



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

CAROLINA PIMENTA DE MACÊDO

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA
EMPRESA DE DECORAÇÃO DE FESTAS INFANTIS**

**BELÉM
2007**

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

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA
EMPRESA DE DECORAÇÃO DE FESTAS INFANTIS**

Trabalho de Conclusão da
Disciplina Orçamento e
Administração Financeira

**ALUNOS:
CAROLINA PIMENTA DE MACÊDO 0301000201**

Orientador: Prof. Héber Lavor Moreira

RESUMO

O trabalho elaborado destaca o estudo da viabilidade econômico-financeiro de uma empresa de decoração de festas infantis. O Plano de Negócio é um instrumento que visa estruturar as principais concepções e alternativas para uma análise correta de viabilidade do negócio pretendido, proporcionando uma avaliação antes de colocar em prática a nova idéia, reduzindo assim, as possibilidades de se desperdiçarem recursos e esforços em um negócio inviável. Obviamente, o processo de fazer planos para a criação de um novo negócio, sempre existiu, mesmo que de forma empírica ou somente na mente do empreendedor. Mas, a montagem de um documento com a análise das principais variáveis envolvidas no futuro negócio, ordenadas segundo um modelo, ou uma ordem lógica, que é o que caracteriza um plano de negócios, que é a peça chave para analisar as alternativas que levarão ou não ao sucesso de um negócio.

Palavras-chave: Plano de Negócio, viabilidade, empreendedor.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	4
CAPÍTULO I	5
1.1. TÍTULO DO ESTUDO.....	5
1.2. OBJETIVOS.....	5
1.2.1. Objetivos Gerais.....	5
1.2.2. Objetivos Específicos.....	5
1.3. JUSTIFICATIVA.....	5
CAPÍTULO II	6
APLICAÇÃO PRÁTICA DO PLANO DE NEGÓCIO	6
2.1. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO.....	6
2.2. ANÁLISE DO MERCADO.....	6
• Oportunidades Estratégicas.....	6
• Ameaças ao Negócio.....	6
• Mercado Consumidor.....	7
• Fornecedores.....	7
2.3. POTENCIALIDADES DA EMPRESA.....	8
2.4. LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	8
2.5. PRODUTOS E SERVIÇOS.....	8
2.6. PLANO DE MARKETING.....	9
2.7. DIFERENCIAL COMPETITIVO.....	9
2.8. BENEFÍCIOS ESPERADOS.....	10
CAPÍTULO III	10
3.1. DADOS FINANCEIROS.....	10
• Fontes de Recursos Financeiros.....	10
• Investimentos Necessários.....	11
• Balanço Patrimonial.....	13
• Projeção de Fluxo de Caixa.....	13
• Ponto de Equilíbrio.....	15
• Análise dos Indicadores de Avaliação do Negócio.....	16
CONCLUSÃO	18
BIBLIOGRAFIA	19
ANEXOS	20

INTRODUÇÃO

Muitos são os caminhos que levam ao sucesso de um empreendimento, no entanto, muitos também são as possibilidades de falhas. Em pesquisa de 2002, o Sebrae-Pa constatou que 31% das empresas fracassam no primeiro ano de operação, e 60% não conseguem chegar a 5 anos de vida.

Em comum, estas empresas apresentam sinais de que foram deficientes em duas questões fundamentais: planejamento prévio, ou estruturação do negócio, e na sua gestão. Sendo assim, o trabalho em questão visa orientar quanto ao desenvolvimento de um planejamento evidenciando a importância de um Plano de Negócios para servir de auxílio ao empreendedor que queira investir no ramo de Decoração de Festas Infantis, oferecendo-lhe um conjunto de respostas que definem uma idéia prévia do negócio, antecipando expectativas de ações e resultados.

CAPÍTULO I

1.1. TÍTULO DO ESTUDO

Estudo da Viabilidade Econômico-Financeira de uma Empresa de Decoração de Festas Infantis.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivos Gerais

Demonstrar a importância do estudo da viabilidade econômico-financeira no contexto do Plano de Negócio como fator preponderante para as possibilidades de sucesso de um empreendimento.

1.2.2. Objetivos Específicos

Auxiliar os empreendedores de maneira que os mesmos possam entender a importância do Plano de Negócio e obter mais eficiência e segurança na operacionalização do empreendimento. Caso contrário será surpreendido por problemas que poderão inviabilizá-lo.

1.3. JUSTIFICATIVA

O interesse em executar esse estudo é que a maioria dos empreendimentos não ultrapassa cinco anos de vida e um dos motivos para que isso ocorra é a falta de planejamento, principalmente ao que se refere ao estudo da viabilidade do capital investido em quantidade suficiente para proporcionar a continuidade do negócio.

CAPÍTULO II

APLICAÇÃO PRÁTICA DO PLANO DE NEGÓCIO

2.1. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

A **Uni Dunil Tê - Decorações Infantis** é uma empresa em fase de implantação que atua no ramo de decoração de festas infantis. O surgimento da empresa se deu com as festas realizadas para na própria família dos donos do empreendimento, a partir das quais foram observadas algumas dificuldades em encontrar certos tipos de serviços que facilitariam a montagem da festa dando mais comodidade aos anfitriões. Este foi o ponto de partida para fazer da diversão uma oportunidade de negócio.

O negócio consiste em oferecer, inicialmente, cinco tipos de serviços em forma de “pacotes” garantindo uma festa completa no que diz respeito à parte decorativa. Esses pacotes são apenas opções de idéias, pois os mesmos poderão ser modificados de acordo com a necessidade de cada cliente.

2.2. ANÁLISE DO MERCADO

- **Oportunidades Estratégicas**

Nos últimos anos, o mercado de decoração de festas infantis está se tornando cada vez mais especializado sendo necessário buscar formas atrativas para conquistar clientes diante da grande concorrência. Diante desse contexto, este mercado tornou-se mais promissor para quem oferece trabalho completo de festa infantil, tais como organização, decoração e animação tornando crescentes as oportunidades nesse ramo de atividade e provocando conseqüentemente o aumento da concorrência, a qual deve ser suplantada através do diferencial nos serviços oferecidos.

- **Ameaças ao Negócio**

Uma das principais ameaças nesse tipo de empreendimento é a entrada de novos concorrentes oferecendo serviços e produtos mais baratos em detrimento da

qualidade. No entanto, ao invés de ameaçadora, a concorrência pode ser estimulante se devidamente pesquisada e analisada permitindo que se aprenda com os acertos e/ou erros dos concorrentes servindo de estímulo ainda, para manter-se sempre atualizada, acompanhando as novidades acerca das matérias-primas e outras inovações que surgem no ramo, evitando que se caia na mesmice, outra grande ameaça nesse ramo de atividade.

- **Mercado Consumidor**

A identificação dos clientes que se pretende alcançar com esse tipo de serviço foi feita através de uma pesquisa de mercado, na qual se pôde constatar que o principal público que demanda pelos serviços oferecidos pela empresa é o público infantil na faixa etária de zero a dez anos de idade. É através do desejo desse público que se busca atingir o público adulto, geralmente pais e familiares cujo perfil são pessoas de classe média ou alta com um bom nível de instrução e estabilidade financeira.

Além dos aniversários infantis, há outros eventos, que não consistem no público-alvo, porém não menos importante, que são os realizados por instituições que lidam com crianças como as escolas, por exemplo.

- **Fornecedores**

Da mesma forma que os consumidores foram identificados, foi feita a escolha dos Fornecedores, ou seja, através de pesquisa mercadológica.

Nesse tipo de empreendimento há fornecedores nos diferentes segmentos, tornando a seleção dos mesmos de vital importância para oferecer bons produtos a preços competitivos. Para tanto, leva-se em consideração os seguintes aspectos: preço, prazos praticados, condições de pagamento, pontualidade na entrega do produto, qualidade, garantia oferecida etc.

2.3. POTENCIALIDADES DA EMPRESA

O grande potencial nesse tipo de negócio é que ele nunca sai de moda e mesmo nos momentos de crise econômica, sempre há famílias que não abrem mão de manter na memória aquilo que representa a principal etapa de crescimento do seu filho. O ponto fraco no ramo de decoração de festas infantis diz respeito as constantes inovações pelas quais ele passa, sendo necessário para acompanhar a concorrência, estar sempre atualizado e assim adequar-se de acordo com a demanda do público-alvo.

2.4. LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

O Empreendimento situa-se na Rua Tambés, 429 entre Roberto Camelier e Tupinambás no Bairro da Condor. É um local que apresenta um espaço físico necessário para instalar o negócio e possui uma infra-estrutura adequada para o desenvolvimento da atividade.

O layout apresentado pela empresa é distribuído entre a loja de exposição de itens e cenários, sala da administração e uma pequena oficina para montagem de peças.

Além dessas características, foram levados em consideração para determinação do local, outros fatores como facilidade de acesso ao local e de estacionamento.

2.5. PRODUTOS E SERVIÇOS

Inicialmente a empresa irá oferecer cinco tipos de serviços formados pelos seguintes pacotes:

✓ **Mesa Temática:** A montagem da mesa varia de acordo com o tema escolhido, sendo que a mesa padrão é formada por 1 toalha de mesa, 5 esculturas de resina, 1 painel de tecido, 4 painéis de isopor, 1 castelo ou casinha tema e 10 brinquedos do personagem tema;

✓ **Decoração com Balões:** Neste pacote são oferecidos 80 pacotes de balão profissional, 2 pacotes de balão canudo, um cano de PVC para ornamentações com balão;

✓ **Mesa de Doces:** Composta por 1 toalha de mesa, 50 unidades de pirulito tipo psicodélico, 150 unidades de balas diversas e 100 unidades de doces diversos que serão arrumados em 3 baleiros, 3 piruliteiros e 1 pastilheiro.

✓ **Lembrancinhas:** A quantidade é determinada pelo cliente, assim como o material utilizado. No entanto, neste Plano de Negócio foi feito o cálculo do preço de venda para 100 lembrancinhas por festa, utilizando como principal matéria-prima o E.V.A.

✓ **Arranjos de Mesa:** Da mesma forma que as lembrancinhas, este também é determinado pelos clientes. E também foi feito o cálculo para um pacote com 50 arranjos por festa, utilizando como principal matéria-prima o balão.

2.6. PLANO DE MARKETING

A estratégia de divulgação consiste em dotar os funcionários de informações sobre os produtos e serviços oferecidos tornando a chave para vendê-los ao cliente externo. Para isso, deve antes ser feita uma análise da realidade avaliando as preferências e necessidades do público que se pretende alcançar. Deve-se ter consciência ainda, que a qualidade nos serviços prestados é a melhor forma de tornar-se conhecida e sólida no mercado competitivo. A propaganda “boca a boca” é o fator de fortalecimento das marcas.

2.7. DIFERENCIAL COMPETITIVO

A principal estratégia consiste no atendimento impecável já que nesse tipo de negócio a propaganda “boca a boca” funciona como uma das melhores referências para

a escolha do serviço. Além disso, a empresa busca investir na diferenciação dos seus serviços, oferecendo um serviço ainda novo no mercado que é a “Arte com Balões”.

Para vencer a concorrência, a empresa procura diversificar sua oferta através de um atendimento personalizado e variação dos pacotes de decoração.

Portanto, para oferecer um atendimento personalizado e com qualidade as datas das festas devem ser agendadas com antecedência com um número máximo de apenas dois eventos por dia, sendo esse atendimento restrito aos bairros próximos ao bairro da Condor, onde localiza-se a sede da empresa.

2.8. BENEFÍCIOS ESPERADOS

Assim como qualquer empresa que se lança no mercado, o benefício esperado é que o serviço oferecido pela mesma seja reconhecido por seus clientes garantindo a confiança destes e a ajuda dos mesmos para a conquista de novos clientes, formando assim a base para um bom faturamento, o que garantirá a continuidade da empresa e aperfeiçoamento dos serviços oferecidos por ela.

CAPÍTULO III

3.1. DADOS FINANCEIROS

- **Fontes de Recursos Financeiros**

O capital de Giro foi formado através da integralização dos sócios em quantidade suficiente para a constituição da empresa além da disposição de uma reserva técnica, que poderá ser utilizado para cobrir despesas eventuais e imprevistas.

- **Investimentos Necessários**

Para que a empresa inicie sua operacionalização é necessário estruturá-la de forma que ela seja capaz de garantir o fornecimento dos serviços a que ela se propõe. Para isso, os recursos foram listados e orçados conforme constam na lista de necessidades, a qual demonstra todos os recursos necessários para o funcionamento da empresa. A empresa Uni Duni Tê - Decorações Infantis apresenta a seguinte lista de necessidades:

PLANO DE INVESTIMENTO			
Investimento Inicial			30.000,00
Descrição	Vlr Unit.	Quant.	Total
Computador	1.300,00	1	1.300,00
Impressora	455,00	1	455,00
Mesa	330,00	1	330,00
Cadeira	74,99	3	224,97
Aparelho de Telefone	21,00	1	21,00
Condicionador de Ar	960,00	1	960,00
Balcão	300,00	1	300,00
Prateleira	200,00	2	400,00
Calculadora	59,99	1	59,99
Bebedouro	275,00	1	275,00
Compressor de ar	345,00	1	345,00
Bombinhas de ar	15,00	2	30,00
Medidores de balão	56,00	1	56,00
Tesoura	8,00	3	24,00
Base de Ferro	20,00	4	80,00
Cano de PVC 1/4" de 6m	12,00	4	48,00
Toalha p/ Mesa Temática	70,00	5	350,00
Escultura de resina	60,00	25	1.500,00
Painel de tecido	120,00	5	600,00
Panel de isopor	6,00	20	120,00
Castelo ou Casinha do tema	12,00	5	60,00
Brinquedos do personagem tema	19,00	50	950,00
Toalha p/ mesa de doces	40,00	5	200,00
Baleiro	8,00	15	120,00
Pastilheiro	8,00	5	40,00
Piruliteiro	8,00	15	120,00
Pistola de cola quente	6,00	2	12,00
Alicate	7,00	1	7,00
Total			8.987,96

Despesas Pré-Operacionais	1.350,00
Despesas c/ Constituição	950,00
Honorários do contador	400,00

Despesas Fixas	275,00
Material de limpeza	200,00
Material de expediente	75,00

Custos Variáveis			14.976,90
Balões Profissionais (pct c/ 50und)	2,80	2304	6.451,20
Fio de Náilon 0,70 mm	2,50	14	35,00
Fita adesiva silver tape	15,00	4	60,00
Fita crepe	4,90	6	29,40
Barbante	2,10	25	52,50
Balão canudo	32,00	80	2.560,00
Base c/ vergalhão de alumínio 1/4" c/ 75cm	1,50	1200	1.800,00
balão metálico	2,00	1200	2.400,00
E.V.A	1,20	600	720,00
Caneta p/ artesanato	1,10	48	52,80
Cola de contato	3,00	24	72,00
Refil p/ cola quente	0,50	48	24,00
Embalagem	0,30	2400	720,00

Custos Fixos	715,00
Energia Elétrica	80,00
Água	40,00
Telefone	30,00
Assinatura de Revista	65,00
Ponto Comercial	300,00
Transporte	200,00

Reserva Técnica	3.695,14
Caixa	3.695,14

- **Balço Patrimonial**

BALANÇO DE ABERTURA			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	18.672,04		
DISPONÍVEL	3.695,14		
Caixa	3.695,14		
REALIZÁVEL C/PRAZO	14.976,90		
Estoque	14.976,90		
		PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30.000,00
		CAPITAL SOCIAL	30.000,00
		Capital Realizado	30.000,00
PERMANENTE	11.327,96		
IMOBILIZADO	8.987,96		
Computadores e Periféricos	1.755,00		
Móveis e Utensílios	7.232,96		
DIFERIDO	2.340,00		
Gatos Pré -Operacionais	2.340,00		
TOTAL	30.000,00	TOTAL	30.000,00

O Balço Patrimonial foi projetado a partir do plano de investimento, onde foi orçada, a preço de mercado, a matéria-prima para a prestação do serviço, os móveis e utensílios, computadores e periféricos e as despesas de organização necessárias para estruturar o início do empreendimento.

- **Projeção de Fluxo de Caixa**

Analisar o fluxo de caixa de uma empresa é reunir os dados de entrada e saída de caixa, projetados no tempo.

É através da análise do fluxo de caixa da empresa que o empresário poderá saber se é viável vender os produtos a prazo, dar descontos ou eliminar estoques para fazer caixa, por exemplo. Trata-se de uma ferramenta estratégica que auxilia o empreendedor no gerenciamento e no planejamento das ações que serão tomadas no dia-a-dia e no futuro da empresa.

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO

Projeção de Venda de Serviço

	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
Serviço/Unid	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
Preço de Venda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
Caixa Inicial	-	(4.842,62)	8.956,91	4.238,42	17.913,83	13.483,62	27.447,33	20.771,16	32.488,90	34.735,00	37.530,47	39.776,58
RECEBIMENTOS												
Faturamento	15.310,03	15.310,03	15.310,03	15.310,03	15.613,50	15.613,50	13.249,33	13.249,33	13.249,33	13.249,33	13.249,33	13.249,33
Receitas à vista												
PAGAMENTOS												
Custos/Disp.Variáveis	19.407,65	765,50	19.283,53	889,62	19.298,71	904,80	19.180,50	786,59	10.258,23	9.708,86	10.258,23	786,59
Custos Fixos	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00	745,00
Custo Total	20.152,65	1.510,50	20.028,53	1.634,62	20.043,71	1.649,80	19.925,50	1.531,59	11.003,23	10.453,86	11.003,23	1.531,59
SALDO DE CAIXA	(4.842,62)	8.956,91	4.238,42	17.913,83	13.483,62	27.447,33	20.771,16	32.488,90	34.735,00	37.530,47	39.776,58	51.494,32

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO PARA 5 anos

IGPM

3,5164%

Crescimento de 30% ao ano

30%

ANO 1 TOTAL	ANO 2 TOTAL	ANO 3 TOTAL	ANO 4 TOTAL	ANO 5 TOTAL
171.963,10	223.552,03	290.617,64	377.802,94	491.143,82
111.528,79	115.450,58	119.510,29	123.712,75	128.062,98
8.940,00	9.254,37	9.579,79	9.916,65	10.265,36
120.468,79	124.704,95	129.090,07	133.629,40	138.328,34
51.494,32	98.847,08	161.527,57	244.173,54	352.815,48

- **Ponto de Equilíbrio**

O Ponto de Equilíbrio evidencia nível de produção e vendas geradoras de receitas, compatíveis com um determinado valor de custos e despesas. Corresponde à quantidade de produtos/serviços que a empresa deverá efetuar para gerar valor suficiente para cobrir seus custos e despesas totais.

$$PE = \frac{\text{Custos e Despesas Fixas}}{\text{Marg. De Contribuição/Und}}$$

Mesa Temática	
Preço de Venda / Unit.	75,87
Custos e Despesas Variáveis/Unid.	5,17
Custos e Despesas Fixas/Mês	204,00
Margem de Contribuição/Unit.	70,70
PE/Unid.	2,89
PE em R\$ = PV x Qtde no PE =	218,92

Decoração c/ Balões	
Preço de Venda / Unit.	468,88
Custos e Despesas Variáveis/Unid.	298,56
Custos e Despesas Fixas/Mês	204,00
Margem de Contribuição/Unit.	170,32
PE/Unid.	1,20
PE em R\$ = PV x Qtde no PE =	561,61

Mesa de Doces	
Preço de Venda / Unit.	61,80
Custos e Despesas Variáveis/Unid.	33,96
Custos e Despesas Fixas/Mês	204,00
Margem de Contribuição/Unit.	27,84
PE/Unid.	7,33
PE em R\$ = PV x Qtde no PE =	452,87

Lembrancinhas	
Preço de Venda / Unit.	165,34
Custos e Despesas Variáveis/Unid.	101,26
Custos e Despesas Fixas/Mês	204,00
Margem de Contribuição/Unit.	64,08
PE/Unid.	3,18
PE em R\$ = PV x Qtde no PE =	526,38

Arranjos de Mesa	
Preço de Venda / Unit.	529,24
Custos e Despesas Variáveis/Unid.	337,80
Custos e Despesas Fixas/Mês	204,00
Margem de Contribuição/Unit.	191,44
PE/Unid.	1,07
PE em R\$ = PV x Qtde no PE =	563,96

- **Análise dos Indicadores de Avaliação do Negócio**

Valor Presente Líquido (VPL)

”O Valor Presente Líquido é uma técnica de análise de fluxo de caixa que consiste em calcular o valor presente de uma série de pagamentos e/ou recebimentos iguais ou não a uma taxa conhecida, e deduzir deste valor o fluxo inicial (valor do empréstimo, financiamento ou investimento)”¹.

Se o VPL final for positivo, significa que o empréstimo, financiamento ou investimento deverá ser realizado, pois a Taxa Efetiva de Retorno será maior que a Taxa Mínima de Atratividade fixada. Do contrário, a operação não deverá ser realizada.

Taxa Interna de Retorno (TIR)

A TIR corresponde a uma taxa de desconto que iguala o valor atual das entradas líquidas de caixa ao valor atual dos desembolsos relativos ao investimento líquido. Ela deve ser comparada com uma taxa de rentabilidade mínima exigida em face do risco do projeto.

Se a TIR for maior ou igual à taxa mínima estipulada, a proposta de investimento poderá ser aprovada, se for inferior à taxa mínima a proposta deverá ser rejeitada porque a sua implementação afetaria negativamente a rentabilidade global da empresa.

Tempo de retorno do Investimento (*payback*)

O *payback* é a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do projeto. Este indicador determina o prazo mínimo necessário para que as entradas de caixa recuperem o valor do investimento inicial.

¹ SOBRINHO, José Vieira Dutra. *Matemática Financeira*. Atlas

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	30.000,00			-30.000,00			
1		171.963,10	120.468,79	51.494,32	172%	0,58	210
2		223.552,03	124.704,95	98.847,08	329%	0,30	109
3		290.617,64	129.090,07	161.527,57	538%	0,19	67
4		377.802,94	133.629,40	244.173,54	814%	0,12	44
5		491.143,82	138.328,34	352.815,48	1176%	0,09	31

VPL = R\$ 247.798,23

TIR = 243%

Observando as projeções feitas para os cinco períodos e os Indicadores de Rentabilidade, faz-se as seguintes ponderações acerca do empreendimento em questão:

1. O VPL – Valor Presente Líquido – investido R\$ 30.000,00 corresponderá a R\$ 247.798,23 após cinco anos. Isso significa que o investimento é economicamente atrativo, pois o valor presente das entradas de caixa é maior do que o valor presente das saídas de caixa;
2. Outro fator que demonstra a viabilidade do empreendimento é o resultado obtido pela taxa interna de retorno (TIR) a qual, neste caso foi igual a 243%, ou seja, maior que a taxa mínima de retorno estipulada - 30%, significando, portanto, que o empreendimento é economicamente atrativo;
3. Se a taxa de retorno contábil for realmente confirmada, o investimento inicial será recuperado em 210 dias, ou seja, no primeiro ano de atividade.

CONCLUSÃO

Empreender é sempre um risco, mas empreender sem planejamento é um risco que pode ser evitado. O Plano de Negócios, apesar de não ser a garantia do sucesso, pode ajudar, entre outras coisas, na tomada de decisões, assim como não desviar dos objetivos inicialmente estabelecidos.

Com a elaboração deste trabalho tomando com base a empresa ***Uni Duni Te – Decorações Infantis*** pôde-se analisar, sob a ótica do Plano de Negócios, a viabilidade econômico-financeira do projeto inicial, levando em consideração os índices de lucratividade, os quais demonstraram a atratividade do empreendimento.

BIBLIOGRAFIA

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

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

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

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

Sites consultados:

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

ANEXOS

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS**MESA TEMÁTICA (5TEMAS- 24 Eventos p/ mes)**

DESCRIÇÃO	UND	QTDE	VLR UNT	VLR TOTAL
CUSTOS VARIÁVEIS				124,12
Mão de Obra	h	36	1,46	52,56
Toalha de Mesa	und	5		5,83
Escultura de Resina	und	25		25,00
Painel de Tecido	und	5		10,00
Painel de Isopor	und	20		2,00
Castelo ou Casinha Tema	und	5		1,00
Brinquedos do Personagem tema	und	50		15,83
Fita Adesiva	und	2	4,90	9,80
Barbante	und	1	2,10	2,10

CUSTOS FIXOS				149,00
Energia Elétrica				16,00
Água				8,00
Telefone				12,00
Transporte				40,00
Assinatura de revista				13,00
Aluguel				60,00

DESPESAS FIXAS				55,00
Material de limpeza				40,00
Material de expediente				15,00

CUSTOS VARIÁVEIS				124,12
CUSTOS FIXOS				149,00
CUSTO TOTAL				273,12

DECORAÇÃO COM BALÕES (24 Eventos p/ mês)

DESCRIÇÃO	UND	QTDE	VLR UNT	VLR TOTAL
CUSTOS VARIÁVEIS				7.165,50
Mão de Obra	h	72	1,46	105,12
Balão Profissionais	pct (50un)	1920	2,80	5.376,00
Fio de Náilon	und	4	2,50	10,00
Fita Adesiva Silver Tape	und	4	15,00	60,00
Fita Adesiva	und	4	4,90	19,60
Barbante	rolo	24	2,10	50,40
Balão Canudo	pct (30un)	48	32,00	1.536,00
Compressor de ar	und	1		5,75
Bombinha de ar	und	1		0,25
Tesoura	und	1		0,25
Base de Ferro	und	4		1,33
Cano de PVC	und	4		0,80

CUSTOS FIXOS				149,00
Energia Elétrica				16,00
Água				8,00
Telefone				12,00
Transporte				40,00
Assinatura de revista				13,00
Aluguel				60,00

DESPESAS FIXAS				55,00
Material de limpeza				40,00
Material de expediente				15,00

CUSTOS VARIÁVEIS				7.165,50
CUSTOS FIXOS				149,00
CUSTO TOTAL				7.314,50

MESA DE DOCES (24 p/ mês)

DESCRIÇÃO	UND	QTDE	VLR UNT	VLR TOTAL
CUSTOS VARIÁVEIS				815,09
Mão de Obra	h	19,2	1,46	28,03
Toalha de Mesa	und	5		3,33
Baleiro	und	12		1,60
Piruliteiro	und	12		1,60
Pastilheiro	und	4		0,53
Pirulitos	und	720	0,50	360,00
Balas Diversas	und	3600	0,05	180,00
Doces Diversos	cento	24	10,00	240,00
CUSTOS FIXOS				149,00
Energia Elétrica				16,00
Água				8,00
Telefone				12,00
Transporte				40,00
Assinatura de revista				13,00
Aluguel				60,00
DESPESAS FIXAS				55,00
Material de limpeza				40,00
Material de expediente				15,00
CUSTOS VARIÁVEIS				815,09
CUSTOS FIXOS				149,00
CUSTO TOTAL				964,09

LEMBRANCINHAS (2400 p/ mês)

DESCRIÇÃO	UND	QTDE	VLR UNT	VLR TOTAL
CUSTOS VARIÁVEIS				2.430,26
Mão de Obra	h	576	1,46	840,96
E.V.A	und	600	1,20	720,00
Caneta de artesanato	und	48	1,10	52,80
Cola de contato	und	24	3,00	72,00
Refil de cola quente	und	48	0,50	24,00
Embalagem	und	2400	0,30	720,00
Tesoura	und	1		0,25
Pistola de Cola Quente	und	2		0,25
CUSTOS FIXOS				149,00
Energia Elétrica				16,00
Água				8,00
Telefone				12,00
Transporte				40,00
Assinatura de revista				13,00
Aluguel				60,00
DESPESAS FIXAS				55,00
Material de limpeza				40,00
Material de expediente				15,00
CUSTOS VARIÁVEIS				2.430,26
CUSTOS FIXOS				149,00
CUSTO TOTAL				2.579,26

ARRANJOS DE MESA (1200 p/ mês)

DESCRIÇÃO	UND	QTDE	VLR UNT	VLR TOTAL
CUSTOS VARIÁVEIS				8.107,18
Mão de Obra	h	84	2,92	245,28
Base em MDF c/ Vergalhão de Alumínio	und	1200	1,50	1.800,00
Balão canudo	pct (30un)	80	32,00	2.560,00
Balão metálico	und	1200	2,00	2.400,00
Balão Profissional	pct (50un)	384	2,80	1.075,20
Fio de Náilon	und	10	2,50	25,00
Tesoura	und	1		0,25
Escala Medidora de balões	und	1		0,93
Alicate	und	1		0,27
bombinha de ar	und	1		0,25

CUSTOS FIXOS				149,00
Energia Elétrica				16,00
Água				8,00
Telefone				12,00
Transporte				40,00
Assinatura de revista				13,00
Aluguel				60,00

DESPESAS FIXAS				55,00
Material de limpeza				40,00
Material de expediente				15,00

CUSTOS VARIÁVEIS				8.107,18
CUSTOS FIXOS				149,00
CUSTO TOTAL				8.256,18

FOLHA DO PRODUTO**MESA TEMÁTICA (5 TEMAS: 24 Eventos p/ mes)**

CUSTOS VARIÁVEIS	124,12
Mão de Obra	52,56
Toalha de Mesa	5,83
Escultura de Resina	25,00
Painel de Tecido	10,00
Painel de Isopor	2,00
Castelo ou Casinha Tema	1,00
Brinquedos do Personagem tema	15,83
Fita Adesiva	9,80
Barbante	2,10

CUSTOS FIXOS	149,00
Energia Elétrica	16,00
Água	8,00
Telefone	12,00
Transporte	40,00
Assinatura de revista	13,00
Aluguel	60,00

CUSTO TOTAL	273,12
CUSTO TOTAL P/ UND	11,38

Decoração c/ Balões (24 Eventos p/ mês)

CUSTOS VARIÁVEIS	7.165,50
Mão de Obra	105,12
Balão Profissionais	5.376,00
Fio de Náilon	10,00
Fita Adesiva Silver Tape	60,00
Fita Adesiva	19,60
Barbante	50,40
Balão Canudo	1.536,00
Compressor de ar	5,75
Bombinha de ar	0,25
Tesoura	0,25
Base de Ferro	1,33
Cano de PVC	0,80

CUSTOS FIXOS	149,00
Energia Elétrica	16,00
Água	8,00
Telefone	12,00
Transporte	40,00
Assinatura de revista	13,00
Aluguel	60,00

CUSTO TOTAL	7.314,50
CUSTO UNITÁRIO TOTAL	304,77

Mesa de Doces (24 Eventos p/ mês)	
CUSTOS VARIÁVEIS	815,09
Mão de Obra	28,03
Toalha de Mesa	3,33
Baleiro	1,60
Piruliteiro	1,60
Pastilheiro	0,53
Pirulitos	360,00
Balas Diversas	180,00
Doces Diversos	240,00

CUSTOS FIXOS	149,00
Energia Elétrica	16,00
Água	8,00
Telefone	12,00
Transporte	40,00
Assinatura de revista	13,00
Aluguel	60,00

CUSTO TOTAL	964,09
CUSTO UNITÁRIO TOTAL	40,17

Lembrancinhas (2400 p/ mês)	
CUSTOS VARIÁVEIS	2.430,26
Mão de Obra	840,96
E.V.A	720,00
Caneta de artesanato	52,80
Cola de contato	72,00
Refil de cola quente	24,00
Embalagem	720,00
Tesoura	0,25
Pistola de Cola Quente	0,25

CUSTOS FIXOS	149,00
Energia Elétrica	16,00
Água	8,00
Telefone	12,00
Transporte	40,00
Assinatura de revista	13,00
Aluguel	60,00

CUSTO TOTAL	2.579,26
CUSTO UNITÁRIO TOTAL	107,47

Arranjos de Mesa (1200 p/ mês)	
CUSTOS VARIÁVEIS	8.107,18
Mão de Obra	245,28
Base em MDF c/ Vergalhão de Alumínio	1.800,00
Balão canudo	2.560,00
Balão metálico	2.400,00
Balão Profissional	1.075,20
Fio de Náilon	25,00
Tesoura	0,25
Escala Medidora de balões	0,93
Alicate	0,27
bombinha de ar	0,25
CUSTOS FIXOS	149,00
Energia Elétrica	16,00
Água	8,00
Telefone	12,00
Transporte	40,00
Assinatura de revista	13,00
Aluguel	60,00
CUSTO TOTAL	8.256,18
CUSTO UNITÁRIO TOTAL	344,01

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

MESA TEMÁTICA		
		%
PV	75,87	100
(-)CUSTOS VARIÁVEIS/UND	5,17	7
= MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	70,70	93
(-)CUST. DESP. FIXAS	6,21	8
= LUCRO	64,49	85

DECORAÇÃO COM BALÕES		
		%
PV	468,88	100
(-)CUSTOS VARIÁVEIS/UND	298,56	64
= MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	170,32	36
(-)CUST. DESP. FIXAS	6,21	1
= LUCRO	164,11	35

MESA DE DOCES		
		%
PV	61,80	100
(-)CUSTOS VARIÁVEIS/UND	33,96	55
= MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	27,84	45
(-)CUST. DESP. FIXAS	6,21	10
= LUCRO	21,63	35

LEMBRANCINHAS		
		%
PV	165,34	100
(-)CUSTOS VARIÁVEIS/UND	101,26	61
= MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	64,08	39
(-)CUST. DESP. FIXAS	6,21	4
= LUCRO	57,87	35

ARRANJOS DE MESA		
		%
PV	529,24	100
(-)CUSTOS VARIÁVEIS/UND	337,80	64
= MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	191,44	36
(-)CUST. DESP. FIXAS	6,21	1
= LUCRO	185,23	35

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

PRODUTO	Custo Total p/ Unid
Mesa Temática	11,38

$$\text{Preço de Venda} = \frac{11,38}{0,15}$$

PRODUTO	PV
Mesa Temática	75,87

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} + \text{Marg. Lucro})}$$

Imp. + Marg. Lucro	PERC.
ISS	0,05
Marg. Lucro	0,80
TOTAL	0,85

TESTE	
Custo Total	11,38
ISS	3,79
Marg. Lucro	60,69
PV	75,87

PRODUTO	Custo Total p/ Unid
Dec. c/ Balões	304,77

$$\text{Preço de Venda} = \frac{304,77}{0,65}$$

PRODUTO	PV
Dec. c/ Balões	468,88

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} + \text{Marg. Lucro})}$$

Imp. + Marg. Lucro	PERC.
ISS	0,05
Marg. Lucro	0,30
TOTAL	0,35

TESTE	
Custo Total	304,77
ISS	23,44
Marg. Lucro	140,66
PV	468,88

PRODUTO	Custo Total p/ Unid
Mesa de Doces	40,17

$$\text{Preço de Venda} = \frac{40,17}{0,65}$$

PRODUTO	PV
Mesa de Doces	61,80

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} + \text{Marg. Lucro})}$$

Imp. + Marg. Lucro	PERC.
ISS	0,05
Marg. Lucro	0,30
TOTAL	0,35

TESTE	
Custo Total	40,17
ISS	3,09
Marg. Lucro	18,54
PV	61,80

PRODUTO	Custo Total p/ Unid
Lembrancinhas	107,47

$$\text{Preço de Venda} = \frac{107,47}{0,65}$$

PRODUTO	PV
Lembrancinhas	165,34

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} + \text{Marg. Lucro})}$$

Imp. + Marg. Lucro	PERC.
ISS	0,05
Marg. Lucro	0,30
TOTAL	0,35

TESTE	
Custo Total	107,47
ISS	8,27
Marg. Lucro	49,60
PV	165,34

PRODUTO	Custo Total p/ Unid
Arranjo de Mesa	344,01

$$\text{Preço de Venda} = \frac{344,01}{0,65}$$

PRODUTO	PV
Arranjo de Mesa	529,24

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} + \text{Marg. Lucro})}$$

Imp. + Marg. Lucro	PERC.
ISS	0,05
Marg. Lucro	0,30
TOTAL	0,35

TESTE	
Custo Total	344,01
ISS	26,46
Marg. Lucro	158,77
PV	529,24