

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

BRENA TOCANTINS DE MIRANDA

ADFIN – T
2º sem/2009

Belém/PA
2009

BRENA TOCANTINS DE MIRANDA 06010005401

ADFIN – T

2º sem/2009

Trabalho de conclusão da Disciplina Orçamentária
e Administração Financeira.

Profº. Héber Lavor Moreira

Belém/PA

2009

COMÉRCIO VAREJISTA DE CARNE DE FRANGO-ME

AV Rui Barbosa N°36, Bairro Centro.

(091)3795 – 2227

WWW.frangodomilho.com.br

Brena Tocantins de Miranda

TV Eptácio Passoa, n°221.

Belém– Pará

Este Plano de Negócios foi elaborado em outubro de 2009

Por Brena Tocantins de Miranda

RESUMO

O trabalho elaborado destaca o estudo da viabilidade econômica financeiro de uma empresa, tendo a reflexão como ponto de partida para realização de um investimento num determinado negócio. O Plano de Negócios é basicamente um instrumento de planejamento, no qual as principais variáveis envolvidas em um empreendimento são apresentadas de forma organizada.

Certamente, o processo de elaboração de planos para a criação de um novo negócio sempre existiu, mesmo que de forma empírica. Mas, a montagem de um documento com a análise das principais variáveis envolvidas no futuro negócio, organizados segundo um modelo adequado a cada empresa, em ordem lógica, o que caracteriza um plano de negócios, são a peça chave para analisar as alternativas que levarão ou não ao sucesso de um negócio.

SUMÁRIO

COMÉRCIO VAREJISTA DE CARNE DE FRANGO-ME.....	3
INTRODUÇÃO	6
CAPÍTULO I _ TÍTULO DE ESTUDO	7
1.1 OBJETIVOS DO ESTUDO.....	7
1.2 A IMPORTÂNCIA DO ESTUDO	7
1.3 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO	7
1.4 A ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO.....	8
1.5 PÚBLICO ALVO	8
1.6 JUSTIFICATIVA	8
1.7 METODOLOGIA DE ESTUDO.....	9
CAPITULO II _ PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	10
2.1 PLANO DE NEGÓCIO.....	10
2.1.1 O que é um plano de negócios?	11
2.1.2 Análise dos Riscos	11
2.1.3 O que é preciso saber para montar um plano de negócios?	12
2.2 RESUMO EXECUTIVO.....	14
2.3 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO	14
2.3.1 Legalização	14
2.3.2 Localização do negócio.....	15
2.3.3 Mercado	15
2.3.4 Consumidor.....	16
2.3.5 Fornecedor	16
2.3.6 Concorrentes	16
2.3.7 Vantagens e desvantagens.....	17
2.3.8 Produtos ofertados	18
2.3.9 Recursos financeiros.....	19
CAPITULO III _ ESTUDO DO PLANO FINANCEIRO E APLICAÇÃO PRÁTICA ..	20
3.1 LISTA DE NECESSIDADES	20
3.2 BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL.....	21
3.3 QUANTIDADE DE PRODUTOS OFERTADOS	21
3.4 QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS.....	22
3.5 FOLHA DO PRODUTO	23
3.6 PREÇO DE VENDA	23
3.7 PONTO DE EQUILÍBRIO	24
3.8 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	25
3.9 FLUXO DE CAIXA	25
3.9.1 Fluxo de Caixa Projetado para 5 Anos	25
3.10 VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)	29
3.11 TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	32
3.11.1 Tempo de retorno (Payback).....	32
3.12 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO.....	32
3.13 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO COM EBITDA.....	33
3.14 BALANÇO PATRIMÔNIAL PROJETADO.....	34
3.15 INDICADORES FINANCEIROS	35
3.16 OVERTRADING.....	38

CONCLUSÃO	40
REFERÊNCIAS	41

INTRODUÇÃO

No atual momento em que vivemos empresas estão cada vez mais produtivas e competitivas. Uma época em que estão “disponíveis” para as organizações ferramentas para aumentar e melhorar a qualidade dos seus produtos e serviços, para conquistar clientes e solidificar-se no mercado.

No entanto a falta de estratégia é fator preponderante para levar as empresas a passar por momentos de crise. E por esta falta de preparo, tenta-se aplicar soluções mediatistas e sem o menor critério na tentativa de resolver os problemas que se apresentam.

O empreendedorismo chega como uma alternativa das entidades governamentais e privadas, em oferecer a sociedade à oportunidade de aplicar seu dinheiro em um negócio próprio, de forma pensada e estudada, para correr riscos maiores no mundo dos negócios, na tentativa de realização de um sonho, de ter sua própria empresa.

Tendo o empreendedorismo a missão de contribuir para o desenvolvimento sócio-econômico através da promoção e gestão de empreendimentos inovadores em ciências, tecnologias e artes.

Por isso, neste trabalho mostraremos como ser um empreendedor e como montar um empreendimento. Busca dentro de cada um, o dom de ser um empreendedor com potencial.

CAPÍTULO I _ TÍTULO DE ESTUDO

Estudo da viabilidade econômico-financeira para implantação e manutenção no mercado empresarial varejista de carne de frango, tendo como nome fantasia frango do milho estruturado no plano de negócio.

1.1 OBJETIVOS DO ESTUDO

1.2 A IMPORTÂNCIA DO ESTUDO

Os estudos referentes ao empreendedorismo e pequenas empresas em todo mundo mostram o quanto é difícil transformar idéias em negócios. No Brasil, sabemos que a quantidade de empresas que deixam de existir após os três primeiros anos de vida chega a 70% ou mais. Na verdade, o empreendedor precisa entender que uma boa idéia só poderá dar início a um negócio de sucesso se a mesma passar do estágio de idéia para oportunidade.

Quando se fala em oportunidade, refere-se a uma criteriosa análise de mercado para o produto ou serviço, conhecimento das características e perfil do consumidor e entendimento da concorrência. Deve-se ter visão e planejamento, um estudo prévio que deverá reunir informações para auxiliar o futuro empreendedor acerca da viabilidade positiva ou negativa do futuro empreendimento.

O sucesso da implantação da empresa “frango do milho” será o resultado de um planejamento com base em dados reais, acompanhado de um estudo prévio focando o mercado escolhido, público alvo, planejamento financeiro, clientes, concorrentes e fornecedores.

O empreendedor pode buscar a melhor direção partindo da oportunidade, com muita análise de negócio, elaborando um bom plano de negócios, utilizarem recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico.

1.3 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

Após a identificação da oportunidade de um empreendimento, o desenvolvimento de um plano de negócio e conhecendo os recursos necessários

para começar o empreendimento e como será o gerenciamento da empresa. Ser empreendedor implica em muita dedicação e trabalho, para que o resultado final seja a manutenção do sucesso. Este estudo viabiliza ferramentas contábeis como importantes fatores para o processo de estruturação e gestão empreendedora, relacionando a viabilidade econômica com a tomada de decisão.

1.4 A ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO

Este Estudo constará de:

- ✓ Capa;
- ✓ Folha de rosto;
- ✓ Planilhas;
- ✓ Resumo;
- ✓ Sumário;
- ✓ Desenvolvimento (Conteúdo textual);
- ✓ Bibliografia.

1.5 PÚBLICO ALVO

Estudantes e professores universitários, empreendedores de todas as áreas que tenham interesse em criar novos negócios, e melhorar o desempenho dos negócios já existentes.

1.6 JUSTIFICATIVA

O interesse em executar este estudo se dá em função de vislumbrar em um futuro não muito distante, a efetivação do próprio negócio diretamente vinculado à prestação de serviços contábeis e de, uma vez neste ambiente, prestar assessoria quanto à viabilidade econômica financeira de qualquer empreendimento, haja vista, que o mercado brasileiro se mostra com um campo deficiente de profissionais nesta área, possibilitando com isto um desenvolvimento seguro das atividades das pequenas empresas (responsáveis pela maior parte da absorção da mão de obra

deste país), e conseqüentemente, contribuindo para uma maior sustentabilidade da economia nacional.

Com iniciação deste estudo percebemos, que a durabilidade de novos empreendimentos no Brasil, não ultrapassa três anos, devido à falta de orientação para utilização do Plano do Negócio. Estabelecer cenários futuros para o seu ramo de negócio, ter uma boa equipe de gestão e colocar todo o planejamento em prática, são peças chaves para obtenção de retorno do capital investido no negócio.

1.7 METODOLOGIA DE ESTUDO

O desenvolver do estudo será realizado através de bibliografias em acervos de Universidades, Internet, exemplificação de implantação de um empreendimento como o “frango do milho”, seguindo orientações do professor.

CAPITULO II _ PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

A permanência de uma organização no mercado depende freqüentemente da sua habilidade para adaptar às mudanças do meio ambiente. Este é influenciado por forças dos seus concorrentes, governo, consumidores, entre outras. Estes elementos podem representa para as empresas pontos fortes, oportunidades ou ameaças. Quem melhor gerir estes elementos através da gestão, trará para a entidade a oportunidade de crescerem e inserissem no mercado.

Cabe aos gestores, estarem atentos as mudanças que ocorrem no meio externo, e com as ferramentas adequadas, definir seus objetivos e traçar suas metas, preparando a organização para trilhar determinado caminho e vencerem as intempéries.

A visão do futuro deve ser uma constante dentro de uma empresa, devendo ser compartilhada em todos os níveis hierárquicos. Os objetivos estratégicos da empresa também devem ser difundidos em toda a organização.

Desta forma pretendo implantar um negócio no setor de carne, especificamente na área de Avicultura na criação de frangos. Trabalhar com frangos é interessante por ser uma das carnes que mais se consome, não só pelo seu preço frente à carne bovina e do peixe, como também por ser apreciada por muitos consumidores. Desejo criar um comércio varejista, que ofereça ao consumidor várias possibilidades de produtos de origem do frango.

2.1 PLANO DE NEGÓCIO

Para montar uma empresa, antes de começar a colocar em prática os passos necessários para a sua legalização, é preciso que o futuro empresário tenha uma série de conhecimentos fundamentais, como: conhecer o ramo de atividade onde vai atuar, o mercado, fazer um planejamento do que vai ser colocado em prática na nova empresa, estabelecer os objetivos que se pretende atingir, entre outros.

Para isso é preciso fazer um levantamento de dados e informações em uma série de órgãos (IBGE, sindicatos, associações, SEBRAE etc) para saber como se encontra este mercado, quanto o futuro empresário terá que vender por mês para não vir a fracassar, quanto poderá retirar por mês de pró-labore sem prejudicar o bom funcionamento da empresa, quais os impostos a pagar e suas alíquotas e

quanto guardar de recursos financeiros para fazer frente aos compromissos nos primeiros meses. Enfim, é preciso fazer o planejamento financeiro e da estrutura da nova empresa.

Existem muitas atividades a serem exploradas, mas existe uma série de fatores que influenciam e limitam a escolha do seu ramo de negócio.

2.1.1 O que é um plano de negócios?

O trabalho de um plano de negócio tem como uma de suas principais características dar idéias e alternativas para analisar corretamente a viabilidade de um negócio, proporcionando uma visão antes de se colocar em prática o negócio pretendido, dessa forma minimiza a possibilidade de desperdício de recursos e o empenho no que pode ser inviável. Sem falar que a elaboração de um plano de negócio pode ser utilizado para se obter empréstimos e financiamentos a instituições financeiras para implantar sua empresa como expandir a mesma.

Numa visão mais ampliada, o plano de negócio tem as seguintes funções:

- Avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro, jurídico e organizacional;
- Avaliar a evolução do empreendimento ao longo de sua implantação: para cada um dos aspectos definidos no plano de negócio, o empreendedor poderá comparar o previsto com o realizado;
- Facilitar, ao empreendedor, a obtenção de capital de terceiros quando o seu capital próprio não é suficiente para cobrir os investimentos iniciais.

2.1.2 Análise dos Riscos

O conhecimento de alguns aspectos da vida das empresas deve permitir a avaliação do grau de atratividade do empreendimento, subsidiando a decisão do futuro empresário na escolha do negócio que pretende desenvolver. Basicamente, os riscos do negócio referem-se a:

Sazonalidade - se caracteriza pelo aumento ou redução significativos da demanda pelo produto em determinada época do ano. Os negócios com maior sazonalidades são perigosos e oferecem riscos que obrigam os empreendedores a

manobras precisas. Quando em alto grau, é considerado fator negativo na avaliação do negócio.

Efeitos da economia - a análise da situação econômica é questão importante para a avaliação da oportunidade de negócio, já que alguns deles são gravemente afetados, por exemplo, por economias em recessão.

Controles Governamentais - setores submetidos a rigorosos controles do governo, nos quais as regras podem mudar com frequência, oferecem grande grau de risco e são pouco atraentes para pequenos investidores.

Existência de Monopólios - alguns empreendimentos podem enfrentar problemas por atuar em áreas em que haja monopólios formados por "mega-organizações", que dominam o mercado, definindo as regras do jogo comercial. No Brasil, a comercialização de pneus, produtos químicos em geral e tintas são exemplos típicos de segmentos fortemente monopolizados.

Setores em estagnação ou retração - nestes setores, há uma procura menor que a oferta de bens/serviços, o que torna a disputa mais acirrada. Nas épocas de expansão e prosperidade de negócios, ao contrário, novos consumidores entram no mercado, promovendo a abertura de novas empresas.

Barreiras à entrada de empresas - refere-se a obstáculos relacionados com: exigência de muito capital para o investimento; alto e complexo conhecimento técnico; Dificuldades para obtenção de matéria-prima; Exigência de licenças especiais; Existência de contratos, patentes e marcas que dificultam a legalização da empresa; Outros.

2.1.3 O que é preciso saber para montar um plano de negócios?

1 - Conhecer o ramo de atividade – É preciso conhecer alguns dados elementares sobre o ramo em que pretende atuar, possibilidades de atuação dentro do segmento (ex. confecção é o ramo; pode-se atuar com jeans, malha, linho, para público infantil, adulto, feminino...).

2 - Conhecer o mercado consumidor – O estudo do mercado consumidor é um dado importante para o empreendimento, pois abrange as informações necessárias à identificação dos prováveis compradores. O que produzir, de que forma vender, qual o local adequado para a venda, qual a demanda potencial para o

produto. Essas são algumas indagações que podem ter respostas mais adequadas quando se conhece o mercado consumidor.

3 – Conhecer o mercado fornecedor – Para iniciar e manter qualquer atividade empresarial, a empresa depende de seus fornecedores. O conhecimento desse mercado vai se refletir nos resultados pretendidos pela empresa.

Mercado fornecedor é aquele que fornece à empresa os equipamentos, máquinas, matéria-prima, mercadorias e outros materiais necessários ao seu funcionamento.

4 - Definir produtos a serem fabricados, mercadorias a serem vendidas ou serviços a serem prestados - É preciso conhecer detalhes do seu produto/serviço. Ofereça produtos e serviços que atendam as necessidades de seu mercado.

Defina qual a utilização do seu produto/serviço, qual a embalagem a ser usados, tamanhos oferecidos, cores, sabores...

5 - Analisar bem a localização de sua empresa – Onde montar o meu negócio? A resposta certa a essa pergunta pode significar a diferença entre o sucesso ou o fracasso de um empreendimento. Tudo é importante para esta escolha e deve ser observado e registrado.

6 - Processo operacional - Este item trata do como fazer. Devem ser abordadas tais questões: que trabalho será feito e quais as fases de fabricação/venda/prestação de serviços; quem fará; com que material; com que equipamento; e quando fará. É preciso verificar quem tem conhecimento e experiência no ramo: você? Um futuro sócio? Ou um profissional contratado?

7 - Projeção do volume de produção, de vendas ou de serviços - É prudente que o empreendedor ou empresário considere: a necessidade e a procura do mercado consumidor; os tipos de mercadorias ou serviços a serem colocados no mercado; a disponibilidade de pessoal; a capacidade dos recursos materiais - máquinas, instalações; a disponibilidade de recursos financeiros; a disponibilidade de matéria-prima, mercadorias, embalagens e outros materiais necessários.

8 – Projeção da necessidade de pessoal – Identifique o número de pessoas necessárias para o tipo de trabalho e que qualificação deverão ter, inclusive o do serviço de escritório.

9 - Análise financeira – É necessário fazer uma estimativa do resultado da empresa, a partir de dados projetados, bem como, uma projeção do capital necessário para começar o negócio, pois terá que fazer investimento em local, equipamentos, materiais e despesas diversas, para instalação e funcionamento inicial da empresa.

2.2 RESUMO EXECUTIVO

O plano de negócios tem como objetivo fornecer subsídios para tomada de decisões no que tange ao negócio de carne de frango.

A empresa “frango do milho” tem como objetivo oferecer a seus consumidores os melhores produtos a preços justos, com excelente qualidade e aceitação perante o consumidor, este por sua vez, peça chave e imprescindível para um bom andamento do binômio produto x qualidade.

O negocio inicialmente, procura atender a um segmento da população que valoriza a carne de frango local, aves que são criadas com diferenciais frente aos seus concorrentes.

2.3 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

A empresa que vende carne de frango no varejo é uma micro empresa que oferece seus produtos com qualidade e com várias opções para atender a clientes com diferentes necessidades.

2.3.1 Legalização

A empresa será legalizada perante a junta comercial, que administrado e registrado em nome de: Brena Tocantins de Miranda, Solteira, 28 anos, pessoa física Domiciliada na TV Vinte de Fevereiro, 221 Belém (PA). Como empresa Limitada, todos os documentos necessários para a efetivação da legalização do empreendimento foram apresentados.

2.3.2 Localização do negócio

A localização é um dos pontos estratégicos para ter sucesso no empreendimento sendo importante escolher um local para instalação o mais ideal possível, esta empresa será implementada na cidade de Baião, município do Estado do Pará.

Este empreendimento irá situar-se na, AV Rui Barbosa, 36 Bairro Centro, uma área nobre da cidade de Baião, compreendida por um inúmeros estabelecimentos comerciais, escola e mercadinhos com um fluxo muito grande de pessoas o que apresenta um expressivo diferencial para o negócio.

Fatores	AV Rui Barbosa	AV Antônio Baião
Área comercial movimentada	apresenta	apresenta
Área para vitrines	ampla	restrita
Bom acesso rodoviário	Apresenta	apresenta
Concorrente mais próximo	Não tem	Não tem
Entrada de serviço entregas	apresenta	Não tem
Estado do imóvel	novo	antigo
Facilidade de entrada e saída	apresenta	Não tem
Facilidade de estacionamento	apresenta	restrito
Fluxo de tráfego	Dia e noite	Mais ao dia
Localização da rua	Bem localizada	Bem localizada
Melhorias exigidas na locação	Bem iluminada	Pouco iluminada
Passagem de pedestres	Dia e noite	Mais ao dia
Preço do aluguel	PROPRIO	PROPRIO
Serviços urbanos	Apresenta	Apresenta
Taxa de ocupação do local	OCUPADA	OCUPADA

Com o preenchimento do quadro, temos um melhor direcionamento das vantagens e desvantagens que cada AV oferece a futura empresa. Por enquanto a escolhida foi a AV Rui Barbosa, por esta apresentar uma infra-estrutura mais adequada ao negócio, apresenta acesso facilitado aos clientes e fornecedores, é uma rua que ainda expande com instalação de novas atividades em seu entorno, o espaço físico do imóvel é novo, com dois andares e espaçoso amplo.

2.3.3 Mercado

Para este tipo de empreendimento o mercado apresenta ótima aceitação do produto, seu crescimento se torna mais evidente como alternativa de alimento quando outros produtos como a carne bovina e de peixe estão com altos preços.

Como apresenta muitos consumidores rotineiramente, tem-se concorrentes neste nicho de mercado.

2.3.4 Consumidor

O futuro empreendedor tem ser capaz de identificar seus clientes potenciais e compreende-los o suficiente para poder satisfazer suas necessidades, ele pode ser definido por desejos, classe social, idade, sexo, profissão religião, etc. Tendo o cliente definido a empresa terá o perfil adequado ao segmento pretendido.

A futura empresa do comercio frango do milho terá como principal mercado potencial as famílias e escolas que servem merenda escolar na sociedade baionense, são para eles que a empresa irá produzir, vender ou prestar serviço.

O consumidor de Baião tem costumes, estilo de vida e renda bastante diversificados, o que deverá atender as expectativas de um comércio pequeno ou médio com pretensões de instalar-se numa cidade de pequeno porte.

População com aproximadamente 30.000 habitantes, cercadas de interiores e outras pequenas cidades, estes poderão proporcionar outros clientes em potenciais, possibilitando a expansão da empresa granjeiro. Sendo que o consumo da carne de frango não tem interrupções acentuadas que possam comprometer as vendas.

2.3.5 Fornecedor

Os fornecedores serão empresas granjeiros localizada em torno da cidade de Santa Izabel do Pará, elas apresentam bom preço nos seus produtos, opção de pagamento com disponibilidade o ano todo.

Produzem pintos em larga escala, ração e vacinas adequadas ao período de desenvolvimento do pinto, matérias primas necessárias à criação dos frangos que a empresa de comércio varejista de carne de frango pretendo comercializar.

2.3.6 Concorrentes

As perguntas mínimas que um empreendedor deve ter para montar seu negócio são basicamente estas:

- 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?

Em relação ao Município de Baião temos como principais concorrentes empresas como Sadia, Perdigão, Pena branca etc., que atuam em torno das cidades da região, eles vendem frangos congelados aos comerciantes locais.

O empresário tem que buscar informações sobre seus concorrentes e descobrir quais são os seus objetivos, estratégias, o que fazem para fidelizar seus clientes.

O concorrente é a contra balança que tem sua utilidade, pois nos mostra nossos erros e acertos, esta deve ser observada com olhar crítico, a essência extraída colocada em pratica dentro da empresa com moldes de transformação para trazer competitividade a altura do concorrente.

O mercado é muito competitivo, e aquele que apresentar mais vantagens terá sua recompensa, e isso se consegue com investimento em recursos humanos para um bom atendimento, oferta de produtos de qualidade, apresentação com higienização do pessoal, estes são diferenciais que coloca em destaque o que a empresa se propõem ao oferecer produtos e serviços ao público.

2.3.7 Vantagens e desvantagens

A vantagem dos frangos congelados esta no seu preço, muitas vezes eles são mais em conta do que frangos de outros produtores pequenos, como são vendidos devidamente embalados sem penas e vísceras. Desfavorecido por apresentarem no seu congelamento água em excesso não respeitando o direito do consumidor.

Por outro lado, um comércio varejista tem suas vantagens por estar envolvendo-se diariamente no corpo a corpo com seus clientes, ouvindo as reclamações e opiniões dos mesmos, adquirindo experiência que podem ser empregadas no preparo do seu produto caracterizando sua diferenciação que

espiram os desejos da clientela, obtendo assim suas vantagens frente ao concorrente.

Entre essas vantagens esta no fato de que o consumidor baionense prefere a carne do frango do produtor local, pelo fato deste pequeno produtor no momento da criação de seus pintos utilizarem ingredientes naturais na mistura da ração, ocasionando na carne um sabor aos moldes da carne do frango caipira agradando o paladar local.

Sem falar que o produtor baionense não utiliza quantidades excessivas de hormônios de crescimento, oferecendo uma carne mais saudável. O frango pode ser abatido no dia da venda tendo o consumidor uma carne mais fresca.

Mas se o produtor tiver um conhecimento mais aprofundado da concorrência, ele ficará atento e poderá utilizar as informações de que dispõe na implementação de estratégias de atuação contra seus concorrentes, como na informação precisa de seus custos na produção do seu produto, realizando uma política de preços frente aos outros.

2.3.8 Produtos ofertados

- Venda de frango vivo.
- Venda de frango inteiro abatido.
- Venda de frango assados.
- Venda de cortes de coxa.
- Venda de cortes de entre-coxa.
- Venda de cortes peito com osso.
- Venda de cortes de peito feito filé.
- Venda de cortes de coxinhas.
- Venda de cortes de asas.
- Venda de miúdos de frango.

Os produtos listados acima serão inspecionados regulamente pela vigilância sanitária do Município de Baião, serão transportados adequadamente os pintos de Santa Isabel até Baião.

Serão alojados em local apropriado para criação com utilização de utensílios lavados em horários estabelecidos, consumirão ração vitaminada e acrescida de outros grãos naturais que melhoram a qualidade da carne, sendo que este último processo é acompanhado de um profissional veterinário devidamente registrado trazendo maior segurança para o consumo do frango.

2.3.9 Recursos financeiros

A quantia de recursos financeiros depende do tipo de negócio que será criado. Seja ele pequeno, médio ou grande porte exige a captação de recursos de baixo custo, podendo ser feito através de recursos próprios, empréstimos bancários em instituições Públicas ou privadas que realizam financiamento.

No caso da empresa varejista de carne de frango seus recursos são próprios, advindos de economias de outros empreendimentos.

CAPITULO III _ ESTUDO DO PLANO FINANCEIRO E APLICAÇÃO PRÁTICA

3.1 LISTA DE NECESSIDADES

Na lista de necessidades estão relacionados todos os itens necessários para a abertura e funcionamento do empreendimento por um período de um mês, tempo que servirá de base para a verificação e análise do Plano de Negócio, para um tempo a ser determinado pelo empreendedor para observar o momento em que haverá o retorno e a lucratividade do investimento.

Investimento Inicial (R\$)		30.000,00	
Disponível (R\$)		Total	
Caixa			18.155,00
Total			18.155,00
Despesas Pré Operacionais (R\$)		Total	
Legalização da Empresa			400,00
Honorários de Contador			465,00
Total			865,00
MATERIAIS ADQUIRIDOS PARA INSTALAÇÃO			
Equipamentos e Softwares		Unid	R\$
			Total
Computador	1,00	1.800,00	1.800,00
Impressora	1,00	400,00	400,00
Aparelho Fax	1,00	500,00	500,00
Software Gerenciador	1,00	200,00	200,00
Windows Xp	1,00	200,00	200,00
Anti virus	1,00	50,00	50,00
Total			3.150,00
Móveis e Utensílios		Unid	R\$
			Total
Bancos três lugares cada para espera	2,00	180,00	360,00
Balcão	1,00	450,00	450,00
Cadeiras	1,00	50,00	50,00
Ventiladores de teto	2,00	150,00	300,00
Total			1.160,00
Equipamentos de trabalho		Unid	R\$
			Total
Máquina para assar frango	1,00	1.600,00	1.600,00
Balança eletrônica para pesagem	2,00	490,00	980,00
Balcão de refrigeração	1,00	1.450,00	1.450,00
Estufa de conservação	1,00	1.940,00	1.940,00
Máquina para depenar frango	1,00	700,00	700,00
Total			6.670,00

3.2 BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL

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*. Um comparativo com uma posição anterior possibilita avaliar a evolução ocorrida, seja esta favorável para a empresa ou não. Esta tem sido a principal função deste documento, para que a empresa possa identificar os desvios e as ações necessárias para a sua correção.

Tendo por base os orçamentos necessários ao início do empreendimento, apresentamos a projeção do Balanço Patrimonial Inicial, onde evidenciamos as origens e aplicações dos recursos.

1.1	Ativo Circulante		2.1	Passivo Circulante	
1.1.1	Disponibilidades		2.1.1		
1.1.2	caixa	18.155,00			
			2.2	Não Circulante	
1.2	Não Circulante		2.2.1	Exigível a Longo Prazo	
1.2.1	Realizável a Longo Prazo				
1.3	Permanente	11.845,00			
1.3.1	Imobilizado	11.845,00			
1.3.2	Moveis e Utencílios	1.160,00	2.3	Patrimonio Liquido	
1.3.3	Equipamentos de Trabalho	6.670,00	2.3.1	Capital Social	30.000,00
1.3.4	<i>Equipamentos e Softwares</i>	3.150,00			
1.3.5	Despesas pre-operacionais	865,00			
TOTAL DO ATIVO		30.000,00	TOTAL DO PASSIVO		30.000,00

3.3 QUANTIDADE DE PRODUTOS OFERTADOS

Temos no presente quadro a projeção de quanto a empresa frango de milho pretende vender, com valores para um período de um mês, quantia que servirão de referência para os cálculos dos demais períodos dos demonstrativos.

Administração Financeira e Orçamentária

PRODUTOS	PREVISÃO DE UM DIA/KG	PREVISÃO DE UM/MÊS/KG	PARTICIPAÇÃO NA RECEITA	QT FRANGO ITEMS/DIA	QT FRANGO ITEMS/MÊS KG
VENDA DOS PRODUTOS					
Frango vivo	5,00	150,00	5,00%	2	60,00
Frango inteiro abatido	5,00	150,00	5,00%	2	60,00
Frango assados	10,00	300,00	10,00%	4	120,00
Cortes de coxa	10,00	300,00	10,00%	4	120,00
Cortes de entre-coxa	10,00	300,00	10,00%	4	120,00
Peito com osso	10,00	300,00	10,00%	4	120,00
Filé de peito	20,00	600,00	20,00%	8	240,00
Cortes de coxinhas	10,00	300,00	10,00%	4	120,00
Cortes de asas	10,00	300,00	10,00%	4	120,00
Miúdos de frango	10,00	300,00	10,00%	4	120,00
TOTAL DE KG	100	3.000	100,00%	40	1.200,00

3.4 QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

Tem como objetivo evidenciar uma visão mais realística do verdadeiro custo dos produtos em da empresa frango do milho, daí a importância em distinguir os custos e despesas, os quais são distribuídos por produto em forma de rateio.

	VALOR R\$	Frango vivo R\$	Frango inteiro abatido R\$	Frango assados R\$	Cortes de coxa R\$	Cortes de entre-coxa R\$	Peito com osso R\$	Filé de peito R\$	Cortes de coxinhas R\$	Cortes de asas R\$	Miúdos de frango R\$
Despesas fixas	2.101,75	105,09	105,09	210,18	210,18	210,18	210,18	420,35	210,18	210,18	210,18
Salários da Administração	800,00	40,00	40,00	80,00	80,00	80,00	80,00	160,00	80,00	80,00	80,00
Encargos sobre salários	160,00	8,00	8,00	16,00	16,00	16,00	16,00	32,00	16,00	16,00	16,00
Salários de empregado	465,00	23,25	23,25	46,50	46,50	46,50	46,50	93,00	46,50	46,50	46,50
Encargos sobre salários	93,00	4,65	4,65	9,30	9,30	9,30	9,30	18,60	9,30	9,30	9,30
Telefone	60,00	3,00	3,00	6,00	6,00	6,00	6,00	12,00	6,00	6,00	6,00
Água	40,00	2,00	2,00	4,00	4,00	4,00	4,00	8,00	4,00	4,00	4,00
IPTU	100,00	5,00	5,00	10,00	10,00	10,00	10,00	20,00	10,00	10,00	10,00
mat limp expedi	236,00	11,80	11,80	23,60	23,60	23,60	23,60	47,20	23,60	23,60	23,60
Marketing	30,00	1,50	1,50	3,00	3,00	3,00	3,00	6,00	3,00	3,00	3,00
Depreciação	117,75	5,89	5,89	11,78	11,78	11,78	11,78	23,55	11,78	11,78	11,78

	QT	VALOR R\$	Frango vivo R\$	Frango inteiro abatido R\$	Frango assados R\$	Cortes de coxa R\$	Cortes de entre-coxa R\$	Peito com osso R\$	Filé de peito R\$	Cortes de coxinhas R\$	Cortes de asas R\$	Miúdos de frango R\$
Custos Variáveis		8.772,00	438,60	438,60	877,20	877,20	877,20	877,20	1.754,40	877,20	877,20	877,20
sacolas	1200	24,00	1,20	1,20	2,40	2,40	2,40	2,40	4,80	2,40	2,40	2,40
ração kg	7200 kg	7.488,00	374,40	374,40	748,80	748,80	748,80	748,80	1.497,60	748,80	748,80	748,80
pintos	1200	1.260,00	63,00	63,00	126,00	126,00	126,00	126,00	252,00	126,00	126,00	126,00

3.5 FOLHA DO PRODUTO

Na folha do produto é determinado o custo real que se obteve por produto servindo de base para elaboração do preço de venda.

	Frango vivo R\$	Frango inteiro abatido R\$	Frango assados R\$	Cortes de coxa R\$	Cortes de entre-coxa R\$	Peito com osso R\$	Filé de peito R\$	Cortes de coxinhas R\$	Cortes de asas R\$	Miúdos de frango R\$
DESPESAS FIXAS										
Valor/und	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70
CUSTOS VARIÁVEIS										
Valor/und	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92
CUSTO TOTAL POR/UND	3,62	3,62	3,62	3,62	3,62	3,62	3,62	3,62	3,62	3,62

3.6 PREÇO DE VENDA

A determinação do preço em si possui duas variáveis que o estipula, ou seja, os custos e despesas. No mercado do qual o produto ou serviço faz parte, se a oferta for menor ao consumidor, o empreendedor poderá 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 e ainda gerar uma margem de lucro para o empreendedor.

PREÇO DE VENDA	=	CUSTO TOTAL		1- (IMPOSTO + MARGEM DE LUCRO)	
		PRODUTOS	PREÇO VENDA	PRODUTOS	PREÇO VENDA
PRODUTO	CUSTO T P/UND	MG LUCRO	TOTAL	PRODUTOS	PREÇO VENDA
Frango vivo	3,62	10%	10%	Frango vivo	4,02
Frang int abatido	3,62	10%	10%	Frang int abat	4,02
Frango assados	3,62	50%	50%	Frango assados	7,24
Cortes de coxa	3,62	30%	30%	Cortes de coxa	5,17
Cortes de entre-coxa	3,62	30%	30%	Cortes de entre-coxa	5,17
Peito com osso	3,62	40%	40%	Peito com osso	6,03
Filé de peito	3,62	45%	45%	Filé de peito	6,58
Cortes de coxinhas	3,62	15%	15%	Cortes de coxinhas	4,26
Cortes de asas	3,62	15%	15%	Cortes de asas	4,26
Miúdos de frango	3,62	5%	5%	Miúdos de frango	3,81

TESTE	CUSTO T P/UND	MG LUCRO	P.V
Frango vivo	3,62	0,40	4,02
Frango inteiro abatido	3,62	0,40	4,02
Frango assados	3,62	3,62	7,24
Cortes de coxa	3,62	1,55	5,17
Cortes de entre-coxa	3,62	1,55	5,17
Peito com osso	3,62	2,41	6,03
Filé de peito	3,62	2,96	6,58
Cortes de coxinhas	3,62	0,64	4,26
Cortes de asas	3,62	0,64	4,26
Miúdos de frango	3,62	0,19	3,81

3.7 PONTO DE EQUILÍBRIO

Evidência o nível de produção e vendas geradoras de receitas, compatíveis com um determinado valor de custos e despesas. Significa a quantidade que equilibra a receita total com a soma dos custos e despesas relativos aos produtos vendidos.

Ponto de Equilíbrio	=	Custos + Despesas Fixas
		Margem de Contribuição Unitária

	Frango vivo R\$	Frango inteiro abatido R\$	Frango assados R\$	Cortes de coxa R\$	Cortes de entre-coxa R\$	Peito com osso R\$	Filé de peito R\$	Cortes de coxinhas R\$	Cortes de asas R\$	Miúdos de frango R\$
Preço de venda/Unid.	4,02	4,02	7,24	5,17	5,17	6,03	6,58	4,26	4,26	3,81
Custos Variáveis/Unid.	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92
Despesas Fixas/mês.	105,09	105,09	210,18	210,18	210,18	210,18	420,35	210,18	210,18	210,18
TOTAL DOS CUSTOS	108,01	108,01	213,10	213,10	213,10	213,10	423,27	213,10	213,10	213,10
Margem de Contribuição Unitária	1,10	1,10	4,32	2,25	2,25	3,11	3,66	1,33	1,33	0,89
Ponto de Equilíbrio/Kg	95,7	95,7	48,7	93,5	93,5	67,6	114,9	157,5	157,5	237,1
Ponto de Equilíbrio em R\$	384,88	384,88	352,56	483,62	483,62	407,82	756,37	670,57	670,57	903,39

Administração Financeira e Orçamentária

TESTE	Frango vivo	Frango inteiro abatido	Frango assados	Cortes de coxa	Cortes de entre-coxa	Peito com osso	Filé de peito	Cortes de coxinhas	Cortes de asas	Miúdos de frango
PV	384,88	384,88	352,56	483,62	483,62	407,82	756,37	670,57	670,57	903,39
C. VARIÁVEIS	279,79	279,79	142,39	273,45	273,45	197,65	336,02	460,40	460,40	693,21
C. FIXOS	105,09	105,09	210,18	210,18	210,18	210,18	420,35	210,18	210,18	210,18
C. TOTAL	384,88	384,88	352,56	483,62	483,62	407,82	756,37	670,57	670,57	903,39
LUCRO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

3.8 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

O conceito de Margem de Contribuição está associado à identificação do custo imediatamente "emergente" na produção de determinado produto. O custo que varia de acordo com a produção, ou seja, o que surge em função dela e que se chama "variável" vai nos possibilitar o cálculo do lucro marginal. Evidencia a diferença aritmética verificada entre o preço de venda (receita) e os custos e despesas a ela vinculadas.

	Frango vivo R\$	%	Frango inteiro abatido R\$	%	Frango assados R\$	%	Cortes de coxa R\$	%	Cortes de entre-coxa R\$	%	Peito com osso R\$	%	Filé de peito R\$	%	Cortes de coxinhas R\$	%	Cortes de asas R\$	%	Miúdos de frango R\$	%
QUANTIDADE	150,00		150,00		300,00		300,00		300,00		300,00		600,00		300,00		300,00		300,00	
PREÇO DE VENDA R\$	4,02		4,02		7,24		5,17		5,17		6,03		6,58		4,26		4,26		3,81	
FATURAMENTO R\$	603,33	100%	603,33	100%	2.172,00	100%	1.551,43	100%	1.551,43	100%	1.810,00	100%	3.949,09	100%	1.277,65	100%	1.277,65	100%	1.143,16	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	2,92		2,92		2,92		2,92		2,92		2,92		2,92		2,92		2,92		2,92	
QUANTIDADE	150,00		150,00		300,00		300,00		300,00		300,00		600,00		300,00		300,00		300,00	
CONTRIBUIÇÃO C. VARIÁVEL	438,60	73%	438,60	73%	877,20	40%	877,20	57%	877,20	57%	877,20	48%	1.754,40	44%	877,20	69%	877,20	69%	877,20	77%
(-) DESPESAS FIXAS	0,70		0,70		0,70		0,70		0,70		0,70		0,70		0,70		0,70		0,70	
QUANTIDADE	150,00		150,00		300,00		300,00		300,00		300,00		600,00		300,00		300,00		300,00	
CONTRIBUIÇÃO D. FIXAS	105,09	17%	105,09	17%	210,18	10%	210,18	14%	210,18	14%	210,18	12%	420,35	11%	210,18	16%	210,18	16%	210,18	18%
LUCRO	59,65	10%	59,65	10%	1.084,63	50%	464,05	30%	464,05	30%	722,63	40%	1.774,34	45%	190,27	15%	190,27	15%	55,78	5%

3.9 FLUXO DE CAIXA

3.9.1 Fluxo de Caixa Projetado para 5 Anos

No empreendimento, uma projeção de fluxo demonstra todos os pagamentos e recebimentos esperados em um determinado período de tempo. O controlador de fluxo

Administração Financeira e Orçamentária

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.

												IGP - acumulado					
												12,41%	1,21%	3,83%	7,75%	9,81%	
												Crescimento ao ano					
												5%	5%	5%	5%	5%	
FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 12 MESES / VALORES EM REAIS												Ano 01/2004	Ano 02/2005	Ano 03/2006	Ano 04/2007	Ano 05/2008	
	1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Frango vivo																	
Produto/lund	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00					
Pv	4,02	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33					
Caixa inicial		59,65	119,29	178,94	238,58	298,23	357,88	417,52	477,17	536,81	596,46	656,10					
Faturamento	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	7.240,00	7.602,00	7.982,10	8.381,21	8.800,27
Recebimento à vista																	
Recebimento à prazo																	
Pagamento	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	6.524,25	6.603,19	6.856,10	7.387,44	8.112,15
Despesas fixas	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	1.261,05	1.276,31	1.325,19	1.427,89	1.567,97
Custos Variáveis	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	5.263,20	5.326,88	5.530,90	5.959,55	6.544,18
Saldo de caixa	59,65	119,29	178,94	238,58	298,23	357,88	417,52	477,17	536,81	596,46	656,10	715,75	715,75	998,81	1.126,00	993,76	688,11

	1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês					
Frango inteiro abatido																	
Produto/lund	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00					
Pv	4,02	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33					
Caixa inicial		59,65	119,29	178,94	238,58	298,23	357,88	417,52	477,17	536,81	596,46	656,10					
Faturamento	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	7.240,00	7.602,00	7.982,10	8.381,21	8.800,27
Recebimento à vista																	
Recebimento à prazo																	
Pagamento	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	543,69	6.524,25	6.603,19	6.856,10	7.387,44	8.112,15
Despesas fixas	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	105,09	1.261,05	1.276,31	1.325,19	1.427,89	1.567,97
Custos Variáveis	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	438,60	5.263,20	5.326,88	5.530,90	5.959,55	6.544,18
Saldo de caixa	59,65	119,29	178,94	238,58	298,23	357,88	417,52	477,17	536,81	596,46	656,10	715,75	715,75	998,81	1.126,00	993,76	688,11

	1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês					
Frango assados																	
Produto/lund	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00					
Pv	7,24	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00					
Caixa inicial		1.084,63	2.169,25	3.253,88	4.338,50	5.423,13	6.507,75	7.592,38	8.677,00	9.761,63	10.846,25	11.930,88					
Faturamento	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	26.064,00	27.367,20	28.735,56	30.172,34	31.680,95
Recebimento à vista																	
Recebimento à prazo																	
Pagamento	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	13.048,50	13.206,39	13.712,19	14.774,89	16.224,30
Despesas fixas	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	2.522,10	2.552,62	2.650,38	2.855,79	3.135,94
Custos Variáveis	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	10.526,40	10.653,77	11.061,81	11.919,10	13.088,36
Saldo de caixa	1.084,63	2.169,25	3.253,88	4.338,50	5.423,13	6.507,75	7.592,38	8.677,00	9.761,63	10.846,25	11.930,88	13.015,50	13.015,50	14.160,81	15.023,37	15.397,45	15.456,65

Administração Financeira e Orçamentária

Cortes de coxa		1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês						
Produto/und		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00					
Pv	5,17	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43					
Caixa inicial			464,05	928,11	1.392,16	1.856,21	2.320,27	2.784,32	3.248,38	3.712,43	4.176,48	4.640,54	5.104,59						
Faturamento		1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	18.617,14	19.548,00	20.525,40	21.551,67	22.629,25
Recebimento à vista																			
Recebimento à prazo																			
Pagamento		1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	13.048,50	13.206,39	13.712,19	14.774,89	16.224,30
Despesas fixas		210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	2.522,10	2.552,62	2.650,38	2.855,79	3.135,94
Custos Variáveis		877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	10.526,40	10.653,77	11.061,81	11.919,10	13.088,36
Saldo de caixa		464,05	928,11	1.392,16	1.856,21	2.320,27	2.784,32	3.248,38	3.712,43	4.176,48	4.640,54	5.104,59	5.568,64	5.568,64	6.341,61	6.813,21	6.776,78	6.404,95	

Cortes de entre-coxa		1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês						
Produto/und		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00					
Pv	5,17	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43					
Caixa inicial			464,05	928,11	1.392,16	1.856,21	2.320,27	2.784,32	3.248,38	3.712,43	4.176,48	4.640,54	5.104,59						
Faturamento		1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	18.617,14	19.548,00	20.525,40	21.551,67	22.629,25
Recebimento à vista																			
Recebimento à prazo																			
Pagamento		1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	13.048,50	13.206,39	13.712,19	14.774,89	16.224,30
Despesas fixas		210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	2.522,10	2.552,62	2.650,38	2.855,79	3.135,94
Custos Variáveis		877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	10.526,40	10.653,77	11.061,81	11.919,10	13.088,36
Saldo de caixa		464,05	928,11	1.392,16	1.856,21	2.320,27	2.784,32	3.248,38	3.712,43	4.176,48	4.640,54	5.104,59	5.568,64	5.568,64	6.341,61	6.813,21	6.776,78	6.404,95	

Peito com osso		1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês						
Produto/und		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00					
Pv	6,03	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00					
Caixa inicial			722,63	1.445,25	2.167,88	2.890,50	3.613,13	4.335,75	5.058,38	5.781,00	6.503,63	7.226,25	7.948,88						
Faturamento		1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	21.720,00	22.806,00	23.946,30	25.143,62	26.400,80
Recebimento à vista																			
Recebimento à prazo																			
Pagamento		1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	13.048,50	13.206,39	13.712,19	14.774,89	16.224,30
Despesas fixas		210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	2.522,10	2.552,62	2.650,38	2.855,79	3.135,94
Custos Variáveis		877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	10.526,40	10.653,77	11.061,81	11.919,10	13.088,36
Saldo de caixa		722,63	1.445,25	2.167,88	2.890,50	3.613,13	4.335,75	5.058,38	5.781,00	6.503,63	7.226,25	7.948,88	8.671,50	8.671,50	9.599,61	10.234,11	10.368,73	10.176,49	

Filé de peito		1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês						
Produto/und		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00					
Pv	6,58	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09					
Caixa inicial			1.774,34	3.548,68	5.323,02	7.097,36	8.871,70	10.646,05	12.420,39	14.194,73	15.969,07	17.743,41	19.517,75						
Faturamento		3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	47.389,09	49.758,55	52.246,47	54.858,80	57.601,74
Recebimento à vista																			
Recebimento à prazo																			
Pagamento		2.174,75	2.174,75	2.174,75	2.174,75	2.174,75	2.174,75	2.174,75	2.174,75	2.174,75	2.174,75	2.174,75	2.174,75	2.174,75	26.097,00	26.412,77	27.424,38	29.549,77	32.448,61
Despesas fixas		420,35	420,35	420,35	420,35	420,35	420,35	420,35	420,35	420,35	420,35	420,35	420,35	420,35	5.044,20	5.105,23	5.300,77	5.711,57	6.271,88
Custos Variáveis		1.754,40	1.754,40	1.754,40	1.754,40	1.754,40	1.754,40	1.754,40	1.754,40	1.754,40	1.754,40	1.754,40	1.754,40	1.754,40	21.052,80	21.307,54	22.123,62	23.838,20	26.176,73
Saldo de caixa		1.774,34	3.548,68	5.323,02	7.097,36	8.871,70	10.646,05	12.420,39	14.194,73	15.969,07	17.743,41	19.517,75	21.292,09	21.292,09	23.345,77	24.822,09	25.309,02	25.153,13	

Administração Financeira e Orçamentária

Cortes de coxinhas		1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês						
Produto/und		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00					
Pv	4,26	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65					
Caixa inicial			190,27	380,54	570,82	761,09	951,36	1.141,63	1.331,90	1.522,18	1.712,45	1.902,72	2.092,99						
Faturamento		1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	15.331,76	16.098,35	16.903,27	17.748,43	18.635,86	
Recebimento à vista																			
Recebimento à prazo																			
Pagamento		1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	13.048,50	13.206,39	13.712,19	14.774,89	16.224,30	
Despesas fixas		210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	2.522,10	2.552,62	2.650,38	2.855,79	3.135,94	
Custos Variáveis		877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	10.526,40	10.653,77	11.061,81	11.919,10	13.088,36	
Saldo de caixa		190,27	380,54	570,82	761,09	951,36	1.141,63	1.331,90	1.522,18	1.712,45	1.902,72	2.092,99	2.283,26	2.283,26	2.891,97	3.191,08	2.973,55	2.411,55	

Cortes de asas		1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês					
Produto/und		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00					
Pv	4,26	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65					
Caixa inicial			190,27	380,54	570,82	761,09	951,36	1.141,63	1.331,90	1.522,18	1.712,45	1.902,72	2.092,99					
Faturamento		1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	15.331,76	16.098,35	16.903,27	17.748,43	18.635,86
Recebimento à vista																		
Recebimento à prazo																		
Pagamento		1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	13.048,50	13.206,39	13.712,19	14.774,89	16.224,30
Despesas fixas		210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	2.522,10	2.552,62	2.650,38	2.855,79	3.135,94
Custos Variáveis		877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	10.526,40	10.653,77	11.061,81	11.919,10	13.088,36
Saldo de caixa		190,27	380,54	570,82	761,09	951,36	1.141,63	1.331,90	1.522,18	1.712,45	1.902,72	2.092,99	2.283,26	2.283,26	2.891,97	3.191,08	2.973,55	2.411,55

Miúdos de frango		1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês					
Produto/und		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00					
Pv	3,81	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16					
Caixa inicial			55,78	111,57	167,35	223,13	278,91	334,70	390,48	446,26	502,05	557,83	613,61					
Faturamento		1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	13.717,89	14.403,79	15.123,98	15.880,18	16.674,19
Recebimento à vista																		
Recebimento à prazo																		
Pagamento		1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	1.087,38	13.048,50	13.206,39	13.712,19	14.774,89	16.224,30
Despesas fixas		210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	210,18	2.522,10	2.552,62	2.650,38	2.855,79	3.135,94
Custos Variáveis		877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	877,20	10.526,40	10.653,77	11.061,81	11.919,10	13.088,36
Saldo de caixa		55,78	111,57	167,35	223,13	278,91	334,70	390,48	446,26	502,05	557,83	613,61	669,39	669,39	1.197,40	1.411,79	1.105,29	449,88

Administração Financeira e Orçamentária

	IGP - acumulado												12,41%	1,21%	3,83%	7,75%	9,81%
	Crescimento ao ano												5%	5%	5%	5%	5%
	FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO PROJETADO PARA 12 MESES / VALORES EM REAIS												Ano 01/2004	Ano 02/2005	Ano 03/2006	Ano 04/2007	Ano 05/2008
	1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês	9º mês	10º mês	11º mês	12º mês	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Caixa inicial	18.155,00	23.220,32	28.285,63	33.350,95	38.416,27	43.481,58	48.546,90	53.612,22	58.677,53	63.742,85	68.808,17	73.873,48					
Recebimento	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07					
Frango vivo	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33					
Frang int abatido	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33	603,33					
Frango assados	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00	2.172,00					
Cortes de coxa	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43					
Cortes de entre-coxa	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43	1.551,43					
Peito com osso	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00	1.810,00					
Filé de peito	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09	3.949,09					
Cortes de coxinhas	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65					
Cortes de asas	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65	1.277,65					
Miúdos de frango	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16	1.143,16					
Faturamento	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	15.939,07	191.268,80	200.832,24	210.873,85	221.417,55	232.488,42
Recebimento à vista																	
Recebimento à prazo																	
Pagamento	10.873,75	10.873,75	10.873,75	10.873,75	10.873,75	10.873,75	10.873,75	10.873,75	10.873,75	10.873,75	10.873,75	10.873,75	130.485,00	132.063,87	137.121,91	147.748,86	162.243,03
Despesas fixas	2.101,75	2.101,75	2.101,75	2.101,75	2.101,75	2.101,75	2.101,75	2.101,75	2.101,75	2.101,75	2.101,75	2.101,75	25.221,00	25.526,17	26.503,83	28.557,87	31.359,40
Salários da Administração	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00					
Encargos sobre salários	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00					
Salários de empregado	465,00	465,00	465,00	465,00	465,00	465,00	465,00	465,00	465,00	465,00	465,00	465,00					
Encargos sobre salários	93,00	93,00	93,00	93,00	93,00	93,00	93,00	93,00	93,00	93,00	93,00	93,00					
Telefone	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00					
Água	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00					
IPTU	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00					
mat limp expedi	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00	236,00					
Marketing	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00					
Depreciação	117,75	117,75	117,75	117,75	117,75	117,75	117,75	117,75	117,75	117,75	117,75	117,75					
Custos Variáveis	8.772,00	8.772,00	8.772,00	8.772,00	8.772,00	8.772,00	8.772,00	8.772,00	8.772,00	8.772,00	8.772,00	8.772,00	105.264,00	106.537,69	110.618,09	119.190,99	130.883,83
sacolas	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00					
ração kg	7.488,00	7.488,00	7.488,00	7.488,00	7.488,00	7.488,00	7.488,00	7.488,00	7.488,00	7.488,00	7.488,00	7.488,00					
pintos	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.260,00					
Ssido de caixa	23.220,32	28.285,63	33.350,95	38.416,27	43.481,58	48.546,90	53.612,22	58.677,53	63.742,85	68.808,17	73.873,48	78.938,80	60.783,80	68.768,37	73.751,94	73.668,68	70.245,40

3.10 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.

Administração Financeira e Orçamentária

FRANGO VIVO						
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO	PAYBACK EM ANOS
0	R\$ 1.500,00			-1.500,00		
1		R\$ 7.240,00	R\$ 6.524,25	R\$ 715,75	48%	2,096
2		R\$ 7.602,00	R\$ 6.603,19	R\$ 998,81	67%	1,502
3		R\$ 7.982,10	R\$ 6.856,10	R\$ 1.126,00	75%	1,332
4		R\$ 8.381,21	R\$ 7.387,44	R\$ 993,76	66%	1,509
5		R\$ 8.800,27	R\$ 8.112,15	R\$ 688,11	46%	2,180

FRANGO INTEIRO ABATIDO						
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO	PAYBACK EM ANOS
0	R\$ 1.500,00			-1.500,00		
1		R\$ 7.240,00	R\$ 6.524,25	R\$ 715,75	48%	2,096
2		R\$ 7.602,00	R\$ 6.603,19	R\$ 998,81	67%	1,502
3		R\$ 7.982,10	R\$ 6.856,10	R\$ 1.126,00	75%	1,332
4		R\$ 8.381,21	R\$ 7.387,44	R\$ 993,76	66%	1,509
5		R\$ 8.800,27	R\$ 8.112,15	R\$ 688,11	46%	2,180

FRANGO ASSADO						
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO	PAYBACK EM ANOS
0	R\$ 3.000,00			-3.000,00		
1		R\$ 26.064,00	R\$ 13.048,50	R\$ 13.015,50	434%	0,230
2		R\$ 27.367,20	R\$ 13.206,39	R\$ 14.160,81	472%	0,212
3		R\$ 28.735,56	R\$ 13.712,19	R\$ 15.023,37	501%	0,200
4		R\$ 30.172,34	R\$ 14.774,89	R\$ 15.397,45	513%	0,195
5		R\$ 31.680,95	R\$ 16.224,30	R\$ 15.456,65	515%	0,194

CORTES DE COXA						
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO	PAYBACK EM ANOS
0	R\$ 3.000,00			-3.000,00		
1		R\$ 18.617,14	R\$ 13.048,50	R\$ 5.568,64	186%	0,539
2		R\$ 19.548,00	R\$ 13.206,39	R\$ 6.341,61	211%	0,473
3		R\$ 20.525,40	R\$ 13.712,19	R\$ 6.813,21	227%	0,440
4		R\$ 21.551,67	R\$ 14.774,89	R\$ 6.776,78	226%	0,443
5		R\$ 22.629,25	R\$ 16.224,30	R\$ 6.404,95	213%	0,468

CORTES DE ENTRE-COXA						
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO	PAYBACK EM ANOS
0	R\$ 3.000,00			-3.000,00		
1		R\$ 18.617,14	R\$ 13.048,50	R\$ 5.568,64	186%	0,539
2		R\$ 19.548,00	R\$ 13.206,39	R\$ 6.341,61	211%	0,473
3		R\$ 20.525,40	R\$ 13.712,19	R\$ 6.813,21	227%	0,440
4		R\$ 21.551,67	R\$ 14.774,89	R\$ 6.776,78	226%	0,443
5		R\$ 22.629,25	R\$ 16.224,30	R\$ 6.404,95	213%	0,468

PEITO COM OSSO						
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO	PAYBACK EM ANOS
0	R\$ 3.000,00			-3.000,00		
1		R\$ 21.720,00	R\$ 13.048,50	R\$ 8.671,50	289%	0,346
2		R\$ 22.806,00	R\$ 13.206,39	R\$ 9.599,61	320%	0,313
3		R\$ 23.946,30	R\$ 13.712,19	R\$ 10.234,11	341%	0,293
4		R\$ 25.143,62	R\$ 14.774,89	R\$ 10.368,73	346%	0,289
5		R\$ 26.400,80	R\$ 16.224,30	R\$ 10.176,49	339%	0,295

Administração Financeira e Orçamentária

FILE DE PEITO						
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO	PAYBACK EM ANOS
0	R\$ 6.000,00			-6.000,00		
1		R\$ 47.389,09	R\$ 26.097,00	R\$ 21.292,09	355%	0,282
2		R\$ 49.758,55	R\$ 26.412,77	R\$ 23.345,77	389%	0,257
3		R\$ 52.246,47	R\$ 27.424,38	R\$ 24.822,09	414%	0,242
4		R\$ 54.858,80	R\$ 29.549,77	R\$ 25.309,02	422%	0,237
5		R\$ 57.601,74	R\$ 32.448,61	R\$ 25.153,13	419%	0,239

CORTES DE COXINHAS						
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO	PAYBACK EM ANOS
0	R\$ 3.000,00			-3.000,00		
1		R\$ 15.331,76	R\$ 13.048,50	R\$ 2.283,26	76%	1,314
2		R\$ 16.098,35	R\$ 13.206,39	R\$ 2.891,97	96%	1,037
3		R\$ 16.903,27	R\$ 13.712,19	R\$ 3.191,08	106%	0,940
4		R\$ 17.748,43	R\$ 14.774,89	R\$ 2.973,55	99%	1,009
5		R\$ 18.635,86	R\$ 16.224,30	R\$ 2.411,55	80%	1,244

CORTES DE ASAS						
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO	PAYBACK EM ANOS
0	R\$ 3.000,00			-3.000,00		
1		R\$ 15.331,76	R\$ 13.048,50	R\$ 2.283,26	76%	1,314
2		R\$ 16.098,35	R\$ 13.206,39	R\$ 2.891,97	96%	1,037
3		R\$ 16.903,27	R\$ 13.712,19	R\$ 3.191,08	106%	0,940
4		R\$ 17.748,43	R\$ 14.774,89	R\$ 2.973,55	99%	1,009
5		R\$ 18.635,86	R\$ 16.224,30	R\$ 2.411,55	80%	1,244

MIUDOS DE FRANGO						
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO	PAYBACK EM ANOS
0	R\$ 3.000,00			-3.000,00		
1		R\$ 13.717,89	R\$ 13.048,50	R\$ 669,39	22%	4,482
2		R\$ 14.403,79	R\$ 13.206,39	R\$ 1.197,40	40%	2,505
3		R\$ 15.123,98	R\$ 13.712,19	R\$ 1.411,79	47%	2,125
4		R\$ 15.880,18	R\$ 14.774,89	R\$ 1.105,29	37%	2,714
5		R\$ 16.674,19	R\$ 16.224,30	R\$ 449,88	15%	6,668

VALORES EM REAIS						
VALOR PRESENTE LIQUIDO CONSOLIDADO						
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS
0	30.000,00			-30.000,00		
1		191.268,80	130.485,00	60.783,80	203%	0,494
2		200.832,24	132.063,87	68.768,37	229%	0,436
3		210.873,85	137.121,91	73.751,94	246%	0,407
4		221.417,55	147.748,86	73.668,68	246%	0,407
5		232.488,42	162.243,03	70.245,40	234%	0,427

$$VPL = \frac{F_n}{(1 + i)^n} = INV$$

Taxa de Retorno Contábil =	Fluxo Caixa anual
----------------------------	-------------------

	Investimento
--	--------------

Payback =	$\frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo Caixa anual}}$
-----------	--

VPL	R\$256.781,41	TIR	212%
------------	----------------------	------------	-------------

3.11 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.

3.11.1 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.

3.12 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJRTADO PARA CINCO ANOS

O principal objetivo deste demonstrativo é em apresentar o detalhamento da estrutura do lucro ou prejuízo líquido de um determinado período.

Administração Financeira e Orçamentária

DRE	ANO 2004	AH	AV	ANO 2005	AH	AV	ANO 2006	AH	AV	ANO 2007	AH	AV	ANO 2008	AH	AV
1) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	191.268,80	-	100,00%	200.832,24	5,00	100,00%	210.873,85	R\$ 5,00	100,00%	221.417,55	5,00	100,00%	232.488,42	5,00	100,00%
(-) DEDUÇÕES	10.462,40	-	5,47%	10.462,40	0,00	5,21%	11.534,80	R\$ 10,25	5,47%	12.111,54	5,00	5,47%	12.717,12	5,00	5,47%
SIMPLES	10.462,40	-	5,47%	10.462,40	0,00	5,21%	11.534,80	R\$ 10,25	5,47%	12.111,54	5,00	5,47%	12.717,12	5,00	5,47%
2) (=)RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	180.806,40	-	94,53%	190.369,84	5,29	94,79%	199.339,05	R\$ 4,71	94,53%	209.306,01	5,00	94,53%	219.771,31	5,00	94,53%
(-) CUSTO DO PERÍODO	105.264,00	-	55,03%	106.537,69	1,21	53,05%	110.618,09	R\$ 3,83	52,46%	119.190,99	7,75	53,83%	130.883,63	9,81	56,30%
3) (=)MARGEM OPER. LÍQUIDA	75.542,40	-	39,50%	83.832,14	10,97	41,74%	88.720,97	R\$ 5,83	42,07%	90.115,02	1,57	40,70%	88.887,68	-1,36	38,23%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS FIXAS	25.221,00	-	13,19%	25.526,17	1,21	12,71%	26.503,83	R\$ 3,83	12,57%	28.557,87	7,75	12,90%	31.359,40	9,81	13,49%
GERAIS E ADMINISTRATIVAS	23.808,00	-	12,45%	24.113,17	1,28	12,01%	25.090,83	R\$ 4,05	11,90%	27.144,87	8,19	12,26%	29.946,40	10,32	12,88%
DEPRECIACÃO	1.413,00	-	0,74%	1.413,00	0,00	0,70%	1.413,00	0,00	0,67%	1.413,00	0,00	0,64%	1.413,00	0,00	0,61%
4) (=)MARGEM OPERACIONAL	50.321,40	-	26,31%	58.305,97	15,87	29,03%	62.217,14	R\$ 6,71	29,50%	61.557,14	-1,06	27,80%	57.528,28	-6,54	24,74%
5) (=)MARGEM LÍQUIDA	50.321,40	-	26,31%	58.305,97	15,87	29,03%	62.217,14	R\$ 6,71	29,50%	61.557,14	-1,06	27,80%	57.528,28	-6,54	24,74%

3.13 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJETADO PARA CINCO ANOS COM EBITDA

No Brasil sua adoção ocorreu pela desvalorização cambial, ele é um indicador que representa o lucro apurado para fins gerenciais, em que as empresas chamam a atenção para o fato de que apesar de ocorrer situações desfavoráveis, o EBITDA melhora o rendimento operacional, pois ele demonstra o verdadeiro desempenho da atividade operacional.

O EBITDA representa o lucro gerado pelos ativos operacionais antes dos juros (receitas e despesas financeiras), impostos (incidentes sobre o lucro, como o IRPJ E CSLL), depreciação e amortização.

Como a empresa em questão é tributada pelo super simples, e seu faturamento no intervalo entre R\$120.000,01 e R\$240.000,00 caracterizando-se como micro empresa. Não existe incidência de IRPJ e CSLL E PIS/PASEP, (só COFINS, CPP E ICMS).

Administração Financeira e Orçamentária

DRE	ANO 2004	AH	AV	ANO 2005	AH	AV	ANO 2006	AH	AV	ANO 2007	AH	AV	ANO 2008	AH	AV
1) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	191.268,80	-	100,00%	200.832,24	5,00	100,00%	210.873,85	R\$ 5,00	100,00%	221.417,55	5,00	100,00%	232.488,42	5,00	100,00%
(-) DEDUÇÕES	10.462,40	-	5,47%	10.462,40	0,00	5,21%	11.534,80	R\$ 10,25	5,47%	12.111,54	5,00	5,47%	12.717,12	5,00	5,47%
SIMPLES	10.462,40	-	5,47%	10.462,40	0,00	5,21%	11.534,80	R\$ 10,25	5,47%	12.111,54	5,00	5,47%	12.717,12	5,00	5,47%
2) (=)RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	180.806,40	-	94,53%	190.369,84	5,29	94,79%	199.339,05	R\$ 4,71	94,53%	209.306,01	5,00	94,53%	219.771,31	5,00	94,53%
(-) CUSTO DO PERÍODO	105.264,00	-	55,03%	106.537,69	1,21	53,05%	110.618,09	R\$ 3,83	52,46%	119.190,99	7,75	53,83%	130.883,63	9,81	56,30%
3) (=)MARGEM OPER. LÍQUIDA	75.542,40	-	39,50%	83.832,14	10,97	41,74%	88.720,97	R\$ 5,83	42,07%	90.115,02	1,57	40,70%	88.887,68	-1,36	38,23%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS FIXAS	23.808,00	-	12,45%	24.113,17	1,28	12,01%	25.090,83	R\$ 4,05	11,90%	27.144,87	8,19	12,26%	29.946,40	10,32	12,88%
GERAIS E ADMINISTRATIVAS	23.808,00	-	12,45%	24.113,17	1,28	12,01%	25.090,83	R\$ 4,05	11,90%	27.144,87	8,19	12,26%	29.946,40	10,32	12,88%
EBITDA	51.734,40	-	100,00%	59.718,97	15,43	15,43%	63.630,14	R\$ 6,55	6,55%	62.970,14	-1,04	-1,04%	58.941,28	-6,40	-6,40%
DEPRECIÇÃO	1.413,00	-	0,74%	1.413,00	0,00	0,70%	1.413,00	0,00	0,67%	1.413,00	0,00	0,64%	1.413,00	0,00	0,61%
4) (=)MARGEM OPERACIONAL	50.321,40	-	26,31%	58.305,97	15,87	29,03%	62.217,14	R\$ 6,71	29,50%	61.557,14	-1,06	27,80%	57.528,28	-6,54	24,74%
5) (=)MARGEM LÍQUIDA	50.321,40	-	26,31%	58.305,97	15,87	29,03%	62.217,14	R\$ 6,71	29,50%	61.557,14	-1,06	27,80%	57.528,28	-6,54	24,74%

3.14 BALANÇO PATRIMÔNIAL PROJETADO PARA CINCO ANOS

O balanço patrimonial projetado serve como um instrumento de análise, para verificar e medir o crescimento econômico e financeiro da entidade, e como sua realização foi feito para cinco anos, o tempo é relevante na constatação de contas que se destacam dentro da composição da estrutura.

ATIVO	2004	AH %	AV	2005	AH %	AV	2006	AH %	AV	2007	AH %	AV	2008	AH %	AV
CIRCULANTE	70.754,40	-	88,09%	80.151,97	13,28	90,77%	85.476,14	6,64	92,69%	86.229,14	0,88	94,18%	83.613,28	-3,03	95,53%
Disponível	70.754,40	-	88,09%	80.151,97	13,28	90,77%	85.476,14	6,64	92,69%	86.229,14	0,88	94,18%	83.613,28	-3,03	95,53%
Caixa	70.754,40	-	88,09%	80.151,97	13,28	90,77%	85.476,14	6,64	92,69%	86.229,14	0,88	94,18%	83.613,28	-3,03	95,53%
N Circulante															
PERMANENTE	9.567,00	-	11,91%	8.154,00	-14,77	9,23%	6.741,00	-17,33	7,31%	5.328,00	-20,96	5,82%	3.915,00	-26,52	4,47%
Imobilizado	9.567,00	-	11,91%	8.154,00	-14,77	9,23%	6.741,00	-17,33	7,31%	5.328,00	-20,96	5,82%	3.915,00	-26,52	4,47%
Móveis e Utensílios	1.160,00	-	1,44%	1.160,00	-	1,31%	1.160,00	0,00	1,26%	1.160,00	0,00	1,27%	1.160,00	0,00	1,33%
Depreciação Acumulada	(116,00)	-	-0,14%	(232,00)	100,00	-0,26%	(348,00)	50,00	-0,38%	(464,00)	33,33	-0,51%	(580,00)	25,00	-0,66%
Equipamentos de Trabalho	6.670,00	-	8,30%	6.670,00	-	7,55%	6.670,00	0,00	7,23%	6.670,00	0,00	7,29%	6.670,00	0,00	7,62%
Depreciação Acumulada	(667,00)	-	-0,83%	(1.334,00)	100,00	-1,51%	(2.001,00)	50,00	-2,17%	(2.668,00)	33,33	-2,91%	(3.335,00)	25,00	-3,81%
Equipamentos e Softwares	3.150,00	-	3,92%	3.150,00	-	3,57%	3.150,00	0,00	3,42%	3.150,00	0,00	3,44%	3.150,00	0,00	3,60%
Depreciação Acumulada	(630,00)	-	-0,78%	(1.260,00)	100,00	-1,43%	(1.890,00)	50,00	-2,05%	(2.520,00)	33,33	-2,75%	(3.150,00)	25,00	-3,60%
TOTAL DO ATIVO	80.321,40	-	100,00%	88.305,97	9,94	100,00%	92.217,14	4,43	100,00%	91.557,14	-0,72	100,00%	87.528,28	-4,40	100,00%

PASSIVO	2004	AH %	AV	2005	AH %	AV	2006	AH %	AV	2007	AH %	AV	2008	AH %	AV
CIRCULANTE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N Circulante	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Patrimônio Líquido	80.321,40	-	100,00%	88.305,97	9,94	100,00%	92.217,14	4,43	100,00%	91.557,14	(0,72)	100,00%	87.528,28	(4,40)	100,00%
Capital Social	30.000,00	-	37,35%	30.000,00	0,00	33,97%	30.000,00	0,00	32,53%	30.000,00	0,00	32,77%	30.000,00	0,00	34,27%
Reserva de Lucros	50.321,40	-	62,65%	58.305,97	15,87	66,03%	62.217,14	6,71	67,47%	61.557,14	(1,06)	67,23%	57.528,28	(6,54)	65,73%
TOTAL DO PASSIVO	80.321,40	-	100,00%	88.305,97	9,94	100,00%	92.217,14	4,43	100,00%	91.557,14	(0,72)	100,00%	87.528,28	(4,40)	100,00%

3.15 INDICADORES FINANCEIROS

A Análise de Balanço representa a reunião de um conjunto de técnicas das quais se utiliza a Ciência Contábil para atingir sua finalidade de possibilitar o controle patrimonial, bem como o resultado das atividades econômicas desenvolvidas pela entidade.

A Análise Contábil compreende o estudo das relações entre elementos patrimoniais, econômicos e financeiros contidos nos relatórios e nas Demonstrações Contábeis.

Tendo como objetivo dessa indicação de informações numéricas, preferentemente de dois ou mais períodos regulares, vislumbrado as causas que geram aumento ou diminuição das receitas e despesas e suas influências na modificação do Patrimônio administrado, assim como do incremento ou redução da capacidade financeira da empresa, de modo a informar os diversos usuários para auxílio de tomada de decisões.

Assim como a análise dos balanços é importante para os investidores, a análise financeira é crucial para os usuários da informação e para quem executa a gestão dos empreendimentos. Para este os Relatórios é quem informam a evolução de vários grupos contábeis e como um demonstrativo geral de controles para a administração, pois evidenciará a evolução da empresa e aplicar as mudanças que mundo dos negócios exige.

Abaixo apresentamos indicadores financeiros que devem ser observados.

Análise de Estrutura Vertical, tem por finalidade avaliar a proporção de cada componente em relação ao total de que faz parte. Utiliza-se portanto, percentagem ou coeficiente como instrumento de comparação.

Análise de Evolução ou Horizontal, permite a avaliação do aumento ou da diminuição dos valores monetários indicativos de cada um dos componentes, mediante comparações entre si ou comparações com a conjuntura local, regional nacional ou ainda internacional. Isso, com empresas do mesmo sub-setor econômico do qual participa a que está sendo objeto do estudo ou outra qualquer, cuja análise seja de real interesse.

Administração Financeira e Orçamentária

Imobilização do Cap Próprio				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ICP	=	$\frac{AP}{PL}$	=	0,119	0,092	0,073	0,058	0,045

Através deste indicador examina-se a proporção em que o Patrimônio Líquido está absorvido pelo Ativo Permanente. O Patrimônio Líquido (recursos próprios) deve ser plenamente suficiente para o financiamento dos bens e direitos do Ativo Permanente. Quanto menor for o grau de Imobilização do Capital Próprio, melhor será a posição financeira da empresa (análise global).

Capital Circulante Líquido				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CCL	=	AC - PC	=	70.754,40	80.151,97	85.476,14	86.229,14	83.613,28

A diferença absoluta entre ativo e passivo circulante, em dado, momento, há de constituir o capital circulante líquido. Se, em dado momento, o ativo circulante tiver valor maior ao do passivo circulante, diz-se que o capital circulante é próprio. Entretanto se o ativo circulante tiver valor menor do que o do passivo circulante, a empresa estará financiando o giro de seus negócios exclusivamente com recursos de terceiros a curto prazo.

Endividamento Total				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ET	=	$\frac{PC + PELP}{AT}$	=					

O indicador “Endividamento Total ” procura identificar a proporção do Ativo Total financiado pelos recursos provenientes de terceiros. A empresa demonstra autonomia financeira, se o indicador estiver revelando um grau próximo a zero; se o indicador revelar grau próximo a 1 (um), demonstrará, em princípio, estar a empresa bastante comprometida perante terceiros. Quanto mais baixo estiver o Grau de Endividamento Total, em melhor posição financeira Global (a curto e a longo prazos) estará a empresa.

Garantia de Cap de Terceiros				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
GCT	=	$\frac{PL}{PC + PELP}$	=					

Administração Financeira e Orçamentária

Este indicador 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.

Liquidez Geral			ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LG	=	$\frac{AC + ARLP}{PC + PELP}$	=				

Este indicador mede a capacidade financeira da empresa a curto e a longo prazos.

Liquidez Instantânea			ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LI	=	$\frac{\text{Disponível}}{PC}$	=				

Este indicador estático é usado para medir, por quociente, a capacidade da empresa de honrar as suas obrigações de curto prazo, utilizando os recursos financeiros disponíveis que possui.

Liquidez Seca			ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LS	=	$\frac{AC - EST.}{PC}$	=				

A Liquidez Seca é o teste mais rigoroso para medir-se a capacidade financeira a curto prazo da empresa, pois não leva em consideração os estoques e as despesas de exercícios seguintes, integrantes do ativo circulante. Quando o resultado for inferior à unidade, representa que a empresa depende dos seus estoques para o equilíbrio de sua liquidez.

Liquidez Corrente			ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LC	=	$\frac{AC}{PC}$	=				

O quociente de liquidez corrente ideal fundamenta-se no ciclo operacional da empresa (produção e/ou comercialização). Se o ciclo operacional for realizado a prazo muito curto, menor soma de recursos será exigida para o ativo circulante, em

face da alta rotação de seus componentes (estoques e contas a receber por exemplo).

3.16 OVERTRADING

Também denominado pelos norte americanos como desequilíbrio operacional, o overtrading revela que as empresas, como os seres humanos, têm também o seu ciclo de vida.

E sua “morte empresarial” dá-se com o desequilíbrio econômico-financeiro, denominado pelos norte-americanos de overtrading, por estar exposta as influencias do mercado, ela sofre por problemas provocados por diversos fatores, situações que exige de seus gestores bom planejamento e bom senso para superar os desafios.

O desequilíbrio econômico-financeiro ocorre quando o volume de operações da empresa passa a ser tão grande, a ponto de ficar desproporcional com o seu capital de giro, e se vier a ocorrer é necessário um tratamento agressivo, no sentido de sustar novos endividamentos e tentar sanar os compromissos já efetivados. Caso contrário, o empresário pora a situação financeira da organização em crise e levará fatalmente sua empresa à falência.

Os primeiros sintomas que os usuários da informação devem observar para detectar o overtrading é a sistemática queda dos índices de liquidez.

Uma freqüente escassez de disponibilidades, não obstante a constante obtenção de empréstimos e financiamentos é um dos fatores que devem ser monitorados.

Abaixo temos alguns exemplos de indicadores importantes. Um crescimento desordenado do Ativo Permanente, que venha provocar atrofiamento do Ativo Circulante, prejudica não somente a expansão operacional da empresa, como também perturba-lhe o equilíbrio financeiro.

É importante que se observe que, uma empresa que mantém um elevado índice de Ativo Permanente em detrimento do Ativo Circulante, estará desviando valores do giro dos negócios, para aplicá-los em ativos de demorada conversão em numerário.

Administração Financeira e Orçamentária

Indica a preponderância do Ativo Permanente em relação ao Ativo Total.

Ativo Permante	AP	X 100	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Ativo Total	AT		0,119	0,092	0,073	0,058	0,045

Indica a preponderância do Ativo Circulante em relação ao Ativo Total.

Ativo Circulante	AP	X 100	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Ativo Total	AT		0,881	0,908	0,927	0,942	0,955

Assim como um Ativo excessivamente endividado ou seja , proveniente de excessiva proporção de Capitais Alheios, elimina por sua vez a independência ou autonomia financeira da empresa motivando posteriores desequilíbrios.

A inexistência de Capital de Giro Próprio é fator que poderá ser causa de desequilíbrio econômico-financeiro.

Capitais Giro Próprio= Patrimônio Líquido-Ativo Permanente					
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
	70.754,397	80.151,969	85.476,138	86.229,143	83.613,280

CONCLUSÃO

Para torna-se um empreendedor de sucesso, muitas vezes não necessário que tenha uma formação de graduação relacionada as empresas, mas que se adquira fundamentos básicos de gestão e planejamento práticos para o dia a dia e na vida do mundo de negócios. Um bom negócio não é necessariamente uma idéia revolucionária, e sim uma visão inovadora que torne a vidas das pessoas mais práticas e atentas com as necessidades variadas.

Dentro de cada um de nós há um empreendedor, basta apenas descobrirmos nosso potencial e desenvolve-lo de forma que nos propicie um futuro promissor em qualquer atividade que exercemos.

Com este trabalho desenvolvido tomando com base a empresa “frango de milho” observamos que a TIR (Taxa Interna de Retorno) supera o investimento de forma, mais que satisfatória isto demonstra a viabilidade econômica do negócio, mesmo quando comparada à Taxa Mínima de Atratividade, que neste caso foi projetada em 5% ao ano.

A DRE mostra uma tendência de fortalecimento do empreendimento, ressaltando que o objetivo principal do mesmo seria a consolidação no segmento, proporcionando sustentabilidade ao empresário.

REFERÊNCIAS

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo**: Transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

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

MOREIRA, Heber. **Material de aula da disciplina Administração Orçamentária e Financeira**: I semestre de 2006.

www.receita.fazenda.gov.br

WWW.peritocontador.com.br