores de outros tipos de animais. Outra potencialidade é levando em consideração que hoje as pessoas têm muito pouco tempo para ficar em casa e dedicar-se ao seu animal pela vida corrida e muito trabalho, então opta por produtos mais práticos como, por exemplo, para alimentação do animal, aderindo a uma alimentação balanceada pronta, como as rações.

## **2.6. Estratégia do Negócio**

Atender com uma atenção especial a pessoas que moram em condomínios fechados e possuem pouco espaço livre para seus animais necessitando muito mais de formas higiênicas para seus animais tanto no alimento, que dependendo dele a digestão do animal é melhor, quanto na limpeza do mesmo, já que nesses condomínios os animais dividem com seus donos o mesmo espaço.

A facilidade de acesso e disponibilidade de vagas para estacionamento, aliados a um bom atendimento, também será de fundamental importância para o funcionamento do negócio.

## **2.7. Descrição dos Produtos**

O pet shop visa oferecer rações de boa qualidade serviços de melhor qualidade ainda no caso de banho e tosa. Já que o cliente deposita no mesmo confiança ao deixar seu animal por algumas horas no local sem a presença dele.

## **2.8. Fornecedores**

Os fornecedores são distribuidores das variadas marcas de rações disponíveis, que visitam as lojas para oferecer a mercadoria.

## **2.9. Clientes**

São donos de animais de estimação em geral, com uma atenção especial aos moradores de condomínios fechados, sem descartar a possibilidade de donos de criadores como canis e outros.

## **2.10. Concorrência**

Quem são os concorrentes? O que fazem melhor? O que fazem pior? Como agradam os clientes deles? Qual a política de preço que eles adotam? A empresa deve buscar informações sobre seus concorrentes tais como objetivos, estratégias, pontos fortes e fracos e etc.

A concorrência pode ser estimulante, ao invés de ameaçadora, se devidamente pesquisada e analisada. Isto significa que , além de estar sintonizado com a realidade da empresa, você terá conhecimento da viabilidade futura do negócio.

## **2.11. Recursos Financeiros**

O valor dos recursos financeiro depende do tipo de negócio que será implantado. Seja este de pequeno, médio ou grande porte exige uma captação de recursos de baixo custo, que pode ser feito através de empréstimos bancários ou entidades Públicas ou privadas de financiamento. No caso do Pet shop o recurso é proveniente da economia feita pelo próprio empresário, ou seja, é um recurso que possui praticamente zero de custo, o que é muito bom para a o início do negócio.

# **CAPITULO III**

## **3.1 ESTUDO DO PLANO FINANCEIRO E APLICAÇÃO PRÁTICA**

### **3.1.1 INVESTIMENTO INICIAL**

No investimento inicial são relacionados os recursos necessários imprescindíveis para o bom funcionamento e operacionalização do pet shop, bem como precisa ter dependências adequadas à correta conservação e manutenção de limpeza, desinfecção e refrigeração dos produtos não confundindo a finalidades estranhas as específicas do estabelecimento.

<b>Lista de Necessidades</b>				
<b>Item</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>	<b>total</b>	
Ponto Comercial	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00	
Luz		R\$ 100,00	R\$ 100,00	
Linha Telefônica	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00	
Aparelho Telefonico	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00	
Água		R\$ 40,00	R\$ 40,00	
Computador	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	
Balcão	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00	
Prateleiras	5	R\$ 100,00	R\$ 500,00	
Balança	1	R\$ 450,00	R\$ 450,00	
Balde 60lts	20	R\$ 15,99	R\$ 319,80	
Caixa organizadora	5	R\$ 18,99	R\$ 94,95	
Cadeiras	2	R\$ 99,00	R\$ 198,00	
Bebedouro	1	R\$ 479,00	R\$ 479,00	
Banco	2	R\$ 156,90	R\$ 313,80	
Medidor	5	R\$ 4,00	R\$ 20,00	
Mangueira	1	R\$ 8,90	R\$ 8,90	
Tesoura	2	R\$ 4,90	R\$ 9,80	
Secador	1	R\$ 159,00	R\$ 159,00	
Máquina de Cortar pelo	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00	
Garrafão c/ água	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00	
Lixeira	3	R\$ 8,00	R\$ 24,00	
Material de limpeza		R\$ 30,00	R\$ 30,00	
Ventilador de teto	1	R\$ 659,00	R\$ 659,00	
Copo descartável pcte	1	R\$ 3,99	R\$ 3,99	
Bandeija	1	R\$ 17,99	R\$ 17,99	
Calculadora	1	R\$ 49,00	R\$ 49,00	
Reconhecimento de assinaturas		R\$ 20,00	R\$ 20,00	
TLPL		R\$ 200,00	R\$ 200,00	
Contador		R\$ 300,00	R\$ 300,00	
Habite-se		R\$ 97,00	R\$ 97,00	
Funcionários	2	R\$ 350,00	R\$ 700,00	
<b>Total</b>	<b>61</b>		<b>R\$ 6.203,25</b>	
			<b>R\$ 6.914,23</b>	

### 3.1.2 QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO

Tem como objetivo evidenciar uma visão mais realística do verdadeiro custo do produto ou serviço daí a importância em distinguir os custos e despesas em fixos ou variáveis que são distribuídos no produto em forma de rateio.

Está relacionado no quadro estrutural de custos a quantidade necessária para operacionalização de um mês, que é o tempo utilizado para a aplicação no Plano de Negócio.

## QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

### RAÇÃO PARA CACHORRO

DESCRIÇÃO	UND	QTDE	VLR UNT	VLR TOTAL
<b>Custos Variáveis</b>				<b>2.084,38</b>
Ração para cachorro	Saca c/25Kg	30	69,00	2.070,00
Sacola	und	250	0,05	12,50
Balança	UND	1		1,88
<b>Custos Fixos</b>				<b>107,52</b>
Energia Elétrica				16,66
Água				7,50
Telefone				16,70
Aluguel				66,66

### RAÇÃO PARA GATO

DESCRIÇÃO	UND	QTDE	VLR UNT	VLR TOTAL
<b>Custos Variáveis</b>				<b>974,38</b>
Ração para gato	saca c/ 10 Kg	20	48,00	960,00
Sacola	und	250	0,05	12,50
Balança	und	1		1,88
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				16,66
Água				7,50
Telefone				16,70
Aluguel				66,66

### RAÇÃO PARA GALINHA

DESCRIÇÃO	UND	QTDE	VLR UNT	VLR TOTAL
<b>Custos Variáveis</b>				
Ração para galinha	saca c/ 50Kg	10	40,00	400,00
Sacola	und	250	0,05	12,50
Balança	und	1		1,88
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				16,66
Água				7,50
Telefone				16,70
Aluguel				66,66

### RAÇÃO PARA PATO

DESCRIÇÃO	UND	QTDE	VLR UNT	VLR TOTAL
<b>Custos Variáveis</b>				
Ração para pato	saca c/ 50Kg	8	40,00	320,00
Sacola	und	250	0,05	12,50
Balança	und	1		1,88
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				16,66
Água				7,50
Telefone				16,70
Aluguel				66,66

### BANHO

DESCRIÇÃO	UND	QTDE	VLR UNT	VLR TOTAL
<b>Custos Variáveis</b>				
Shampoo	vidro	5	3,50	17,50
Condicionador	vidro	5	4,00	20,00
Sabão	unid	8	1,50	12,00
Secador	unid	1		2,65
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				16,66
Água				7,50
Telefone				16,66
Aluguel				66,66

### TOSA

DESCRIÇÃO	UND	QTDE	VLR UNT	VLR TOTAL
<b>Custos Variáveis</b>				
Escova	unid	1		0,25
Tesoura	unid	1		0,08
Máquina p/ cortar pelo	unid	1		1,67
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				16,70
Água				7,50
Telefone				16,66
Aluguel				66,66

### 3.1.3 FOLHA DO PRODUTO

Na folha do produto está determinado o custo real de aquisição por produto, que vai servir de base para elaboração do preço de venda.

#### FOLHA DO PRODUTO

RAÇÃO PARA CACHORRO		RAÇÃO PARA GATO	
DESCRIÇÃO	VLR TOTAL	DESCRIÇÃO	VLR TOTAL
<b>Custos Variáveis</b>	<b>2.084,38</b>	<b>Custos variáveis</b>	<b>974,38</b>
Ração para cachorro	2.070,00	Ração para gato	960,00
Sacola	12,50	Sacola	12,50
Balança	1,88	Balança	1,88
<b>Custos Fixos</b>	<b>107,52</b>	<b>Custos Fixos</b>	<b>107,52</b>
Energia Elétrica	16,66	Energia Elétrica	16,66
Água	7,50	Água	7,50
Telefone	16,70	Telefone	16,70
Aluguel	66,66	Aluguel	66,66
CUSTO TOTAL	2.191,90	CUSTO TOTAL	1.081,90
CUSTO UNITÁRIO TOTAL (CUT)	73,06	CUSTO UNITÁRIO TOTAL (CUT)	54,10

RAÇÃO PARA GALINHA		RAÇÃO PARA PATO	
DESCRIÇÃO	VLR TOTAL	DESCRIÇÃO	VLR TOTAL
<b>Custos Variáveis</b>	<b>414,38</b>	<b>Custos Variáveis</b>	<b>334,38</b>
Ração para galinha	400,00	Ração para pato	320,00
Sacola	12,50	Sacola	12,50
Balança	1,88	Balança	1,88
<b>Custos Fixos</b>	<b>107,52</b>	<b>Custos Fixos</b>	<b>107,52</b>
Energia Elétrica	16,66	Energia Elétrica	16,66
Água	7,50	Água	7,50
Telefone	16,70	Telefone	16,70
Aluguel	66,66	Aluguel	66,66
CUSTO TOTAL	521,90	CUSTO TOTAL	441,90
CUSTO UNITÁRIO TOTAL (CUT)	52,19	CUSTO UNITÁRIO TOTAL (CUT)	55,24

<b>BANHO</b>		<b>TOSA</b>	
DESCRIÇÃO	VLR TOTAL	DESCRIÇÃO	VLR TOTAL
<b>Custos Variáveis</b>	<b>52,15</b>	<b>Custos Variáveis</b>	<b>2,00</b>
Shampoo	17,50	Escova	0,25
Condicionador	20,00	Tesoura	0,08
Sabão	12,00	Máquina de cortar pelo	1,67
Secador	2,65		
<b>Custos Fixos</b>	<b>107,48</b>	<b>Custos Fixos</b>	<b>107,52</b>
Energia Elétrica	16,66	Energia Elétrica	16,70
Água	7,50	Água	7,50
Telefone	16,66	Telefone	16,66
Aluguel	66,66	Aluguel	66,66
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>159,63</b>	<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>109,52</b>
<b>CUSTO UNITÁRIO TOTAL (CUT)</b>	<b>5,32</b>	<b>CUSTO UNITÁRIO TOTAL (CUT)</b>	<b>3,65</b>

### 3.1.4 PREÇO DE VENDA

A determinação do preço em si possui duas variáveis que o estipula. O mercado do qual o produto ou serviço faz parte ou a oferta dos mesmos no mercado consumidor nesse caso se o produto ou serviço for escasso, o empreendedor que vai estipular o seu preço. Todavia se a oferta for grande quem estipula o preço é o mercado. Seja qual for o fator preponderante, o preço de venda deve cobrir todos os custos e despesas fixas e variáveis e ainda gerar uma margem de lucro para o empreendedor.

### 3.1.5 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A margem de contribuição representa o quanto sobra das vendas depois de retirados os custos e as despesas variáveis. Ela tem que ser o suficiente para pagar todas as despesas fixas e o lucro.

## MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

### RAÇÃO PARA CACHORRO

PV	115,97	100
- CV	69,48	60
= MC	46,49	40
- DF	27,92	24
= Lucro	18,58	16

### RAÇÃO PARA PATO

PV	81,23	100
- CV	41,80	51
= MC	39,43	49
- DF	31,77	39
= Lucro	7,66	9

### RAÇÃO PARA GATO

PV	125,80	100
- CV	48,72	39
= MC	77,08	61
- DF	56,05	45
= Lucro	21,03	17

### BANHO

PV	35,47	100
- CV	1,74	5
= MC	33,74	95
- DF	8,47	24
= Lucro	25,26	71

### RAÇÃO PARA GALINHA

PV	66,91	100
- CV	41,44	62
= MC	25,47	38
- DF	25,42	38
= Lucro	0,05	0

### TOSA

PV	24,34	100
- CV	0,07	0
= MC	24,27	100
- DF	8,47	35
= Lucro	15,80	65

### 3.1.6 PONTO DE EQUILÍBRIO

O Ponto de Equilíbrio é o momento em que a empresa não tem lucro nem prejuízo. O faturamento realizado consegue cobrir todos os custos e despesas, não sobrando mais nada. O cálculo do ponto de equilíbrio é muito importante para se ter uma noção real da viabilidade do empreendimento.

### 3.1.7 BALANÇO PATRIMONIAL

A posição da estrutura econômica e financeira de uma empresa se encontra sintetizada em um balanço patrimonial e reflete os resultados da atividade alcançados num determinado período como: *mês, trimestre, semestre ou ano*.

Tendo por base os orçamentos necessários ao início do empreendimento, apresentamos a projeção do Balanço Patrimonial Inicial.

<b>BALANÇO DE ABERTURA</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
CIRCULANTE			
DISPONIVEL			
Banco	5.541,77		
ESTOQUE			
Mercadorias	7.599,00		
PERMANENTE		PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
IMOBILIZADO		Capital Social	20.000,00
Computadores e Periféricos	1.800,00		
Maquinas e Equipamentos	1.896,00		
Móveis e Utensílios	1.927,24		
DIFERIDO			
Gastos Pré Operacionais	1.235,99		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>20.000,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>20.000,00</b>

### 3.1.9 FLUXO DE CAIXA

No empreendimento, uma projeção de fluxo de demonstra todos os pagamentos e recebimentos esperados em um determinado período de tempo. O controlador de fluxo de caixa necessita de uma visão geral sobre todas as funções da empresa, como: pagamentos, recebimentos, compras de matéria-prima, compras de materias secundários, salários e outros, por que é necessário prever o que se poderá gastar no futuro dependendo do que se consome hoje.

No caso do fluxo de caixa em questão, procurou-se prever uma visão “pessimista” em relação aos resultados, pois como ainda estamos na fase de implantação prurou-se considerar o suficiente para assegurar o equilibrio entre as receitas e despesas.

### 3.1.10 VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

O valor presente líquido (VPL) de um projeto de investimento é igual ao valor presente de suas entradas de caixa menos o valor presente de suas saídas de caixa.



Para cálculo do valor presente das entradas e saídas de caixa é utilizado um índice inflacionário como taxa de desconto. O valor presente líquido calculado para um projeto significa o somatório do valor presente das parcelas periódicas de lucro econômico gerado ao longo da vida útil desse projeto. O lucro econômico pode ser definido como a diferença entre a receita periódica e o custo operacional periódico acrescido do custo de oportunidade periódico do investimento.

$$\text{VPL} = \text{R\$ } 177.807,06$$

### **3.1.11 TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

A Taxa Interna de Retorno é o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido e ainda não recuperado em um projeto de investimento. Matematicamente, a Taxa Interna de Retorno é a taxa de juros que torna o valor presente das entradas de caixa igual ao valor ao presente das saídas de caixa do projeto de investimento.

$$\text{TIR} = 239\%$$

### **3.1.12 TEMPO DE RETORNO (PAYBACK)**

O tempo de retorno, também conhecido como Payback, é a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do projeto. O tempo de retorno indica em quanto tempo ocorre a recuperação do investimento.

## **CONCLUSÃO**

Concluimos com a execução deste trabalho, que não basta somente formalizar o plano de negócio no papel, mas precisa ser posto em prática e o mesmo tem que estar integrado com toda a empresa.

Para isso o empreendedor tem que ter capacidade de assumir riscos, ter conhecimento do ramo, organização, manter-se sempre atualizado e ter iniciativa e garra.

Sabemos que nem sempre o empreendedor tem todas essas características, mas se ele se enquadra em algumas delas tem grandes chances de ter sucesso e o plano de negócio será fundamental para isso, não só para o pet shop, mas para qualquer empreendimento que queira ser posto em prática.

## **BIBLIOGRAFIA**

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

SOBRINHO, José Vieira Dutra. *Matemática financeira*. São Paulo: Atlas, 2000.

BRAGA, Roberto. *Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira*. São Paulo: Atlas, 1989.

TEIXEIRA, Elizabeth. *As três metodologias: acadêmica, da ciência e da pesquisa-3ª Ed.*- Rio de Janeiro: Vozes, 2005.

Sites consultados:

<http://www.sebrae.com.br/>

## **ANEXOS**

**Projeção de Venda/Serviço(geral)**

		1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
Serv/Unid		128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128
Preço de Venda	449,73	57.565,29	57.565,29	57.565,29	57.565,29	57.565,29	57.565,29	57.565,29	57.565,29	57.565,29	57.565,29	57.565,29	57.565,29

	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
Caixa Inicial	-	3.268,66	6.537,32	9.805,98	13.074,64	16.343,30	19.611,96	22.880,62	26.149,28	29.417,94	32.686,60	35.955,26
<b>RECEBIMENTOS</b>												
Faturamento	9.108,54	9.108,54	9.108,54	9.108,54	9.108,54	9.108,54	9.108,54	9.108,54	9.108,54	9.108,54	9.108,54	9.108,54
Receitas à vista												
<b>PAGAMENTOS</b>												
Custos/Disp.Variá	5.194,80	5.194,80	5.194,80	5.194,80	5.194,80	5.194,80	5.194,80	5.194,80	5.194,80	5.194,80	5.194,80	5.194,80
Custos Fixos	645,08	645,08	645,08	645,08	645,08	645,08	645,08	645,08	645,08	645,08	645,08	645,08
Custo Total	5.839,88	5.839,88	5.839,88	5.839,88	5.839,88	5.839,88	5.839,88	5.839,88	5.839,88	5.839,88	5.839,88	5.839,88
<b>SALDO DE CAIXA</b>	3.268,66	6.537,32	9.805,98	13.074,64	16.343,30	19.611,96	22.880,62	26.149,28	29.417,94	32.686,60	35.955,26	39.223,92

Crescimento de 20% ao ano 20%

ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>109.302,50</b>	<b>131.163,00</b>	<b>157.395,60</b>	<b>188.874,72</b>	<b>226.649,66</b>
<b>62.337,63</b>	<b>62.337,63</b>	<b>62.337,63</b>	<b>62.337,63</b>	<b>62.337,63</b>
<b>7.740,96</b>	<b>7.740,96</b>	<b>7.740,96</b>	<b>7.740,96</b>	<b>7.740,96</b>
<b>70.078,59</b>	<b>70.078,59</b>	<b>70.078,59</b>	<b>70.078,59</b>	<b>70.078,59</b>
<b>39.223,92</b>	<b>61.084,42</b>	<b>87.317,02</b>	<b>118.796,14</b>	<b>156.571,08</b>

**DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA**

PRODUTO	CUSTO TOTAL POR UNIDADE
Ração p/ cachorro	73,06

**PREÇO DE VENDA**

$$PV = \frac{CUT}{1-(IMP. + ML)}$$

$$PV = \frac{73,06}{0,63}$$

$$PV = 115,97$$

IMP + M. LUCRO	PERC.
ICMS	0,17
M. LUCRO	0,2

PRODUTO	CUSTO TOTAL POR UNIDADE
Ração p/ gato	54,10

**PREÇO DE VENDA**

$$PV = \frac{CUT}{1-(IMP. + ML)}$$

$$PV = \frac{54,10}{0,43}$$

$$PV = 125,80$$

IMP + M. LUCRO	PERC.
ICMS	0,17
M. LUCRO	0,4

PRODUTO	CUSTO TOTAL POR UNIDADE
Ração p/ galinha	52,19

**PREÇO DE VENDA**

$$PV = \frac{52,19}{1-(IMP. + ML)}$$

$$PV = \frac{52,19}{0,78}$$

$$PV = 66,91$$

IMP + M. LUCRO	PERC.
ICMS	0,17
M. LUCRO	0,05

PRODUTO	CUSTO TOTAL POR UNIDADE
Ração p/ pato	55,24

**PREÇO DE VENDA**

$$PV = \frac{55,24}{1-(IMP. + ML)}$$

$$PV = \frac{55,24}{0,68}$$

$$PV = 81,23$$

IMP + M. LUCRO	PERC.
ICMS	0,17
M. LUCRO	0,15

PRODUTO	CUSTO TOTAL POR UNIDADE
Banho	5,32

**PREÇO DE VENDA**

$$PV = \frac{5,32}{1-(IMP. + ML)}$$

$$PV = \frac{5,32}{0,15}$$

$$PV = 35,47$$

IMP + M. LUCRO	PERC.
ISS	0,05
M. LUCRO	0,8

PRODUTO	CUSTO TOTAL POR UNIDADE
Tosa	3,65

**PREÇO DE VENDA**

$$PV = \frac{3,65}{1-(IMP. + ML)}$$

$$PV = \frac{3,65}{0,15}$$

$$PV = 24,34$$

IMP + M. LUCRO	PERC.
ISS	0,05
M. LUCRO	0,8

## PONTO DE EQUILÍBRIO

### RAÇÃO PARA CACHORRO

PREÇO DE VENDA UNITÁRIO	115,97
CUSTOS + DESPESAS VARIÁVEIS UNID.	69,48
CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS	8,47
MG DE CONTRIBUIÇÃO UNIT.	46,49
PONTO DE EQUILÍBRIO	

$$PE = \frac{8,47}{46,49} = 0,18$$

PE EM UNIDADE 0,18  
Ponto de Equilibrio R\$ 21,13

### RAÇÃO PARA PATO

PREÇO DE VENDA UNITÁRIO	81,23
CUSTOS + DESPESAS VARIÁVEIS UNID.	41,80
CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS	31,77
MG DE CONTRIBUIÇÃO UNIT.	39,43
PONTO DE EQUILÍBRIO	

$$PE = \frac{31,77}{39,43} = 0,81$$

PE EM UNIDADE 0,81  
Ponto de Equilibrio R\$ 65,45

### RAÇÃO PARA GATO

PREÇO DE VENDA UNITÁRIO	125,80
CUSTOS + DESPESAS VARIÁVEIS UNID.	48,72
CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS	56,05
MG DE CONTRIBUIÇÃO UNIT.	77,08
PONTO DE EQUILÍBRIO	

$$PE = \frac{56,05}{77,08} = 0,73$$

PE EM UNIDADE 0,73  
Ponto de Equilibrio R\$ 91,48

### BANHO

PREÇO DE VENDA UNITÁRIO	35,47
CUSTOS + DESPESAS VARIÁVEIS UNID.	1,74
CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS	8,47
MG DE CONTRIBUIÇÃO UNIT.	33,74
PONTO DE EQUILÍBRIO	

$$PE = \frac{8,47}{33,74} = 0,25$$

PE EM UNIDADE 0,25  
Ponto de Equilibrio R\$ 8,91

### RAÇÃO PARA GALINHA

PREÇO DE VENDA UNITÁRIO	66,91
CUSTOS + DESPESAS VARIÁVEIS UNID.	41,44
CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS	25,42
MG DE CONTRIBUIÇÃO UNIT.	25,47
PONTO DE EQUILÍBRIO	

$$PE = \frac{25,42}{25,47} = 1,00$$

PE EM UNIDADE 1,00  
Ponto de Equilibrio R\$ 1.704,36

### TOSA

PREÇO DE VENDA UNITÁRIO	24,34
CUSTOS + DESPESAS VARIÁVEIS UNID.	0,07
CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS	8,47
MG DE CONTRIBUIÇÃO UNIT.	24,27
PONTO DE EQUILÍBRIO	

$$PE = \frac{8,47}{24,27} = 0,35$$

PE EM UNIDADE 0,35  
Ponto de Equilibrio R\$ 8,50