



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ARMINDA BATISTA DO COUTO  
0401000801  
MARGARETH AMANDA MATOS VIANA  
0401001601**

**PLANO DE NEGÓCIO:  
ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA-FINANCEIRA PARA IMPLANTAÇÃO  
DE UMA LOJA DE CONFECÇÃO**

**Belém**

**2007**

**ARMINDA BATISTA DO COUTO**  
**0401000801**  
**MARGARETH AMANDA MATOS VIANA**  
**0401001601**

**PLANO DE NEGÓCIO**  
**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONOMICA-FINANCEIRA DE UMA LOJA DE**  
**CONFECÇÃO**

Trabalho apresentado ao Professor Heber Lavor Moreira, como parte integrante do conceito final da disciplina Administração Financeira e Orçamento Público.

**Belém**  
**2007**

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO .....	4
2 ART ESTAMPA .....	6
2.1 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO .....	6
2.1.1 A Empresa .....	6
2.1.2 Estrutura Organizacional .....	6
2.1.3 Localização, Infra-Estrutura e Layout .....	7
2.1.4 Missão .....	7
2.1.5 Visão .....	7
2.1.6 Crenças e Valores .....	7
2.1.7 Objetivo e Metas .....	8
2.1.8 Análise SWOT do empreendimento .....	8
2.2 DESCRIÇÃO DO PRODUTO .....	9
2.2.1 O Produto .....	9
2.2.2 O que é o transfer, e como é produzido? .....	9
2.2.3 Como é produzido? .....	9
2.2.4 Como é Estampado? .....	9
2.2.5 As vantagens do transfer em relação às estampas convencionais (silk-screen).....	10
2.2.6 Fornecedores .....	10
2.2.7 Política de Qualidade .....	10
2.2.8 O Mercado Potencial.....	11
2.3 ANÁLISE DE MERCADO E COMPETIDORES .....	11
2.4 ESTRATÉGIA DE MARKETING E VENDA .....	11
2.5 DADOS FINANCEIROS .....	12
2.5.1 Balanço Patrimonial Inicial.....	12
2.5.2 Investimentos fixos .....	12
2.5.3 Gastos iniciais .....	13
2.5.4 Estoque inicial.....	13
2.5.5 Custos e despesas .....	14

2.5.6 Estimativa de vendas.....	15
2.5.7 Folha do produto .....	15
2.5.8 Preço de venda .....	21
2.5.9 Ponto de equilíbrio.....	24
2.5.10 Margem de contribuição .....	27
2.5.11 Fluxo de caixa .....	28
2.5.12 Valor presente líquido.....	28
2.5.13 Tempo de Retorno do Investimento ( <i>payback</i> ).....	29
2.5.14 Taxa Interna de Retorno (TIR) .....	29
2.5.15 Demonstração do resultado do exercício .....	30
2.5.16 Balanço Patrimonial.....	30
2.5.17 Indicadores financeiros .....	31
3 CONCLUSÃO .....	34
REFERENCIAS.....	35

## 1 INTRODUÇÃO

Abrir um negócio nos dias atuais requer um bom planejamento haja vista a grande competitividade no mercado, entre outros fatores. Poucos são os que têm conhecimento de como constituir uma empresa e principalmente como gerenciá-la.

Toda empresa necessita de um planejamento do seu negócio para poder gerenciá-lo e apresentar sua idéia a investidores, bancos, clientes etc.

Assim, a partir de um conjunto de conceitos, métodos, instrumentos e práticas relacionadas com a criação, implantação e gestão de novas empresas, que é fundamental para todas as pessoas que almejam implantar e gerir um pequeno negócio, iremos verificar a viabilidade econômico-financeira de uma loja de confecções, através da elaboração de um Plano de Negócios, composto por várias seções que se relacionam e permitem um entendimento global do negócio.

## LOJA DE CONFECÇÃO

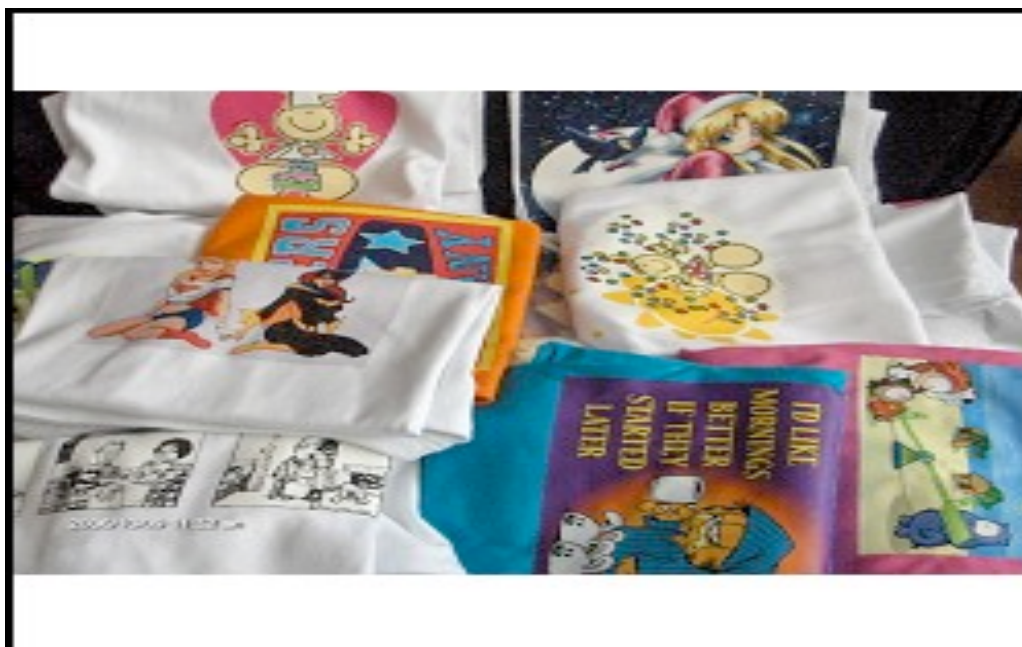
### ART ESTAMPA

**Rua João Alfredo, 320**

**Comércio, Belém – PA.**

**(91) 3248-2336**

### ART ESTAMPA



**A MODA QUE VOCÊ FAZ**

## **2 ART ESTAMPA**

Na sociedade todas as pessoas gostam de estar e andar bem vestidas e principalmente confortáveis. Existem várias lojas de confecções que oferecem uma infinidade de produtos de todos os tipos no mercado, no entanto vem crescendo na sociedade a necessidade de um diferencial, roupas em que o cliente possa participar na sua fabricação como, por exemplo, escolher a cor, a estampa, algo que possa incorporar a personalidade do cliente no produto. Poucos são aqueles que têm recursos para vestirem uma roupa de grife, algo exclusivo. No entanto não precisa ter uma situação financeira privilegiada para ter a satisfação de um produto original, de qualidade e com sua personalidade.

### **2.1 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO**

#### **2.1.1 A Empresa**

Art Estampa é uma loja de confecção de produtos inovadores e criativos voltados para o comércio varejista de camisas, camisetas, shorts e etc; com uma variedade de estampas e letreiros, para o consumidor escolher e personalizar sua camisa de acordo com seu estilo, a mesma terá como público alvo os consumidores de várias faixas etárias, visando satisfazê-los através da qualidade e originalidade dos nossos produtos.

#### **2.1.2 Estrutura Organizacional**

A loja é administrada por Margareth Amanda Matos Viana, Diretora Administrativo-Financeiro, e sua sócia Arminda Batista do Couto, Diretora de Marketing e Venda, com um quadro de cinco funcionários (um gerente de vendas, um contador, um operador de máquinas e dois vendedores).

### **2.1.3 Localização, Infra-Estrutura e Layout**

A Art Estampa localiza-se na Rua João Alfredo, nº 320, uma rua de grande movimentação e de fácil acesso, localizada no bairro do Comércio, uma área de grande fluxo de pessoas e transporte.

O imóvel apresenta uma boa estrutura física sem necessidades de reparos, ambiente climatizado, arejado e agradável, com boa visualização e amplo espaço para as instalações de vitrines, prateleiras, manequins, balcão, etc.

O layout da loja é favorável à circulação dos clientes, acesso de produtos e atendimento. A loja funcionará de segunda-feira a sexta-feira no horário das 8:00h às 18:00h e no sábado no horário das 08:00h às 12:00h e contará com serviço de vigilância visando a segurança de nossa empresa e clientes.

### **2.1.4 Missão**

A empresa pretende praticar um comércio varejista com ética, visando garantir a satisfação dos nossos clientes com produtos originais e de qualidade, priorizando a probidade perante clientes, empregados, colaboradores e fornecedores.

### **2.1.5 Visão**

- Tornar-se referencial de mercado
- Atender nossos clientes de forma individual e personalizada

### **2.1.6 Crenças e Valores**

- Respeito às individualidades e necessidades de cada cliente;



- Honestidade e respeito aos nossos clientes e funcionários;
- Parceiros são duas vezes clientes;

### 2.1.7 Objetivo e Metas

Nosso objetivo é disponibilizar aos consumidores produtos variados, de qualidade e acessíveis, tendo como princípio a satisfação do cliente. Nossa meta é o crescimento de 10% ao ano, das vendas de nossos produtos, sendo esta estimativa para cinco anos; pretendemos ainda contar com a produção de nossas próprias estampas (transfers), que até este momento é fornecida pela empresa Transpaper Transfer, com a compra dos equipamentos necessários para a fabricação das mesmas, possibilitando a produção de estampas personalizadas com a foto de nossos clientes ou qualquer outra imagem que os mesmos desejarem, como também a abertura de uma filial dependendo do sucesso do negócio.

### 2.1.8 Análise SWOT do empreendimento

ANÁLISE EXTERNA	
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Mercado consumidor	Produtos Substitutos
Localização	Novos Participantes no Mercado
Baixo Custo de Aquisição	Redução do poder de compra dos consumidores
Tecnologia	
ANÁLISE INTERNA	
FORÇAS	FRAQUEZAS
Qualificação Profissional	Ser Nova no Mercado
Qualidade dos Produtos	Participação no Mercado
Atendimento	
Capacidade de Produção	
Tempo de Produção	
Nível de Satisfação dos Clientes	

## 2.2 DESCRIÇÃO DO PRODUTO

### 2.2.1 O Produto

Os produtos da Art Estampa serão camisas, camisetas, baby look e short, de cores variadas, nas linhas femininas, masculinas e infantis, que serão estampados de acordo com o transfers (em diversos temas) escolhido pelo cliente.

### 2.2.2 O que é o transfer, e como é produzido?

É um processo industrial onde a partir de um papel impresso, se transfere o desenho deste papel, para um determinado produto, que normalmente é um tecido.

### 2.2.3 Como é produzido?

Com a utilização de uma impressora a laser de ultima geração, a partir de uma imagem impressa ou arquivo digital, é feita uma reprodução para o papel transfer.

### 2.2.4 Como é Estampado?

Coloca-se o papel transfer em cima da camiseta ou tecido e com uma prensa térmica em 10 segundos é feita à transferência da resina com a imagem impressa do papel para a camiseta.

### **2.2.5 As vantagens do transfer em relação às estampas convencionais (silk-screen)**

1. Redução de tempo para estampar
2. Redução de custo, pois não necessita de fotolito, telas ou aplicação de tintas.
3. Não há limite mínimo para impressão o que possibilita estampar camisetas individuais.
4. Redução de perdas por borradas ou com má qualidade de impressão.

### **2.2.6 Fornecedores**

Transpaper Transfer, Fundada em 1995, operando no segmento de transferência de imagem no processo transfers, confecção própria de camisetas, impressões laser color digitais e cópias laser em papel. A mesma oferece a melhor malha do mercado ao melhor preço, isso porque a Transpaper produz toda camiseta a partir do fio, possibilitando uma margem de descontos surpreendentes para compras em grandes quantidades. O que pode proporcionar a nós uma flexibilidade nos preços. A Transpaper Transfer também tem uma linha com diversos papéis para transfer que permite personalizar diversos produtos com alta qualidade e baixo custo, desde pequenas quantidades até mesmo centena de milhares de peças.

*Localizada Av. São João, 439 - 4º Andar Loja 550/552, São Paulo - SP CEP 01035-000  
Fones: 11 - 3224-0893 / 11 - 3337-1794*

*[www.transpaper.com.br](http://www.transpaper.com.br) / [portfolio@transpaper.com.br](mailto:portfolio@transpaper.com.br)*

### **2.2.7 Política de Qualidade**

Oferecer produtos de boa qualidade que alcance as expectativas e exigências dos consumidores.

### 2.2.8 O Mercado Potencial

O segmento de mercado no qual a Art Estampa pretende atuar abrange crianças e adultos, sendo um mercado bastante numeroso, no qual a Art Estampa pretende se fixar, conquistando a fidelidade dos clientes através de um atendimento personalizado com o cadastramento de clientes visando informá-los sobre as novidades, promoções, descontos especiais e etc.

## 2.3 ANÁLISE DE MERCADO E COMPETIDORES

Poucos são aqueles que têm recursos para vestirem uma roupa de grife e neste contexto a Art Estampa visa suprir a necessidade desses consumidores com a venda de produtos de boa qualidade, bons preços e com as características dos mesmos.

São poucas as lojas de confecção que atuam nesse ramo, e ainda, as mesmas não se localizam perto do empreendimento, sendo um fator positivo para o nosso negócio.

Em relação aos produtos oferecidos, tanto os da nossa empresa quanto dos concorrentes são de boa qualidade, entretanto nosso atendimento e preço são o grande diferencial no mercado, proporcionando maiores volumes de vendas e a conquistando a fidelidade de nossos clientes.

## 2.4 ESTRATÉGIA DE MARKETING E VENDA

Nossa estratégia é conquistar a fidelidade dos clientes através de um atendimento personalizado, com o cadastramento dos mesmos, visando informá-los sobre as novidades, promoções, descontos especiais e etc. Além da distribuição de panfletos com informações da loja como sua localização, produtos, preços e promoções especiais.

## 2.5 DADOS FINANCEIROS

### 2.5.1 Balanço Patrimonial Inicial

O investimento inicial do empreendimento foi de R\$ 90.000,00, sendo integralizado em máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, computadores e periféricos e estoques, sendo também utilizado com os gastos iniciais para o funcionamento do negócio. O restante foi colocado em caixa.

BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL

ATIVO		PASSIVO	
ATIVO CIRCULANTE		PASSIVO CIRCULANTE	
DISPONÍVEL		Fornecedores	R\$ 35.000,00
Caixa	R\$ 11.897,30		
Estoque	R\$ 67.968,00		
ATIVO PERMANENTE		PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
IMOBILIZADO		Capital social	R\$ 55.000,00
Computadores e periféricos	R\$ 1.639,80		
Móveis e utensílios	R\$ 3.964,90		
Máquinas e equipamentos	R\$ 3.000,00		
DIFERIDO			
Gastos pré operacionais	R\$ 1.530,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>R\$ 90.000,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>R\$ 90.000,00</b>

### 2.5.2 Investimentos fixos

Os investimentos fixos foram os seguintes:

Vitrine	R\$	500,00
Balcão	R\$	290,00
Prateleiras	R\$	496,00
Manequins	R\$	1.000,00
Espelho	R\$	106,40
Aparelho de telefone	R\$	32,90
Aparelho de fax	R\$	399,00
Máquina de estampar	R\$	3.000,00
Cadeiras	R\$	149,60
Lixeiras	R\$	2,00
Ar condicionado	R\$	989,00
Monitor	R\$	460,00
Cpu	R\$	780,00
Teclado	R\$	17,90
Mousse	R\$	32,90
Impressora (nota fiscal)	R\$	349,00

### 2.5.3 Gastos iniciais

Os gastos pré-operacionais foram os seguintes:

Legalização da empresa	R\$	680,00
Honorários do advogado	R\$	430,00
Honorários do contador	R\$	420,00

### 2.5.4 Estoque inicial

O estoque inicial para o funcionamento da loja foi composto da seguinte maneira:

Camisa feminina	R\$	7.200,00
Camisa masculina	R\$	8.000,00
Camiseta feminina	R\$	4.950,00
Camiseta masculina	R\$	5.890,00
Baby look feminina	R\$	6.020,00
Baby look masculina	R\$	7.650,00
Camisa unissex infantil	R\$	3.840,00
Camiseta unissex infantil	R\$	3.640,00
Short feminino	R\$	5.396,00
Short masculino	R\$	6.342,00
Estampas Lisas	R\$	3.000,00
Sacolas Plásticas	R\$	6.040,00

### 2.5.5 Custos e despesas

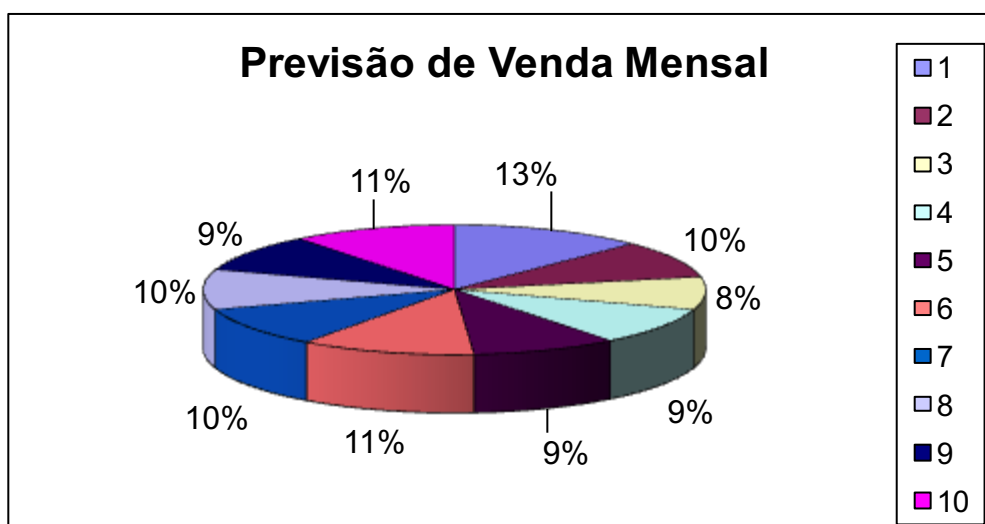
Os custos e as despesas do empreendimento foram as seguintes:

<b>QUADRO DE CUSTOS MENSAIS</b>			
	<b>Qtd.</b>	<b>Custo unit.</b>	<b>Custo total</b>
<b>Custos Variáveis</b>			
Camisa feminina	200	R\$ 4,00	R\$ 800,00
Camisa masculina	150	R\$ 5,00	R\$ 750,00
Camiseta feminina	130	R\$ 3,30	R\$ 429,00
Camiseta masculina	150	R\$ 3,80	R\$ 570,00
Baby look feminina	150	R\$ 3,50	R\$ 525,00
Baby look masculina	180	R\$ 4,50	R\$ 810,00
Camisa unissex infantil	160	R\$ 3,00	R\$ 480,00
Camiseta unissex infantil	160	R\$ 2,80	R\$ 448,00
Short feminino	150	R\$ 3,80	R\$ 570,00
Short masculino	170	R\$ 4,20	R\$ 714,00
Estampas Lisas	1400	R\$ 0,20	R\$ 280,00
Energia da máquina		R\$ 204,00	R\$ 204,00
Sacolas Plásticas	1500	R\$ 0,40	R\$ 600,00
<b>Custos Fixos</b>			
Água	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Luz	1	R\$ 126,00	R\$ 126,00
Telefone	1	R\$ 45,00	R\$ 45,00
Aluguel	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Internet	1	R\$ 75,00	R\$ 75,00
Salários e encargos	1	R\$ 2.320,00	R\$ 2.320,00
Manutenção	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Depreciação	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
<b>Despesas fixas</b>			
<b>Material de expediente</b>			
Tinta colorida p/ impressora	1	R\$ 53,90	R\$ 53,90
Papel A4	1	R\$ 12,90	R\$ 12,90
Filme de fax	1	R\$ 32,90	R\$ 32,90
Canetas	5	R\$ 0,40	R\$ 2,00
Caderneta	2	R\$ 3,70	R\$ 7,40
<b>Material de limpeza</b>			
Vassoura	1	R\$ 3,10	R\$ 3,10
Desinfetante	2	R\$ 3,96	R\$ 7,92
Espanador	2	R\$ 2,80	R\$ 5,60
Pano de chão	3	R\$ 2,60	R\$ 7,80
Flanela	3	R\$ 1,70	R\$ 5,10
Desodorizador de ambiente	2	R\$ 3,05	R\$ 6,10
Papel higiênico	5	R\$ 0,35	R\$ 1,75
Sabonete	5	R\$ 0,49	R\$ 2,45
<b>Serviços de terceiros</b>			
Serviço de vigilância	1	R\$ 140,00	R\$ 140,00
Serviço de limpeza	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 10.939,92</b>

### 2.5.6 Estimativa de vendas

A estimativa de vendas mensal é de 1.600 peças, distribuídas como segue:

PREVISAO DE VENDAS	
Camisa feminina	200
Camisa masculina	150
Camiseta feminina	130
Camiseta masculina	150
Baby look feminina	150
Baby look masculina	180
Camisa unissex infantil	160
Camiseta unissex infantil	160
Short feminino	150
Short masculino	170
	<b>1600</b>



### 2.5.7 Folha do produto

A folha do produto foi composta pelos custos fixos e variáveis de cada produto, sendo calculados os custos unitários e os custos mensais, conforme segue:



<b>Camisa feminina</b>		
Produção mensal =	<b>200</b>	
<b>Custo variável</b>	Unitário	Mensal
Custo da camisa	R\$ 4,00	R\$ 800,00
Estampas lisas	R\$ 0,20	R\$ 40,00
Sacolas plásticas	R\$ 0,40	R\$ 80,00
Energia da máquina	R\$ 0,16	R\$ 31,38
<b>Custo variável total</b>	<b>R\$ 4,76</b>	<b>R\$ 951,38</b>
<b>Custo fixo</b>		
Água	R\$ 0,04	R\$ 8,00
Luz	R\$ 0,06	R\$ 12,60
Telefone	R\$ 0,02	R\$ 4,50
Aluguel	R\$ 0,30	R\$ 60,00
Internet	R\$ 0,04	R\$ 7,50
Salários e encargos	R\$ 1,16	R\$ 232,00
Manutenção	R\$ 0,04	R\$ 8,00
Depreciação	R\$ 0,01	R\$ 2,50
<b>Custo fixo total</b>	<b>R\$ 1,68</b>	<b>R\$ 335,10</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 6,43</b>	<b>1.286,48</b>

<b>Camisa masculina</b>		
Produção mensal =	<b>150</b>	
<b>Custo variável</b>	Unitário	Mensal
Custo da camisa	R\$ 5,00	R\$ 750,00
Estampas lisas	R\$ 0,20	R\$ 30,00
Sacolas plásticas	R\$ 0,40	R\$ 60,00
Energia da máquina	R\$ 0,16	R\$ 23,54
<b>Custo variável total</b>	<b>R\$ 5,76</b>	<b>R\$ 863,54</b>
<b>Custo fixo</b>		
Água	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Luz	R\$ 0,08	R\$ 12,60
Telefone	R\$ 0,03	R\$ 4,50
Aluguel	R\$ 0,40	R\$ 60,00
Internet	R\$ 0,05	R\$ 7,50
Salários e encargos	R\$ 1,55	R\$ 232,00
Manutenção	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Depreciação	R\$ 0,02	R\$ 2,50
<b>Custo fixo total</b>	<b>R\$ 2,23</b>	<b>R\$ 335,10</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 7,99</b>	<b>R\$ 1.198,64</b>

<b>Camiseta feminina</b>		
Produção mensal =	<b>130</b>	
<b>Custo variável</b>	Unitário	Mensal
Custo da camiseta	R\$ 3,30	R\$ 429,00
Estampas lisas	R\$ 0,20	R\$ 26,00
Sacolas plásticas	R\$ 0,40	R\$ 52,00
Energia da máquina	R\$ 0,16	R\$ 20,40
<b>Custo variável total</b>	<b>R\$ 4,06</b>	<b>R\$ 527,40</b>
<b>Custo fixo</b>		
Água	R\$ 0,06	R\$ 8,00
Luz	R\$ 0,10	R\$ 12,60
Telefone	R\$ 0,03	R\$ 4,50
Aluguel	R\$ 0,46	R\$ 60,00
Internet	R\$ 0,06	R\$ 7,50
Salários e encargos	R\$ 1,78	R\$ 232,00
Manutenção	R\$ 0,06	R\$ 8,00
Depreciação	R\$ 0,02	R\$ 2,50
<b>Custo fixo total</b>	<b>R\$ 2,58</b>	<b>R\$ 335,10</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 6,63</b>	<b>R\$ 862,50</b>

<b>Camiseta masculina</b>		
Produção mensal =	<b>150</b>	
<b>Custo variável</b>	Unitário	Mensal
Custo da camiseta	R\$ 3,80	R\$ 570,00
Estampas lisas	R\$ 0,20	R\$ 30,00
Sacolas plásticas	R\$ 0,40	R\$ 60,00
Energia da máquina	R\$ 0,16	R\$ 23,54
<b>Custo variável total</b>	<b>R\$ 4,56</b>	<b>R\$ 683,54</b>
<b>Custo fixo</b>		
Água	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Luz	R\$ 0,08	R\$ 12,60
Telefone	R\$ 0,03	R\$ 4,50
Aluguel	R\$ 0,40	R\$ 60,00
Internet	R\$ 0,05	R\$ 7,50
Salários e encargos	R\$ 1,55	R\$ 232,00
Manutenção	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Depreciação	R\$ 0,02	R\$ 2,50
<b>Custo fixo total</b>	<b>R\$ 2,23</b>	<b>R\$ 335,10</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 6,79</b>	<b>R\$ 1.018,64</b>

<b>Baby look feminina</b>		
Produção mensal =	<b>150</b>	
<b>Custo variável</b>	Unitário	Mensal
Custo da baby look	R\$ 3,50	R\$ 525,00
Estampas lisas	R\$ 0,20	R\$ 30,00
Sacolas plásticas	R\$ 0,40	R\$ 60,00
Energia da máquina	R\$ 0,16	R\$ 23,54
<b>Custo variável total</b>	<b>R\$ 4,26</b>	<b>R\$ 638,54</b>
<b>Custo fixo</b>		
Água	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Luz	R\$ 0,08	R\$ 12,60
Telefone	R\$ 0,03	R\$ 4,50
Aluguel	R\$ 0,40	R\$ 60,00
Internet	R\$ 0,05	R\$ 7,50
Salários e encargos	R\$ 1,55	R\$ 232,00
Manutenção	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Depreciação	R\$ 0,02	R\$ 2,50
<b>Custo fixo total</b>	<b>R\$ 2,23</b>	<b>R\$ 335,10</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 6,49</b>	<b>R\$ 973,64</b>

<b>Baby look masculina</b>		
Produção mensal =	<b>180</b>	
<b>Custo variável</b>	Unitário	Mensal
Custo da baby look	R\$ 4,50	R\$ 810,00
Estampas lisas	R\$ 0,20	R\$ 36,00
Sacolas plásticas	R\$ 0,40	R\$ 72,00
Energia da máquina	R\$ 0,16	R\$ 28,25
<b>Custo variável total</b>	<b>R\$ 5,26</b>	<b>R\$ 946,25</b>
<b>Custo fixo</b>		
Água	R\$ 0,04	R\$ 8,00
Luz	R\$ 0,07	R\$ 12,60
Telefone	R\$ 0,03	R\$ 4,50
Aluguel	R\$ 0,33	R\$ 60,00
Internet	R\$ 0,04	R\$ 7,50
Salários e encargos	R\$ 1,29	R\$ 232,00
Manutenção	R\$ 0,04	R\$ 8,00
Depreciação	R\$ 0,01	R\$ 2,50
<b>Custo fixo total</b>	<b>R\$ 1,86</b>	<b>R\$ 335,10</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 7,12</b>	<b>R\$ 1.281,35</b>

<b>Camisa unissex infantil</b>		
Produção mensal =	<b>160</b>	
<b>Custo variável</b>	Unitário	Mensal
Custo da camisa	R\$ 3,00	R\$ 480,00
Estampas lisas	R\$ 0,20	R\$ 32,00
Sacolas plásticas	R\$ 0,40	R\$ 64,00
Energia da máquina	R\$ 0,16	R\$ 25,11
<b>Custo variável total</b>	<b>R\$ 3,76</b>	<b>R\$ 601,11</b>
<b>Custo fixo</b>		
Água	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Luz	R\$ 0,08	R\$ 12,60
Telefone	R\$ 0,03	R\$ 4,50
Aluguel	R\$ 0,38	R\$ 60,00
Internet	R\$ 0,05	R\$ 7,50
Salários e encargos	R\$ 1,45	R\$ 232,00
Manutenção	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Depreciação	R\$ 0,02	R\$ 2,50
<b>Custo fixo total</b>	<b>R\$ 2,09</b>	<b>R\$ 335,10</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 5,85</b>	<b>R\$ 936,21</b>

<b>Camiseta unissex infantil</b>		
Produção mensal =	<b>160</b>	
<b>Custo variável</b>	Unitário	Mensal
Custo da camiseta	R\$ 2,80	R\$ 448,00
Estampas lisas	R\$ 0,20	R\$ 32,00
Sacolas plásticas	R\$ 0,40	R\$ 64,00
Energia da máquina	R\$ 0,16	R\$ 25,11
<b>Custo variável total</b>	<b>R\$ 3,56</b>	<b>R\$ 569,11</b>
<b>Custo fixo</b>		
Água	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Luz	R\$ 0,08	R\$ 12,60
Telefone	R\$ 0,03	R\$ 4,50
Aluguel	R\$ 0,38	R\$ 60,00
Internet	R\$ 0,05	R\$ 7,50
Salários e encargos	R\$ 1,45	R\$ 232,00
Manutenção	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Depreciação	R\$ 0,02	R\$ 2,50
<b>Custo fixo total</b>	<b>R\$ 2,09</b>	<b>R\$ 335,10</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 5,65</b>	<b>R\$ 904,21</b>

<b>Short masculino</b>		
Produção mensal =	<b>170</b>	
<i>Custo variável</i>	Unitário	Mensal
Custo do short	R\$ 4,20	R\$ 714,00
Estampas lisas	R\$ 0,20	R\$ 34,00
Sacolas plásticas	R\$ 0,40	R\$ 68,00
Energia da máquina	R\$ 0,16	R\$ 26,68
<b>Custo variável total</b>	<b>R\$ 4,96</b>	<b>R\$ 842,68</b>
<i>Custo fixo</i>		
Água	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Luz	R\$ 0,07	R\$ 12,60
Telefone	R\$ 0,03	R\$ 4,50
Aluguel	R\$ 0,35	R\$ 60,00
Internet	R\$ 0,04	R\$ 7,50
Salários e encargos	R\$ 1,36	R\$ 232,00
Manutenção	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Depreciação	R\$ 0,01	R\$ 2,50
<b>Custo fixo total</b>	<b>R\$ 1,97</b>	<b>R\$ 335,10</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 6,93</b>	<b>R\$ 1.177,78</b>

<b>Short feminino</b>		
Produção mensal =	<b>150</b>	
<i>Custo variável</i>	Unitário	Mensal
Custo do short	R\$ 3,80	R\$ 570,00
Estampas lisas	R\$ 0,20	R\$ 30,00
Sacolas plásticas	R\$ 0,40	R\$ 60,00
Energia da máquina	R\$ 0,16	R\$ 23,54
<b>Custo variável total</b>	<b>R\$ 4,56</b>	<b>R\$ 683,54</b>
<i>Custo fixo</i>		
Água	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Luz	R\$ 0,08	R\$ 12,60
Telefone	R\$ 0,03	R\$ 4,50
Aluguel	R\$ 0,40	R\$ 60,00
Internet	R\$ 0,05	R\$ 7,50
Salários e encargos	R\$ 1,55	R\$ 232,00
Manutenção	R\$ 0,05	R\$ 8,00
Depreciação	R\$ 0,02	R\$ 2,50
<b>Custo fixo total</b>	<b>R\$ 2,23</b>	<b>R\$ 335,10</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 6,79</b>	<b>R\$ 1.018,64</b>

### 2.5.8 Preço de venda

Para o cálculo do preço de venda foi estimado um percentual de lucro para cada produto, sendo que também foi levado em consideração o custo total por unidade e o ICMS sobre o produto.

CAMISA FEMININA			
PRODUTO	CUSTO TOTAL POR UNIDADE	Impostos + margem de lucro	Percentual
Camisa feminina	R\$ 6,43	ICMS	0,17
		Margem de lucro	0,40
		TOTAL	0,57
<b>Preço de venda</b>	<b>15,00</b>	<b>Teste</b>	
		Custo total	6,43
		ICMS	2,55
		Margem de lucro	6,01
		<b>Preço de venda</b>	<b>15,00</b>

CAMISA MASCULINA			
PRODUTO	CUSTO TOTAL POR UNIDADE	Impostos + margem de lucro	Percentual
Camisa masculina	R\$ 7,99	ICMS	0,17
		Margem de lucro	0,35
		TOTAL	0,52
<b>Preço de venda</b>	<b>16,65</b>	<b>Teste</b>	
		Custo total	7,99
		ICMS	2,83
		Margem de lucro	5,83
		<b>Preço de venda</b>	<b>16,65</b>

CAMISETA FEMININA			
PRODUTO	CUSTO TOTAL POR UNIDADE	Impostos + margem de lucro	Percentual
Camiseta feminina	R\$ 6,63	ICMS	0,17
		Margem de lucro	0,30
		TOTAL	0,47
<b>Preço de venda</b>	<b>12,50</b>	<b>Teste</b>	
		Custo total	6,63
		ICMS	2,12
		Margem de lucro	3,74
		<b>Preço de venda</b>	<b>12,50</b>

CAMISETA MASCULINA	
<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL POR UNIDADE</b>
Camiseta masculina	R\$ 6,79
<b>Preço de venda 14,15</b>	
Impostos + margem de lucro	Percentual
ICMS	0,17
Margem de lucro	0,35
<b>TOTAL</b>	<b>0,52</b>
<b>Teste</b>	
Custo total	6,79
ICMS	2,41
Margem de lucro	4,95
<b>Preço de venda</b>	<b>14,15</b>

BABY LOOK FEMININA	
<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL POR UNIDADE</b>
Baby look feminina	R\$ 6,49
<b>Preço de venda 11,20</b>	
Impostos + margem de lucro	Percentual
ICMS	0,17
Margem de lucro	0,25
<b>TOTAL</b>	<b>0,42</b>
<b>Teste</b>	
Custo total	6,49
ICMS	1,90
Margem de lucro	2,81
<b>Preço de venda</b>	<b>11,20</b>

BABY LOOK MASCULINA	
<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL POR UNIDADE</b>
Baby look masculina	R\$ 7,12
<b>Preço de venda = 13,45</b>	
Impostos + margem de lucro	Percentual
ICMS	0,17
Margem de lucro	0,30
<b>TOTAL</b>	<b>0,47</b>
<b>Teste</b>	
Custo total	7,12
ICMS	2,29
Margem de lucro	4,04
<b>Preço de venda</b>	<b>13,45</b>

CAMISA UNISSEX INFANTIL	
<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL POR UNIDADE</b>
Camisa unissex infantil	R\$ 5,85
<b>Preço de venda 10,15</b>	
Impostos + margem de lucro	Percentual
ICMS	0,17
Margem de lucro	0,25
<b>TOTAL</b>	<b>0,42</b>
<b>Teste</b>	
Custo total	5,85
ICMS	1,73
Margem de lucro	2,57
<b>Preço de venda</b>	<b>10,15</b>

CAMISETA UNISSEX INFANTIL	
<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL POR UNIDADE</b>
Camiseta unissex infantil	R\$ 5,65
<b>Preço de venda</b>	<b>9,00</b>

Impostos + margem de lucro	Percentual
ICMS	0,17
Margem de lucro	0,20
<b>TOTAL</b>	<b>0,37</b>

Teste	
Custo total	5,65
ICMS	1,53
Margem de lucro	1,82
<b>Preço de venda</b>	<b>9,00</b>

SHORT FEMININO	
<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL POR UNIDADE</b>
Short feminino	R\$ 6,79
<b>Preço de venda</b>	<b>10,75</b>

Impostos + margem de lucro	Percentual
ICMS	0,17
Margem de lucro	0,20
<b>TOTAL</b>	<b>0,37</b>

Teste	
Custo total	6,79
ICMS	1,83
Margem de lucro	2,13
<b>Preço de venda</b>	<b>10,75</b>

SHORT MASCULINO	
<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL POR UNIDADE</b>
Short masculino	R\$ 6,93
<b>Preço de venda</b>	<b>11,95</b>

Impostos + margem de lucro	Percentual
ICMS	0,17
Margem de lucro	0,25
<b>TOTAL</b>	<b>0,42</b>

Teste	
Custo total	6,93
ICMS	2,03
Margem de lucro	2,99
<b>Preço de venda</b>	<b>11,95</b>



### 2.5.9 Ponto de equilíbrio

De acordo com o site do SEBRAE, “ponto de equilíbrio é o valor ou a quantidade que a empresa precisa vender para cobrir o custo das mercadorias vendidas, as despesas variáveis e as despesas fixas. No ponto de equilíbrio, a empresa não terá lucro nem prejuízo.

Para o cálculo do ponto de equilíbrio a empresa apresentou os seguintes resultados:

$$\text{Ponto de equilíbrio} = \frac{\text{Custos + despesas fixas}}{\text{Margem de contribuição unitária}}$$

Camisa feminina		TESTE	
Preço de venda	15,00	PV	550,66
Custos + despesas variável p/ unidade	4,76	CV	174,67
Custos + despesas fixas/ mês	375,99	CF	375,99
Margem de contribuição unitário	10,24	CT	550,66
Ponto de equilíbrio/ unidade	37	LUCRO	-
PE = PV unit. * Qt no PE			
PE em R\$	R\$ 550,66		

Camisa masculina		TESTE	
Preço de venda	16,65	PV	574,70
Custos + despesas variável p/ unidade	5,76	CV	198,71
Custos + despesas fixas/ mês	375,99	CF	375,99
Margem de contribuição unitário	10,89	CT	574,70
Ponto de equilíbrio/ unidade	35	LUCRO	-
PE = PV unit. * Qt no PE			
PE em R\$	R\$ 574,70		

Camiseta feminina		TESTE	
Preço de venda	12,50	PV	556,66
Custos + despesas variável p/ unidade	4,06	CV	180,67
Custos + despesas fixas/ mês	375,99	CF	375,99
Margem de contribuição unitário	8,44	CT	556,66
Ponto de equilíbrio/ unidade	45	LUCRO	-
PE = PV unit. * Qt no PE			
PE em R\$	R\$ 556,66		

Camiseta masculina		TESTE	
Preço de venda	14,15	PV	554,60
Custos + despesas variável p/ unidade	4,56	CV	178,61
Custos + despesas fixas/ mês	375,99	CF	375,99
Margem de contribuição unitário	9,59	CT	554,60
Ponto de equilíbrio/ unidade	39	LUCRO	-
PE = PV unit. * Qt no PE			
PE em R\$	R\$ 554,60		

Baby look feminina		TESTE	
Preço de venda	11,20	PV	606,52
Custos + despesas variável p/ unidade	4,26	CV	230,53
Custos + despesas fixas/ mês	375,99	CF	375,99
Margem de contribuição unitário	6,94	CT	606,52
Ponto de equilíbrio/ unidade	54	LUCRO	-
PE = PV unit. * Qt no PE			
PE em R\$	R\$ 606,52		

Baby look masculina		TESTE	
Preço de venda	13,45	PV	617,32
Custos + despesas variável p/ unidade	5,26	CV	241,33
Custos + despesas fixas/ mês	375,99	CF	375,99
Margem de contribuição unitário	8,19	CT	617,32
Ponto de equilíbrio/ unidade	46	LUCRO	-
PE = PV unit. * Qt no PE			
PE em R\$	R\$ 617,32		

Camisa unissex infantil		TESTE	
Preço de venda	10,15	PV	596,95
Custos + despesas variável p/ unidade	3,76	CV	220,95
Custos + despesas fixas/ mês	375,99	CF	375,99
Margem de contribuição unitário	6,39	CT	596,95
Ponto de equilíbrio/ unidade	59	LUCRO	-
PE = PV unit. * Qt no PE			
PE em R\$	R\$ 596,95		

Camiseta unissex infantil	
Preço de venda	9,00
Custos + despesas variável p/ unidade	3,56
Custos + despesas fixas/ mês	375,99
Margem de contribuição unitário	5,44
Ponto de equilíbrio/ unidade	69
PE =	PV unit. * Qt no PE
PE em R\$	R\$ 621,70

TESTE	
PV	621,70
CV	245,70
CF	375,99
CT	621,70
LUCRO	-

Short feminino	
Preço de venda	10,75
Custos + despesas variável p/ unidade	4,56
Custos + despesas fixas/ mês	375,99
Margem de contribuição unitário	6,19
Ponto de equilíbrio/ unidade	61
PE =	PV unit. * Qt no PE
PE em R\$	R\$ 652,69

TESTE	
PV	652,69
CV	276,70
CF	375,99
CT	652,69
LUCRO	-

Short masculino	
Preço de venda	11,95
Custos + despesas variável p/ unidade	4,96
Custos + despesas fixas/ mês	375,99
Margem de contribuição unitário	6,99
Ponto de equilíbrio/ unidade	54
PE =	PV unit. * Qt no PE
PE em R\$	R\$ 642,51

TESTE	
PV	642,51
CV	266,52
CF	375,99
CT	642,51
LUCRO	-

### 2.5.10 Margem de contribuição

Segundo o site o SEBRAE, a margem de contribuição “é o valor, ou percentual, que sobra das vendas, menos o custo direto variável e as despesas variáveis. A margem de contribuição representa o quanto a empresa tem para pagar as despesas fixas e gerar o lucro líquido”.

Camisa feminina		
Descrição	R\$	%
Preço de Venda	15,00	100,00
(-) Custos variáveis	4,76	31,72
Margem de contribuição	10,24	68,28
(-) Custos fixos	1,68	11,17
Lucro	8,56	57,11

Camisa masculina		
Descrição	R\$	%
Preço de Venda	16,65	100,00
(-) Custos variáveis	5,76	34,58
Margem de contribuição	10,89	65,42
(-) Custos fixos	2,23	13,42
Lucro	8,66	52,01

Camiseta feminina		
Descrição	R\$	%
Preço de Venda	12,50	100,00
(-) Custos variáveis	4,06	32,46
Margem de contribuição	8,44	67,54
(-) Custos fixos	2,58	20,62
Lucro	5,87	46,92

Camiseta masculina		
Descrição	R\$	%
Preço de Venda	14,15	100,00
(-) Custos variáveis	4,56	32,20
Margem de contribuição	9,59	67,80
(-) Custos fixos	2,23	15,79
Lucro	7,36	52,01

Baby look feminina		
Descrição	R\$	%
Preço de Venda	11,20	100,00
(-) Custos variáveis	4,26	38,01
Margem de contribuição	6,94	61,99
(-) Custos fixos	2,23	19,95
Lucro	4,71	42,05

Baby look masculina		
Descrição	R\$	%
Preço de Venda	13,45	100,00
(-) Custos variáveis	5,26	39,09
Margem de contribuição	8,19	60,91
(-) Custos fixos	1,86	13,84
Lucro	6,33	47,06

Camisa unissex infantil		
Descrição	R\$	%
Preço de Venda	10,15	100,00
(-) Custos variáveis	3,76	37,01
Margem de contribuição	6,39	62,99
(-) Custos fixos	2,09	20,63
Lucro	4,30	42,35

Camiseta unissex infantil		
Descrição	R\$	%
Preço de Venda	9,00	100,00
(-) Custos variáveis	3,56	39,52
Margem de contribuição	5,44	60,48
(-) Custos fixos	2,09	23,27
Lucro	3,35	37,21

Short feminino		
Descrição	R\$	%
Preço de Venda	10,75	100,00
(-) Custos variáveis	4,56	42,39
Margem de contribuição	6,19	57,61
(-) Custos fixos	2,23	20,78
Lucro	3,96	36,82

Short masculino		
Descrição	R\$	%
Preço de Venda	11,95	100,00
(-) Custos variáveis	4,96	41,48
Margem de contribuição	6,99	58,52
(-) Custos fixos	1,97	16,50
Lucro	5,02	42,02

### 2.5.11 Fluxo de caixa

O Fluxo de Caixa tem como objetivo básico a projeção das entradas e das saídas de recursos financeiros para determinado período.

O fluxo de caixa da empresa apresentou os seguintes saldos nos cinco anos analisados:

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa
0	90.000,00			-90.000,00
1		240.631,41	148.963,15	91.668,26
2		264.694,55	157.873,08	106.821,46
3		291.164,00	167.315,95	123.848,05
4		320.280,40	177.323,62	142.956,79
5		352.308,44	187.929,87	164.378,57

### 2.5.12 Valor presente líquido

Segundo Dornelas, o VPL "faz uma estimativa do valor atual para os futuros fluxos de reais que estarão sendo gerados pelo projeto, e deduz-se o investimento feito inicialmente.

Se o VPL for positivo, o projeto é viável, pois o valor presente dos futuros fluxos de caixa é maior que o investimento inicial.

Para este indicador, a empresa apresentou o seguinte resultado:

VPL	=	R\$ 340.339,47
-----	---	----------------

O resultado obtido indica que o investimento será realizado.

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

Este indicador de análise mede o tempo em que o investimento empregado no negócio será recuperado pelo empreendedor, a partir das entradas no caixa. Isto é, determina o prazo mínimo necessário para que as entradas de caixa recuperem o valor do investimento inicial.

O resultado da empresa foi o seguinte:

Payback em anos	Dias
0,98	353
0,84	303
0,73	262
0,63	227
0,55	197

Quanto menor o payback, melhor para a empresa, pois ela recuperará mais rapidamente o seu investimento inicial, e este indicador mostra uma situação favorável para a empresa.

### 2.5.14 Taxa Interna de Retorno (TIR)

É a taxa utilizada para igualar o valor presente líquido ao investimento inicial do negócio. O nome *Taxa Interna* está ligado ao fato de a rentabilidade calculada depender exclusivamente do fluxo de caixa, independente de fatores externos.

A empresa apresentou o seguinte resultado:

TIR	=	113%
-----	---	------

### 2.5.15 Demonstração do resultado do exercício

A demonstração do resultado do exercício foi projetada para cinco anos, apresentando os resultados a seguir:

<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>					
	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>
<b>Receita Bruta De Vendas</b>	<b>240.631,41</b>	<b>264.694,55</b>	<b>291.164,00</b>	<b>320.280,40</b>	<b>352.308,44</b>
<b>(-) Deduções</b>					
Impostos variáveis ( super simples)	(16.459,19)	(17.443,66)	(18.487,02)	(19.592,78)	(20.764,69)
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>224.172,22</b>	<b>247.250,89</b>	<b>272.676,98</b>	<b>300.687,62</b>	<b>331.543,76</b>
<b>Custos Operacionais</b>					
(-) Custos do Período	(87.684,92)	(92.929,62)	(98.488,02)	(104.378,88)	(110.622,10)
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	<b>136.487,30</b>	<b>154.321,26</b>	<b>174.188,96</b>	<b>196.308,73</b>	<b>220.921,66</b>
<b>Despesas Operacionais</b>					
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(44.819,04)	(47.499,80)	(50.340,91)	(53.351,95)	(56.543,09)
(-) Despesa c/ Depreciação	(1.106,44)	(1.106,44)	(1.106,44)	(1.106,44)	(1.106,44)
(-) Despesa c/ Amortização	(153,00)	(153,00)	(153,00)	(153,00)	(153,00)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>90.408,82</b>	<b>105.562,02</b>	<b>122.588,61</b>	<b>141.697,35</b>	<b>163.119,13</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>90.408,82</b>	<b>105.562,02</b>	<b>122.588,61</b>	<b>141.697,35</b>	<b>163.119,13</b>

### 2.5.16 Balanço Patrimonial

O balanço patrimonial da empresa também foi projetado para cinco anos, e apresentou o seguinte resultado:

BALANÇO PATRIMONIAL					
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>ATIVO</b>					
<b>CIRCULANTE</b>	<b>171.533,56</b>	<b>278.355,02</b>	<b>402.203,07</b>	<b>545.159,86</b>	<b>709.538,43</b>
Disponível	103.565,56	210.387,02	334.235,07	477.191,86	641.570,43
Caixa	103.565,56	210.387,02	334.235,07	477.191,86	641.570,43
Estoque	67.968,00	67.968,00	67.968,00	67.968,00	67.968,00
Mercadorias	67.968,00	67.968,00	67.968,00	67.968,00	67.968,00
<b>PERMANENTE</b>	<b>8.875,26</b>	<b>7.615,82</b>	<b>6.356,38</b>	<b>5.096,94</b>	<b>3.837,50</b>
Imobilizado	7.498,26	6.391,82	5.285,38	4.178,94	3.072,50
Computadores e periféricos	1.639,80	1.639,80	1.639,80	1.639,80	1.639,80
Móveis e utensílios	3.964,90	3.964,90	3.964,90	3.964,90	3.964,90
Máquinas e equipamentos	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
(-) Depreciação acumulada	(1.106,44)	(2.212,88)	(3.319,32)	(4.425,76)	(5.532,20)
Diferido	1.377,00	1.224,00	1.071,00	918,00	765,00
Gastos pré-operacionais	1.530,00	1.530,00	1.530,00	1.530,00	1.530,00
(-) Amortização acumulada	(153,00)	(306,00)	(459,00)	(612,00)	(765,00)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>180.408,82</b>	<b>285.970,84</b>	<b>408.559,45</b>	<b>550.256,80</b>	<b>713.375,93</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>CIRCULANTE</b>	<b>35.000,00</b>	<b>35.000,00</b>	<b>35.000,00</b>	<b>35.000,00</b>	<b>35.000,00</b>
Fornecedores	35.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>145.408,82</b>	<b>250.970,84</b>	<b>373.559,45</b>	<b>515.256,80</b>	<b>678.375,93</b>
Capital Social	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00
Lucros Acumulados	90.408,82	195.970,84	318.559,45	460.256,80	623.375,93
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>180.408,82</b>	<b>285.970,84</b>	<b>408.559,45</b>	<b>550.256,80</b>	<b>713.375,93</b>

### 2.5.17 Indicadores financeiros

Com os dados do balanço patrimonial, pode-se extrair os seguintes indicadores financeiros:

- Índice de liquidez Corrente:

O índice de liquidez corrente mostra quanto a empresa poderá dispor em recursos em curto prazo (caixa, bancos, clientes, estoques, etc.) para pagar suas dívidas circulantes (fornecedores, empréstimos e financiamentos em curto prazo, contas a pagar, etc.).

Para este indicador, a empresa apresentou os resultados a seguir:

Liquidez corrente	=	$\frac{AC}{PC}$	4,90	7,95	11,49	15,58	20,27
-------------------	---	-----------------	------	------	-------	-------	-------



A empresa vem aumentando o seu índice, e estes aumentos são causados pelo aumento do ativo circulante em face ao passivo circulante.

- Índice de liquidez imediata

O índice de liquidez imediata, mede a capacidade financeira da empresa em honrar imediatamente seus compromissos de curto prazo contando apenas com suas disponibilidades, ou seja, os recursos disponíveis em caixa ou bancos.

A empresa apresentou os seguintes resultados:

Liquidez imediata	=	DISPONIBILIDADE	2,96	6,01	9,55	13,63	18,33
		PC					

Este índice também vem apresentado aumento, devido ao aumento das disponibilidades.

- Índice de liquidez seca

O índice de liquidez seca mostra quanto a empresa poderá dispor de recursos circulantes, sem levar em consideração seus estoques, para fazer face às suas obrigações em curto prazo.

Liquidez seca	=	AC- ESTOQUE	2,96	6,01	9,55	13,63	18,33
		PC					

Este índice apresenta o mesmo resultado do índice de liquidez imediata, devido a ativo circulante ser composto apenas pelo caixa e pelo estoque.

- Garantia de capital de terceiro

O índice de garantia de capital de terceiro mostra o grau de garantia que os recursos próprios oferecem às dívidas totais. Quanto maior o resultado, maior será a garantia que os capitais próprios oferecem para resguardar os recursos de terceiros.

GCT	=	$\frac{PL * 100}{CA}$	415,45	717,06	1067,31	1472,16	1938,22
-----	---	-----------------------	--------	--------	---------	---------	---------

O índice vem apresentando aumento, ou seja, passa a oferecer mais garantia em relação às dívidas totais, sendo que o aumento foi ocasionado pelo crescimento do patrimônio líquido.

- Participação de capital de terceiros

O índice de participação de capital de terceiros indica o percentual de Capital de Terceiros em relação ao Passivo total, retratando a dependência da empresa em relação aos recursos externos.

QPCT	=	$\frac{PC + EXIG L/P * 100}{PT}$	19,40	12,24	8,57	6,36	4,91
------	---	----------------------------------	-------	-------	------	------	------

Este índice apresentou um decréscimo, o que indica que a empresa vem financiando o seu capital com recursos próprios.

- Capital circulante líquido

O capital circulante líquido corresponde a diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante.

CCL	=	AC - PC	136.533,56	243.355,02	367.203,07	510.159,86	674.538,43
-----	---	---------	------------	------------	------------	------------	------------

A empresa também vem aumentando o capital circulante líquido, ocasionado pelo aumento do ativo circulante.

- Imobilização do patrimônio líquido

Este índice indica o quanto do capital da empresa está investido no ativo permanente.

IPL	=	$\frac{AP * 100}{PL}$	6,10	3,03	1,70	0,99	0,57

Este índice vem apresentando um decréscimo, o que significa que a empresa vem investindo no capital de giro.

### 3 CONCLUSÃO

A elaboração de um plano de negócio é de extrema importância para a empresa, pois visa identificar oportunidades e possíveis ameaças que podem vir a ocorrer no andamento de empreendimento, sendo uma ferramenta de grande utilidade para o empreendedor, uma vez que define objetivos e estratégias de ação para todas as situações.

O plano de negócio contém uma avaliação do mercado, da concorrência, dos clientes potenciais e do capital disponível para ser investido, vindo a facilitar qualquer tomada de decisão.

A empresa ART ESTAMPA, foi elaborada considerando vários aspectos, e através de cálculos e análises, ela veio a se mostrar um empreendimento viável, trazendo resultados favoráveis, contudo tais dados só foram possíveis de serem analisados através da elaboração do plano de negócio e do estudo dos dados financeiros.

## REFERENCIAS

DIAS, Antonia Maria Batista de Souza. **Estudo da Viabilidade Econômica e Financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém Sobre a Ótica do Plano de Negócios**. Disponível em:< [www.peritocontador.com.br](http://www.peritocontador.com.br)>

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luiza: uma idéia, uma paixão e um plano de negócios, como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. São Paulo: Cultura editores associados, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios** – 2. ed. Rio de Janeiro. Elsevier, 2005.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

OLIVEIRA, Maria Marly de. **Manual para elaboração de projetos, monografias, dissertações e teses**– 3. Ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2005- 2ª reimpressão.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas** – 6. ed – São Paulo: Atlas, 2004.

### Sites consultados:

<http://www.geranegocio.com.br/html/peqneg/p3.html>

[http://www.planodenegocios.com.br/listaDinamica.asp?tipo\\_tabela=artigo](http://www.planodenegocios.com.br/listaDinamica.asp?tipo_tabela=artigo)

[http://www.sebraesp.com.br/principal/abrindo%20seu%20neg%F3cio/orienta%E7%F5es/cria%E7%E3o%20de%20empresas/beneficio\\_plano\\_negocio.aspx](http://www.sebraesp.com.br/principal/abrindo%20seu%20neg%F3cio/orienta%E7%F5es/cria%E7%E3o%20de%20empresas/beneficio_plano_negocio.aspx)