



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

Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma loja materiais de construção na cidade de Belém do Pará.

Arlan Rodrigo Martins Barbosa 04117001701
Gilson dos Santos Matos 041170001401

Belém-Pa 06/2008



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

Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma loja materiais de construção na cidade de Belém do Pará.

Arlan Rodrigo Martins Barbosa 04117001701
Gilson dos Santos Matos 041170001401

Trabalho de Conclusão de Disciplina
apresentado para obtenção de aprovação na
disciplina Administração Financeira e
Orçamento Empresarial

Professor Orientador: Heber Lavor Moreira

Aprovação em: _____

Conceito: _____

Belém-Pa 06/2008

Resumo

Este trabalho tem como objetivos estudar a viabilidade econômica e financeira de uma loja de matérias de construção e deixar um material teórico para futuras consultas ou aprofundamentos do mesmo e o plano de negócios permite visualizar e conhecer a capacidade da mesma, mostrando-se ser uma das mais eficazes ferramentas para gestão e com poder ter visualização das possibilidades de êxito ou de fracasso e com isso poder detectar a necessidade de manter ou corrigir a rota antes, durante ou depois da abertura de uma empresa.

Sumário

Resumo	3
Sumário	4
Introdução	5
Titulo do estudo	6
Objetivo do Estudo.....	6
A importância do estudo	6
O que o discente se propõe a atingir em seu estudo.....	6
O que o estudo pretende alcançar em termos científicos	6
A delimitação do estudo.....	6
A organização do estudo.....	6
Justificativa	6
Metodologia	7
Bibliografia	7
Visão Corporativa	7
Valores	7
Missão	7
Análise do Ambiente ou Análise Swot.	7
Pontos Fracos.....	7
Pontos fortes	8
Análise de Cenários	9
Ambiente político-social	9
Ambiente econômico	10
Ambiente Setorial	11
Ambiente tecnológico	11
Ambiente capital/trabalho	12
Baixa	12
Público-Alvo	13
Perfil do consumidor	13
Localização	14
Estratégia de Marketing	14
Recursos.....	15
Recursos Financeiros.....	15
Recursos Humanos	15
Recursos Operacionais	15
Plano de Investimento	15
Quadro Estrutural de Custos e Despesas	16
Custos Variáveis	16
Despesas Fixas.....	16
Despesas Variáveis	17
Quadro Estrutural de Rateio dos Custos Variáveis e Despesas Fixas	17
Quadro Estrutural de Rateio Custos/despesas Variáveis e Fixos.....	18
Preço de Venda	19
Margem de Contribuição.	20
Fluxo de Caixa anual.....	21
Ponto de Equilíbrio	22
Valor Presente Líquido ,Taxa Interna de Retorno e Payback.....	23
Demonstração do Resultado do Exercício	24
Balanco Patrimonial.....	25
Conclusão.....	26
Bibliografia	27

Introdução

Atualmente o Brasil é um país com maior número de empreendedores, porém a mortalidade das empresas que surgem também é grande. Muitos empreendedores culpam o governo por cobrar uma elevada carga tributária e será isso o fator determinante das falências. Certamente não, pois muitas pessoas abrem seus empreendimentos sem buscar uma consultoria ou não têm aptidão pro negócio que almejam, sem ter pelos menos noção de como será cobrado o preço de cada produto que pretendem fabricar, comercializar ou na prestação do serviço.

Isso pode ser resolvido se houver um planejamento, pois o mesmo pode obter maiores chances de crescer e se firmar no atual mercado altamente competitivo.

E uma das melhores maneiras de se fazer um planejamento é através do Plano de Negócio e o referido estudo tem como objetivo mostrar a constituição de um empreendimento sobre a óptica do Plano de Negócio que se realizará através de varias etapas como a análise do mercado, competidores e outros. Tudo a finalidade de melhor orientar o empreendedor para com isso evitar a falência.

Titulo do estudo

Objetivo do Estudo

Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma loja materiais de construção na cidade de Belém do Pará.

A importância do estudo

É necessário que se possa avaliar a expectativa de constituição e continuidade, nível de rentabilidade e forma de gerenciamento de um empreendimento para com isso poder identificar novas oportunidades ou estratégias de mercado e com isso ter a possibilidade de corrigir possíveis erros que venham a ocorrer no decorrer de suas atividades antes que eles se tornem críticos a “ponto” de não poderem vir a serem corrigidos e como consequência levar o empreendimento falência.

O que o discente se propõe a atingir em seu estudo.

A elaboração de um Plano de Negócio de um empreendimento na área de materiais de construção civil para auxiliar empreendedores a verificarem as suas possibilidades de seguir em frente ou parar.

O que o estudo pretende alcançar em termos científicos

A elaboração de um Plano de Negócio para empreendedores verificarem as possibilidades dos negócios e deixar um material para futuras consultas ou aprofundamentos.

A delimitação do estudo.

O estudo se destinará a criação de um empreendimento de venda de materiais para construção civil através de Plano de Negócio.

A organização do estudo.

- Capa
- Epigrafe
- Agradecimentos
- Resumo
- Sumário
- Conteúdo de Estudo
- Bibliografia

Justificativa

O motivo do estudo é ter a possibilidade de mostrar ao empreendedor as vantagens que ele terá ao elaborar seu empreendimento através de Plano de Negócio.

Metodologia

A metodologia do estudo será através de bibliografias, materiais disponíveis na internet e as pesquisas a fornecedores dos produtos e preço de mercado dos concorrentes.

Bibliografia

- Aulas do Professor Héber Lavor Moreira
- Dor nelas, Carlos Dor nelas Empreendedorismo.
- Trabalho da aluna Dulcinéia

Visão Corporativa

Valores

A busca pela melhoria contínua é um compromisso de todos e o cliente é nossa razão de existir e todos serão tratados sem discriminação de religião, sexo, cor etnia, etc. E com isso buscaremos inovar, sempre, para manter-se atualizado com as tendências de mercado.

Missão

Vender a todas as pessoas que buscam materiais de construção com qualidade e preços acessíveis.

Visão

Estar entre as melhores empresas no município de Belém do Pará, através de produtos diferenciados que serão oferecidos com qualidade e preços acessíveis em toda sua escala.

Análise do Ambiente ou Análise Swot.

O ambiente analisado será o interno da empresa mostrando seus pontos fracos e fortes.

Pontos Fracos

- Pouco tempo de mercado
- Dificuldade de comprar produtos mais baratos em Belém-PA.

- Baixo índice de informatização, sendo que 10% das empresas que atuam no setor estão informatizadas ou em processo de informatização e com dificuldade de adquirir softwares adequados as reais necessidades da atividade.
- Venda direta ao consumidor final feitas pelas industrias
- Mudanças de Preços (, etc.);
- Baixo nível de instrução de grande parte da mão - de- obra: 80% do pessoal da área de venda tem o segundo grau, 10% tem o 1º grau e 10% tem curso superior.

Pontos fortes

- Diversidades de itens, permitindo baixos níveis de estoques e diversas opções de preços ao consumidor.
- Localização privilegiada, pois se encontra em uma das Rodovias, mas movimentadas de Belém, em frente ao Estádio Olímpico Mangueirão.
- O setor é um grande gerador de empregos, principalmente a mão-de-obra desqualificada;
- A construção/reforma da casa própria é e sempre será um sonho de consumo do ser humano.
- Linha de crédito recém lançada pelo governo federal para empresas construtoras, o que estimulará a construção civil e o setor.
- Possibilidade de expansão em mercados mesmo competitiva;
- Buscar parceria com o SEBRAE e SENAI para estabelecer sistemática de recrutamento e treinamento de mão de obra;
- Incentivar os fornecedores e distribuidores locais a adquirirem produtos de maior qualidade visando atender a demanda crescente do setor.;
- -Estabelecer rotinas e relatórios gerenciais de acompanhamento de resultados.

- -Estabelecer um encontro mensal para confraternização entre lideranças e funcionários, a fim promover maior integração e desenvolver o espírito de “time da equipe”.

Análise de Cenários

O cenário provável para o negócio em questão será obtido considerando os próximos 5 anos do atual governo.

Ambiente político-social

Variáveis	Hipóteses			
	Cenário otimista	Tendência	Cenário pessimista	Tendência
Intervenção do Estado na Economia	Pouco provável	Diminuição	Provável	Aumentar
Internacionalização da economia	Maior	Aumento	Menor	Diminuir
Intervenção de órgãos reguladores	Pouco relevante	Manter	Relevante	Aumentar

Cenário Provável: Otimista

- Tendência

O cenário aponta para um quadro de baixa probabilidade de intervenção do Estado na economia e continuidade da política externa de busca de novos mercados.

- Oportunidade

A baixa probabilidade de intervenção na economia e balança comercial favorável são fatores que geram um ambiente favorável ao crescimento da demanda.

- Ameaças

Aumento de preços dos insumos (materiais de fabricação das matérias de construção, cimento, etc.) em função do aumento das exportações;

Novas leis tributárias (que possam vir a aumentar o preço final do produto).

Ambiente econômico

Variáveis	Hipóteses			
	Cenário otimista	Tendência	Cenário pessimista	Tendência
PIB	Crescimento	Aumento	Pouco crescimento	Diminuição
Inflação anual (INCC)	Diminuição	Aumento	Maior	Aumento
Exportações	Incentivo ao crescimento	Aumento	Manter-se	Diminuição
Taxas de câmbio	Diminuição	Baixa	Alta	Aumento
Taxa de juros	Diminuição	Aumento	Aumento	Alta

Cenário Provável: Otimista

Tendências

- Período de estabilidade com inflação sob controle, redução gradativa das taxas de juros e valorização do real frente ao dólar;
- Expectativa de aumento do PIB;
- Superávit na balança comercial;
- Aumento da oferta de emprego e renda.
- Oportunidades

Juros com tendência de queda e baixo índice de inflação são fatores que encorajam os empreendedores a recorrer a empréstimos para investir em novos negócios.

- Ameaça

Intervenção do governo com elevação das taxas de juros para conter inflação e frear consumo.

Ambiente Setorial

Variáveis	Hipóteses			
	Cenário otimista	Tendência	Cenário pessimista	Tendência
Crescimento de mercado	Expansão	Crescimento	Redução	Crescimento
Concorrência	Manter	Aumentar	Aumento	Crescimento
Clientes	Exigentes	Manter	Exigentes	Aumento do nível de exigências

Cenário provável: Otimista

Tendências

- Crescimento do mercado a taxas maiores;
- Aumento do nível de exigência por parte dos clientes;
- Crescimento do número de fornecedores.
- Oportunidade
- Aumento da participação no mercado em função da melhoria da qualidade dos serviços.

Ameaças

- Demora para ocorrência do crescimento do mercado (crescimento lento);
- Aumento da concorrência com competidores mais eficientes.

Ambiente tecnológico

Variáveis	Hipóteses			
	Cenário otimista	Tendência	Cenário pessimista	Tendência
Informática e Telecomunicações	Grande importância	Aumento	Novas tecnologias	Aumento da importância
Maquinas	Infra-estrutura média	Melhoria	Novas tecnologias	Melhoria e desenvolvimento

Cenário provável: Otimista

Tendência

- Alto índice de desenvolvimento, melhoria e evolução da informática e das telecomunicações.
- Oportunidade
- Possibilidade de aumento do volume dos negócios em decorrência de maior agilidade no atendimento aos clientes.
- Ameaças
- Alto custo dos investimentos em tecnologia aumentando o tempo de retorno do investimento.

Ambiente capital/trabalho

		Hipóteses			
Variáveis		Cenário otimista	Tendência	Cenário pessimista	Tendência
Participação do trabalhador		Importância relativa	Valorização média	Baixa	Valorização Média
Remuneração		Constante e sem mudanças	De acordo com a legislação	Pouca negociação	Mínima participação nos resultados
Desenvolvimento e treinamento		Aumento no investimento	Valorização	Pouca atualização	Mínimos de investimentos

Cenário provável: Otimista

Tendências

- Maiores investimentos no desenvolvimento e treinamentos de mão-de-obra, maior participação nas atividades da empresa, remuneração baseada na legislação e baixa participação nos resultados.
- Oportunidade
- Gestão baseada na qualificação, melhoramento e desenvolvimento dos trabalhadores.

Ameaças

- Falta de comprometimento dos trabalhadores;
- Alteração das leis trabalhistas.

Nicho de mercado

Neste item buscaremos mostrar quem serão os nossos Públicos, clientes e sua concentração,

Público-Alvo

O público alvo é formado por consumidores pertencentes às classes média, média- e alta, de ambos os sexos, da região metropolitana de Belém-PA , que buscam por produtos de qualidade e preço acessível, onde a oferta de produtos envolva a satisfação de comprar em um ambiente aconchegante.

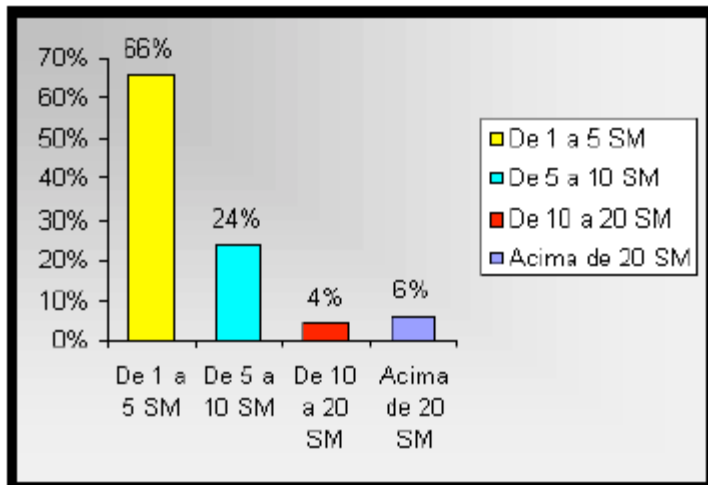
Perfil do consumidor

Classe Social	Clientela
Pessoa Física	70%
Pessoa Jurídica	30%

O consumidor de material de construção é constituído de 75% por pessoa física, de todas as classes sociais sendo 50% do sexo masculino e 50% do sexo feminino. Os outros 30% de pessoas jurídicas são constituídas mais especificamente construtoras e condomínios.

Perfil do consumidor por poder aquisitivo

No gráfico a seguir, podemos observar o perfil de renda dos clientes deste setor, onde predomina aquele consumidor que ganha na faixa de 1 a 5 salários mínimos.



Fonte: Anamaco, Revista Perfil da Entidade.

Localização

A empresa está bem localizada na Rodovia Augusto Montenegro, Km 2,5, em frente ao Estádio Olímpico Mangueirão.

Local de fácil acesso e intenso fluxo de pessoas e veículos.

Estratégia de Marketing

- Ofertar produtos e serviços diferenciados e direcionados para os clientes. Buscando sintonizar os produtos e os serviços oferecidos com o que há de melhor na área de construção civil nacional.
- Considerando que o público-alvo da casa apresenta pouca sensibilidade à preços, pode-se trabalhar com um preço menor ou igual ao dos concorrentes.
- Elaboração de folders ilustrativos com horários de funcionamento, cartões de crédito aceitos, fotos internas e externas a serem pela distribuídas pela cidade.
- Lançar campanha na mídia (Rádios locais, Veja Belém, etc.).
- Informações sobre pessoas físicas ou jurídicas, cadastradas em bancos de dados.
- Informações para as pessoas (com menor teor de impacto persuasivo e maior teor informativo);
- Outra estratégia é estimular antigos clientes a consumirem sempre mais, evitando que dispersem suas atenções entre os produtos e serviços oferecidos pelas empresas concorrentes.
- Buscar fidelidade do cliente mesmo que a fidelidade tenha um preço (pode ser desconto, na compra à vista; facilidade no parcelamento; envio de).

- Correspondências específicas; (transparência nas negociações, etc.), pois está comprovado também que os clientes costumam cobrar algum benefício em troca desta fidelidade.

Recursos

Neste tópico mostraremos como serão distribuídos os recursos da empresa e também definiu-los da melhor maneira possível.

Recursos Financeiros

Os recursos são próprios e totalizam R\$ 65.000,00, sendo 50% pra cada sócio.

Recursos Humanos

Para a empresa entrar em operação serão necessárias quatro pessoas, sendo dois sócios e duas pessoas contatadas.

Recursos Operacionais

Os recursos operacionais são: computadores, impressoras, telefones, veículo, pás e outros.

Plano de Investimento

O Investimento será distribuído da seguinte maneira: Caixa 6.260,20 ; estoque 4.616,98; Permanente 54.195,00; material de expediente, material de uso e consumo 35,50; despesas administrativas 3707,00; capital social 65.072,18..

Totalizando 65072,18., de acordo com o Balanço de Abertura.

← Balanço de Abertura da Empresa A & G Materiais de Construção LTDA			
Ativo		Passivo	
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
Disponível	10.877,18		
Caixa	6.260,20		
Estoque	4.616,98		
Permanente	54.195,00		
Imobilizado			
Máquinas e equipamentos	875,00		
Imóveis-Prédio	10.000,00		
Móveis e Utensílios	1.070,00		
Terreno	25.000,00		
Veículo	15.000,00	Patrimônio Líquido	
		Capital Social Integralizado	65.072,18
Diferido			
Gastos Pré-Operacionais	2.250,00		
Total do Ativo	65.072,18	Total do Passivo	65.072,18

Quadro Estrutural de Custos e Despesas

Custos Variáveis

CUSTOS VARIÁVEIS			
Produtos	Valor Unitário	Quantidade	Total
Tinta Acrilica -Galão	29,00	10	290,00
Lixa:80,100,120	0,58	50	29,00
Tube 1/2	5,49	10	54,90
Tube 25	7,11	10	71,10
Cimento (Saco)	18,50	10	185,00
Areia (m2)	15,00	10	150,00
Vergalhões três oitavo	26,00	15	390,00
Prego (KG) 3x9	4,14	5	20,70
Brita (metro)	50,00	14	700,00
Arame Ré-Cozido(Kg)	6,63	8	53,04
Tabua Branca (Dz)	17,00	5	85,00
Pernamanca Angelim 5m (Dz)	7,00	24	168,00
Telha Colonial (Milheiro)	260,00	3	780,00
Tijolo 6 Fuiros(Milheiro)	210,00	3	630,00
Massa corrida	35,00	10	350,00
Quimical	4,70	30	141,00
Colher de Pedreiro Tramontina	5,75	10	57,50
Thiner 900 ml	8,38	15	125,70
Torneiras	1,36	30	40,80
Dobradices	1,26	20	25,20
Conexões 1/2 e 25 mm	0,56	60	33,60
Pinceis	1,37	12	16,44
Pedra m	55,00	4	220,00
Total	769,83	368	4.616,98

Despesas Fixas.

DESPESAS FIXAS	
DESPESAS	Valor
Pró-Labore	900,00
Salários	960,00
Energia	160,00
Água	140,00
Matrial de Limpeza	19,70
Telefone	150,00
Honorário do Contador	750,00
Material de Uso e Consumo	33,50
Taxa de manutenção de Cartão	110,00
Propaganda	80,00
Combustivel	160,00
Total	3.313,20

Despesas Variáveis

TOTAL DOS CUSTOS/DESPESAS VARIÁVEIS	
Itens	Valor
Embalagens	12,00
Comissão	120,00
Total	132,00


Quadro Estrutural de Rateio dos Custos Variáveis e Despesas Fixas

RATEIO PARA OS CUSTOS VARIÁVEIS E DESPESAS FIXAS		
Produtos	%	Valor
Tinta Acrilica -Galão	6,28%	208,11
Lixa:80,100,120	0,63%	20,81
Tubo 1/2	1,19%	39,40
Tubo 25	1,54%	51,02
Cimento (Saco)	4,01%	132,76
Areia (m2)	3,25%	107,64
Vergalhões três oitavo	8,45%	279,87
Prego (KG) 3x9	0,45%	14,85
Brita (metro)	15,16%	502,33
Arame Ré-Cozido(Kg)	1,15%	38,06
Tabua Branca (Dz)	1,84%	61,00
Pernamanca Angelim 5m (Dz)	3,64%	120,56
Telha Colonial (Milheiro)	16,89%	559,74
Tijolo 6 Fuiros(Milheiro)	13,65%	452,10
Massa corrida	7,58%	251,16
Quimical	3,05%	101,18
Colher de Pedreiro Tramontina	1,25%	41,26
Thiner 900 ml	2,72%	90,20
Torneiras	0,88%	29,28
Dobradices	0,55%	18,08
Conexões 1/2 e 25 mm	0,73%	24,11
Pinceis	0,36%	11,80
Pedra m	4,77%	157,87
Total	100%	3.313,20

Quadro Estrutural de Rateio Custos/despesas Variáveis e Fixos

CUSTOS/DESPESAS VARIÁVEIS E FIXOS			
	C.Variavel	Desp.Var.	C. Fixos
Tinta Acrilica -Galão	290,00	8,29	208,11
Lixa:80, 100,120	29,00	0,83	20,81
Tube 1/2	54,90	1,57	39,40
Tube 25	71,10	2,03	51,02
Cimento (Saco)	185,00	5,29	132,76
Areia (m2)	150,00	4,29	107,64
Vergalhões três oitavo	390,00	11,15	279,87
Prego (KG) 3x9	20,70	0,59	14,85
Brita (metro)	700,00	20,01	502,33
Arame Ré-Cozido(Kg)	53,04	1,52	38,06
Tabua Branca (Dz)	85,00	2,43	61,00
Pernamanca Angelim 5m (Dz)	168,00	4,80	120,56
Telha Colonial (Milheiro)	780,00	22,30	559,74
Tijolo 6 Fuiros(Milheiro)	630,00	18,01	452,10
Massa corrida	350,00	10,01	251,16
Quimical	141,00	4,03	101,18
Colher de Pedreiro Tramontina	57,50	1,64	41,26
Thiner 900 ml	125,70	3,59	90,20
Torneiras	40,80	1,17	29,28
Dobradices	25,20	0,72	18,08
Conexões 1/2 e 25 mm	33,60	0,96	24,11
Pinceis	16,44	0,47	11,80
Pedra m	220,00	6,29	157,87
Total	4.616,98	132,00	3.313,20

Preço de Venda

 PREÇO DE VENDA		
Descrição	Custo Total por Unidade	P. Venda
Tinta Acrilica -Galão	36,46	48,29
Lixa:80,100,120	2,43	3,21
Tubo 1/2	12,95	17,15
Tubo 25	14,57	19,30
Cimento (Saco)	25,96	34,39
Areia (m2)	22,46	29,75
Vergalhões três oitavo	37,19	49,26
Prego (KG) 3x9	7,87	10,43
Brita (metro)	60,45	80,06
Arame Ré-Cozido(Kg)	12,60	16,69
Tabua Branca (Dz)	20,73	27,46
Pernamanca Angelim 5m (D	24,91	32,99
Telha Colonial (Milheiro)	262,24	347,34
Tijolo 6 Fuiros(Milheiro)	212,24	281,11
Massa corrida	42,46	56,24
Quimical	27,09	35,88
Colher de Pedreiro Tramonti	13,21	17,50
Thiner 900 ml	19,57	25,92
Torneiras	23,75	31,45
Dobradices	16,18	21,44
Conexões 1/2 e 25 mm	45,33	60,04
Pinceis	10,32	13,67
Pedra m	57,98	76,80
Total	950,98	1.336,38

Margem de Contribuição.

Margem de Contribuição é quantia em dinheiro que sobra 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 o lucro, após a empresa ter atingido o Ponto de Equilíbrio, ou ponto crítico de vendas

Margem de Contribuição						
Descrição	P. Venda	Custo Variável / Unidade	Margem de Contribuição	(-)Despesas Variáveis por unidade	(-)Despesas Fixas por unidade	Lucro
Tinta Acrilica -Galão	48,29	29,00	19,29	0,29	7,18	11,83
Lixa:80,100,120	3,21	0,58	2,63	1,43	0,42	0,79
Tube 1/2	17,15	5,49	11,66	0,29	7,18	4,20
Tube 25	19,30	7,11	12,19	0,29	7,18	4,73
Cimento (Saco)	34,39	18,50	15,89	0,29	7,18	8,42
Areia (m2)	29,75	15,00	14,75	0,29	7,18	7,29
Vergalhões três oitavo	49,26	26,00	23,26	0,43	10,76	12,07
Prego (KG) 3x9	10,43	4,14	6,29	0,14	3,59	2,55
Brita (metro)	80,06	50,00	30,06	0,40	10,05	19,62
Arame Ré-Cozido(Kg)	16,69	6,63	10,06	0,23	5,74	4,09
Tabua Branca (Dz)	27,46	17,00	10,46	0,14	3,59	6,73
Pernambuco Angelim 5m (Dz)	32,99	7,00	25,99	0,69	17,22	8,08
Telha Colonial (Milheiro)	347,34	260,00	87,34	0,09	2,15	85,10
Tijolo 6 Furos(Milheiro)	281,11	210,00	71,11	0,09	2,15	68,87
Massa corrida	56,24	35,00	21,24	0,29	7,18	13,78
Quimical	35,88	4,70	31,18	0,86	21,53	8,79
Colher de Pedreiro Tramontina	17,50	5,75	11,75	0,29	7,18	4,29
Thiner 900 ml	25,92	8,38	17,54	0,43	10,76	6,35
Torneiras	31,45	1,36	30,09	0,86	21,53	7,71
Dobradices	21,44	1,26	20,18	0,57	14,35	5,25
Conexões 1/2 e 25 mm	60,04	0,56	59,48	1,72	43,06	14,71
Pinceis	13,67	1,37	12,30	0,34	8,61	3,35
Pedra m	76,80	55,00	21,80	0,11	2,87	18,82
Total	1.336,38	769,83	566,55	10,52	228,62	327,41
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO CONSOLIDADA						
PREÇO DE VENDA			1.336,38			
(-) CUSTOS VARIÁVEIS			769,83			
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO			566,55			
(-) DESPESAS GERAIS			239,14			
LUCRO			327,41			

Fluxo de Caixa anual

FLUXO DE CAIXA COM PROJEÇÃO DE CRESCIMENTO						Índice de Inflação-INCC 2008	
PERÍODO	2008	2009	2010	2011	2012	6,03%	0,5%
Caixa Inicial		321.921,12	367.146,04	418.195,60	475.792,72	Projeção de Crescimento	
Recebimentos	432.379,92	484.265,51	542.377,38	607.462,66	680.358,18	12%	
Saldo de Caixa	321.921,12	367.146,04	418.195,60	475.792,72	540.748,55		
Custos Variáveis	58.824,18	62.371,28	66.132,26	70.120,04	74.348,28		
Tinta Acrilica -Galão	3.733,19	3.958,30	4.196,99	4.450,06	4.718,40		
Lixa:80,100,120	369,23	391,49	415,10	440,13	466,67		
Tubo 1/2	699,21	741,38	786,08	833,48	883,74		
Tubo 25	905,24	959,83	1.017,70	1.079,07	1.144,14		
Cimento (Saco)	2.355,41	2.497,44	2.648,03	2.807,71	2.977,01		
Areia (m2)	1.909,79	2.024,95	2.147,05	2.276,52	2.413,79		
Vergalhões três oitavo	4.965,45	5.264,87	5.582,34	5.918,95	6.275,86		
Prego (KG) 3x9	263,55	279,44	296,29	314,16	333,10		
Brita (metro)	8.912,34	9.449,76	10.019,58	10.623,76	11.264,37		
Arame Ré-Cozido(Kg)	675,30	716,02	759,20	804,98	853,52		
Tabua Branca (Dz)	1.082,21	1.147,47	1.216,66	1.290,03	1.367,82		
Pernamanga Angelim 5m	2.138,96	2.267,94	2.404,70	2.549,70	2.703,45		
Telha Colonial (Milheiro)	9.930,90	10.529,73	11.164,67	11.837,90	12.551,73		
Tijolo 6 Fuiros (Milheiro)	8.021,11	8.504,78	9.017,62	9.561,38	10.137,93		
Massa corrida	4.456,17	4.724,88	5.009,79	5.311,88	5.632,19		
Quimical	1.795,20	1.903,45	2.018,23	2.139,93	2.268,97		
Colher de Pedreiro Tramc	732,09	776,23	823,04	872,67	925,29		
Thiner 900 ml	1.600,40	1.696,91	1.799,23	1.907,72	2.022,76		
Torneiras	519,46	550,79	584,00	619,21	656,55		
Dobradices	320,84	340,19	360,70	382,46	405,52		
Conexões 1/2 e 25 mm	427,79	453,59	480,94	509,94	540,69		
Pinceis	209,31	221,93	235,32	249,51	264,55		
Pedra m	2.801,02	2.969,92	3.149,01	3.338,90	3.540,23		
Despesa Variável	11.065,72	11.732,98	12.440,48	13.190,64	13.986,03		
Simples Nacional	8.064,05	8.550,32	9.065,90	9.612,57	10.192,21		
Comissão	1.488,43	1.578,18	1.673,34	1.774,25	1.881,23		
Embalagens	148,84	157,82	167,33	177,42	188,12		
Tx adm. cartão credito	1.364,39	1.446,66	1.533,90	1.626,39	1.724,46		
Despesas Fixas	40.568,91	43.015,22	45.609,03	48.359,26	51.275,32		
Pró-Labore	11.102,01	11.771,46	12.481,28	13.233,90	14.031,90		
Pessoal	11.655,75	12.358,59	13.103,82	13.893,98	14.731,78		
Energia	1.937,63	2.054,46	2.178,35	2.309,70	2.448,98		
Água	1.714,80	1.818,20	1.927,84	2.044,09	2.167,34		
Material de Limpeza	257,10	272,60	289,04	306,47	324,95		
Telefone	1.651,21	1.750,78	1.856,35	1.968,29	2.086,98		
Honorário do Contador	9.706,06	10.291,33	10.911,90	11.569,89	12.267,55		
Material de Uso e Consu	406,74	431,26	457,27	484,84	514,08		
Combustível	2.137,63	2.266,52	2.403,20	2.548,11	2.701,76		
Total Custos/Desp.	110.458,81	117.119,47	124.181,78	131.669,94	139.609,63		

Ponto de Equilíbrio

Evidência em termos quantitativos, qual é o volume que a empresa produzir prestar serviços ou vender para que consiga pagar todos os custos e despesas fixas, além dos custos variáveis que ela tem necessariamente que incorrer para produzir , prestar serviços ou vender, nesse caso vender o produto.

Ponto de Equilíbrio							
Descrição	Custos Fixos por		Despesas Fixas	=	/	Margem de	Ponto de Equilíbrio por
	Unidade	+	por Unidade			Contribuição	Unidade de Produto
Tinta Acrilica -Galão	208,11	+	7,18	215,28	/	19,29	11,16
Lixa:80,100,120	20,81	+	0,42	21,23	/	2,63	8,06
Tubo 1/2	39,40	+	7,18	46,57	/	11,66	3,99
Tubo 25	51,02	+	7,18	58,20	/	12,19	4,77
Cimento (Saco)	132,76	+	7,18	139,93	/	15,89	8,81
Areia (m2)	107,64	+	7,18	114,82	/	14,75	7,78
Vergalhões três oitavo	279,87	+	10,76	290,63	/	23,26	12,49
Prego (KG) 3x9	14,85	+	3,59	18,44	/	6,29	2,93
Brita (metro)	502,33	+	10,05	512,37	/	30,06	17,04
Arame Ré-Cozido(Kg)	38,06	+	5,74	43,80	/	10,06	4,35
Tabua Branca (Dz)	61,00	+	3,59	64,59	/	10,46	6,18
Pernamanca Angelim 5m (Dz)	120,56	+	17,22	137,78	/	25,99	5,30
Telha Colonial (Milheiro)	559,74	+	2,15	561,89	/	87,34	6,43
Tijolo 6 Fuiros(Milheiro)	452,10	+	2,15	454,25	/	71,11	6,39
Massa corrida	251,16	+	7,18	258,34	/	21,24	12,16
Quimical	101,18	+	21,53	122,71	/	31,18	3,94
Colher de Pedreiro Tramontina	41,26	+	7,18	48,44	/	11,75	4,12
Thiner 900 ml	90,20	+	10,76	100,97	/	17,54	5,75
Torneiras	29,28	+	21,53	50,81	/	30,09	1,69
Dobradices	18,08	+	14,35	32,44	/	20,18	1,61
Conexões 1/2 e 25 mm	24,11	+	43,06	67,17	/	59,48	1,13
Pinceis	11,80	+	8,61	20,41	/	12,30	1,66
Pedra m	157,87		2,87	160,75	/	21,80	7,37
Total	3.313,20		228,62	3.541,82		566,55	145,14
Ponto de Equilíbrio	$\frac{\text{Custos Fixos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitaria}}$						
Ponto de Equilíbrio Consolidado	6,25						

Valor Presente Líquido ,Taxa Interna de Retorno e Payback

O valor presente líquido (VPL), também conhecido como valor actual líquido ou método do valor atual, é a fórmula matemático-financeira de se determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do investimento inicial. Basicamente, é o cálculo de quanto os futuros pagamentos somados a um custo inicial estaria valendo atualmente

A Taxa Interna de Retorno (TIR), em inglês IRR (Internal Rate of Return), 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

Conforme dados extraídos da planilha, o quadro de análise do valor presente demonstra que, a empresa irá recuperar seu investimento inicial em menos de um ano.

A distribuidora não poderá diminuir esse tempo aumentando a margem de lucro porque o preço de seus produtos iria ficar acima do preço de mercado

VALOR PRESENTE LIQUIDO E TAXA INTERNA DE RETORNO							
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADA DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO O/ANO	PAYBAC K EM ANOS	DIAS
	65.000,00		(65.000,00)	-65.000,00			
2006	← VPL	432.379,92	110.458,81	85.085,42	31%	0,76	275
2007		484.265,51	117.119,47	96.059,76	48%	0,68	244
2008	← TIR	542.377,38	124.181,78	111.738,87	72%	0,58	209
2009		607.462,66	131.669,94	128.324,53	97%	0,51	182
2010		680.358,18	139.609,63	147.233,26	127%	0,44	159
	Taxa de Retorno Contábil	=		Fluxo Caixa anual			
				Investimento			
	Payback	=		Investimento			
	VPL	=		F_n $(1+i)^n$	-	INV	
	VPL = Valor Presente Líquido						
	VPL	=		R\$ 215.275,85			
	TIR	=		142%			

Demonstração do Resultado do Exercício

← DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DO EXERCÍCIO					
DRE	2008	2009	2010	2011	2012
Vendas Brutas de Mercadorias	432.379,92	484.265,51	542.377,38	607.462,66	680.358,18
(-) Impostos Incidentes S/ Vendas	8.064,05	8.550,32	9.065,90	9.612,57	10.192,21
DAS	8.064,05	8.550,32	9.065,90	9.612,57	10.192,21
(=) Vendas Líquidas	424.315,87	475.715,20	533.311,47	597.850,09	670.165,97
(-) CM V	58.824,18	62.371,28	66.132,26	70.120,04	74.348,28
(=) Lucro Bruto	365.491,69	413.343,92	467.179,21	527.730,05	595.817,69
(-) Despesas Administrativas	47.615,07	50.486,26	53.530,58	56.758,48	60.181,01
Energia	1.937,63	2.054,46	2.178,35	2.309,70	2.448,98
Salários	11.655,75	12.358,59	13.103,82	13.893,98	14.731,78
Água	1.714,80	1.818,20	1.927,84	2.044,09	2.167,34
Telefone	1.651,21	1.750,78	1.856,35	1.968,29	2.086,98
Pró-Labore	11.102,01	11.771,46	12.481,28	13.233,90	14.031,90
Material de Uso e Consumo	406,74	431,26	457,27	484,84	514,08
Material de Limpeza	257,10	272,60	289,04	306,47	324,95
Honorários do Contador	9.706,06	10.291,33	10.911,90	11.569,89	12.267,55
Depreciação	3.594,50	3.811,25	4.041,07	4.284,74	4.543,11
Amortização	450,00	477,14	505,91	536,41	568,76
Comissão	1.488,43	1.578,18	1.673,34	1.774,25	1.881,23
Taxa do Cartão de Crédito	1.364,39	1.446,66	1.533,90	1.626,39	1.724,46
Embalagens	148,84	157,82	167,33	177,42	188,12
Combustível	2.137,63	2.266,52	2.403,20	2.548,11	2.701,76
= Lucro do Período	317.876,62	362.857,66	413.648,63	470.971,57	535.636,67

Balanco Patrimonial

	Balanco Final				
	2008	2009	2010	2.011,00	2.012,00
Ativo					
Ativo Circulante	332.798,30	378.023,22	429.072,78	486.669,90	551.625,73
Caixa	328.181,32	373.406,24	424.455,80	482.052,92	547.008,75
Estoque	4.616,98	4.616,98	4.616,98	4.616,98	4.616,98
Permanente	50.150,50	49.906,62	49.648,03	49.373,84	49.083,13
Imobilizado	48.350,50	48.133,75	47.903,93	47.660,26	47.401,89
Máquinas e equipamentos	875,00	875,00	875,00	875,00	875,00
Imóveis-Prédio	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Móveis e Utensílios	1.070,00	1.070,00	1.070,00	1.070,00	1.070,00
Terreno	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
Veiculo	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Depreciação Acumulada	(3.594,50)	(3.811,25)	(4.041,07)	(4.284,74)	(4.543,11)
Diferido	1.800,00	1.772,87	1.744,09	1.713,59	1.681,24
Gastos Pré-Operacionais	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00
Amortização	(450,00)	(477,14)	(505,91)	(536,41)	(568,76)
Total do Ativo	382.948,80	427.929,84	478.720,81	536.043,75	600.708,85
Passivo					
Passivo Circulante					
Patrimônio Líquido	382.948,80	427.929,84	478.720,81	536.043,75	600.708,85
Capital Social	65.072,18	65.072,18	65.072,18	65.072,18	65.072,18
Lucro Líquido	317.876,62	362.857,66	413.648,63	470.971,57	535.636,67
Total do Passivo	382.948,80	427.929,84	478.720,81	536.043,75	600.708,85

Conclusão

Foi visto que a constituição de um empreendimento através de Plano de Negócio mostrou-se eficiente, pois foi possível visualizar todos os custos e despesas distribuídas em cada produto a ser oferecido no mercado a um preço competitivo assim como também permitiu que fosse visto produtos que não deverão estar na lista dos itens a serem ofertados no momento e sim num momento posterior no qual o estoque será composto por uma quantidade maior de produtos para com isso diluírem os custos e despesas decorrentes das atividades da empresa.

Bibliografia

- Aulas do Professor Héber Lavor Moreira
- Dor nelas, Carlos Dor nelas Empreendedorismo.
- Trabalho da aluna Dulcinéia
- Dias, Antônia Maria de Souza, trabalho de Conclusão de Curso: Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro empresa na região metropolitana de Belém sob a ótica de plano de negócio.
- <http://www.sebraeminas.com.br>
- <http://www.sebrapara.com.br>
- Gitman, Administração Financeira: capítulos 9 e 10.