



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
PROFESSOR: HÉBER LAVOR MOREIRA

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA EMPRESARIAL

BELÉM
2009



Estudo da Viabilidade Econômica da Castro & Tavares Ltda

Cláudia de Jesus Castro Barros
Graduando de Ciências Contábeis da UFPA
claudiajcbarras@yahoo.com.br

Larissa Juliana Tavares Portal
Graduando de Ciências Contábeis da UFPA
larissa_juliana@hotmail.com

Héber Lavor Moreira
Professor
heber@peritocontador.com.br

RESUMO

Este trabalho teve como objetivo fazer um estudo da viabilidade econômica financeira de uma micro empresa que vende roupas e acessórios de moda praia na região metropolitana de Belém, iniciando sua atividade em janeiro de 2009, baseando-se na estrutura de um Plano de Negócios.

A empresa tem como diferencial os produtos, pois são comercializados com elevado grau de qualidade, associando o bom acabamento, a perfeição na modelagem e os variados tamanhos em relação aos vestuários, além do design sofisticado e a capacidade de reaproveitamento para outras estações.

Apesar de ser um produto sazonal, a resposta a esse empecilho será a projeção da empresa para atingir o mercado externo, haja vista que os produtos possuem acabamento genuinamente artesanal sendo atrativos a esse mercado.

A missão da Castro & Tavares será produzir uma linha altamente diferenciada a fim de satisfazer os clientes e torná-los fiéis à marca.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	5
CAPÍTULO I	6
1.1. TÍTULO DO ESTUDO.....	6
1.2. DELIMITAÇÃO DO ESTUDO	6
1.3. OBJETIVO DO ESTUDO	6
2. PÚBLICO ALVO	6
CAPÍTULO 2	7
1 ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	7
1.1. SUMÁRIO EXECUTIVO	7
1.2. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO.....	7
1.2.1 Clientes.....	7
1.2.2 Concorrência	8
1.2.3 Pontos Fortes	8
1.2.4 Pontos Fracos	8
1.3. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO	8
1.3.1 O Negócio.....	8
1.3.2 Perfil dos Empreendedores	9
1.3.3 Perfil dos Vendedores.....	9
1.3.4 Produtos e serviços.....	9
1.3.5 Mercado	9
1.4 PLANO DE MARKETING.....	10
1.5 DADOS FINANCEIROS	10
1.5.1 Fontes de Recursos.....	10
1.5.2 Investimento Inicial	10
1.5.3 Balanço Patrimonial de Abertura	10
1.5.6 Ponto de Equilíbrio.....	11
1.5.7 Fluxo de Caixa Projetado.....	11
1.5.8 Demonstração do Resultado do Exercício Projetado	12
1.5.8 Balanço Patrimonial Projetado	12
1.6 INDICADORES	12
1.6.1 Índices de Liquidez	12
1.6.2 Índices de Endividamento	13
1.6.3 Índices de Atividades	13
1.6.4 Índices de Rentabilidade	13
1.7 OVERTRADING.....	14
CONCLUSÃO	15
REFERÊNCIAS	16
ANEXO 01	17
ANEXO 02	18
ANEXO 03	19
ANEXO 04	21
ANEXO 05	22
ANEXO 06	23
ANEXO 08	25

INTRODUÇÃO

O mercado de moda praia vem crescendo, principalmente em relação ao mercado exterior que tem dado visibilidade aos produtos brasileiros deste setor. As características que o empreendedor precisa ter para entrar nesse mercado e buscar o sucesso são: a criatividade, o investimento em profissionais qualificados, a qualidade nos produtos ofertados e estar sempre atento no que dita à moda desse ramo.

O empresário precisa também analisar a concorrência e entrar respaldado no mercado com estratégias bem definidas. Sendo para isso o Plano de Negócios um meio para se chegar à viabilidade do empreendimento.

O Planejamento é primordial no desenvolvimento de qualquer projeto, independente da área abordada, pois é o momento inicial onde é focalizado o objetivo a ser alcançado e o planejamento das metas a seguir. Em prática é a ocasião onde verificamos o conhecimento da atividade a ser trabalhada, ou seja, é a visão de todos os setores tanto interno quanto externo da atividade a ser desenvolvida.

Conforme Russel Ackoff *apud* Padoveze (2003, p.28), “O planejamento eficiente não é saber onde você quer estar no futuro, e, então, traçar uma linha entre os pontos A e B para chegar até lá. Planejar é trabalhar a partir de um ponto aonde você quer chegar (B) e fazer o caminho para trás, para alcançar o lugar onde você está (A): não no futuro, nem no passado, mas no presente.”

Enfim, neste trabalho de viabilização econômica de uma micro-empresa varejista o objetivo é planejar alternativas, observando tanto o meio interno quanto o meio externo, para a permanência da empresa no mercado competitivo.

CAPÍTULO I

1.1. Título do Estudo

Estudo de viabilidade econômico financeira de uma micro-empresa na região metropolitana de Belém.

1.2. Delimitação do Estudo

Este estudo visa mostrar as práticas contábeis como ferramentas fundamentais à estrutura de planejamento de um empreendimento onde serão comercializados roupas e acessório de moda praia atendendo pessoas com faixa etária entre 18 e 35 anos. A loja irá atender, também, todas as classes sociais com produtos de qualidade, porém com custos baixos.

1.3. Objetivo do Estudo

A pesquisa tem por objetivo mostrar a relevância de se fazer um correto plano de negócios para o desenvolvimento de uma micro-empresa, onde serão vendidos roupas e artigos de moda praia.

2. PÚBLICO ALVO

A construção desse trabalho busca orientar os alunos do meio acadêmico e aos interessados do meio empresarial para o correto planejamento do seu negócio visando uma boa administração e continuidade do empreendimento.

CAPÍTULO 2

1 ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

1.1. Sumário Executivo

Este plano de negócios teve como objetivo apresentar os estudos e análise de viabilidade da criação de uma loja de confecções no estilo moda praia, a Castro & Tavares Ltda, que terá como diferencial o acabamento artesanal de 10 produtos primando pela excelente qualidade.

A empresa terá uma estrutura ampla e refrigerada, utilizando-se de padrões racionais com o objetivo de agregar rentabilidade ao capital inicial e conquistar a fidelidade dos clientes aos produtos.

1.2. Planejamento Estratégico

O entendimento do negócio é uma das diferenças de suma importância, além da qualidade e bom preço.

Utilizaremos como estratégias: profissionais qualificados que possam prestar um bom atendimento, além de observar as preferências dos clientes; roupas e acessórios criativos e na moda; e no decorrer da atividade tentar ao máximo adequar à loja as necessidades dos clientes, e claro um bom marketing de divulgação.

Ressaltando que a empresa não pretende adquirir dívidas a longo prazo, pois utilizará de capital próprio das sócias para movimentar a atividade.

1.2.1 Clientes

As roupas e os acessórios de praia têm uma boa aceitação no mercado, como a localização da loja é perto de shopping e de galerias e os mesmos possuem um bom fluxo de pessoas, poderemos atraí-las com uma boa estratégia de marketing como propaganda em meio de rádio, panfletos, e etc., para que possam conhecer a qualidade de nossos produtos e, com isto, conquistar uma boa parte desses clientes.

1.2.2 Concorrência

Nas imediações onde se pretende abrir o negócio, temos grandes concorrentes como: o shopping e as galerias, porém competiremos oferecendo um produto com um excelente acabamento, diversidades de modelos e tamanhos, sem com isso encarecer os produtos. Deste modo, diferenciando o nosso produto e tornando o mais vantajoso ao mercado.

1.2.3 Pontos Fortes

- Estrutura de fácil acesso aos produtos e loja com ar refrigerado;
- Preço competitivo;
- Diversidade de produtos;
- Excelente atendimento;
- Qualidade no acabamento;
- Disponibilidade de diversos tamanhos.

1.2.4 Pontos Fracos

- Concorrência com Shopping e Galerias próximas;
- Produto com característica sazonal.

1.3. Descrição do Empreendimento

1.3.1 O Negócio

O negócio trata-se de uma micro-empresa de varejo de roupas e acessórios de moda praia e funcionará na Rodovia BR 316 s/n, em frente à Galeria BR.

1.3.2 Perfil dos Empreendedores

A Castro & Tavares Ltda terá na sua estrutura administrativa e financeira, duas sócias com visões amplas e estruturadas a respeito do mercado do segmento. Em decorrência disso serão responsáveis pela captação e aplicação de novos recursos para incentivar o crescimento do capital de giro além de estarem na linha de frente das vendas. Mola propulsora para a maior rentabilidade da empresa.

1.3.3 Perfil dos Vendedores

Como os clientes hoje têm a tendência de ser mais informado, mais exigente com a qualidade do produto. A Castro & Tavares Ltda manterá no seu quadro de funcionários pessoas que tenham o perfil de profissionais prestativos, disponíveis a ajudar, receptíveis a opiniões do consumidor, bem informados e tratem dignamente e com cortesia todos que entrarem na loja.

1.3.4 Produtos e serviços

A loja não fabricará as roupas e os acessórios, e sim comprará de terceiros.

Os fornecedores já pesquisados e fechados negócios, são: Malharia Pará Ltda., Cotton e Malhas Ltda., Sofia Saraiva – ME.

Os produtos oferecidos serão: Biquínis, Maiôs, Sungas, Cangas, Toalhas, Chapéus, Sandálias, Bolsas, Camisetas Femininas, Camisetas Masculinas.

1.3.5 Mercado

O clima quente e as praias da região contribuem de maneira favorável para a venda dos produtos, sendo que, os mesmo possuem boa qualidade e um preço competitivo, contribuindo para obtenção de bons lucros.

E segundo dados obtidos no site do SEBRAE através do relato de Sérgio Tostes, gerente regional do Sebrae de Cabo Frio, diz que biquínis, maiôs e acessórios, como cangas e chinelos, são produtos que têm visibilidade no mercado, principalmente no exterior, onde a moda praia é baseada nas coleções brasileiras. "Mesmo sabendo da boa

aceitação em países como Estados Unidos e Europa, este mercado era pouco explorado pelas confecções. Agora é que há maior prospecção", diz.

Com isto, a grande saída para driblar a questão da sazonalidade dos produtos a serem vendidos é a exportação, lógico que a empresa precisa se firmar no mercado e projetar a viabilidade dessa estratégia.

1.4 Plano de Marketing

A empresa dentro de suas expectativas pretende enquanto construção de sua marca e na busca por clientes. Construirá seu marketing partindo do pressuposto que os vendedores são o reflexo da empresa e precisam estar sempre motivados para recepcionar da maneira mais agradável os clientes e conquistá-los. E quando houver disponibilidade financeira criar situações em que seja possível fazer promoções ou brindes a clientela.

1.5 Dados Financeiros

1.5.1 Fontes de Recursos

Para iniciar qualquer negócio é necessário dispor de um capital que garanta a compra de equipamentos, móveis e utensílios, matéria-prima, material de limpeza, legalização, etc. O capital utilizado será composto na sua totalidade de economias próprias das 2 (duas sócias), cada uma integralizou 20.000 Mil Reais.

1.5.2 Investimento Inicial

A empresa comprará alguns móveis e terá algumas despesas fixas, custos diretos e indiretos fixos e custos diretos variável. A diferenciação entre ambas é a sua relação direta com o volume de produção/vendas ou não, isto é, as despesas e os custos variáveis irão sofrer acréscimos (ou decréscimos) proporcionalmente ao aumento (redução) do volume produzido/vendido, enquanto que as fixas poderão ter aumentos também, mas não diretamente proporcionais à produção/vendas.

1.5.3 Balanço Patrimonial de Abertura

Utilizando-se do Plano de Investimento foi possível construir o Balanço Patrimonial Inicial capaz de representar a infra-estrutura inicial, composta de bens e materiais que possibilitaram a arrancada e o início das operações.

Ficando claro o quanto se empregou no imobilizado e quanto se tem de disponível, além dos gastos pré-operacionais e valor devido aos fornecedores, demonstrado no Anexo nº1.

1.5.4 Custos

Primeiramente foram ratiados todos os custos e despesas e direcionados para a folha de produto onde foram segregados os mesmos para cada produto, com isto, pode também, formular o preço de venda. Anexo 02.

1.5.5 Preço de Venda

O preço de venda foi elaborado baseado no preço de mercado para cada produto e para chegar a isto foi adotada margem de lucro diferenciada. Anexo 03.

1.5.6 Ponto de Equilíbrio

Em cada produto foi possível estabelecer quanto à empresa deveria vender para que receita iguala-se as despesas e aos custos totais, tornando o lucro igual à zero. Como segue o item abaixo.

Biquínis	
PREÇO DE VENDA/UNID	25,74
CUSTOS + DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	6,21
CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS	321,23
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	19,53
PONTO DE EQUILÍBRIO/UNID	16,45

Biquínis	
P Equilíbrio	423,40
C. Variável	102,18
C. Fixo	321,23
C. Total	423,40
Lucro	0,00

$$PE \text{ EM UNID} = \frac{\text{Custos + Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$$

$$PE \text{ EM UNID} = \frac{321,23}{19,53} = 16$$

$$PE \text{ EM R\$} = \text{Preço de Venda Unitário} \times PE \text{ em Unid}$$

$$PE \text{ EM R\$} = 423,40$$

1.5.7 Fluxo de Caixa Projetado

Estimando-se o fluxo de entrada e saída de dinheiro e outras formas de recebimento e pagamento como cheque, cartão no caixa, baseou-se em um cenário futuro de 5 anos. Mostrando esta ser uma ótima ferramenta para auxiliar as

administradoras da Castro & Tavares nas tomadas de decisões. Permitindo desta forma um controle efetivo sobre determinadas questões relativas a administração financeira da empresa. Anexo 04.

1.5.8 Demonstração do Resultado do Exercício Projetado

Como a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é uma demonstração contábil dinâmica que evidencia a formação do resultado líquido em um exercício, através do confronto das receitas, custos e despesas, apuradas segundo o princípio contábil do regime de competência, oferecendo uma síntese financeira dos resultados operacionais e não operacionais da Castro & Tavares no período, executando um crescimento de 10% nas vendas a cada ano em todos os produtos e mantendo como IGPM para correção dos custos de despesas variáveis, despesas e custos fixos 9,84%. Anexo 05.

1.5.8 Balanço Patrimonial Projetado

O Balanço Patrimonial foi projetado para 05 anos a partir de sua constituição tendo referencia a tendência do mercado em relação ao setor da atividade e a situação econômica geral. Anexo 06.

1.6 Indicadores

Os indicadores financeiros serão avaliados conforme o Anexo 07.

1.6.1 Índices de Liquidez

A empresa Castro & Tavares Ltda conseguiu manter a capacidade de saldar os compromissos da empresa, considerando as avaliações a curto prazo como a liquidez corrente (ou comum) e a liquidez seca , e as de longo prazo como a liquidez geral e liquidez imediata.

Conforme Marion (2009, pg.77):

Esse índice, assim como os demais, deve ser analisado no conjunto com outros índices. [...].”

1.6.2 Índices de Endividamento

Os índices de endividamento são úteis para nos informar se a empresa utiliza mais de recursos de terceiros ou de recursos próprios e se os recursos de terceiros tem seu vencimento em Curto Prazo ou a Longo Prazo.

O índice de Participação de Capital Alheio sobre Recursos Totais foi capaz de identificar que o endividamento manteve-se constante durante os anos, ou seja, a empresa manteve 20% de capitais de terceiros perante o total dos seus recursos.

O indicador de Garantia dos Capitais de Terceiros nos anos projetados houve um aumento, concluindo que há garantia de pagamento cada vez maior ao Capital de Terceiro.

1.6.3 Índices de Atividades

Esses índices vão avaliar quantos dias a empresa demorará a receber suas vendas e renovar seus estoques.

O índice de retorno sobre o ativo indica a relação entre as vendas do período e o total dos investimentos, perante isso, a empresa apresenta aumento no decorrer dos anos facilitando assim, o giro do ativo.

O índice de retorno sobre estoque revelou quanto dias em média a Castro & Tavares levou para vender em seu estoque, sendo que entre os anos projetados esse índice diminui, favorecendo o capital de giro da empresa.

1.6.4 Índices de Rentabilidade

Os índices de rentabilidade têm um papel de apreciação mais econômico da análise empresarial. Segundo Marion (2009, pg. 129):

A rentabilidade é medida em função do investimento. As fontes de financiamento do Ativo são Capital Próprio e Capital de Terceiros. A administração adequada do Ativo proporciona maior retorno para a empresa. Por outro lado, os donos da empresa querem saber quanto esse retorno (LL) representa em relação ao capital que eles (donos) investiram.

No caso da Castro & Tavares Ltda foram analisados o Retorno sobre o Investimento e a Taxa de Capital Próprio, sendo que os dois revelam um aumento a cada ano na rentabilidade de seus investimentos

1.7 Overtrading

No caso da Castro & Tavares Ltda foram analisados os indicadores de possíveis desequilíbrios, porém concluiu-se que a empresa apresenta no geral um crescente equilíbrio operacional no decorrer da atividade. Anexo 08

CONCLUSÃO

Considerando o objetivo de construir o estudo da viabilidade econômico financeira de uma micro empresa que tem como seu objeto os produtos de moda praia e acessórios, sistematizou-se as idéias com relação ao empreendimento, buscando: identificar e avaliar a oportunidade pondo em desenvolvimento o *business plan*, determinando os recursos necessários e a sua captação para melhor maneira de gerenciá-los.

Pode-se concluir que a micro empresa possui viabilidade de fato e a solvência da empresa, garantindo dessa maneira atrelar a marca à qualidade do produto e fidelizar seus clientes através do alto padrão de qualidade além das diversas vantagens que o comprador alcançará utilizando os nossos produtos. Além de conseguir essa rentabilidade no prazo projetado de 5 anos e sem adquirir enormes dividas, não comprometendo seu capital próprio com capital de terceiros, mantendo a Castro & Tavares capaz de captar outros recursos. E o Lucro não distribuído será incorporado ao Patrimônio Líquido, reduzindo o endividamento.

REFERÊNCIAS

DIAS, Antônia Maria Batista de Sousa- Trabalho de Conclusão de Curso- 2004.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis – Contabilidade Empresarial**. São Paulo. Atlas. 2009

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços – Abordagem Básica e Gerencial**. São Paulo. Atlas. 2008

PADOZEVE, Clóvis Luís. **Controladoria Estratégica e Operacional**. São Paulo. Pioneira Thomson Learning. 2003

Perito Contador – disponível em: www.peritocontador.com.br

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – disponível em: www.sebrae.com.br. Acessado em 04/05/2009.

SILVA, José Pereira da. **Análise Financeira das Empresas**. São Paulo. Atlas. 2008

Anexo 01

BALANÇO DE ABERTURA			
EM:01/01/2009			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	<u>29.560,00</u>	CIRCULANTE	<u>2.720,00</u>
Disponibilidades	<u>26.840,00</u>	Fornecedores	2.720,00
Caixa	10.000,00		
Banco C/ Movimento	16.840,00		
Estoques	<u>2.720,00</u>		
Materiais para Revenda	2.720,00		
PERMANENTE	<u>10.440,00</u>	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	<u>37.280,00</u>
Imobilizado	<u>8.160,00</u>	Capital Social	37.280,00
Máquinas e Equipamentos	5.680,00		
Móveis e Utensílios	2.480,00		
Diferido	<u>2.280,00</u>		
Gastos Pré-Operacionais	2.280,00		
TOTAL	40.000,00	TOTAL	40.000,00

Anexo 02

FOLHA DO PRODUTO

QUADRO RESUMIDO DO CUSTO TOTAL DE CADA PRODUTO							
Produto	Custo Variável	Custo Fixo	Desp. Fixas	V. Total por Unidade	Custos e Desp Fixas/ Mês	Quantidade	Vr Total por Produto
Biquínis	6,21	3,34	0,23	9,78	321,23	90	880,23
Maiôs	7,32	5,00	0,35	12,67	321,23	60	760,23
Sungas	4,32	5,00	0,35	9,67	321,23	60	580,23
Cangas	3,48	7,51	0,53	11,51	321,23	40	460,23
Toalhas	2,48	7,51	0,53	10,51	321,23	40	420,23
Chapéus	2,48	7,51	0,53	10,51	321,23	40	420,23
Sandálias	4,38	6,00	0,42	10,80	321,23	50	540,23
Bolsas	8,38	6,00	0,42	14,80	321,23	50	740,23
Camiseta Feminina	4,24	3,75	0,26	8,25	321,23	80	660,23
Camiseta Masculino	4,24	3,75	0,26	8,25	321,23	80	660,23
TOTAL	47,50	55,38	3,87	106,75	3.212,27	590,00	6.122,27

Anexo 03

PREÇO DE VENDA

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

PRODUTO	CUSTO TOTAL UNID
Biquínis	9,78
Maiôs	12,67
Sungas	9,67
Cangas	11,51
Toalhas	10,51
Chapéus	10,51
Sandálias	10,80
Bolsas	14,80
Camiseta Feminino	8,25
Camiseta Masculino	8,25
TOTAL	106,75

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Biquínis	25,74
Maiôs	33,34
Sungas	18,25
Cangas	15,76
Toalhas	16,42
Chapéus	15,01
Sandálias	17,15
Bolsas	44,86
Camiseta Feminino	15,57
Camiseta Masculino	15,57
TOTAL	217,67

FORMAÇÃO DE PREÇO

Biquínis	
CUSTO TOTAL UNID	9,78
IMPOSTOS + MARG. LUCRO	0,62
ICMS (%)	0,17
MG LUCRO (%)	0,45
PV	25,74

Biquínis	
CUSTO TOTAL UNID	9,78
ICMS	4,38
MG LUCRO	11,58
PV	25,74

Maiôs	
CUSTO TOTAL UNID	12,67
IMPOSTOS + MARG. LUCRO	0,62
ICMS (%)	0,17
MG LUCRO (%)	0,45
PV	33,34

Maiôs	
CUSTO TOTAL UNID	12,67
ICMS	5,67
MG LUCRO	15,00
PV	33,34

Sungas	
CUSTO TOTAL UNID	9,67
IMPOSTOS + MARG. LUCRO	0,47
ICMS (%)	0,17
MG LUCRO (%)	0,30
PV	18,25

Sungas	
CUSTO TOTAL UNID	9,67
ICMS	3,10
MG LUCRO	5,47
PV	18,25

Cangas	
CUSTO TOTAL UNID	11,51
IMPOSTOS + MARG. LUCRO	0,27
ICMS (%)	0,17
MG LUCRO (%)	0,10
PV	15,76

Cangas	
CUSTO TOTAL UNID	11,51
ICMS	2,68
MG LUCRO	1,58
PV	15,76

Toalhas	
CUSTO TOTAL UNID	10,51
IMPOSTOS + MARG. LUCRO	0,36
ICMS (%)	0,17
MG LUCRO (%)	0,19
PV	16,42

Toalhas	
CUSTO TOTAL UNID	10,51
ICMS	2,79
MG LUCRO	3,12
PV	16,42

Chapéus	
CUSTO TOTAL UNID	10,51
IMPOSTOS + MARG. LUCRO	0,30
ICMS (%)	0,17
MG LUCRO (%)	0,13
PV	15,01

Chapéus	
CUSTO TOTAL UNID	10,51
ICMS	2,55
MG LUCRO	1,95
PV	15,01

Sandálias	
CUSTO TOTAL UNID	10,80
IMPOSTOS + MARG. LUCRO	0,37
ICMS (%)	0,17
MG LUCRO (%)	0,20
PV	17,15

Sandálias	
CUSTO TOTAL UNID	10,80
ICMS	2,92
MG LUCRO	3,43
PV	17,15

Bolsas	
CUSTO TOTAL UNID	14,80
IMPOSTOS + MARG. LUCRO	0,67
ICMS (%)	0,17
MG LUCRO (%)	0,50
PV	44,86

Bolsas	
CUSTO TOTAL UNID	14,80
ICMS	7,63
MG LUCRO	22,43
PV	44,86

Camiseta Feminina	
CUSTO TOTAL UNID	8,25
IMPOSTOS + MARG. LUCRO	0,47
ICMS (%)	0,17
MG LUCRO (%)	0,30
PV	15,57

Camiseta Feminina	
CUSTO TOTAL UNID	8,25
ICMS	2,65
MG LUCRO	4,67
PV	15,57

Camiseta Masculina	
CUSTO TOTAL UNID	8,25
IMPOSTOS + MARG. LUCRO	0,47
ICMS (%)	0,17
MG LUCRO (%)	0,30
PV	15,57

Camiseta Masculina	
CUSTO TOTAL UNID	8,25
ICMS	2,65
MG LUCRO	4,67
PV	15,57

Anexo 04

FLUXO DE CAIXA PROJETADO (5 ANOS)

IGPM - 2008 9,84%

CRESCIMENTO 10% A.A 10%

FLUXO DE CAIXA PROJETADO (05 ANOS)					
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Caixa Inicial		155.010,45	325.751,29	513.818,13	720.968,36
RECEBIMENTOS					
Faturamento	298.353,78	328.189,16	361.008,07	397.108,88	436.819,77
PAGAMENTOS					
Custos Variáveis	61.680,00	67.749,31	74.415,84	81.738,36	89.781,42
Outros C Variáveis	4.470,27	4.910,14	5.393,30	5.924,00	6.506,92
Embalagem	725,20	796,56	874,94	961,04	1.055,60
Cruzetas	3.745,07	4.113,58	4.518,36	4.962,96	5.451,32
Custo Fixo	72.270,00	79.381,37	87.192,49	95.772,24	105.196,22
Telefonia	1.933,87	2.124,16	2.333,18	2.562,76	2.814,94
Energia Elétrica	2.900,80	3.186,24	3.499,76	3.844,14	4.222,40
Oper.Caixa	14.504,00	15.931,19	17.498,82	19.220,71	21.112,02
Vendedora	28.758,00	31.587,79	34.696,03	38.110,11	41.860,15
Contador	24.173,33	26.551,99	29.164,71	32.034,51	35.186,71
Despesas Fixas	4.923,07	5.407,50	5.939,59	6.524,05	7.166,02
Água Mineral	580,16	637,25	699,95	768,83	844,48
Materiais de Expediente	2.078,91	2.283,47	2.508,16	2.754,97	3.026,06
Materiais de Limpeza	2.264,00	2.486,78	2.731,48	3.000,25	3.295,48
CUSTO TOTAL	143.343,33	157.448,32	172.941,23	189.958,65	208.650,58
Saldo de Fluxo de Caixa	155.010,45	325.751,29	513.818,13	720.968,36	949.137,55

Anexo 05

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DE EXERCÍCIO PROJETADA

D . R. E.	1 ano	2 ano	3 ano	4 ano	5 ano
Receita Bruta	298.353,78	328.189,16	361.008,07	397.108,88	436.819,77
(-) Deduções	(50.720,14)	(55.792,16)	(61.371,37)	(67.508,51)	(74.259,36)
Impostos s/ vendas					
ICMS	(50.720,14)	(55.792,16)	(61.371,37)	(67.508,51)	(74.259,36)
(=) Receita Líquida	247.633,64	272.397,00	299.636,70	329.600,37	362.560,41
(-) CMV	(143.343,33)	(157.448,32)	(172.941,23)	(189.958,65)	(208.650,58)
(=) Resultado Operacional Bruto	104.290,30	114.948,68	126.695,47	139.641,72	153.909,83
(-) Despesas Operacionais					
(-) Outras Despesas Operacionais	(816,00)	(1.632,00)	(2.448,00)	(3.264,00)	(4.080,00)
Depreciação	(816,00)	(1.632,00)	(2.448,00)	(3.264,00)	(4.080,00)
(=) Lucro antes dos Impostos	103.474,30	113.316,68	124.247,47	136.377,72	149.829,83
(-) IR	-118.995,45	-96.319,18	-105.610,35	-115.921,06	-127.355,35
(-) CSLL	-112.786,99	-123.515,18	-135.429,74	-148.651,72	-163.314,51
(=) Lucro do Exercício	97.265,85	140.512,69	154.066,86	169.108,38	185.788,99

Anexo 06

BALANÇO PATRIMONIAL PROJETADO

ATIVO	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
CIRCULANTE	133.850,30	144.788,68	156.535,47	169.481,72	183.749,83
Disponível	133.850,30	144.788,68	156.535,47	169.481,72	183.749,83
Caixa	20.130,30	20.524,68	23.618,67	25.781,56	30.109,64
Banco	111.000,00	121.000,00	129.000,00	139.000,00	148.000,00
Estoques	2.720,00	3.264,00	3.916,80	4.700,16	5.640,19
PERMANENTE	9.624,00	8.808,00	7.992,00	7.176,00	6.360,00
Imobilizado	7.344,00	6.528,00	5.712,00	4.896,00	4.080,00
Móveis e Equipamentos	5.112,00	4.544,00	3.976,00	3.408,00	2.840,00
Móveis e Utensílios	2.232,00	1.984,00	1.736,00	1.488,00	1.240,00
Diferido	2.280,00	2.280,00	2.280,00	2.280,00	2.280,00
TOTAL DO ATIVO	143.474,30	153.596,68	164.527,47	176.657,72	190.109,83
PASSIVO					
CIRCULANTE	2.720,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Fornecedores	2.720,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Patrimônio Líquido	140.754,30	150.596,68	161.527,47	173.657,72	187.109,83
Capital Social	37.280,00	37.280,00	37.280,00	37.280,00	37.280,00
Lucros Acumulados	103.474,30	113.316,68	124.247,47	136.377,72	149.829,83
TOTAL DO PASSIVO	143.474,30	153.596,68	164.527,47	176.657,72	190.109,83

Anexo 07

INDICADORES FINANCEIROS											
ÍNDICES DE LIQUIDEZ											
Liquidez Corrente			ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5				
LC	=	$\frac{AC}{PC}$	=	49,21	48,26	52,18	56,49	61,25			
Liquidez Instantânea			ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5				
LI	=	$\frac{Disponível}{PC}$	=	48,21	47,17	50,87	54,93	59,37			
ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO											
Part Cap. Alheios s/Rec Totais			ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5				
PCA	=	$\frac{PC + EX L/P}{PL}$	=	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02			
Part. Div C/P s/End. Total			ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5				
ET	=	$\frac{PC}{PC + EX L/P}$	=								
Garantia dos Cap de Terceiros			ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5				
GCT	=	$\frac{PL}{PC + EX L/P}$	=	51,75	50,20	53,84	57,89	62,37			
ÍNDICES DE ATIVIDADE											
Retorno s/Ativo			ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5				
RSA	=	$\frac{VENDA LÍQ}{ATm}$	=	<u>272.397,00</u>	<u>299.636,70</u>	<u>329.600,37</u>	<u>362.560,41</u>				
				148.535,49	159.062,08	170.592,60	183.383,78				
				1,83	1,88	1,93	1,98				
Retorno s/Estoque			ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5				
RSE	=	$\frac{CMV}{ESTm}$	=	<u>157.448,32</u>	<u>172.941,23</u>	<u>189.958,65</u>	<u>208.650,58</u>				
				2.992,00	3.590,40	4.308,48	5.170,18				
				52,62	48,17	44,09	40,36				
ÍNDICES DE RENTABILIDADE											
Retorno s/Investimento						ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	
R	=	$\frac{LL}{VL}$	x	$\frac{VL}{At. m}$	x	100	=	<u>140.512,69</u>	<u>154.066,86</u>	<u>169.108,38</u>	<u>185.788,99</u>
								148.535,49	159.062,08	170.592,60	183.383,78
								94,60	96,86	99,13	101,31
Taxa de Capital Próprio						ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	
TCP	=	$\frac{LL}{PL}$	x	100	=	<u>97.265,85</u>	<u>140.512,69</u>	<u>154.066,86</u>	<u>169.108,38</u>	<u>185.788,99</u>	
						140.754,30	150.596,68	161.527,47	173.657,72	187.109,83	
						69,10	93,30	95,38	97,38	99,29	

Anexo 08

OVERTRADING									
<u>ATIVO CIRCULANTE</u>		*	100	=	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<u>ATIVO TOTAL</u>					93,29	94,27	95,14	88,86	96,65
<u>CAPITAIS PRÓPRIOS</u>		*	100	=	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<u>ATIVO TOTAL</u>					98,10	98,05	98,18	98,30	98,42
<u>LUCRO LÍQUIDO</u>		*	100	=	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<u>VENDAS</u>					34,68	34,53	34,42	34,34	34,30
CGP=	<u>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>	-	<u>ATIVO PERM.</u>	=	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
					131.130,30	141.788,68	153.535,47	166.481,72	180.749,83
<u>ESTOQUES</u>		*	100	=	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<u>ATIVO CIRCULANTE</u>					2,03	2,25	2,50	2,77	3,07
<u>FORNECEDORES</u>		*	100	=	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<u>ESTOQUES</u>					100,00	91,91	76,59	63,83	53,19
<u>AUMENTO DAS VENDAS</u>		*	100	=	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<u>AUMENTO DO CMV</u>						29.835,38	32.818,92	36.100,81	39.710,89
						14.104,98	15.492,91	17.017,42	18.691,93
						211,52	211,83	212,14	212,45
<u>VENDAS</u>		*	100	=	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<u>CAPITAL DE GIRO</u>					227,52	231,90	236,54	240,99	245,25