



**Universidade Federal do Pará
Instituto de Ciências Sociais Aplicadas
Faculdade de Ciências Contábeis
Administração Financeira e Orçamentária Empresarial
Professor Héber Lavor Moreira**

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA: Plano de Negócio



EQUIPE:

*CELSO SOUSA DE OLIVEIRA JÚNIOR
ÍISIS PRISCILA NUNES DE LIMA*

**Belém-Pará
2008**

Trade Gestão de Negócios

Rua Domingos Marreiros, 48
Umarizal – Belém-Pará, CEP: 66055-210.

www.trade.com.br

tradegestaodenegocios@trade.com.br



Celso Sousa de Oliveira Júnior, Diretor Administrativo

Tel (91) 8118-4151/ 91126968

Ísis Priscila Nunes de Lima, Diretora Administrativa

Tel (91) 8165-4240/3245-7823

Este Plano de negócios foi elaborado em Junho de 2008, por Celso Sousa de Oliveira Júnior e Ísis Priscila Nunes de Lima, orientados por Héber Lavor Moreira.

Cópia 2 de 2

ÍNDICE

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA.....	4
PLANO DE NEGÓCIO.....	4
1-RESUMO EXECUTIVO	4
1.1- <i>Perfil e Competências dos nossos Especialistas</i>	4
2-SERVIÇOS	5
2.1- <i>Características</i>	5
2.2- <i>Diferencial Tecnológico</i>	7
2.3- <i>Pesquisa e Desenvolvimento</i>	7
3- O MERCADO	8
3.1 <i>Clientes</i>	9
3.2. <i>Concorrência</i>	9
3.3. <i>Análise SWOT do Empreendimento</i>	10
4. DADOS FINANCEIROS	10
4.1- <i>Fontes de Recursos Financeiros</i>	10
4.2- <i>Investimento Inicial</i>	11
4.3- <i>Previsão das Despesas Mensais</i>	11
5- BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA	12
6- ESTUDO DO CUSTO DOS SERVIÇOS.....	13
6.1- <i>Critérios de Alocação</i>	13
6.2- <i>Quantidade Estimada de Serviços por Mês</i>	14
6.3- <i>Quantidade de Horas Estimada por Serviço</i>	15
6.4- <i>Custo Unitários por Serviços</i>	16
6.5- <i>Custo Total Anual</i>	17
7- PREÇO DE VENDA	17
8- ESTUDO DO PONTO DE EQUILÍBRIO.....	18
9- FLUXO DE CAIXA	19
10- ESTUDO DO RETORNO FINANCEIRO DO NEGÓCIO S/ O FLUXO DE CAIXA	19
CONSIDERAÇÕES FINAIS	21
BIBLIOGRAFIA	22
ANEXOS.....	23

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

Plano de Negócio

1-Resumo Executivo

A *Trade Gestão de Negócios Ltda* é uma empresa que foi criada para satisfazer a demanda de empresas que necessitam de analistas capacitados para orientá-los na Gestão do Negócio. A Contabilidade exige um trabalho minucioso de análise fiscal, tributária, trabalhista de uma empresa, e o que ocorre na maioria das vezes é que a correria diária para fazer a escrituração contábil, cumprir prazos para entrega de declarações municipais, estaduais e federais, impossibilitam a realização dessa importante ferramenta para os Gestores e tomadores de decisões, que é a Análise dos Demonstrativos Contábeis, traduzir o que os números e índices trazidos pela contabilidade podem contribuir para aprimorar o desempenho do negócio.

A empresa está instalada estrategicamente num ambiente agradável, refrigerado, com todo conforto oferecido aos nossos clientes, localizada na Rua **Domingos Marreiros**, 48. Umarizal – Belém-Pará, CEP: 66055-210.

1.1- Perfil e Competências dos nossos Especialistas

- Capacidade diagnóstica - ver o problema através das suas causas;
- Multidisciplinaridade - ver uma questão de vários ângulos diferentes, principalmente o ângulo que a empresa não percebeu ou mesmo não quer lhe contar;
- Capacidade de análise - não repetir modelos utilizados em outras empresas;
- Habilidade para conviver com o risco e a ambigüidade constantes;
- Capacidade para lidar com imprevistos e lidar com vários projetos ao mesmo tempo;
- Não se intimidar diante de um problema aparentemente sem conserto. Muitos deles aparecerão, com certeza;
- Ter humildade para ficar na retaguarda do processo e ter maturidade para implantar soluções viáveis e criativas;

- Facilidade para trabalhar em equipe e se integrar com facilidade ao grupo. Normalmente o trabalho vai ser feito com o consultor, o gerente ou diretor responsável e alguns outros colaboradores;
- São uns bons negociadores, para poder definir as prioridades da equipe;
- Tem visão do detalhe, mas sem perder o entendimento da idéia como um todo;
- Tem vocação para inovação, já que o consultor vai trabalhar com uma relação de trabalho totalmente nova;
- Ter maturidade e muito conhecimento, adquirido em experiências profissionais em empresas de ramos e segmentos variados.

2-Serviços

2.1-Características

Os nossos serviços serão executados tendo como foco:

01 - Análise Econômica-Financeira do Balanço Patrimonial, consiste no cálculo e análise dos mais diversos índices extraídos do Balanço e elaboração de relatórios com os resultados obtidos e recomendações aos clientes.

02 - Análise Econômica-Financeira da DRE, consiste no cálculo e análise de diversos índices extraídos da DRE e elaboração de relatórios com os resultados obtidos e recomendações aos clientes.

03 - Elaboração de Estudo Financeiro (Índices econômico-financeiros), consiste em um estudo geral da empresa, diagnostico da situação econômico financeira da companhia com emissão de relatório com o resultado e recomendações de investimentos aos clientes.

04 - Consultoria em Gestão com Pessoas, tem por finalidade orientar o Recursos Humanos ao desenvolvimento da capacidade produtiva dos funcionários, criando incentivos como Plano de Metas.

05 - Orientações de Investimentos Financeiros, consiste em orientar os clientes quanto a diversificação do investimento de seus capitais e minimizar a margem de risco de perda financeira.

06 - Estudo Organizacional para Implantação de Gestão de Custos, consiste na consultoria inicial para implementação de programa de gestão de custos a fim de conhecer melhor seus fluxos e processos.

07 - Formatação de Estrutura para Implantação de Gestão de Custos, após o estudo organizacional e necessário implementar a estrutura para gestão de custos, estabelecer todos os centros de atividades, fluxos e Objetos de custos, determinar os direcionadores de recursos e de atividades, montar toda a estrutura RECURSOS --> ATIVIDADES --> OBJETOS DE CUSTOS para então fazer a implantação do projeto.

08 - Implantação de Programa de Gestão de Custos, depois de toda a estrutura montada vem a implantação propriamente dita Aquisição de software importação dos dados (recursos x atividades x objetos de custos / direcionadores).

09 - Treinamento do Pessoal para Continuidade do Processo, prepara pessoas para coleta e apuração de todas as informações necessárias para que a gestão de custos possa ter continuidade dentro da precisidade que o cliente desejar.

10 - Consultoria Periódica para Continuidade do Processo, acompanhamento do processo em foco junto com o cliente para apurar como esta a continuidade do processo, se todos os passos estão sendo seguidos.

2.2- Diferencial Tecnológico

Nossa empresa trás como diferencial a parceria para atuação em toda a região norte com empresa paulista, AB Costing com mais de 15 anos de atuação em ABC/M - Custeio e Gestão Baseado em Atividades, www.myabcm.com, o que fortalece nossa carta de apresentação aos cliente.

Nessa parceria, a MF Costing entra com consultoria e implantação da metodologia do ABC nas empresas e nosso parceiro a AB Costing fornece o software altamente especializado, ABC/M a um custo acessível.

A vantagem dos clientes é não ter que contratar um executivo para esse tipo de serviço que é muito caro, terceirizá-lo se torna uma vantagem bem atrativa.

Além de contratar a consultoria de gestão de custos nossos clientes ainda podem escolher em um leque de serviços contábeis financeiros disponibilizados por nossa empresa, e contar com o benefício que se traduz na segurança que proporciona ao administrador que terá sua empresa revista dentro das modernas técnicas e por profissionais altamente especializados, transmitindo assim segurança e transparência.

2.3- Pesquisa e Desenvolvimento

Por mais experientes que sejam os profissionais internos encarregados das diversas áreas contábil e fiscal, não se justifica a expectativa de que eles possam manter-se atualizados em relação a todo o amplo espectro da legislação e regulamentação que influencia a atividade empresarial. Mesmo por que a rotina diária e a falta de tempo conspiram contra o estudo aprofundado e constante dos inúmeros atos regulamentares publicados a cada dia.

Diariamente nos deparamos com o lançamento de novos produtos, aplicação de legislação nova ou pouco conhecida, a existência de controvérsias internas sobre aspectos fiscais das operações, são situações que aconselham a consulta a um profissional especializado independente, um profissional que conte com uma estrutura de apoio técnico permanente e atualizada, e que possua uma clientela grande e variada que lhe proporcione a oportunidade constante de reciclar seus conhecimentos.

A *Trade Gestão de Negócios* é uma empresa que está sempre a procura de aprimorar seus serviços , quer seja através da pesquisa por profissionais especializados ou com formação de parcerias, trazendo para a região norte , os melhores serviços existentes no Sudeste do país.

3- O Mercado

O mercado de consultoria começou a se abrir mais no Brasil no início dos anos 90, com a abertura de mercado e competitividade que se iniciou nos tempos do Governo Collor. Muitas empresas estatais acabavam se ser privatizadas, como a Telesp, e estas organizações precisavam de um trabalho pesado de reengenharia e mudança organizacional, e foi aí que o trabalho do consultor tornou-se mais conhecido e divulgado por aqui. "Pode-se dizer que o mercado de consultoria no Brasil teve três fases. A primeira foi com a privatização das estatais, onde todas as companhias resolveram ir em busca de competitividade. Depois veio o conceito de qualidade total, com a implantação da ISO 9000 no Brasil. A terceira e última fase é mais recente e compreende os últimos cinco anos, onde os sistemas de gestão (ERP) viraram febre no mundo empresarial", explica Dino Carlos Mocsányi, consultor de empresas há 15 anos e especialista em Gestão de Mudanças organizacionais, Estratégia, Reorganização Empresarial, Competitividade, Produtividade e Qualidade.

O segmento da *Trade Gestão de Negócios* é altamente promissor e apresenta intenso crescimento, pois a crescente exigência no mercado faz com que as empresas independente de seu porte, tenham que se profissionalizar cada vez mais. Os clientes não toleram mais amadorismo e os concorrentes estão se aperfeiçoando a cada dia. Desse modo, as micro e pequenas empresas que quiserem continuar no mercado de forma competitiva precisarão tornar-se empresas com gestão profissional e é nesse momento que a empresa de consultoria torna-se indispensável nesse processo de mudança.

3.1 Clientes

O nosso público-alvo são as empresas de todos os portes e segmentos, que estão em busca de um trabalho diferenciado. Por isso, nossa estratégia de mercado é a qualidade dos serviços e a inovação, pois a concorrência pode até oferecer um serviço semelhante ao nosso, mas não com a mesma qualidade. Exemplo: No segmento alimentício, existem várias empresas quem vendem o mesmo produto, mas o que faz a diferença na hora de optar por uma ou outra, são os prazos, a logística, etc.

3.2. Concorrência

A análise dos nossos concorrentes foi feita de forma secundária, na Região Metropolitana de Belém, através de pesquisas em busca de informações nos seus sites, e consulta a lista on-line. Através da pesquisa, pode-se concluir que em Belém, não há nenhuma empresa com a mesma proposta da *Trade Gestão de Negócios*. Percebeu-se que as empresas de consultoria de Belém, investem pouco na divulgação de seus serviços através de sites. Logo, utilizaremos essa deficiência em nosso favor.

3.3. Análise SWOT do Empreendimento

Análise Interna	
Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none">● Diferencial Tecnológico.● Confiabilidade nos Serviços Prestados.● Possibilidade no aumento de Clientes e no faturamento, através da implantação de novos serviços.● Adaptabilidade às necessidades do Mercado Consumidor.	<ul style="list-style-type: none">● A falta de conhecimento do usuário, quanto ao resultado dos nossos serviços.● A impossibilidade de estabelecimento, através do medo ao "novo".
Análise Externa	
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none">● Localização.● Profissionais Especializados● Serviços Terceirizados● Marketing através de site	<ul style="list-style-type: none">● A concorrência que oferece serviços de consultoria com preços baixos.

4. Dados Financeiros

4.1- Fontes de Recursos Financeiros

Os Recursos Financeiros necessários para dar início ao empreendimento, serão recursos provenientes dos próprios sócios, 50% de cada. No caso de uma empresa de consultoria, os gastos são baixos, o escritório pode ser instalado na própria residência, o que reduziria os gastos, porém a proposta da *Trade Gestão de Negócios* é algo maior, por isso inicialmente será necessário um investimento de **R\$ 33.979,75**. São aquisições de matérias de escritório, computadores e periféricos, materiais de expediente, materiais de limpeza, móveis e utensílios, capital de giro e despesas pré-operacionais para legalização da empresa.

4.2- Investimento Inicial

INVESTIMENTO INICIAL	R\$ 33.979,75
DESCRIÇÃO	Valores
Computadores e Periféricos	R\$ 6.100,00
Materiais de Expediente	R\$ 1.164,75
Materiais de Limpeza	R\$ 365,00
Móveis e Utensílios	R\$ 7.150,00
Disponível no Caixa	R\$ 2.000,00
Disponível no C/C Banco do Brasil	R\$ 10.000,00
SUB-TOTAL	R\$ 26.779,75
Despesas Pré-Operacionais	
Legalização da Empresa	R\$ 1.200,00
Adequação Predial	R\$ 2.000,00
Honorários Profissionais	R\$ 1.000,00
Despesa com Aluguel	R\$ 1.500,00
Despesa com Serviço de Internet	R\$ 1.500,00
SUB-TOTAL	R\$ 7.200,00

Para uma visualização detalhada das aquisições, verificar anexo 1.

4.3- Previsão das Despesas Mensais

DESCRIÇÃO	VALORES
CUSTO FIXO	R\$ 6.861,25
Aluguel	R\$ 1.500,00
Consumo Água	R\$ 100,00
Consumo Energia - Diversos	R\$ 50,00
Consumo Telefone - Assinatura	R\$ 50,00
Consumo Internet	R\$ 150,00
Material De Limpeza	R\$ 50,00
Pro Labore	R\$ 4.000,00
Disp. C/ Encargos S/ Pro Labore	R\$ 800,00
DEPRECIACÃO- Móveis e Utensílios	R\$ 59,58
DEPRECIACÃO- Computadores e Periféricos	R\$ 101,67
CUSTO VARIÁVEL	R\$ 5.590,00
Consumo Energia - Cons. P/ Atividade	R\$ 150,00
Consumo Telefone - Cons. P/ Atividade	R\$ 100,00
Materiais De Expediente	R\$ 300,00
Alimentação	R\$ 960,00
Salários	R\$ 2.000,00
Encargos S/ Salários	R\$ 1.400,00
TOTAL	R\$ 11.771,25

5- Balanço Patrimonial de Abertura

ATIVO		R\$ 33.979,75	PASSIVO		R\$ 33.979,75
CIRCULANTE		R\$ 13.529,75	CIRCULANTE		R\$ -
DISPONÍVEL		R\$ 13.529,75	Fornecedores		R\$ -
Banco do Brasil S/A		R\$ 10.000,00			
Caixa		R\$ 2.000,00			
Estoque - Materiais de Expediente		R\$ 1.164,75			
Estoque - Material de limpeza		R\$ 365,00			
PERMANENTE		R\$ 20.450,00			
IMOBILIZADO		R\$ 13.250,00			
Computadores e Periféricos		R\$ 6.100,00			
Depreciação Acumulada Computadores e Periféricos		R\$ -			
Móveis e Utensílios		R\$ 7.150,00			
Depreciação Acumulada Móveis e Utensílios		R\$ -			
DIFERIDO		R\$ 7.200,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		R\$ 33.979,75
Despesas Pré Operacionais		R\$ 7.200,00	Capital Integralizado		R\$ 33.979,75

O Balanço Patrimonial Inicial está baseado nos investimentos iniciais, com todas suas aquisições, feitas através de Cotação, ou seja, um estudo de Preço de Mercado. A organização das contas do ativo segue os critérios de liquidez, que possuem, e de prazo.

6- Estudo do Custo dos Serviços

6.1- Critérios de Alocação

Os critérios para alocação dos custos sobre serviço foram feitos de acordo com a planilha abaixo:

CUSTOS VARIÁVEIS	Critério de Alocação
Desp. c/ Energia - Parc. Var.	Kw/h
Desp. c/ Telefone - Parc. Var.	Cons. telefone
Desp. c/ Materiais e Expediente	Cons. mat. escrit.
Desp. c/ Alimentação	Alimentação Fornecida
Desp. c/ Salários	Homem/ Hora (hh)
Desp. c/ Encargos E Provisões s/ Salários	Homem/ Hora (hh)
CUSTOS FIXOS	
Critério de Alocação	
Desp. c/ Alugueis	Depreciação por uso
Desp. c/ Água	Homem/ Hora (hh)
Desp. c/ Energia - Parc. Fixo	Kw/h
Desp. c/ Telefone - Parc. Fixo	Cons. telefone
Desp. c/ Internet	Acessos Internet
Desp. c/ Materiais de Limpeza	Homem/ Hora (hh)
Desp. c/ Pro Labore	Demanda Pro Labore
Desp. c/ Encargos s/ Pro Labore	Demanda Pro Labore
Desp. com Depreciação Móveis e Utensílios	Depreciação por uso
Desp. c/ Depreciação Computadores e Periféricos	Depreciação por uso

A escala de atividades diárias por funcionário nos permite mensurar o consumo de kw/h (com base no uso das máquinas, considerando também que alguns serviços não são realizados integralmente na empresa, portanto não consomem energia) , Hora-Homem (Calculado com base no tempo de serviço prestado por cada funcionário) , Demanda Pró-labore (calculado com base no tempo do serviço prestado por sócio, Depreciação por uso (calculado com base no tempo do

uso das máquinas, considerando também que alguns serviços não são prestados dentro da empresa), Acessos a Internet e Telefone são mensurados através de consumo por serviço.

6.2- Quantidade Estimada de Serviços por Mês

Quantidade de Serviços no 1º Semestre							
Legenda de Serviços	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	TOTAL
01 - Análise Econômica-Financeira do Balanço Patrimonial	1	2			4		7
02 - Análise Econômica-Financeira da DRE	1	2			4		7
03 - Elaboração de Estudo Financeiro		3			3		6
04 - Consultoria em Gestão com Pessoas	1	3	1		1		6
05 - Orientações de Investimentos Financeiros		3			3		6
06 - Estudo Organizacional para Implantação de Gestão de Custos	1		1	1		1	4
07 - Formatação de Estrutura para Implantação de Gestão de Custos	1		1	1		1	4
08 - Implantação de Programa de Gestão de Custos	1		1	1		1	4
09 - Treinamento do Pessoal para Continuidade do Processo	1		1	1		1	4
10 - Consultoria Periódica para Continuidade do Processo		1	1	2	3	3	10
TOTAIS	7	14	5	6	18	7	58

Quantidade de Serviços no 2º Semestre							
Legenda de Serviços	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	TOTAL
01 - Análise Econômica-Financeira do Balanço Patrimonial		5			5		10
02 - Análise Econômica-Financeira da DRE		5			5		10
03 - Elaboração de Estudo Financeiro			4			5	9
04 - Consultoria em Gestão com Pessoas			1	2		1	4
05 - Orientações de Investimentos Financeiros			4			5	9
06 - Estudo Organizacional para Implantação de Gestão de Custos	1						1
07 - Formatação de Estrutura para Implantação de Gestão de Custos	1						1
08 - Implantação de Programa de Gestão de Custos		1					1
09 - Treinamento do Pessoal para Continuidade do Processo		1					1
10 - Consultoria Periódica para Continuidade do Processo	4	4	5	5	5	5	28
TOTAIS	6	16	14	6	15	15	74

Através da Tabela acima a empresa pode se preparar para a **Sazonalidade** que é uma inimiga de muitas empresas, por falta de planejamento e estudo de mercado. Se analisado, percebe-se que no Mês 2, Mês 5, Mês 8 e Mês 11, há um aumento na procura por serviços de Análise Econômico- Financeira, devido a entrega dos demonstrativos contábeis trimestrais. Exemplo: De Setembro à Dezembro fecha-se o 4ª Trimestre, no mês de fevereiro(Mês 2) a procura pela análise aumenta, visto que os gestores procuram soluções para assegurar a otimização do resultado econômico da organização, para os outros meses. Por isso é importante a escolha dos produtos em um negócio, não foi aleatoriamente que a **Trade Gestão de Negócios** optou também pelo Serviço de Implantação de Programa de Gestão de Custo, pois o processo para ser realizado é lento (conforme será visualizado na tabela a seguir - Quantidade Estimada de Horas por Serviço), o que garante a estabilidade financeira da empresa durante o ano todo.

6.3- Quantidade de Horas Estimada por Serviço

Quantidade de Horas no 1º Semestre							
Legenda de Serviços	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	TOTAL
01 - Análise Econômica-Financeira do Balanço Patrimonial	24	48	0	0	96	0	168
02 - Análise Econômica-Financeira da DRE	24	48	0	0	96	0	168
03 - Elaboração de Estudo Financeiro	0	90	0	0	90	0	180
04 - Consultoria em Gestão com Pessoas	170	510	170	0	170	0	1020
05 - Orientações de Investimentos Financeiros	0	30	0	0	30	0	60
06 - Estudo Organizacional para Implantação de Gestão de Custos	200	0	200	200	0	200	800
07 - Formatação de Estrutura para Implantação de Gestão de Custos	250	0	250	250	0	250	1000
08 - Implantação de Programa de Gestão de Custos	200	0	200	200	0	200	800
09 - Treinamento do Pessoal para Continuidade do Processo	20	0	20	20	0	20	80
10 - Consultoria Periódica para Continuidade do Processo	0	120	120	240	360	360	1200
TOTAIS	888	846	960	910	842	1030	5476

Quantidade de Horas no 2º Semestre							
Legenda de Serviços	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	TOTAL
01 - Análise Econômica-Financeira do Balanço Patrimonial	0	120	0	0	120	0	240
02 - Análise Econômica-Financeira da DRE	0	120	0	0	120	0	240
03 - Elaboração de Estudo Financeiro	0	0	120	0	0	150	270
04 - Consultoria em Gestão com Pessoas	0	0	170	340	0	170	680
05 - Orientações de Investimentos Financeiros	0	0	40	0	0	50	90
06 - Estudo Organizacional para Implantação de Gestão de Custos	200	0	0	0	0	0	200
07 - Formatação de Estrutura para Implantação de Gestão de Custos	250	0	0	0	0	0	250
08 - Implantação de Programa de Gestão de Custos	0	200	0	0	0	0	200
09 - Treinamento do Pessoal para Continuidade do Processo	0	20	0	0	0	0	20
10 - Consultoria Periódica para Continuidade do Processo	480	480	600	600	600	600	3360
TOTAIS	930	940	930	940	840	800	5550

6.4- Custo Unitários por Serviços

DISTRIBUIÇÃO DOS CUSTOS E RECEITAS POR SERVIÇOS.	CUSTOS UNITÁRIOS		
Legenda de Serviços	CUSTO VAR	CUSTO FIXO	CUSTO TOTAL
01 - Análise Econômica-Financeira do Balanço Patrimonial	R\$ 114,12	R\$ 110,93	R\$ 225,05
02 - Análise Econômica-Financeira da DRE	R\$ 114,12	R\$ 110,93	R\$ 225,05
03 - Elaboração de Estudo Financeiro	R\$ 143,47	R\$ 155,06	R\$ 298,53
04 - Consultoria em Gestão com Pessoas	R\$ 942,37	R\$ 1.926,92	R\$ 2.869,29
05 - Orientações de Investimentos Financeiros	R\$ 29,35	R\$ 176,38	R\$ 205,72
06 - Estudo Organizacional para Implantação de Gestão de Custos	R\$ 2.203,54	R\$ 3.054,68	R\$ 5.258,22
07 - Formatação de Estrutura para Implantação de Gestão de Custos	R\$ 2.758,66	R\$ 3.572,35	R\$ 6.331,01
08 - Implantação de Programa de Gestão de Custos	R\$ 2.035,29	R\$ 2.730,12	R\$ 4.765,41
09 - Treinamento do Pessoal para Continuidade do Processo	R\$ 253,08	R\$ 19,94	R\$ 273,02
10 - Consultoria Periódica para Continuidade do Processo	R\$ 178,19	R\$ 195,71	R\$ 373,90
TOTAIS	R\$ 8.772,19	R\$ 12.053,03	R\$ 20.825,22

Os Procedimentos para o cálculo do custo dos produtos foram: No primeiro momento a atribuição dos Custos Diretos aos produtos, no segundo momento o Rateio dos Custos indiretos calculados de acordo com os critérios de alocação demonstrados na pág. 13. Cada empresa deve ter a sua base de critérios próprios, esse cuidado deve ser tomado, pois uma vez que o produto tenha transferido os seus custos para outro, influenciará no preço de ambos.

6.5- Custo Total Anual

DISTRIBUIÇÃO DOS CUSTOS E RECEITAS POR SERVIÇOS.	CUSTOS TOTAIS - ANO		
Legenda de Serviços	CUSTO VAR	CUSTO FIXO	CUSTO TOTAL
01 - Análise Econômica-Financeira do Balanço Patrimonial	R\$ 1.940,03	R\$ 1.885,89	R\$ 3.825,93
02 - Análise Econômica-Financeira da DRE	R\$ 1.940,03	R\$ 1.885,89	R\$ 3.825,93
03 - Elaboração de Estudo Financeiro	R\$ 2.152,04	R\$ 2.325,87	R\$ 4.477,91
04 - Consultoria em Gestão com Pessoas	R\$ 9.423,73	R\$ 19.269,18	R\$ 28.692,91
05 - Orientações de Investimentos Financeiros	R\$ 440,23	R\$ 2.645,64	R\$ 3.085,87
06 - Estudo Organizacional para Implantação de Gestão de Custos	R\$ 11.017,68	R\$ 15.273,42	R\$ 26.291,10
07 - Formatação de Estrutura para Implantação de Gestão de Custos	R\$ 13.793,30	R\$ 17.861,77	R\$ 31.655,07
08 - Implantação de Programa de Gestão de Custos	R\$ 10.176,47	R\$ 13.650,59	R\$ 23.827,06
09 - Treinamento do Pessoal para Continuidade do Processo	R\$ 1.265,40	R\$ 99,71	R\$ 1.365,11
10 - Consultoria Periódica para Continuidade do Processo	R\$ 6.771,08	R\$ 7.437,03	R\$ 14.208,12
TOTAIS	R\$ 58.920,00	R\$ 82.335,00	R\$ 141.255,00

O Custo Total anual foi encontrado através da multiplicação dos custos unitários com os serviços estimados para o ano, incluído com os impostos. A *Trade Gestão de Negócios* é optante pelo Lucro Real, os impostos sobre a venda considerados, foram: ISS 3%, COFINS 3% e PIS 0,65%.

7- Preço de Venda

Esclarecer o Preço de Venda é um dos momentos mais importantes nas decisões a serem implantadas na empresa. Três aspectos foram observados para a formação do Preço:

- ✓ Custo e Despesa;
- ✓ Competitividade;
- ✓ Rentabilidade.

Claro que não se pode colocar no produto o preço que quiser, deve-se observar os preços do mercado, a qualidade dos serviços da concorrência, se ela equipara-se aos seus serviços ou se estão com preços promocionais, etc.

No caso da *Trade Gestão de Negócios* o preço de venda foi determinado pela seguinte fórmula:

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMPOSTOS} + \text{MARG. DE LUCRO})}$$

Verificar anexo com Formação do Preço de cada Produto.

8- Estudo do Ponto de Equilíbrio

O Ponto de Equilíbrio é o valor ou quantidade que a empresa precisa vender para cobrir o custo dos produtos vendidos, as despesas variáveis e as despesas fixas, é exatamente quando não há lucro nem prejuízo. Foi calculado através da seguinte fórmula:

$$\text{PONTO DE EQUILÍBRIO} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESA FIXAS ANO}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}}$$

A Margem de Contribuição é o valor, ou percentual, que sobra das vendas, menos o custo direto variável e as despesas variáveis. A margem de contribuição representa o quanto a empresa tem para pagar as despesas fixas e gerar o lucro líquido. No Caso da *Trade Gestão de Negócios* a margem de contribuição de cada produto foi calculada da seguinte forma: Preço de Venda – Custos Variáveis.

Exemplo : Produto 1

Análise Econômica-Financeira do Balanço Patrimonial

DESCRIÇÃO	REP %	VALORES R\$
PREÇO DE VENDA		R\$ 1.500,00
(-) CUSTO VARIÁVEIS		R\$ 114,12
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		R\$ 1.385,880
(-) DESPESAS GERAIS - CUSTOS FIXOS		R\$ 132,31
LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS		R\$ 1.274,95

DESCRIÇÃO	REP %	VALORES R\$
PREÇO DE VENDA UNITARIO		R\$ 1.500,00
CUSTOS + DESP VARIÁVEIS (UNDADE)		R\$ 114,12
CUSTOS + DESPESAS FIXAS/ANO		R\$ 1.885,893
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNIT		R\$ 1.385,88
PONTO DE EQUILÍBRIO EM QUANTIDADE DE SERVIÇO		1,64

PONTO DE EQUILÍBRIO EM R\$		R\$ 2.041,19
-----------------------------------	--	---------------------

Para visualizar o ponto de equilíbrio de cada produto, verificar anexo.

9- Fluxo de Caixa

O Fluxo de Caixa controla toda a movimentação financeira (entradas e saídas de valores). Dornelas (2001) define o fluxo de caixa como *a principal ferramenta de planejamento financeiro do empreendedor.*

MESES	CUSTOS TOTAIS	IMPOSTOS	RECEITAS TOTAIS	SALDOS TOTAIS
MÊS 1	R\$ 19.947,07	R\$ 1.463,00	R\$ 22.000,00	R\$ 589,93
MÊS 2	R\$ 11.394,75	R\$ 1.928,50	R\$ 29.000,00	R\$ 15.676,75
MÊS 3	R\$ 19.870,86	R\$ 1.596,00	R\$ 24.000,00	R\$ 2.533,14
MÊS 4	R\$ 17.375,46	R\$ 1.662,50	R\$ 25.000,00	R\$ 5.962,04
MÊS 5	R\$ 7.304,18	R\$ 2.460,50	R\$ 37.000,00	R\$ 27.235,32
MÊS 6	R\$ 17.749,36	R\$ 1.995,00	R\$ 30.000,00	R\$ 10.255,64
MÊS 7	R\$ 13.084,82	R\$ 1.895,25	R\$ 28.500,00	R\$ 13.519,93
MÊS 8	R\$ 8.784,57	R\$ 2.759,75	R\$ 41.500,00	R\$ 29.955,68
MÊS 9	R\$ 6.755,79	R\$ 2.460,50	R\$ 37.000,00	R\$ 27.783,71
MÊS 10	R\$ 7.608,07	R\$ 2.194,50	R\$ 33.000,00	R\$ 23.197,43
MÊS 11	R\$ 4.120,03	R\$ 2.660,00	R\$ 40.000,00	R\$ 33.219,97
MÊS 12	R\$ 7.260,04	R\$ 2.593,50	R\$ 39.000,00	R\$ 29.146,46
TOTAL ANUAL	R\$ 141.255,00	R\$ 25.669,00	R\$ 386.000,00	R\$ 219.076,00

10- Estudo do Retorno Financeiro do Negócio s/o Fluxo de Caixa

Anos	Invest. Inicial	Entrada Caixa (Receitas)	Saídas Caixa (Despesas)	Fluxo de Caixa (Saldo)	Tx. De Retorno s/ Invest. Inicial	Taxa De Retorno Anual	Payback Em Meses
	R\$ 33.979,75			R\$ (33.979,75)			
1		R\$ 398.000,00	R\$ 240.536,80	R\$ 123.483,45	363%	31,03%	3
2		R\$ 437.783,04	R\$ 255.558,65	R\$ 182.224,39	536%	41,62%	2
3		R\$ 497.219,59	R\$ 295.949,24	R\$ 201.270,35	592%	40,48%	2
4		R\$ 612.501,54	R\$ 372.782,76	R\$ 239.718,78	705%	39,14%	2
5		R\$ 746.807,04	R\$ 457.815,80	R\$ 288.991,23	850%	38,70%	1

- Taxa Mínima de Atratividade: 25%
- Inflação Acumulada ao Ano: 5,8827% , encontrada através IG-PM de Janeiro/2007 à Dezembro/2007.

- A técnica de Payback mede o tempo necessário para a recuperação do capital inicialmente investido. Segundo Dornelas, apesar de se basear em fluxos de caixa em vez de lucros, essa técnica apresenta duas fraquezas fundamentais: não leva em consideração o tempo em relação ao dinheiro, e não leva em consideração os fluxos de caixa recebidos após o prazo de payback.
- Cálculo do VPL – Valor Presente Líquido

O VPL da *Trade Gestão de Negócios* encontrado foi R\$ 381.893,20 .O VPL final 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. Quando o Valor Presente Líquido se tornar nulo será o momento em que o investimento terá sido recuperado. O Valor acima representa o saldo financeiro no prazo X, após realizados todos os pagamento e recuperado o valor do investimento inicial. Significa também que a taxa efetiva de retorno é maior que a taxa mínima de atratividade devido a positividade do resultado.

- Cálculo da TIR - Taxa Interna de Retorno

A Taxa Interna de Retorno encontrada foi **401%**. Este valor demonstra a rentabilidade paga pelo negócio em relação ao investimento do empreendedor. Deve ser comparado à TMA (Taxa Mínima de Atratividade) . Essa taxa é utilizada para igualar o VPL ao investimento inicial do negócio. Ela está ligada ao fato de a rentabilidade calculada depender exclusivamente do fluxo de caixa, independente de fatores externos.

Considerações Finais

O trabalho desenvolvido foi de suma importância, pois engloba vários assuntos já discutidos ao longo do curso, percebeu-se dificuldades para abordar alguns assuntos, o que nos levou a estudar e pesquisar os assuntos abordados.

O Plano de Negócio possibilita aos investidores uma visão ampla do negócio dando-o a opção de saber se atende ou não suas expectativas. Foi fundamental estudá-lo nesse momento de conclusão do curso, visto que há várias possibilidades de mercado e sempre haverá dúvidas sobre investimento, e o Plano de Negócios existe para esclarecê-las.

Bibliografia

- DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: Transformando Idéias em Negócios*. 2ª Edição- Rio de Janeiro. Elsevier,2005.
- RIBEIRO, Osni Moura. *Contabilidade de Custos Fácil* -6ª Edição- São Paulo: Saraiva,2002.
- DIAS, Antônia. Monografia sobre a Viabilidade do Plano de Negócio – Pará, 2002.
- Site consultados:
 - <http://portalexame.abril.com.br>
 - www.empreendedor.com.br
 - <http://www.sebrae.com.br/>
 - www.peritocontador.com.br – *Aulas do Professor Héber Lavor Moreira, Consultor e Perito Contábil Judicial.*



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMETÁRIA EMPRESARIAL**

ANEXOS

by



Professor: HÉBER LAVOR MOREIRA

Alunos: CELSO SOUSA DE OLIVEIRA JUNIOR - MATRÍCULA: 04117002301
ISIS PRISCILA NUNES LIMA - MATRÍCULA: 04117000801

Sem./

Ano: 1º Sem/2008

Turma: 117

Belém-PA - 2008