

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

**Denílson Leite Gomes - 0101001711
Zadoque Freitas Nunes - 0101004311**

PLANO DE NEGÓCIO

Um instrumento fundamental para o planejamento estratégico empresarial

Trabalho apresentado ao prof. Heber
lavor Moreira como requisito de
avaliação da disciplina Administração
Financeira.

**Capanema-PA
Junho/2006**

SUMÁRIO

1 PLANO DE NEGÓCIOS (BUSINESS PLAN).....	4
1.1 Conceito de Plano de Negócios.....	4
1.2 Importância do Plano de Negócios.....	4
1.3 Objetivos do Plano de Negócios.....	4
2 O EMPREENDIMENTO.....	5
2.1. Dados da empresa.....	5
2.2. Dados dos dirigentes.....	5
2.3. Definição do negócio.....	6
2.4. Necessidades de Mercado a ser atendida.....	6
2.5. Infra-estrutura.....	6
3 OS PRODUTOS E SERVIÇOS.....	9
3.1. Quadro resumo dos produtos e serviços.....	9
3.2. Critério de rateio.....	10
3.3. Folha do Produto.....	11
3.4. Custo dos produtos e serviços vendidos.....	11
4 AS FINANÇAS.....	12
4.1. Equilíbrio financeiro.....	12
4.2. Demonstrações financeiras.....	15
4.3. Fluxo de caixa.....	17
5 RENTABILIDADE DO EMPREENDIMENTO.....	17
5.1. Valor Presente Líquido.....	17
5.2 Taxa Interna de Retorno.....	18
5.3 Payback.....	19
5.4 Análise dos Resultados.....	19
6 CONCLUSÃO.....	20
BIBLIOGRAFIA.....	21

APRESENTAÇÃO

Este Plano de negócio demonstra como a empresa **Inforserv.com** pretende iniciar suas atividades, que estrutura física irá utilizar e os recursos humanos e financeiros que serão necessários ao desenvolvimento de tais atividades.

Dessa forma, iniciamos nosso planejamento com a criação de uma lista de necessidades, ou seja, tudo aquilo que julgamos necessário ao desenvolvimento da atividade da empresa considerando que o capital social subscrito foi totalmente integralizado pelos sócios em moeda corrente do país. Cada evento aborda de forma clara e objetiva as expectativas de crescimento organizacional, visto que a empresa busca retratar inovações tecnológicas visando à demanda de clientes fidedignos.

PLANO DE NEGÓCIOS (BUSINESS PLAN)

1.1 CONCEITO DE PLANO DE NEGÓCIOS

É uma ferramenta moderna de gestão e quando utilizada de forma correta se adquire bons resultados, além disso, mostra ao empreendedor as metas a serem alcançadas, estratégica traçadas e rumos que o negócio deve tomar para obter um melhor desempenho, potencializando seus resultados. Devendo sintetizar e explorar as potencialidades do negócio em questão, descrevendo as metas a serem alcançadas.

1.2 IMPORTÂNCIA DO PLANO DE NEGÓCIOS

O Plano de Negócios assume relevada importância quando trabalhado de forma que ao ser utilizado durante as etapas da existência da empresa venha trazer resultados. Não podendo então ser descartado depois de atendido um objetivo imediato, devendo estar em constante revisão e atualização para continuar sendo útil a empresa, ou seja, nunca pode ser considerado como acabado.

1.3 OBJETIVOS DO PLANO DE NEGÓCIOS

O plano de negócio tem como objetivo relacionar idéias para compor o quadro do projeto da empresa, onde a principal finalidade é expor de forma clara e objetiva todos os requisitos do processo organizacional da instituição e a elaboração de demonstrativos que venha ajudar a acelerar a execução do negócio ou demonstrar para o empresário que determinado negócio não seja viável. Por isso, que o plano de negócio é uma peça fundamental para o planejamento estratégico e uma ótima ferramenta de gestão.

Para verificar se os objetivos e metas do empreendimento foram alcançados conforme o planejamento, adequando-se de acordo com seus resultados e as novas projeções ajustadas.

2.0 O EMPREENDIMENTO

2.1 DADOS DA EMPRESA

A Razão Social **D & Z COMÉCIO E SERVIÇOS LTDA**, nome de fantasia **INFORSERV.COM**, localizada na Avenida Barão de Capanema, 185, centro, no município de Capanema Estado do Pará, fone (091) 3462 – 4426, e-mail – inforserv@hotmail.com , CEP: 68700-000, inscrita na Junta Comercial do Estado do Pará – JUCEPA, em sessão realizada dia 02/01/2005 sob o nº. 15.155.132.123-23 e CNPJ: 05.236.259/0001-00. Sócio administrador Denílson Leite Gomes, fone (093) 8114 – 9729, denilsoncontabil@hotmail.com

2.2 DADOS DOS DIRIGENTES

DENILSON LEITE GOMES, brasileiro, casado, contador, residente e domiciliado a Rua Barão de Capanema, 1307, Centro, Capanema – Pa, portador de RG nº. 3944251 – SSP/PA, e CPF Nº. 686.242,122-00, e-mail denilsoncontabil@hotmail.com

ZADOQUE FREITAS NUNES, brasileiro, solteiro, contador, residente e domiciliado a Rua 13 de maio, 1250, Bairro Jardim das Araras, Capanema-Pa portador da Carteira de Identidade RG: 3.093.291-SSP/PA e CPF/MF: 623.154.122-34, fone (093) 9125 – 8876, e-mail – zadoque_fn@hotmail.com

2.3 DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO

A atividade principal da empresa será de comércio varejista de máquinas e equipamentos para informática e prestação de serviços de acesso à internet.

As atividades secundárias serão de serviço de manutenção de computadores e periféricos, comércio varejista de peças para máquinas copadoras, equipamentos para fotografia profissional e amadora, serviços de digitação e impressão.

2.4 NECESSIDADES DO MERCADO A SER ATENDIDA

Após pesquisa realizada na cidade de Capanema constatou-se que a demanda de produtos de informática e serviços de acesso, bem como produtos relacionados a essa atividade, era expressivamente maior que a oferta até então disponível no mercado. A partir daí surgiu a possibilidade de se implantar um negócio que viesse suprir tal necessidade. Para tanto, precisávamos detectar se era um negócio rentável, com boas perspectivas de crescimento e lucratividade.

2.5 INFRA-ESTRUTURA

Conforme descrevemos no item anterior, objetivamos atender um mercado amplo, por tanto, nos utilizamos de recursos físicos e infra-estrutura tecnológica avançada para fornecer produtos e serviços de maneira satisfatória, porém isso requer um investimento para que se possa atingir os objetivos do negócio.

A planilha de investimento relaciona todas as contas que servirão como suporte para o planejamento estratégico do plano de negócio. Desde então, trabalhamos na formulação de uma lista de necessidades composta por custos/despesas fixas e variáveis e os investimentos que participam da aplicação dos recursos nas disponibilidades, no ativo imobilizado e diferido.

Este elenco de contas fará com que o empresário tome ciência de seus recursos e como aplicá-los, de forma que não venha comprometer seu investimento.

Tudo isso se resume num orçamento organizacional, onde todos os eventos participativos da elaboração de um negócio estarão compondo a lista, conforme apresentada abaixo:

DESCRIÇÃO	QUANT.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
CUSTOS E DESPESAS FIXAS			697,91
Aluguel	1	300,00	300,00
<i>MATERIAL DE LIMPEZA</i>			
Detergente	2	2,00	4,00
Água sanitária	1	2,00	2,00
Sabão em pó	1	3,50	3,50
Rodo	1	5,00	5,00
Pano de Chão	1	3,50	3,50
Telefone			120,00
Amortização			6,25
Depreciação			253,67
CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS			2.190,00
<i>MATERIAL DE EXPEDIENTE</i>			
Canetas	4	1,00	4,00
Notas Fiscais	2	150,00	300,00
Papel A4 (unid. Em resma)	2	15,00	30,00
Água mineral (unid. Em galões)	4	7,00	28,00
Salário	1	350,00	350,00
Encargos Sociais s/ Salário (FGTS)	1	28,00	28,00
Pró-labore	2	350,00	700,00
Energia			350,00
Conexão a Internet			400,00
INVESTIMENTO INICIAL			30.000,00
<i>CAPITAL SOCIAL</i>			30.000,00
<i>DISPONIBILIDADE INICIAL</i>			9.270,40
<i>ESTOQUE INICIAL</i>			2.320,00
HD Samsung 80G	10	35,00	350,00
Memória ASUS	5	50,00	250,00
Placa mãe	5	50,00	250,00

Monitor	5	80,00	400,00
Gabinete	3	30,00	90,00
Impressora Jato de tinta	3	70,00	210,00
Teclados	10	7,00	70,00
Gravador de CD	10	30,00	300,00
Webcam	5	50,00	250,00
CD-R (PC c/ 100 unidades)	5	30,00	150,00
MÓVEIS E UTENSÍLIOS			4.880,00
Mesas p/ computadores	6	110,00	660,00
Cadeiras	7	50,00	350,00
Mesa p/ impressora	1	110,00	110,00
Sofá de espera	4	100,00	400,00
Balcão de Vendas	1	700,00	700,00
Vitrines	2	400,00	800,00
Central de Ar	1	1.500,00	1.500,00
Bebedouro	2	180,00	360,00
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS			12.780,00
Computadores	7	1.700,00	11.900,00
Impressoras HP	2	400,00	800,00
Softwear de controle de acesso	1	80,00	80,00
<u>DESPESAS DE ORGANIZAÇÃO</u>			749,60
8 cópias e autenticações de Identidade e CPF	8	3,20	25,60
Contrato de Locação	1	30,00	30,00
JUCEPA	1	250,00	250,00
Serviços Contábeis	1	350,00	350,00
SEDEX p/ Receita Federal	1	13,00	13,00
Taxa de Protocolo, Prefeitura	1	1,00	1,00
Alvará de Licença	1	80,00	80,00

Como forma de garantir o bom funcionamento do negócio, contratamos apenas um funcionário e iremos utilizar nossa mão-de-obra, enquanto sócios administradores, para que possamos conduzir o empreendimento conforme desejamos.

3.0 OS PRODUTOS E SERVIÇOS

Todos os produtos e serviços serão lançados no mercado de forma que venha atender as expectativas e as necessidades dos pretensos clientes, de modo que faremos do nosso empreendimento um organismo vital, visando uma intrínseca responsabilidade com o público.

3.1 QUADRO RESUMO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS

HD Sansung 80G
Memória ASUS
Placa mãe
Monitor
Gabinete
Impressora Jato de tinta
Teclados
Gravador de CD
Webcam
CD-R (PC c/ 100 unidades).
Serviço de Acesso à internet

Os produtos e serviços descritos na tabela acima representam o quadro inicial de produtos prontos para comercialização. Consideramos que esses produtos atendem às necessidades básicas do mercado.

Contudo, na medida em que as necessidades do mercado consumidor forem sendo aprimoradas, modificadas, nessa mesma linha de atividade, iremos buscar mecanismos de suporte para atender tais modificações.

3.2 CRITÉRIO DE RATEIO

Como forma de detalhar os custos fixos do empreendimento e apropria-los aos produtos, utilizamo-nos de um critério de rateio baseado no custo de aquisição para que essa apropriação fosse a mais próxima possível de real.

Dividimos o custo unitário de cada produto pela soma de todos os produtos, encontrando o percentual em que o custo fixo total irá participar em cada um deles, dessa forma distribuimos os custos fixos proporcionalmente para cada categoria de produto. Podemos observar com mais detalhes na tabela abaixo:

DESCRIÇÃO	VALOR TOTAL	%	CUSTOS FIXOS	CUSTOS FIXOS P/UNIDADES
PRODUTOS	R\$			
HD Samsung 80G	35,00	5,74	40,07	4,01
Memória ASUS	50,00	8,20	57,25	11,45
Placa mãe	50,00	8,20	57,25	11,45
Monitor	80,00	13,12	91,59	18,32
Gabinete	30,00	4,92	34,35	11,45
Impressora Jato de tinta	70,00	11,48	80,15	26,72
Teclados	7,00	1,15	8,01	0,80
Gravador de CD	30,00	4,92	34,35	3,43
Webcam	50,00	8,20	57,25	11,45
CD-R (PC c/ 100 Unidades)	30,00	4,92	34,35	6,87
Hora de Acesso	177,57	29,13	203,30	0,98
TOTAL	609,57	100,00	697,91	106,92

3.3 FOLHA DO PRODUTO

Com base no critério de rateio utilizado anteriormente, utilizamo-nos dos percentuais obtidos referente a cada produto para compor os custos operacionais que serão agregados a eles, assim poderemos efetivamente saber quanto de custos fixos e variáveis cada produto ou serviço absorve no processo de comercialização.

Os custos variáveis serão distribuídos por unidade de produto, portanto na tabela abaixo apresentada consideramos inicialmente apenas um produto por categoria. Daí então, para sabermos o total de custos variáveis multiplica-se os custos variáveis por unidade pela quantidade vendida.

Já os custos fixos serão alocados em sua totalidade proporcionalmente pelos 10 produtos e pelo serviço prestado, assim a soma dos custos de cada produto será igual ao total dos custos fixos.

3.4 CUSTOS DOS PRODUTOS E SERVIÇOS VENDIDOS

Todos os levantamentos de custos fixos e variáveis e suas respectivas quantidades, valor unitário e valor total servirão para compor nossos custos dos produtos e serviços vendidos.

Os custos de aquisição distribuídos no estoque dos produtos também se agregam aos custos dos produtos vendidos diminuindo assim o resultado operacional.

A elaboração desses eventos faz parte da Demonstração do Resultado do Exercício, conforme veremos na página seguinte:

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	R\$
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	85.860,98
Receita de Vendas	41.099,62
Receita de Serviços	44.761,36
DEDUÇÕES	12.659,44
ISS	2.238,07
ICMS s/ vendas	6.986,93
DARF SIMPLES	3.434,44
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	73.201,54
CUSTOS OPERACIONAIS	25.959,61
Custo dos Produtos e Serviços Prestados	25.959,61
LUCRO OPERACIONAL BRUTO	47.241,93
DESPESAS OPERACIONAIS	3.118,96
Amortização	74,96
Depreciação	3.044,00
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	44.122,97

4.0 AS FINANÇAS

4.1 EQUILÍBRIO FINANCEIRO

Os recursos financeiros para implementação do projeto são oriundos do capital próprio, dessa forma a aplicação dos recursos serão ativados mediante disponibilidade exclusiva dos sócios.

Para desenvolvermos uma análise mais precisa sobre o equilíbrio financeiro fizemos um estudo sobre o preço de venda de cada produto, o qual é determinado a partir da divisão dos custos totais pelos impostos mais a margem de lucro desejada, conforme fórmula abaixo:

denilsoncontabil@hotmail.com e zadoque_fn@hotmail.com

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

Isto irá dimensionar o valor a ser cobrado por cada produto ou serviço, de modo que se encontre uma margem de contribuição que venha representar o quanto cada produto está contribuindo para o resultado antes da apropriação dos custos fixos. Isto nos dar condições de avaliar se determinado produto é ou não lucrativo, bem como qual dos produtos oferece melhor resultado. Abaixo exemplificamos através de uma tabela como é feito o cálculo da margem de contribuição.

Calculo da Margem de Contribuição	R\$	%
PREÇO DE VENDA	118,44	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	12,57	10,62
Canetas	0,02	
Notas Fiscais	1,72	
Papel A4 (unid. Em resmas)	0,17	
Água mineral (unid. Em galões)	0,16	
Salário	2,01	
Encargos Sociais s/ Salário (FGTS)	0,16	
Pró-labore	4,02	
Energia	2,01	
Conexão a Internet	2,30	

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	105,87	89,38
(-) DESPESAS GERAIS	40,07	33,83
Aluguel	17,23	
Detergente	0,23	
Água sanitária	0,11	
Sabão em pó	0,20	
Rodo	0,29	
Pano de Chão	0,20	
Telefone	6,89	
Amortização	0,36	
Depreciação	14,56	
LUCRO	65,79	55,55

Partindo do resultado obtido com o cálculo da margem de contribuição podemos então utiliza-lo para chegarmos ao ponto de equilíbrio contábil, ou seja, a quantidade de cada produto que precisa ser vendida para que se possa cobrir todos os custos e despesas, conforme exemplo abaixo:

CALCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO

$$\text{PONTO DE EQUILÍBRIO} = \frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$$

Encontrando-se a quantidade que expressa o ponto de equilíbrio podemos então demonstrar como pode ser justificado o quanto a empresa tem que vender para que possa arcar com todos os seus custos e despesas. Para isso basta multiplicar o preço de venda pelo ponto de equilíbrio e se obter a receita bruta necessária, conforme exemplo da tabela abaixo:

RECEITA BRUTA	780,81
Custos Diretos	82,90
Margem de Contribuição	697,91
Custos Fixos	697,91
Lucro	-

4.2 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras são os reflexos da situação patrimonial, econômica e financeira da entidade. A Demonstração do Resultado do Exercício é um demonstrativo que descreve o faturamento anual da empresa, bem como os impostos incidentes, custos e despesas, objetivando um resultado líquido positivo.

O Balanço Patrimonial relaciona os bens, direitos e obrigações da empresa, podendo ser refletido e analisado para um melhor controle das variáveis quantitativas dos ativos e passivos, conforme modelo na página seguinte:

ATIVO	
Ativo Circulante	58.832,33
<i>Disponível</i>	56.398,83
Caixa	56.398,83
Estoque	2.433,50
Ativo Realizável a Longo Prazo	
Ativo Permanente	15.290,64
Imobilizado	14.616,00
<i>Móveis e Utensílios</i>	4.880,00
<i>Computadores e Periféricos</i>	12.780,00
(-) Depreciação Acumulada	3.044,00
Diferido	674,64
Despesas Pré-Operacionais	749,60
(-) Amortização Acumulada	74,96
Total do Ativo	74.122,97

PASSIVO	
Passivo Circulante	-
<i>Exigibilidades</i>	-
Passivo Exigível a Longo Prazo	
Resultado de Exercícios Futuros	
Patrimônio Líquido	74.122,97
Capital Social	30.000,00
Lucro do Exercício	44.122,97
Passivo Total	74.122,97

4.3 FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa é um importante instrumento de análise para viabilização de um plano de negócio adequado, pois dele é que se extraem todos os custos, despesas, impostos e pagamentos.

No primeiro ano tivemos um saldo em caixa representando 54,89% da receita bruta, significando uma rentabilidade viável em relação ao capital de giro investido no negócio.

No fluxo de caixa relacionamos a projeção de venda para cada produto, bem como o crescimento de 10% ao ano projetado para cinco anos, conforme Fluxo de Caixa consolidado em anexo.

5.0 RENTABILIDADE DO EMPREENDIMENTO

5.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO

O valor presente líquido demonstra o resultado atual de uma série de períodos de fluxo de caixa menos o investimento inicial, isto é, o valor futuro é calculado de forma que se possa chegar ao valor presente, utilizando-se de uma taxa de desconto que diminui o valor dos resultados proporcionalmente ao tempo em que o evento ocorrer. Vejamos na página seguinte o VPL:

VALOR LÍQUIDO PRESENTE

Anos	Investimento	Entradas	Saídas	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	30.000,00			-30.000,00			
1		85.860,98	38.732,55	47.128,43	157%	0,64	229
2		94.447,07	41.274,89	53.172,19	177%	0,56	203
3		103.891,78	44.054,96	59.836,83	199%	0,50	180
4		114.280,96	47.096,32	67.184,64	224%	0,45	161
5		125.709,06	50.424,91	75.284,14	251%	0,40	143

VPL = R\$ 176.707,10

5.2 TAXA INTERNA DE RETORNO

A taxa interna de retorno refere-se aos resultados obtidos de uma série de fluxo de caixa de vários períodos em relação ao investimento inicial, ou seja, é o percentual que caracteriza a relação entre o valor atual dos resultados do fluxo de caixa e o investimento realizado. De acordo com o nosso caso acima a taxa interna de retorno do primeiro ao quinto ano superou as expectativas, pois os fluxos de caixa mantiveram um crescimento peculiar em cada período.

Taxa de Retorno Contábil	=	$\frac{\text{FLUXO DE CAIXA ANUAL}}{\text{Investimento}}$
---------------------------------	---	---

5.3 PAYBACK

Refere-se ao tempo em que o projeto irá levar para retornar todo investimento realizado. O payback acontece quando o saldo em caixa não for negativo, isto é, quando o total de recursos que retornou se iguala aos recursos totais investidos. O payback do nosso projeto demonstra que cada ano o retorno se dá em tempo inferior a 12 meses. Tudo isso, se deve ao crescimento do faturamento resultante da crescente demanda por nossos produtos e serviços.

$$\text{Payback} = \frac{\text{INVESTIMENTO}}{\text{FLUXO DE CAIXA ANUAL}}$$

5.4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Observando as projeções feitas para os cinco anos vemos que os indicadores de rentabilidade demonstram as situações a seguir:

- Se por ventura a Taxa de Retorno Contábil do Investimento venha se concretizar no decorrer dos 5 anos, a empresa terá o retorno do investimento em 229 dias a partir do funcionamento da empresa.
- O Valor Presente Líquido investido de R\$ 30.000,00 corresponderá a R\$ 176.707,10 cinco anos depois com uma taxa estimada de 10% ao ano, significando que o investimento é economicamente atrativo, devido o retorno ser mais do que o esperado.
- Quando a TIR é superior a taxa de retorno desejada pelo empreendedor, o projeto tem boas chances de sucesso. Nesse caso, como a taxa pretendida é de 10% e a TIR é de 168%, considera-se o viável.
- O Payback demonstra que a partir do momento que a empresa entra em funcionamento, o fluxo de caixa obtido no período inferior a um ano, é suficiente para cobrir seus investimentos.

6.0 CONCLUSÃO

O plano de negócio desenvolvido abrange uma série de conhecimentos estratégicos elencados no projeto de uma empresa, visto que abordamos os requisitos básicos na elaboração de uma lista de necessidades onde tudo que se precisa para a constituição de um negócio está relacionado.

O fator primordial de um negócio é o planejamento estratégico, pois dá uma visão coerente para o administrador antes de investir em qualquer negócio. Além disso, antecipa futuros resultados para que se possa pré-estabelecer metas de resolução hoje.

Concluimos que o melhor plano de negócio é aquele desenvolvido com responsabilidade, ética e transparência a fim de que o investidor tenha confiabilidade e acredite nos resultados positivos dos produtos ou serviços que irá expor no mercado. Portanto, o desenvolvimento econômico-financeiro de qualquer instituição depende de um bom plano de negócio.

BIBLIOGRAFIA

FELIPINE, Dailton. Plano de Negócios para empresas na Internet, versão 2.3 Disponível em:
<<http://www.abc-commerce.com.br>>.

DIAS, Antônia Maria Batista de Souza. Estudo da Viabilidade Econômica e Financeira de uma Micro-empresa na Região Metropolitana de Belém Sobre a Ótica do Plano de Negócios. Belém, jan.2004. Disponível em
<<http://www.peritocontador.com.br>>

DORNELAS, José Carlos de Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em Negócios. 2ª ed. Rio de Janeiro: Editora Campos, 2001;

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 8ªed. São Paulo: Atlas, 2001;

MATARAZZO, Dante C. Análise Financeira de Balanços. 5ªed. São Paulo: Atlas 1998;