



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PLANO DE NEGÓCIO PARA A IMPLANTAÇÃO DE UM ESTABELECIMENTO  
COMERCIAL DE HORTIFRUTAS - VERDEHORTI**

**DOUGLAS RIBEIRO ROCHA  
08116003301**

**BELÉM  
2011**

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	<b>3</b>
<b>2. PLANO DE NEGÓCIO</b> .....	<b>3</b>
<b>3. PLANO DE INVESTIMENTO</b> .....	<b>4</b>
<b>4. BALANÇO DE ABERTURA</b> .....	<b>5</b>
<b>5. ATIVIDADE OPERACIONAL</b> .....	<b>6</b>
5.1. CUSTOS VARIÁVEIS .....	6
5.2. CUSTOS E DESPESAS FIXAS .....	7
5.3. PARTICIPAÇÃO NAS VENDAS.....	8
5.4. FORMAÇÃO DE PREÇO .....	9
5.5. PONTO DE EQUILÍBRIO .....	10
5.6. MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO.....	12
<b>6. DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA</b> .....	<b>14</b>
<b>7. AVALIAÇÃO DE RISCOS</b> .....	<b>15</b>
7.1. VALOR PRESENTE LÍQUIDO .....	15
7.2. TAXA INTERNA DE RETORNO .....	16
<b>8. ANÁLISE DA DRE E BALANÇO PROJETADO</b> .....	<b>17</b>
8.1. ÍNDICES DE LIQUIDEZ.....	20
8.2. ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO .....	21
8.3. ÍNDICES DE ATIVIDADE .....	23
8.4. ÍNDICES DE RENTABILIDADE E LUCRATIVIDADE.....	25
8.5. SOLVÊNCIA.....	27
8.6. OVERTRADING.....	28
8.7. EBITDA .....	34
<b>9. CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>35</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	

## **1. INTRODUÇÃO**

O crescimento da população, o mau emprego dos recursos públicos e o desemprego vêm sendo um dos agravantes para que muitas pessoas busquem um empreendimento próprio para alcançar a estabilidade financeira. No entanto apesar desses “novos empreendedores” apresentarem uma auto-estima e uma grande vontade em empreender, os mesmos iniciam o empreendimento por impulso, o que tem sido causa de muitos fracassos. Uma vez que eles se esquecem que para o sucesso do negócio, antes de tudo deve haver um planejamento adequado do que se quer gerir, de como aplicar melhor os recursos disponíveis para que os investimentos realizados possam proporcionar um retorno financeiro, suficiente para honrar com os compromissos adquiridos para a implantação do negócio e à continuidade do empreendimento.

Este trabalho visa demonstrar através de pesquisas e estudos como um empreendimento pode tender ao sucesso quando este está pautado em um planejamento prévio e eficaz de um plano de negócio. Verificar por exemplo a viabilidade da localização e dos prováveis consumidores e concorrentes é umas das pesquisas pré-investimento que devem ser realizadas, estudadas e analisadas para a viabilização da implantação do empreendimento. E para estudo de caso iremos verificar a viabilidade econômico-financeira de uma quitanda de vendas de frutas, verduras, legumes etc., sob o aspecto do plano de negócios.

## **2. PLANO DE NEGÓCIO**

É imprescindível para o sucesso de um negócio conhecer o ramo de atividade antes da decisão de realizar uma atividade empresarial. Neste trabalho será abordado um estudo em uma quitanda de vendas de frutas, verduras e legumes, e outros. Localizado no Bairro do Parque Verde, Belém-Pa, Passagem União Nº 06. Visando a atender a necessidade e carência de um comércio desses gêneros alimentícios por parte dos moradores do bairro, uma vez que os mesmos encontram dificuldades em relação a distância de supermercados, e quanto a preços. Já que a concorrência é mínima no lugar.

Os produtos alimentícios em questão serão fornecidos pela Companhia de Abastecimento do Pará – Ceasa-Pa.

A atividade do empreendedorismo consistirá, portanto, na compra dos gêneros alimentícios junto aos fornecedores, estocagem no estabelecimento comercial, e a revenda aos consumidores.

### 3. PLANO DE INVESTIMENTO

Para implantação do negócio construiremos um compartimento de 3x5m<sup>2</sup>, para estabelecimento empresarial, no qual constará de duas prateleiras, uma para as frutas e outra para verduras e legumes, um freezer para condicionar os produtos. Uma balança para a medição dos mesmos. Na construção irão trabalhar dois empregados avulsos. Um pedreiro e um servente, sob empreita.

Todos os gastos para a construção do estabelecimento, pagamento dos trabalhadores, e compra dos produtos de vendas, somam um custo inicial de **R\$ 15.400,00**, que serão investidos por dois empreendedores do negócio. Segue abaixo, uma tabela demonstrativa dos gastos do empreendimento.

PLANO DE INVESTIMENTO			
<b>Total do Investimento</b>			<b>15.400,00</b>
<b>Necessidade de Caixa</b>			<b>500,00</b>
<b>Barracão das Frutas</b>			<b>10.259,00</b>
<i>Cimento</i>	255,00	<i>Tinta</i>	24,00
<i>Areia</i>	150,00	<i>Grade</i>	600,00
<i>Tijolo</i>	775,00	<i>Porta</i>	200,00
<i>Perna manca</i>	120,00	<i>Porta Enrolar</i>	1.500,00
<i>Ripa</i>	100,00	<i>Forro PVC</i>	380,00
<i>Lajota</i>	252,00	<i>Lâmpada</i>	32,00
<i>Argamassa</i>	60,00	<i>Tomadas</i>	21,00
<i>Pedra</i>	70,00	<i>Fiação</i>	200,00
<i>Telha</i>	520,00	<i>Empreita</i>	2.000,00
<i>Tábuas</i>	210,00	<i>Pregos</i>	26,00
<b>Terreno para Construção do Barracão</b>			<b>3.000,00</b>
<b>Freezer</b>			<b>1.800,00</b>
<b>Balança de Cozinha</b>			<b>60,00</b>
<b>Balcão de Frutas</b>			<b>236,00</b>
<b>Estoque de Mercadorias</b>			<b>1.025,00</b>
<b>Material de Consumo</b>			<b>20,00</b>
<b>Despesas c/ Legalização</b>			<b>500,00</b>
<b>Abertura de Conta</b>			<b>1.000,00</b>

#### 4. BALANÇO DE ABERTURA

Segundo Silva (2002), “o Balanço de Abertura consiste na realização de um inventário físico e documental que permita identificar os bens, os direitos e as obrigações da empresa em determinado momento”. Logo, tendo conhecido todos os procedimentos realizados pela empresa, dentro de suas respectivas contas, ativo, passivo ou capital social, as mesmas devem ser elencadas, através de um ‘inventário de contas, no qual haverá uma conta transitória “balanço de abertura”, para reconhecimento das contas do balanço. Como segue no exemplo abaixo dos lançamentos a serem realizados decorrentes dos fatos contábeis:

D – Caixa

C – Balanço de Abertura.

E o mesmo ocorre para as contas do passivo.

D – Balanço de Abertura

C – Fornecedores

Considerando todos os dados levantados e ordenados para o negócio estudado, foi desenvolvido um Balanço de Abertura, como segue o quadro abaixo:

<b>BALANÇO DE ABERTURA PARA O ANO 2011</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>	<b>2.545,00</b>	<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	
<i>Disponibilidade</i>	<i>1.500,00</i>		
Caixa	500,00		
Banco c/ Movimento	1.000,00		
<i>Estoques</i>	<i>1.045,00</i>		
Estoque de Mercadorias	1.025,00		
Material de Expediente	20,00		
<b>ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>	<b>12.855,00</b>	<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>	
<i>Imobilizado</i>	<i>12.355,00</i>		
Imóveis	10.259,00	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>15.400,00</b>
Móveis e Utensílios	296,00	Capital Realizado	15.400,00
Equipamentos	1.800,00		
Intangível	500,00		
Despesas Legalização	500,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>15.400,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>15.400,00</b>

## 5. ATIVIDADE OPERACIONAL

Para começar um empreendimento rentável e contínuo, faz-se necessário um Plano de Investimento adequado que possibilite um desenvolvimento da atividade operacional com qualidade, rapidez e eficiência. E para alcançar essa meta, sugere que se mapeiem todos os custos e despesas que um investimento proporcionará ao caixa do proprietário do negócio. Assim o produto final da atividade operacional da empresa apresentará um valor justo e ao mesmo tempo lucrativo, permitindo, portanto a continuidade e expansão do investimento.

De acordo com o quadro abaixo podemos verificar como fazer um controle nos gastos que serão auferidos para o processo operacional do negócio.

### 5.1. CUSTOS VARIÁVEIS

Conforme Assaf Neto (2010) os custos variáveis, são aqueles incorridos pela empresa em seu processo de fabricação, venda ou prestação de serviços relacionados diretamente com a colocação do produto na comercialização.

No caso deste trabalho é o valor correspondente aos custos de aquisição dos produtos para revenda e os adicionais que permeiam e possibilitam o acesso e a vendas desses produtos, como é o caso do frete e da embalagem. O quadro abaixo demonstra os custos de aquisição das frutas adquiridas junto aos fornecedores.

FRUTAS	Kg	Preç. Unit.	Total	VERDURAS	Kg	Preç. Unit.	Total
<i>Abacaxi</i>	50	1,50	75,00	<i>Alface</i>	20	2,00	40,00
<i>Banana Prata</i>	50	1,20	60,00	<i>Chicória</i>	20	0,75	15,00
<i>Goiaba</i>	40	1,25	50,00	<i>Couve</i>	20	1,25	25,00
<i>Laranja</i>	45	0,80	36,00	<i>Repolho</i>	30	1,00	30,00
<i>Maçã</i>	60	1,20	72,00	<i>Abóbora</i>	40	1,25	50,00
<i>Mamão</i>	40	1,50	60,00	<i>Pepino</i>	30	0,8	24,00
<b>TOTAL</b>	<b>285</b>		<b>353,00</b>	<b>TOTAL</b>	<b>160</b>		<b>184,00</b>
LEGUMES	Kg	Preç. Unit.	Total	DIVERSOS	Kg	Preç. Unit.	Total
<i>Cenoura</i>	40	1,20	48,00	<i>Cebola</i>	50	0,85	42,50
<i>Batata</i>	50	0,70	35,00	<i>Pimentinha</i>	20	1,00	20,00
<i>Chuchu</i>	30	1,00	30,00	<i>Pimentão</i>	25	1,50	37,50
<i>Maxixe</i>	30	2,00	60,00	<i>Tomate</i>	50	1,00	50,00
<i>Quiabo</i>	30	1,50	45,00	<i>Alho</i>	30	2,00	60,00
<b>TOTAL</b>	<b>180</b>		<b>218,00</b>	<b>TOTAL</b>	<b>175</b>		<b>210,00</b>

Em relação aos custos adicionais inclusos na compra e revenda dos produtos, o investimento apresentou para uma estimativa mensal de vendas, para o *frete* R\$ 60,00 e para a *embalagem* R\$ 20,00.

## 5.2. CUSTOS E DESPESAS FIXAS

Além dos custos relacionados diretamente com os produtos de venda, há aqueles em que a empresa incorre mensalmente e que estão indiretamente ligados com a venda, que é o caso dos custos fixos, que para o negócio em questão, consiste nos gastos com água, telefone, energia elétrica e mão de obra. Conforme Crepaldi (2011) são aqueles que não variam diretamente com o volume da produção ou da venda.

Há também as despesas fixas que não implicam em saída de caixa pela entidade, que é o caso da depreciação e da amortização. Todos os custos e despesas devem fazer parte do quadro do planejamento adotado pela empresa e compor o valor de cada item a ser vendido. A situação em questão demonstra os seguintes dados que seguem:

### CUSTOS FIXOS

Água	30,00
Telefone	50,00
Energia Elétrica	40,00
<b>TOTAL</b>	<b>120,00</b>

### DESPESAS FIXAS

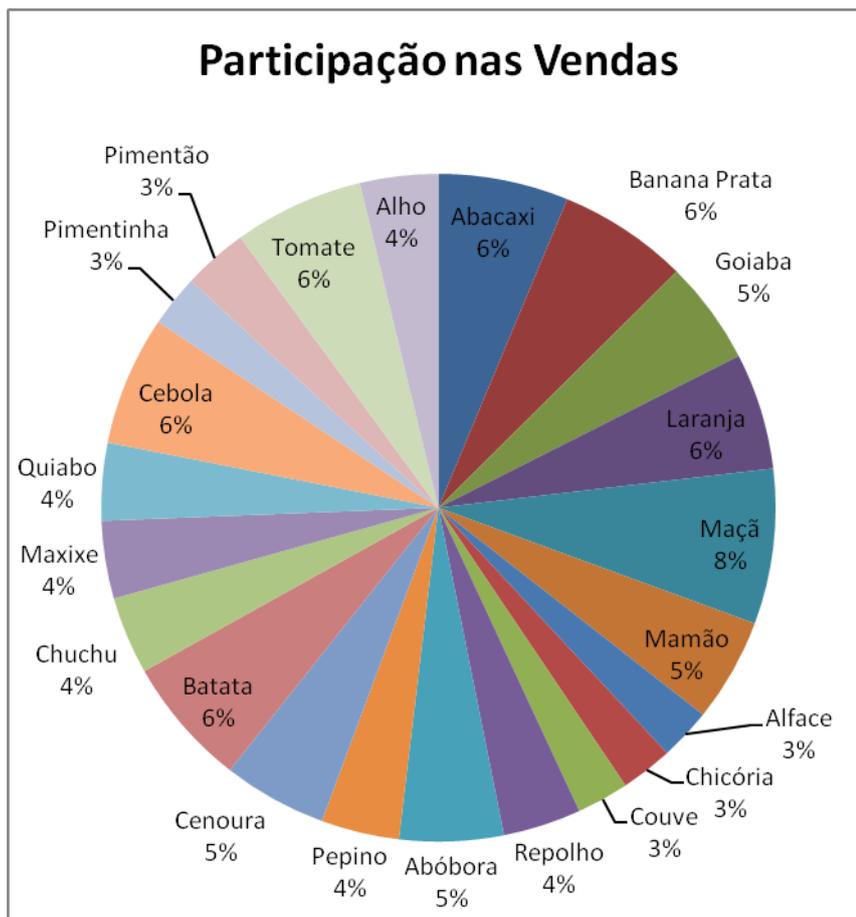
Mão de Obra	1.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.200,00</b>

Observou-se com o resultado que todos os custos e despesas relacionados anteriormente possibilitarão ao empreendedor estipular, por exemplo, qual o valor das vendas dos produtos com uma margem justa de lucro, observando ainda questões de concorrência e mercado. Quanto às despesas com depreciação e amortização o empreendimento mostrou um valor de R\$ 619,96 e R\$ 50,00, respectivamente.

### 5.3. PARTICIPAÇÃO NAS VENDAS

Em uma produção, comercialização ou na prestação de serviços, a participação que cada produto apresenta em relação ao faturamento diário, mensal ou anual, difere de uns para outros. Enquanto uns apresentam um retorno alto, outros não expressam tanta significância. E o conhecimento destas variações de participação de produtos na venda é fundamental nas decisões a serem tomadas.

Por exemplo, compra de quantidades diferentes para produtos que apresentam retorno sobre o investimento diferente, redução do valor do preço de vendas de alguns produtos, objetivando não prejudicar a saída de outros. Decisões que afetarão consideravelmente o resultado das operações. Para o empreendimento estudado, tem-se a demonstração no gráfico abaixo, a participação nas vendas que cada produto mostra:



O gráfico acima demonstra uma participação equivalente de todos os produtos entre si em relação ao total das vendas, não havendo disparidades. Mesmo porque muitos desses produtos são comercializados conjuntamente. Ou seja, a venda de um ocasiona a saída de outros, devendo sempre como já citado anteriormente, haver a adoção de medidas de políticas de vendas diferentes para os produtos, para que um baixo percentual apresentado por alguns produtos não prejudique a venda de outros produtos. Assim, mesmo havendo, por exemplo, a venda de determinado produto por um valor de custo, ou mesmo abaixo dele, esse déficit pode ser suplantado com a saída de outros produtos que apresentam um retorno de vendas considerável.

#### 5.4. FORMAÇÃO DE PREÇO

A determinação do preço é uma parte integrante do plano de negócios de longo prazo, e dos planos orçamentários (FIGUEIREDO, 2008). E devem constituir determinantes que ocasionem em uma formação de preço que além de ser ótima, possa também gerar uma margem de lucro para o investimento realizado. O ideal, portanto é que o preço a ser estabelecido cubra todos os custos auferidos na realização das atividades operacionais da empresa. E em se tratando de custos, há procedimentos a serem observados, para a determinação de um preço justo e lucrativo.

A formação do preço pode ser baseada no custo total incorrido no processo de colocação dos produtos à venda, tanto os custos fixos quanto os custos variáveis. E tendo conhecido o valor do custo total por unidade mediante o rateio dos custos fixos à cada produto a ser comercializado, sugere-se que seja aplicada uma margem de lucro satisfatória e proporcional ao suprimento dos custos (FIGUEIREDO, 2008).

Como os custos fixos não estão ligados diretamente com o processo de produção, comercialização de um produto ou prestação de um serviço, estes devem ser rateados, para que se encontre um valor unitário correspondente ao que cada produto absorveu na atividade operacional.

Para a determinação do preço de venda sugere-se também que seja aplicado a uma expressão numérica os valores correspondentes aos custos da atividade. Através da fórmula matemática que segue:

Preço de Venda	=	Custo Total
		1 - (Impostos + Margem de Lucro)

A tabela abaixo mostra o valor do preço de venda de alguns produtos na estimativa mensal de vendas com a utilização de uma margem de lucro sobre a venda de cada produto de 10%.

FRUTAS	PV	VERDURAS	PV	LEGUMES	PV	DIVERSOS	PV
<i>Abacaxi</i>	3,61	<i>Alface</i>	4,17	<i>Cenoura</i>	3,28	<i>Cebola</i>	2,89
<i>Banana Prata</i>	3,28	<i>Chicória</i>	2,78	<i>Batata</i>	2,72	<i>Pimentinha</i>	3,06
<i>Goiaba</i>	3,33	<i>Couve</i>	3,33	<i>Chuchu</i>	3,06	<i>Pimentão</i>	3,61
<i>Laranja</i>	2,83	<i>Repolho</i>	3,06	<i>Maxixe</i>	4,17	<i>Tomate</i>	3,06
<i>Maçã</i>	3,28	<i>Abóbora</i>	3,33	<i>Quiabo</i>	3,61	<i>Alho</i>	4,17
<i>Mamão</i>	3,61	<i>Pepino</i>	2,83				

A tabela acima mostra os produtos que apresentaram o maior e o menor preço de vendas. Os resultados apresentados se mostram um pouco acima do valor de mercado, o que implicaria em uma concorrência desleal, uma vez que o mercado competidor apresenta preços mais baixos que os mostrados na tabela acima. Logo, não será viável ao empreendimento trabalhar com esses valores, originando com isso a permanência dos produtos em estoque e conseqüentemente a inviabilidade do negócio já que não haverá o retorno no investimento.

Sugere-se, todavia que haja uma busca por produtos mais baratos junto a fornecedores, para que o valor absorvido pelo preço de vendas em se tratando de custos variáveis possam ser menor, possibilitando dessa forma que o produto seja colocado à venda a um preço adequado e em condições de competitividade com a concorrência, ou mesmo abaixo desse valor.

## 5.5. PONTO DE EQUILÍBRIO

O ponto de equilíbrio chamado também de ponto de ruptura baseia-se na equivalência da receita total ao custo total decorrentes do volume de vendas. As análises feitas a partir do ponto de equilíbrio permitem aos empreendedores avaliarem o custo dos produtos sob a ótica da quantidade vendida e

conseqüentemente do resultado alcançado. Como observado por Crepaldi (2011), que diz que o ponto de ruptura é definido pela relação Custo-Volume-Resultado.

Assim, a quantidade necessária para à venda, com o objetivo de atingir uma receita total alcançando todos os custos é estabelecido pelo ponto de equilíbrio. Obtido pela expressão matemática:

$$PE = \frac{\text{Custo Fixos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição}^*}$$

\*A margem de contribuição é definida diminuindo do preço de vendas os custos variáveis. Os dados abaixo demonstram o cálculo do ponto de equilíbrio do empreendimento analisado:

Ponto de Equilíbrio Total por Unidade	
Preço de Venda p/Unidade	73,06
Custos + Desp. Variáveis/Unid.	29,45
Custos + Despesas Fixas	1.320,00
Margem de Contribuição	43,61

PE em Unidade	=	$\frac{1.320,00}{43,61}$	=	30
---------------	---	--------------------------	---	----

PE em R\$	=	PV. Unid.	x	Qtde. PE	=	2.211,49
-----------	---	-----------	---	----------	---	----------

A tabela acima mostra que o volume de vendas necessário para a empresa alcançar o ponto de equilíbrio operacional total é de 30 kg dos produtos comercializados. Em uma produção mensal, o resultado apresenta uma margem boa Assim, o retorno positivo para o investimento será alcançado ligeiramente já que a estimativa de venda mensal dos produtos está cima do Ponto de Equilíbrio.

Quando a análise do PE é feita individualmente para cada produto, alguns itens ficaram abaixo do global e outros ficaram acima deste indicador, como pode ser visto no quadro abaixo:

FRUTAS	PE	VERDURAS	PE	LEGUMES	PE	DIVERSOS	PE
<i>Abacaxi</i>	41	<i>Alface</i>	16	<i>Cenoura</i>	33	<i>Cebola</i>	43
<i>Banana Prata</i>	42	<i>Chicória</i>	17	<i>Batata</i>	43	<i>Pimentinha</i>	17
<i>Goiaba</i>	33	<i>Couve</i>	17	<i>Chuchu</i>	25	<i>Pimentão</i>	21
<i>Laranja</i>	38	<i>Repolho</i>	25	<i>Maxixe</i>	24	<i>Tomate</i>	42
<i>Maçã</i>	50	<i>Abóbora</i>	33	<i>Quiabo</i>	25	<i>Alho</i>	24

Mamão	33	Pepino	26			
-------	----	--------	----	--	--	--

No estudo da viabilidade dos produtos do negócio analisado, produtos como a *maçã*, a *cebola* e a *batata* apresentaram um PE alto, em virtude da quantidade estimada para a venda mensal destes produtos está entre as maiores, assim como que os produtos que mostraram um PE menor são os que possuem uma estimativa de venda também menor, que é o caso, da *alface*.

A partir dos resultados, observou-se que o PE dos produtos está alto se compararmos a quantidade a ser vendida mensalmente cada item. Isso se deu pelo fato da margem de contribuição aplicada aos produtos ser relativamente baixa, e por esta variável está diretamente ligada ao resultado do ponto de equilíbrio.

## 5.6. MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Em geral as empresas elaboram e divulgam seus resultados operacionais a partir da demonstração do resultado do exercício, e discriminam de acordo com as normas pertinentes as receitas e despesas nessa demonstração e no final, obtêm-se um lucro ou prejuízo da atividade.

Para os estudos de análises das demonstrações é fundamental que essa demonstração evidencie todos os custos dos produtos, que irão compor tal demonstrativo, a fim de que, possam ser extraídas, informações importantes para o processo de decisão de certa entidade, quanto ao resultado estimado, a participação de cada produto do lucro. E um dos indicadores mais utilizados no processo gerencial de um investimento é a Margem de Contribuição. Que para a UVB (2005):

(...) significa quanto, em valor, um determinado produto contribui para o resultado operacional, ou seja, receita total da venda subtraída do custo direto da mercadoria vendida e das despesas variáveis de vendas. O resultado obtido é a Margem de Contribuição que será utilizada para pagamento das Despesas Fixas da Empresa (não paginado).

Assim, para conhecermos a margem de contribuição de determinado produto em uma atividade, basta adequarmos a estrutura da demonstração do resultado do exercício a fim de que seja evidenciado em sua estrutura o valor correspondente ao retorno de cada produto, deduzidos todos os custos relacionados diretamente a sua produção, comercialização ou prestação de serviços.

Este indicador é muito utilizado pelos gestores de empreendimentos, pelo fato de o mesmo apresentar resultados de quanto determinado produto, está contribuindo para o lucro líquido, ou ainda se a margem de contribuição é suficiente para arcar com as despesas fixas, e qual produto contribui mais para essa superveniência da margem. Informações que são fundamentais, para o bom gerenciamento do negócio e sua continuidade no mercado. Os resultados possibilitarão a tomada de decisões de aumento do volume de vendas de alguns produtos, ou ainda a troca de alguns itens.

Abaixo apresentaremos os resultados obtidos pelos produtos do empreendimento, por meio de um quadro sintético da margem de contribuição de cada produto, a fim de verificarmos o percentual que cada um apresentou. Quais tiveram um custo maior ou menor? Para que seja possível a verificação de qual produto apresentou o melhor retorno operacional para o investimento realizado.

<b>Produtos</b>							
<b>FRUTAS</b>	<b>M. C %</b>	<b>VERDURAS</b>	<b>M. C %</b>	<b>LEGUMES</b>	<b>M. C %</b>	<b>DIVERSOS</b>	<b>M. C %</b>
<i>Abacaxi</i>	56%	<i>Alface</i>	50%	<i>Cenoura</i>	60%	<i>Cebola</i>	67%
<i>Banana Prata</i>	60%	<i>Chicória</i>	69%	<i>Batata</i>	71%	<i>Pimentinha</i>	64%
<i>Goiaba</i>	60%	<i>Couve</i>	60%	<i>Chuchu</i>	64%	<i>Pimentão</i>	56%
<i>Laranja</i>	68%	<i>Repolho</i>	64%	<i>Maxixe</i>	50%	<i>Tomate</i>	64%
<i>Maçã</i>	60%	<i>Abóbora</i>	60%	<i>Quiabo</i>	56%	<i>Alho</i>	50%
<i>Mamão</i>	56%	<i>Pepino</i>	68%				

De acordo com o quadro acima, pode-se avaliar que os produtos que apresentaram maior margem de contribuição, foram à *batata* e a *chicória*, com a média de 71% e 69%, respectivamente. Esta obteve um bom percentual por ter um custo variável relativamente baixo em relação seu preço de venda. Enquanto que aquela, além de um custo variável baixo, apresentou também um giro de estoque bom. Dessa forma, a margem de contribuição está diretamente relacionada com a quantidade de produtos vendidos ou pela margem de lucro sobre a venda de determinado produto.

Por sua vez, três produtos obtiveram o menor percentual de margem de contribuição, em média de 50%, sendo os itens *alface*, *maxixe* e *alho*. O baixo percentual destes produtos deve-se ao alto valor de seus custos variáveis que absorveram sobremaneira seu preço de venda. Diante disso, faz-se necessário que

se busque produtos com valores unitários de custo mais baixo, para que assim não seja encarecido o valor quando colocado no mercado, e apresentando uma boa margem de contribuição os produtos originarão uma geração de caixa suficientemente esperada pelos proprietários do negócio e que pode ser evidenciado por meio do *Fluxo de Caixa* dos produtos.

## **6. DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA**

A Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC) consiste em um instrumento fundamental para as análises de tomadas de decisões para um investimento. Algumas empresas já estão obrigadas a estruturar este demonstrativo. Conseqüência disso é a não utilização da DFC, por profissionais contábeis. Todavia, esta demonstração permite ao analista avaliar a capacidade de um empreendimento apresentar retorno financeiro, ou mais explicitamente, a verificação de qual produto é mais rentável ou lucrativo para a entidade.

Segundo os padrões internacionais, “a principal finalidade da DFC é a de fornecer informações sobre os recebimentos e os pagamentos de caixa durante determinado período, objetivando ainda fornecer a compreensão das atividades de investimento e financiamento de uma entidade” (Santos. 2006). Este demonstrativo permite, então, a constatação se uma entidade está financeiramente independente, não precisando recorrer a terceiros ou a capital próprio para financiar suas atividades.

No caso em análise pode-se verificar qual o retorno financeiro proporcionado pela vendas dos produtos em um período de 12 meses. Bem como fazer uma projeção desse retorno para cinco períodos observados, contudo, as atualizações e as estimativas de crescimento do negócio. Com a análise do fluxo de caixa de uma empresa, pode-se verificar, por exemplo, se o investimento apresenta uma saúde financeira garantidora da continuidade do empreendimento, ou ainda se há uma boa margem de lucro sobre as vendas efetuadas. Vejamos a tabela que segue:

PERÍODOS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>Faturamento</b>	<b>31.533,33</b>	<b>37.840,00</b>	<b>45.408,00</b>	<b>54.489,60</b>	<b>65.387,52</b>
<i>(-) Saída de Caixa</i>	<i>28.380,00</i>	<i>31.086,04</i>	<i>34.050,10</i>	<i>37.296,79</i>	<i>40.853,05</i>
<b>Custo Variável</b>	<b>12.540,00</b>	<b>13.735,69</b>	<b>15.045,40</b>	<b>16.479,98</b>	<b>18.051,35</b>
Custo de Aquisição	11.580,00	12.684,16	13.893,59	15.218,35	16.669,43
Frete	720,00	788,65	863,85	946,22	1.036,44
Embalagem	240,00	262,88	287,95	315,41	345,48
<b>Custos Fixos</b>	<b>15.840,00</b>	<b>17.350,35</b>	<b>19.004,71</b>	<b>20.816,81</b>	<b>22.801,70</b>
Água	360,00	394,33	431,93	473,11	518,22
Telefone	600,00	657,21	719,88	788,52	863,70
Energia Elétrica	480,00	525,77	575,90	630,81	690,96
Mão de Obra	14.400,00	15.773,04	17.277,01	18.924,38	20.728,82
<b>= Saldo Caixa</b>	<b>3.153,33</b>	<b>6.753,96</b>	<b>11.357,90</b>	<b>17.192,81</b>	<b>24.534,47</b>

De acordo com tabela acima se observa que em relação às entradas de caixa na atividade operacional da empresa os produtos analisados de forma global apresentaram um retorno satisfatório sobre o capital investido. E com a expectativa de crescimento do negócio a projeção dos cinco anos também mostrou um aumento agradável aos objetivos de um empreendimento, e que como demonstrado é suficiente para financiar as novas aplicações na atividade operacional do negócio, alimentado dessa forma o contínuo desempenho e desenvolvimento da empresa, já que com esses resultados o capital de giro da empresa torna-se positivo.

O fluxo de caixa permite ao empreendedor avaliar quais os riscos que o negócio pode apresentar, uma vez que o caixa é o sujeito principal do capital de giro da empresa e a partir da projeção deste movimento de caixa, é possível por meio de outros indicadores detectarem os problemas que a atividade empresarial pode ter, bem como se no futuro projetado o investimento terá um retorno positivo.

## 7. AVALIAÇÃO DE RISCOS

### 7.1. VALOR PRESENTE LÍQUIDO

Conforme Silva (2008), o VPL é o valor atual de um resultado posterior, considerando determinada taxa de desconto. O valor presente líquido (VPL) é a diferença entre os movimentos de caixa futuro, trazidos ao valor presente pelo custo oportuno do capital e o investimento inicial. Tendo como finalidade apresentar a capacidade de informação do aumento ou não de capital futuro, abrangendo os riscos inclusos nos custos incorridos, bem como expressa o valor em dinheiro no tempo presente (Bruni. 1998).

Conforme Hoji (2008), o VPL consiste na determinação no instante presente, descontando o fluxo de caixa líquido de cada período gerado durante a vida útil do investimento, com a taxa mínima de crescimento do negócio (atratividade), e adicionando o somatório dos valores descontados ao fluxo de caixa líquido do instante inicial. Portanto, o investimento será atraente à medida que o valor presente líquido - VPL for positivo.

## 7.2. TAXA INTERNA DE RETORNO

A taxa interna de retorno (TIR) expressa o valor do custo de capital que torna o VPL nulo, remunerando, portanto o valor investido na atividade (Bruni. 1998). Dessa forma, quanto maior a taxa apresentar um percentual acima do capital investido, o projeto deve ser aceito. Este método segundo Hoji (2008) assume implicitamente que os movimentos de caixa líquidos periódicos são reinvestidos à própria TIR calculada para todo o investimento e conforme o mesmo autor, o investimento será economicamente atraente se a taxa interna de retorno for maior que a taxa de atratividade.

Para a análise de riscos do investimento realizado temos os seguintes dados:

ANOS	Investimento p/ Produto	Entrada Caixa	Saída Caixa	Fluxo Caixa	Taxa de Retorno a.a	Pay Back em Anos	Pay Back em Dias	VPL	TIR
0	15.400,00			-15.400,00				R\$ 13.868,35	49%
1		31.533,33	28.380,00	3.153,33	20%	4,88	1.758		
2		37.840,00	31.086,04	6.753,96	44%	2,28	821		
3		45.408,00	34.050,10	11.357,90	74%	1,36	488		
4		54.489,60	37.296,79	17.192,81	112%	0,90	322		
5		65.387,52	40.853,05	24.534,47	159%	0,63	226		

Analisando a tabela acima se observa que o investimento em questão apresentou um taxa de retorno de capital baixa, em média de 20% no primeiro período, o que pode comprometer o sucesso do negócio, refletindo, assim, em um longo período para que a reposição dos custos do capital próprio seja alcançada, mais de quatro anos, em torno de 1.758 dias.

Como a expectativa de crescimento para os períodos projetados, esta taxa se mostrou satisfatória na projeção realizada, já que estes índices revelam que o empreendimento apresentará um prazo menor para se atingir o retorno do investimento em média de 226 dias, consequência da alta taxa de retorno do capital, que atingiu 159% no último ano projetado. Os últimos resultados são os mais viáveis, uma vez que quanto menor o tempo de retorno do investimento, melhor para o empreendimento, já que dessa forma a empresa terá capital de giro próprio mais rápido para financiar suas atividades.

Quanto ao valor apresentado pelo VPL do investimento total pode-se verificar que não haverá riscos de capital na atividade operacional da empresa, uma vez que o valor estimado em cinco períodos e trazido a valor presente mostrou-se bastante satisfatório. Dessa forma, o negócio deve ser aceito, já que os investidores terão um acréscimo em sua riqueza futuramente. Comprovados, pois, pela taxa interna de retorno que ficou em torno de 49% atingindo suficientemente os custos oportunos do capital investido e está acima da taxa de atratividade que é de 20%.

## **8. ANÁLISE DA DRE E BALANÇO PROJETADO**

As demonstrações financeiras é para as empresas o instrumento pelo qual os fatos registrados pelo sistema contábil são estruturados, ordenados e apresentados aos usuários para que o mesmo tenha conhecimento da situação econômico financeira da entidade. Essas informações ainda possibilitam a predição de resultados futuros, inclusive com a projeção destes demonstrativos em períodos sucessivos.

Para a análise da viabilidade do empreendimento realizado, têm-se a projeção da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), em cinco períodos. Com isso, pode-se verificar se o investimento apresentou um retorno para o capital investido, com a apresentação do resultado final dessa demonstração, sendo Lucro

ou prejuízo, bem como será visto no Balanço Patrimonial, também, o aumento ou não do capital de giro próprio, no patrimônio líquido da empresa. Como pode ser visto no quadro abaixo:

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO PROJETADO										
	ANO 1	A.V %	ANO 2	A.V %	ANO 3	A.V %	ANO 4	A.V %	ANO 5	A.V %
<b>1. RECEITA BRUTA DE VENDAS</b>	<b>36.416</b>	100%	<b>43.700</b>	100%	<b>52.439</b>	100%	<b>62.927</b>	100%	<b>75.513</b>	100%
<b>3. RECEITA BRUTA DE VENDAS</b>	<b>36.416</b>	100%	<b>43.700</b>	100%	<b>52.439</b>	100%	<b>62.927</b>	100%	<b>75.513</b>	100%
4 (-) CMV	-29.133	-80%	-31.911	-73%	-34.954	-67%	-38.286	-61%	-41.937	-56%
<b>5. LUCRO BRUTO</b>	<b>7.283</b>	20%	<b>11.789</b>	27%	<b>17.486</b>	33%	<b>24.641</b>	39%	<b>33.576</b>	44%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-670	-2%	-734	-2%	-804	-2%	-880	-1%	-964	-1%
<i>Depreciação</i> 620										
<i>Amortização</i> 50										
<b>6. RESULTADO DO PERÍODO</b>	<b>6.613</b>	18%	<b>11.055</b>	25%	<b>16.682</b>	32%	<b>23.760</b>	38%	<b>32.611</b>	43%

Os resultados acima demonstram uma projeção positiva para o investimento realizado na atividade da empresa. Desde o primeiro período, a entidade apresentou um retorno do capital investido, acompanhado sempre de um crescimento nos cinco períodos futuros. Caracterizando, dessa forma, como um bom empreendimento executado, uma vez que estão havendo retornos econômicos e financeiros.

Vale ressaltar a partir da análise vertical da DRE, que a VERDEHORTI apresentou nos cinco anos projetados um valor de custo muito elevado se comparado a receita bruta de vendas, sendo no primeiro período, em média de 80%, propiciando negativamente para a redução do lucro líquido da empresa. Por outro lado este percentual vem demonstrando uma queda durante os períodos projetados chegando no quinto período a ser em torno de 56%, aumentando dessa forma o retorno sobre o capital investido pelos proprietários.

O ideal é que os donos da VERDEHORTI adotem medidas de redução dos custos absorvidos pelo faturamento da vendas, buscando sempre negociar com os fornecedores a compra dos produtos por um valor mais baixo. Além do mais a renovação do estoque está se dando pela utilização do caixa gerado pela atividade,

logo é possível adquirir produtos mais baratos, para que seja revendidos a um preço competitivo com o mercado e ao mesmo tempo lucrativo.

Com a análise do balanço patrimonial projetado, pretende-se avaliar a situação financeira e econômica da VERDEHORTI, bem como seu crescimento e nos cinco anos projetados. Vejamos o quadro exemplificativo abaixo.

## BALANÇO PATRIMONIAL PROJETADO

ATIVO	ANO 1	A.V %	ANO 2	A.V %	ANO 3	A.V %	ANO 4	A.V %	ANO 5	A.V %
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>	<b>9.891</b>	<b>44,80%</b>	<b>11.869</b>	<b>44,80%</b>	<b>14.243</b>	<b>44,80%</b>	<b>17.092</b>	<b>44,80%</b>	<b>20.510</b>	<b>44,80%</b>
<i>Disponibilidade</i>	8.783	39,79%	10.540	39,79%	12.648	39,79%	15.177	39,79%	18.213	39,79%
Caixa	7.783	35,26%	9.340	35,26%	11.208	35,26%	13.449	35,26%	16.139	35,26%
Banco c/ Movimento	1.000	4,53%	1.200	4,53%	1.440	4,53%	1.728	4,53%	2.074	4,53%
<i>Estoques</i>	1.088	4,93%	1.305	4,93%	1.566	4,93%	1.880	4,93%	2.256	4,93%
Material de Consumo	20	0,09%	24	0,09%	29	0,09%	35	0,09%	41	0,09%
<b>ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>	<b>12.185</b>	<b>55,20%</b>	<b>14.622</b>	<b>55,20%</b>	<b>17.546</b>	<b>55,20%</b>	<b>21.056</b>	<b>55,20%</b>	<b>25.267</b>	<b>55,20%</b>
<i>Imobilizado</i>	11.735	53,16%	14.082	53,16%	16.898	53,16%	20.278	53,16%	24.334	53,16%
Imóveis	10.259	46,47%	12.311	46,47%	14.773	46,47%	17.728	46,47%	21.273	46,47%
(-) Depreciação Acumulada	-410	-1,86%	-492	-1,86%	-591	-1,86%	-709	-1,86%	-851	-1,86%
Móveis e Utensílios	2.036	9,22%	2.443	9,22%	2.932	9,22%	3.518	9,22%	4.222	9,22%
(-) Depreciação Acumulada	-30	-0,13%	-36	-0,13%	-43	-0,13%	-51	-0,13%	-61	-0,13%
Equipamentos	60	0,27%	72	0,27%	86	0,27%	104	0,27%	124	0,27%
(-) Depreciação Acumulada	-180	-0,82%	-216	-0,82%	-259	-0,82%	-311	-0,82%	-373	-0,82%
Intangível	450	2,04%	540	2,04%	648	2,04%	778	2,04%	933	2,04%
Despesas Legalização	500	2,26%	600	2,26%	720	2,26%	864	2,26%	1.037	2,26%
(-) Amortiz. Acumulada	-50	-0,23%	-60	-0,23%	-72	-0,23%	-86	-0,23%	-104	-0,23%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>22.076</b>	<b>100%</b>	<b>26.491</b>	<b>100%</b>	<b>31.789</b>	<b>100%</b>	<b>38.147</b>	<b>100%</b>	<b>45.777</b>	<b>100%</b>
<b>PASSIVO</b>	<b>ANO 1</b>	<b>A.V %</b>	<b>ANO 2</b>	<b>A.V %</b>	<b>ANO 3</b>	<b>A.V %</b>	<b>ANO 4</b>	<b>A.V %</b>	<b>ANO 5</b>	<b>A.V %</b>
<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	-		-		-		-		-	
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>	-		-		-		-		-	
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>22.076</b>	<b>100%</b>	<b>26.491</b>	<b>100%</b>	<b>31.789</b>	<b>100%</b>	<b>38.147</b>	<b>100%</b>	<b>45.777</b>	<b>100%</b>
Capital Realizado	15.463	70,04%	18.555	70,04%	22.266	70,04%	26.720	70,04%	32.064	70,04%
Reservas de Lucro	6.613	29,96%	7.936	29,96%	9.523	29,96%	11.428	29,96%	13.713	29,96%
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>22.076</b>	<b>100%</b>	<b>26.491</b>	<b>100%</b>	<b>31.789</b>	<b>100%</b>	<b>38.147</b>	<b>100%</b>	<b>45.777</b>	<b>100%</b>

Em relação aos dados apresentados acima pode-se dizer que quanto ao ativo total da empresa, a aplicação de recursos está se caracterizando como uma imobilização de capital, sendo maior para o ativo não circulante, todavia, o capital de giro da empresa (ativo circulante) é composto mais por valores monetários do que

os que ainda se tornarão (estoques), o que é bom para a VERDEHORTI, que terá capital suficiente para investir em suas atividades. Além do mais de acordo com o exemplo, a empresa apresenta um grau de endividamento nulo, por não possuir obrigações circulantes e não circulantes.

Outro ponto positivo é que o total do capital aplicado na empresa é exclusivamente dos proprietários, não havendo aplicação de terceiros, e acompanhados ainda do bom crescimento do resultado operacional da empresa, comprovados pela constituição e aumento da reserva de lucros da empresa.

A partir da estruturação dos movimentos financeiros de uma empresa é possível avaliar seu desempenho operacional por meio de índices de análise de balanços, muito utilizado por analistas financeiros para conhecerem a situação econômica e financeira das empresas.

### 8.1. ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Para início da análise feita sobre o balanço projetado do estudo em questão foi utilizado os índices financeiros de avaliação da liquidez da empresa, por meio da utilização dos quocientes de liquidez geral, comum, imediata e seca. Estes indicadores permitem aos analistas verificarem a capacidade das empresas em honrar com suas dívidas, a partir da comparação entre seus direitos e obrigações (Silva. 2008).

De acordo com Assaf Neto (2010) o índice de liquidez imediata revela a porcentagem das obrigações a curto prazo que podem ser sanadas de imediato. Já a liquidez seca avalia a capacidade da empresa em cumprir com suas dívidas circulantes com a utilização de seu disponível e de contas a receber sem a utilização do estoque. A liquidez corrente é a que determina o quanto de capital circulante se tem para cada 1 real das dívidas de curto prazo, enquanto a geral estabelece a liquidez tanto de curto quanto a longo prazo.

Para o cálculo destes índices são estabelecidos quocientes determinantes das porcentagens decorrentes das relações das contas patrimoniais presentes no balanço patrimonial como seguem no quadro abaixo:

ÍNDICES	IMEDIATA	SECA	CORRENTE	GERAL
FÓRMULA	<i>Disponível</i>	<i>Ativo Circulante -</i>	<i>Ativo Circulante</i>	<i>Ativo Circulante +</i>

	<hr/>	<i>Estoque</i>	<hr/>	<i>Realizável a Longo Prazo</i>
	<i>Passivo Circulante</i>	<i>Passivo Circulante</i>	<i>Passivo Circulante</i>	<i>Passivo Circulante + Passivo Não Circulante</i>

Considerando que o empreendimento apresenta uma renovação de estoque pela compra de mercadorias à vista, o mesmo não apresenta dívidas com terceiros, uma vez que os investimentos são financiados pelo capital próprio. E não havendo dados suficientes para o cálculo de índices de liquidez, já que as exigibilidades com terceiros não consta no balanço patrimonial, não é possível calcular estes índices pelas expressões acima, todavia infere-se que a empresa possui um bom grau de liquidez, já que o negócio não apresenta dívidas nem de curto ou de longo prazo.

Outro indicador de liquidez importante nas tomadas de decisão para o desenvolvimento e financiamento da atividade operacional é o *Capital Circulante Líquido – CCL*, que é obtido pela diferença do ativo circulante pelo passivo circulante. Este resultado quando positivo implica dizer que a aplicação de recursos está sendo boa, já que o resultado está compondo as contas de caixa e aquelas que ainda se tornarão caixa em curto prazo, permitindo com isso que o capital seja sempre reinvestido. Quanto ao estudo analisado, conforme o balanço patrimonial, o investimento apresentou um CCL excelente, uma vez que a empresa não apresenta passivo circulante.

Os índices de liquidez, por sua vez, estão diretamente relacionados com os indicadores de endividamento e uma vez tendo a empresa apresentado um grau de liquidez satisfatório, assim será também para o grau de endividamento.

## 8.2. ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO

Os indicadores de endividamento avaliam o quanto foi utilizado de capital alheio nas atividades operacionais da empresa. Permite ao analista avaliar se o capital total investido na operação, é de terceiros ou próprio, o quanto de obrigações vencem a um período curto e ainda revela se os recursos estão sendo aplicados de forma adequada ao bom desenvolvimento do empreendimento. Os resultados de grau de endividamento podem ser obtidos pelas expressões numéricas que seguem:

ÍNDICES	FÓRMULAS
<b>Endividamento Total</b>	$\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}{\text{Passivo Total}}$
<b>Dívidas de Curto Prazo no Endividamento Total</b>	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}$
<b>Garantia de Capitais de Terceiros</b>	$\frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Capital de Terceiros}}$
<b>Imobilização do Capital Próprio</b>	$\frac{\text{Ativo Não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}}$

Como já destacado quando se abordou o índice de liquidez, o empreendimento não apresentou dívidas com terceiros, pois sua atividade é financiada por capital próprio, não havendo, portanto, dados suficientes para que sejam calculados os quocientes relacionados acima, com exceção do índice de *Imobilização do Capital Próprio – ICP* e que pode ser observado abaixo:

ANO 1						
ICP	=	ANC	=	12.185	=	68%
		PL		17.883		

ANO 4						
ICP	=	ANC	=	21.056	=	68%
		PL		30.902		

ANO 2						
ICP	=	ANC	=	14.622	=	68%
		PL		21.460		

ANO 5						
ICP	=	ANC	=	25.267	=	68%
		PL		37.083		

ANO 3						
ICP	=	ANC	=	17.546	=	68%
		PL		25.752		

Os resultados acima demonstram que o capital próprio da empresa está sendo absorvido mais pelo ativo não circulante do que pelo capital de giro da empresa, o que pode ser considerado ruim para o negócio, todavia, o ativo circulante já conseguiu absorver um bom percentual do total do capital investido, nesses anos projetados. Além do mais os saldos das contas do ativo não circulante é formado pelos recursos próprios aplicados no imobilizado para que um bom desempenho operacional pudesse ser realizado.

O estudo avaliado apresentou também um grau de endividamento nulo, já que como falado, a empresa está conseguindo manter suas atividades com os resultados obtidos pela revenda dos produtos, fato pelo qual não foram utilizadas as três primeiras fórmulas. É nessa relação de compra e venda de produtos que são conhecidos e avaliados os índices de rotação em uma empresa.

### 8.3. ÍNDICES DE ATIVIDADE

Os índices de rotação segundo Silva (2008) apresentam grande contribuição na interpretação da liquidez e da rentabilidade da empresa, por revelarem os prazos médios de movimentação dos estoques, do ativo, dos recebimentos da vendas e dos pagamentos das compras. Para este estudo são consideradas as movimentações operacionais, desde a compra, armazenamento e revenda para o mercado, bem como os prazos médios decorrentes dessas vendas e que podem ser expressos de acordo com os quocientes abaixo:

INDICES	Giro do Estoque	Giro do Ativo	Prazo Médio de Recebimento	Prazo Médio de Pagamento
FÓRMULAS	$CMV$	$Vendas$	$Contas a Receber$	$Fornecedores$
	$\frac{CMV}{Estoque\ Médio}$	$\frac{Vendas}{Ativo\ Médio}$	$\frac{Contas\ a\ Receber}{Vendas}$	$\frac{Fornecedores}{Compras}$

Como já mencionado, os recursos utilizados pelo empreendimento são decorrentes do capital próprio e seus faturamentos são exclusivamente à vista, logo não será utilizado as duas ultimas fórmulas do quadro acima, por falta de dados. Mas vale ressaltar que o prazo médio de recebimento – PMR é o tempo que a empresa leva para gerar caixa decorrente das vendas, já o prazo médio de pagamento – PMP é o período que a empresa demora para cumprir com suas

dívidas. O ideal é que o empreendedor primeiro receba seus direitos para depois pagar suas obrigações para que o mesmo não incorra em insuficiência de capital de giro para financiar suas atividades futuras.

Em relação à rotação do estoque Silva (2008) revela que este indicador demonstra qual o período de tempo, em média, que os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos e para o estudo analisado é os dias que decorrem da compra a venda de mercadorias. E o giro do ativo é a duração em dias que o ativo leva para sofrer alterações em virtude das vendas efetuadas. Na avaliação deste trabalho, estes índices tiveram os resultados que seguem:

**Rotação do Estoque****ANO 1**

RE	=	CMV	=	28.380	=	28
		EM		1.025		

**ANO 2**

RE	=	CMV	=	31.086	=	28
		EM		1.128		

**ANO 3**

RE	=	CMV	=	34.050	=	25
		EM		1.353		

**ANO 4**

RE	=	CMV	=	37.297	=	23
		EM		1.624		

**ANO 5**

RE	=	CMV	=	40.853	=	21
		EM		1.948		

**Rotação do Ativo****ANO 1**

RA	=	Vendas	=	31.533	=	2
		AM		16.642		

**ANO 2**

RA	=	Vendas	=	37.840	=	2
		AM		19.672		

**ANO 3**

RA	=	Vendas	=	45.408	=	2
		AM		23.606		

**ANO 4**

RA	=	Vendas	=	54.490	=	2
		AM		28.327		

**ANO 5**

RA	=	Vendas	=	65.388	=	2
		AM		33.993		

Quanto à rotação do estoque os dados apresentados acima revelam que o empreendimento está tendo uma boa movimentação de estocagem, onde seus produtos não estão levando grande tempo para serem renovados. Nos cinco períodos projetados este quociente obteve um resultado de 13 a 17 dias ( $360 / 28$  e  $21$ ) em média, de estocagem dos produtos, facilitando dessa forma a entrada de dinheiro no negócio uma vez que o faturamento da empresa é todo à vista.

Em relação ao giro do ativo, os dados apresentados mostram que a empresa renova seu capital 2 vezes ao ano, ou seja, 180 dias ( $360 / 2$ ). E por este indicador DISCENTE: DOUGLAS RIBEIRO ROCHA MATRÍCULA: 08116003301

abranger todas as contas do ativo, o resultado se mostra satisfatório, pois, o retorno das vendas está proporcionando que os recursos da empresa não sejam apenas não circulantes, mas também capital de giro. Então, quanto mais rápido a rotação dessas contas melhor para a empresa que terá capital para reinvestir na atividade e ainda condicionará a mesma a obter rentabilidade em suas operações.

#### 8.4. ÍNDICES DE RENTABILIDADE E LUCRATIVIDADE

Todo empreendedor quando se lança no mercado objetiva alcançar futuramente um retorno para seu investimento, seus esforços. O que esses investidores procuram é render o melhor e maior possível, se não de nada adiantaria tanto esforço. É nesse ambiente que os analistas por meio de indicadores procuram conhecer se determinada atividade está apresentando retorno de capitais ou não. Os principais índices de rentabilidade são:

ÍNDICES	FÓRMULAS
<b>Margem Líquida</b>	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Venda Líquida}}$
<b>Retorno S/ Investimento</b>	$\text{Margem Líquida} \times \text{Giro do Ativo}$
<b>Retorno S/ Capital Próprio</b>	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
<b>Retorno S/ Capital de Terceiros</b>	$\frac{\text{Despesas Financeiras}}{\text{Capital de Terceiros}}$

A *margem líquida* demonstra qual o percentual do resultado líquido das atividades das empresas em relação ao seu faturamento. Segundo Hoji (2008), este indicador revela qual o lucro líquido comparado às vendas de determinado período, depois de descontadas todos os custos e despesas. Este quociente está intimamente ligado a outro índice de lucratividade, que é o *retorno sobre o investimento*, que conforme Silva (2008) indica o lucro propiciado pela empresa em relação aos investimentos totais, representados pelo ativo total. No estudo avaliado este quociente teve os seguintes resultados:

**Margem de Lucro s/ Vendas**

**ANO 1**

M	=	LL	=	2.483	=	8%
		VL		31.533		

**ANO 2**

M	=	LL	=	6.020	=	16%
		VL		37.840		

**ANO 3**

M	=	LL	=	10.554	=	23%
		VL		45.408		

**ANO 4**

M	=	LL	=	16.312	=	30%
		VL		54.490		

**ANO 5**

M	=	LL	=	23.570	=	36%
		VL		65.388		

**Retorno s/ Investimento**

**ANO 1**

RI	=	M	x	RA	=	15%
----	---	---	---	----	---	-----

**ANO 2**

RI	=	M	x	RA	=	31%
----	---	---	---	----	---	-----

**ANO 3**

RI	=	M	x	RA	=	45%
----	---	---	---	----	---	-----

**ANO 4**

RI	=	M	x	RA	=	58%
----	---	---	---	----	---	-----

**ANO 5**

RI	=	M	x	RA	=	69%
----	---	---	---	----	---	-----

Na projeção dos resultados o empreendimento obteve uma boa margem de lucro, que se mostrou crescente nos cinco períodos avaliados, o que implica dizer que as vendas foi suficiente para suprir todos os custos e despesas do negócio. Isso é comprovado pelo retorno do investimento realizado pela entidade que também se mostrou crescente, demonstrando com isso que os recursos investidos tiveram um lucro líquido de 69% do ativo total.

Os principais interessados no retorno das aplicações de capital são os proprietários do negócio e os investidores alheios. E a partir da utilização dos índices de rentabilidade, pode-se verificar qual o rendimento que cada um desses investidores obterá. A VERDEHORTI, não apresentou retorno de capital de terceiros em suas atividades, uma vez que os recursos utilizados para a compra e revenda dos produtos foram exclusivamente próprios. Sendo assim, o rendimento do capital aplicado pelos proprietários na negócio teve os seguintes resultados:

**Taxa de Retorno Própria**

**ANO 1**

TRP	=	LL	=	2.483	=	14%
-----	---	----	---	-------	---	-----

		PL		17.883		
--	--	----	--	--------	--	--

**ANO 2**

TRP	=	LL	=	6.020	=	28%
		PL		21.460		

**ANO 3**

TRP	=	LL	=	10.554	=	41%
		PL		25.752		

**ANO 4**

TRP	=	LL	=	16.312	=	53%
		PL		30.902		

**ANO 5**

TRP	=	LL	=	23.570	=	64%
		PL		37.083		

Assim como os outros quocientes de rentabilidade e lucratividade, o retorno sobre o capital próprio se mostrou crescente nos cinco períodos projetados. E o resultado acima também demonstra que o investimento realizado na atividade da empresa rendeu um bom percentual para a VERDEHORTI no seu capital próprio, chegando ao quinto ano compondo mais de 60% desse capital, mostrando dessa forma que a atividade está sendo rentável aos seus proprietários.

## 8.5. SOLVÊNCIA

Uma empresa é considerada solvente quando seus ativos superam seus passivos, formando um excedente, chamado de patrimônio líquido. Esta riqueza funciona como uma reserva de segurança diante de eventuais perdas de ativos (NETO. 2010). A solvência dos resultados operacionais das empresas está estreitamente ligada com sua liquidez e conseqüentemente com índices financeiros de liquidez. Portanto quanto maior liquidez o empreendimento apresentar, mais solvente será, e com isso menos riscos de incapacidade operacional, já que o negócio se manterá sempre com capital de giro para financiar suas atividades.

Para a avaliação das empresas com a utilização do fator de solvência devem ser analisados conjuntamente os índices de rentabilidade, de liquidez e de endividamento e que são os seguintes:

INDICES	RETORNO S/ PL	LIQUIDEZ SECA	LIQUIDEZ CORRENTE	LIQUIDEZ GERAL	GARANTIA DE PL
FÓRMULA	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	$\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	$\frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Exigível Total}}$	$\frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$

Já que a VERDEHORTI, não apresentou nos anos projetados nenhuma participação de capital alheio, a mesma obteve um bom grau de liquidez em sua atividade. Logo a empresa encontra-se altamente solvente, sem riscos de insuficiência de capital de giro próprio ou de capital circulante líquido. E quanto ao retorno do capital próprio em relação à solvência da empresa, o resultado como já mencionado foi positivo, contribuindo para uma atividade solvente da entidade.

Apesar de este indicador revelar resultados importantíssimos para análise das empresas por demonstrar a liquidez e solvência da atividade operacional, outros índices permitem aos administradores conhecerem os problemas que podem afetar o bom desempenho empresarial, que é o caso do Overtrading.

## 8.6. OVERTRADING

As análises realizadas nos dados projetados até o momento em muitos casos foram de certa forma isolada, impedindo que um conhecimento global da situação financeira fosse determinada e avaliada. E com a utilização de vários índices financeiros analisados conjugadamente, como é o caso do Overtrading, que segundo Silva (2008), significa fazer negócios superiores aos recursos financeiros.

Assim como no fator de solvência, os índices de liquidez também estão presentes nas análises que se busquem encontrar os fatores de desequilíbrio financeiro da atividade operacional, e tendo uma empresa apresentado liquidez baixa em suas operações deve-se ficar atento ao caso de overtrading.

Já que este indicador busca evidenciar situação financeira real das empresas, os índices financeiros que também compõem a conjuntura do overtrading é a análise vertical do balanço, a fim de que se conheça por meio de quocientes o percentual que cada conta tem sobre o capital total investido. Com isso têm o resultado de como os recursos estão sendo aplicados, se de forma adequada a proporcionar um

retorno satisfatório para o capital investido. Os quadros abaixo revelam melhor essa situação:

**Ativo Não Circulante sobre Ativo Total**

**ANO 1**

ANC / AT	=	ANC	=	12.185	=	68%
		AT		17.883		

**ANO 2**

ANC / AT	=	ANC	=	14.622	=	68%
		AT		21.460		

**ANO 3**

ANC / AT	=	ANC	=	17.546	=	68%
		AT		25.752		

**ANO 4**

ANC / AT	=	ANC	=	21.056	=	68%
		AT		30.902		

**ANO 5**

ANC / AT	=	ANC	=	25.267	=	68%
		AT		37.083		

**Ativo Circulante sobre Ativo Total**

**ANO 1**

AC / AT	=	AC	=	5.698	=	32%
		AT		17.883		

**ANO 2**

AC / AT	=	AC	=	6.838	=	32%
		AT		21.460		

**ANO 3**

AC / AT	=	AC	=	8.206	=	32%
		AT		25.752		

**ANO 4**

AC / AT	=	AC	=	9.847	=	32%
		AT		30.902		

**ANO 5**

AC / AT	=	AC	=	11.816	=	32%
		AT		37.083		

**Capital Próprio S/ Ativo Total**

**ANO 1**

PL / AT	=	PL	=	17.883	=	100%
		AT		17.883		

**ANO 2**

PL / AT	=	PL	=	21.460	=	100%
		AT		21.460		

**ANO 3**

PL / AT	=	PL	=	25.752	=	100%
		AT		25.752		

**ANO 4**

**Estoques S/ Ativo Circulante**

**ANO 1**

Estoque / AC	=	Estoque	=	1.045	=	18%
		AC		5.698		

**ANO 2**

Estoque / AC	=	Estoque	=	1.254	=	18%
		AC		6.838		

**ANO 3**

Estoque / AC	=	Estoque	=	1.505	=	18%
		AC		8.206		

**ANO 4**

PL / AT	=	PL	=	30.902	=	100%
		AT		30.902		

Estoque / AC	=	Estoque	=	1.806	=	18%
		AC		9.847		

**ANO 5**

PL / AT	=	PL	=	37.083	=	100%
		AT		37.083		

**ANO 5**

Estoque / AC	=	Estoque	=	2.167	=	18%
		AC		11.816		

Os dados apresentados acima e extraídos do balanço patrimonial projetado nos permite avaliar que de acordo com os dois primeiros índices financeiros, o capital aplicado na atividade operacional pela VERDEHORTI, mostrou percentual maior para o ativo não circulante, em média de 68%, o que caracteriza uma imobilização do capital próprio, todavia, este resultado como já levantado antes, não pode ser considerado ruim para o empreendimento, uma vez que foi necessária a constituição desses itens não circulantes para a viabilização do negócio e além do mais a empresa alcançou um bom percentual de capital de giro para início de sua atividade em torno de 32%.

O bom desempenho da atividade operacional da VERDEHORTI É comprovado pelos outros dois índices que revelam que o capital próprio investiu 100% do ativo total. E ainda percebe-se que o capital de giro da empresa é composto sobremaneira de caixa, restando apenas 18% para os realizáveis futuros, que neste caso é o estoque. Sendo assim, a entidade obteve nos anos projetados um capital de giro próprio positivo, como pode ser visto na figura abaixo:

**Capital de Giro Próprio**

**ANO 1**

CGP	=	PL - ANC	=	22.746 - 12.855	=	5.698
-----	---	----------	---	-----------------	---	-------

**ANO 2**

CGP	=	PL - ANC	=	27.295 - 15.426	=	6.838
-----	---	----------	---	-----------------	---	-------

**ANO 3**

CGP	=	PL - ANC	=	32.754 - 18.511	=	8.206
-----	---	----------	---	-----------------	---	-------

**ANO 4**

CGP	=	PL - ANC	=	39.305 - 22.213	=	9.847
-----	---	----------	---	-----------------	---	-------

ANO 5				
CGP	=	PL - ANC	=	47.166 - 26.656 = 11.816

Conforme Silva (2008), o *capital de giro próprio* – CGP é o que sobra do patrimônio líquido após o comprometimento dos recursos próprios com o ativo não circulante. E a VERDEHORTI apresentou um saldo positivo e crescente nos períodos projetados em análise, mesmo a empresa, como já visto tendo aplicado seus recursos mais no ativo não circulante.

O capital de giro próprio é também utilizado para a análise do percentual das vendas no CGP, a fim de detectarmos se os recursos estão sendo usados adequadamente aos objetivos do empreendimento, que por sua vez estima uma atividade rentável ao capital investido, podendo ser conhecido pela margem líquida das vendas. E de acordo com os quadros abaixo, temos:

**Margem de Lucro s/ Vendas**

ANO 1				
M	=	LL	=	2.483
		VL		
				= 8%

ANO 2				
M	=	LL	=	6.020
		VL		
				= 16%

ANO 3				
M	=	LL	=	10.554
		VL		
				= 23%

ANO 4				
M	=	LL	=	16.312
		VL		
				= 30%

ANO 5				
M	=	LL	=	23.570
		VL		
				= 36%

**Vendas S/ Capital de Giro Próprio**

ANO 1				
Vendas S/ CGP	=	Vendas	=	31.533
		CGP		
				= 5,53

ANO 2				
Vendas S/ CGP	=	Vendas	=	37.840
		CGP		
				= 5,53

ANO 3				
Vendas S/ CGP	=	Vendas	=	45.408
		CGP		
				= 5,53

ANO 4				
Vendas S/ CGP	=	Vendas	=	54.490
		CGP		
				= 5,53

ANO 5				
Vendas S/ CGP	=	Vendas	=	65.388
		CGP		
				= 5,53

Os dados acima revelam que mais de 50% do capital de giro próprio é destinado ao desenvolvimento operacional da empresa, mostrando com isso que a VERDEHORTI, procura cada vez mais investir em suas atividades. E é com a

utilização desse capital que a empresa vem apresentando um retorno para o capital investido, com resultados satisfatórios para o negócio, caracterizando dessa forma como um ciclo do capital: margem líquida, capital de giro e vendas.

Para a determinação da avaliação overtrading, são utilizados quocientes que revelam as variações do volume de vendas. O ideal é que o aumento das vendas não provoque uma variação maior em contas a receber, assim como não é os custos das vendas estejam variando proporcionalmente ao volume de estoques, de modo que a empresa apresente no capital de giro valores disponíveis e não os realizáveis, inclusive os estoques que devem refletir apenas o custo de aquisição.

A variação do volume de vendas apresentou os seguintes resultados para a VERDEHORTI:

**Aumento do Disponível S/ Aumento das Vendas**

ANO 1 - ANO 2						
AD / AV	=	AD	=	10.540 - 8.783	=	931
		AV		43.700 - 36.416		
						15%

ANO 2 - ANO 3						
AD / AV	=	AD	=	12.648 - 10.540	=	1.117
		AV		52.439 - 43.700		
						15%

ANO 3 - ANO 4						
AD / AV	=	AD	=	15.177 - 12.648	=	1.340
		AV		62.927 - 52.439		
						15%

ANO 4 - ANO 5						
AD / AV	=	AD	=	18.213 - 15.177	=	1.608
		AV		75.513 - 62.927		
						15%

Os dados acima revelam que o aumento das vendas da VERDEHORTI obteve um bom percentual de variação em relação ao crescimento do capital de giro adequado, comprovados pela elevação do disponível nos cinco períodos projetados, pelo fato da contrapartida do faturamento das vendas ser apenas caixa, não tendo aumento de duplicatas a receber. Sendo assim, a empresa encontra-se com capital de giro para cumprir com as obrigações decorrentes do ciclo operacional.

Em relação ao crescimento dos estoques em detrimento de seus custos, é importante que os administradores do negócio gerenciem seus custos de

estocagem, para que a falta de controle dos estoques não prejudiquem a qualidade dos produtos colocados para revenda. A VERDEHORTI obteve os seguintes dados:

**Aumento do Estoque S/ Aumento do CMV**

ANO 1 - ANO 2						
AE / ACMV	=	AE	=	10.540 - 8.783	=	8%
		ACMV		43.700 - 36.416		

ANO 2 - ANO 3						
AE / ACMV	=	AE	=	12.648 - 10.540	=	8%
		ACMV		52.439 - 43.700		

ANO 3 - ANO 4						
AE / ACMV	=	AE	=	15.177 - 12.648	=	9%
		ACMV		62.927 - 52.439		

ANO 4 - ANO 5						
AE / ACMV	=	AE	=	18.213 - 15.177	=	10%
		ACMV		75.513 - 62.927		

Os quadros acima para os cinco anos projetados mostram que os estoques estão variando em decorrência do aumento dos custos incorridos, e ainda está havendo um bom controle dos custos das vendas, uma vez que estes gastos estão absorvendo um percentual baixo do total do estoque. Sendo assim, o valor dos produtos em armazenamento está com uma margem de lucro muito boa para o negócio, contribuindo dessa forma para um bom retorno sobre o investimento.

Os resultados analisados conjugadamente nos cinco períodos projetados, não apresentaram uma tendência ao overtrading; Com isso a empresa não vem apresentando indícios de desequilíbrio financeiro, já que sua atividade vem demonstrando um grau de liquidez alto, proporcionado pela ausência de capitais de terceiros nos investimentos operacionais, bem como estes resultados estabelecem um padrão de solvência do capital da VERDEHORTI. Além disso, a atividade operacional mostrou um ótimo retorno ao capital de giro próprio, com uma margem

de lucro sobre as vendas satisfatório, possibilitando a rotação dos investimentos desse capital.

Avaliar o desempenho da atividade operacional das empresas exige também que seja analisada a demonstração do resultado do exercício, sobretudo quanto ao retorno de fato que os produtos proporcionam ao capital investido. Para isso, se os analistas financeiros se utilizam de uma medida financeira conhecida no mercado empresarial, que é o EBITDA.

### 8.7. EBITDA

De acordo com Assaf Neto (2010) o EBITDA, que reflete o lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações, é resultado gerado pelo negócio, independe da forma como ele é financiado. Crepaldi (2011) e Hoji (2008) dizem que este indicador revela o potencial dos ativos operacionais em gerar caixa.

O EBITDA demonstra a eficiência financeira determinada pelas estratégias operacionais adotadas em alcançar o retorno esperado (ASSAF NETO. 2010). E por permitir que o fluxo de caixa passado possa ser estimado para o futuro, a análise deste indicador vem ganhando grande importância e relevância no cenário dos avaliadores empresariais (CREPALDI. 2011).

Por outro lado, a análise deste índice não permite que se conheça o grau de endividamento da empresa, bem como a estrutura de capital da organização, uma vez que não abrange as despesas decorrentes dos investimentos por capital alheio e nem as destinações do resultado os proprietários, por meio dos dividendos, logo para a avaliação de uma negociação de compra ou de uma análise de investimento o EBITDA não apresentaria informações adequadas para a tomada de decisão.

De qualquer forma, por meio do EBITDA os donos da empresas conhecem o retorno que os produtos estão proporcionando ao negócio e permite ainda avaliar se os custos estão consumindo e afetando o resultado da empresa.

O cálculo do EBITDA se dá pela utilização da demonstração do resultado de exercício, podendo tanto ser determinado a partir da receita bruta, como a partir do lucro operacional. Vejamos o cálculo para o estudo na VERDEHORTI:

<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO PROJETADO</b>					
	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>
<b>1. RECEITA BRUTA DE VENDAS</b>	<b>28.380</b>	<b>34.056</b>	<b>40.867</b>	<b>49.041</b>	<b>58.849</b>
2. (-) Deduções de Vendas					
<b>3. RECEITA BRUTA DE VENDAS</b>	<b>28.380</b>	<b>34.056</b>	<b>40.867</b>	<b>49.041</b>	<b>58.849</b>
4. (-) CMV	-11.940	-13.078	-14.326	-15.691	-17.188
<b>5. LUCRO BRUTO</b>	<b>16.440</b>	<b>20.978</b>	<b>26.542</b>	<b>33.349</b>	<b>41.661</b>
6. (-) DESPESAS OPERACIONAIS	-260	-284	-311	-341	-374
<i>Depreciação</i> <b>210</b>					
<i>Amortização</i> <b>50</b>					
<b>7. LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>16.180</b>	<b>20.693</b>	<b>26.230</b>	<b>33.008</b>	<b>41.287</b>
8. (+) Despesas Econômicas	260	284	311	341	374
<i>Depreciação</i> <b>210</b>					
<i>Amortização</i> <b>50</b>					
<b>9. EBITDA</b>	<b>16.440</b>	<b>20.978</b>	<b>26.542</b>	<b>33.349</b>	<b>41.661</b>

O quadro acima revela que a VERDEHORTI, apresentou um bom resultado operacional nos cinco períodos avaliados, mostrando-se numa crescente favorável a continuidade da atividade operacional. Se observarmos, o EBITDA da empresa corresponde ao lucro bruto obtido em detrimento da das vendas efetuadas e se adotadas medidas de redução do custo das mercadorias vendidas, esse indicador tende a ser cada vez melhor. Percebe-se então, que a compra para revenda dos produtos pelos proprietários vem mostrando retornos satisfatórios.

## **9. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Avaliar a capacidade de um empreendimento em gerar lucratividade e rentabilidade antes mesmo da implantação do negócio exige muito esforço e planejamento prévio. Localização do estabelecimento comercial, demanda oferecida pelos mercados, negociação com os fornecedores de matérias primas ou dos produtos acabados, preço de venda e a concorrência, necessidade de capital de giro próprio são variáveis que devem ser estudadas e avaliadas a fundo. Estas variáveis por sua vez estão diretamente relacionadas com as técnicas de análises financeiras contábeis administrativas, cabendo em muitos casos aos profissionais contábeis a responsabilidade de apresentar por meio de análises informações necessárias para que se conheça a viabilidade de um negócio.

A viabilidade do negócio da VERDEHORTI, a partir da utilização das análises dos índices financeiros, não apresentou comprometimento e nem risco para o capital que se deseja investir. Como os donos do negócio financiaram todo o investimento inicial da empresa, sem que fosse necessário recorrer a empréstimos com terceiros e adquirir produtos a prazo junto aos fornecedores, o empreendimento obteve excelente grau de liquidez, bem como um capital altamente solvente, uma vez que não possuindo obrigações de curto ou longo prazo, o capital circulante líquido da empresa tornou-se elevado, assim como o capital de giro, não havendo necessidade de buscar outros recursos para a renovação do ciclo operacional, contribuindo dessa forma para que a VERDEHORTI apresentasse um grau de endividamento nulo.

Para os proprietários, principais interessados no sucesso do negócio as análises mostraram uma projeção lucrativa e rentável. Mesmo apresentando um custo elevado, foi possível supri-los com os faturamentos decorrentes das vendas, propiciando o aumento do capital de giro próprio da empresa, contribuindo dessa forma para que a VERDEHORTI não entre no estado de falência e nem demonstre tendência ao desequilíbrio financeiro, propiciando também que o volume de vendas da empresa apresentasse um bom retorno operacional – EBITDA.

Apesar de os índices financeiros terem apresentado resultados que viabilize a implantação no empreendimento, um ponto chave deve ser questionado que é a questão dos preços de venda da empresa, que conforme o estudo verificou-se que o mesmo está acima do valor de mercado, o que pode proporcionar a não saída dos produtos dos estoques. Porém, para que esse problema seja solucionado, cabe aos proprietários irem à busca de produtos a um custo mais baixo, para que assim o

preço da vendas possam está a um valor em condições de venda e de lucratividade ou mesmo abaixo do valor de mercado. Assim o negócio torna-se viável, lucrativo e rentável durante sua atividade operacional.

Além do mais as análises feitas com a utilização de métodos, como o VPL e TIR, para que se conhecessem os riscos que a atividade pudesse ter, ficou claro que o investimento deve ser aceito, pois com a projeção dos fluxos de caixa futuros e trazidos ao valor presente, a VERDEHORTI, obteve um saldo positivo de caixa e ainda, a taxa interna de retorno esteve acima da taxa de atratividade das vendas, logo com um resultado também positivo para o negocio.

## **BIBLIOGRAFIA**

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico financeiro** / Alexandre Assaf Neto. – 9 ed. – São Paulo: Atlas, 2010.

BRUNI, Adriano Leal. **Análise do risco na avaliação de projetos de investimentos: uma aplicação no método de Monte Carlo** / Adriano Leal Bruni, Rubens Famá e José de Oliveira Siqueira -. Caderno de pesquisas em administração, v. 1, nº 6, 1º TRIM. São Paulo, 1998;

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial: teoria e prática** / Silvio Aparecido Crepaldi. – 5 ed. – São Paulo: Atlas, 2011;

FIGUEIREDO, Sandra. **Controladoria: teoria e prática** / Sandra Figueiredo, Paulo César Caggiano. – 4 ed. – São Paulo: Atlas, 2008;

HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial** / Masakazu Hoji. – 6 ed. – 2. reimpr. – São Paulo: Atlas, 2008;

SANTOS, José Luiz dos. **Demonstrações contábeis das companhias abertas: de acordo com a nova deliberação CVM nº 488/05** / José Luiz dos Santos; Paulo Schmidt; Luciane Alves Fernandes. – São Paulo; Atlas, 2006;

SILVA, Daniel Salgueiro da - **Manual de procedimentos contábeis para micro e pequenas empresas** / Daniel Salgueiro da Silva... [et al.]; coordenação de Pedro Coelho Neto. — 5. ed. — Brasília : CFC : SEBRAE, 2002;

SILVA, José Pereira da – **Análise financeira das empresas** / José Pereira da Silva. – 9 ed. – São Paulo: Atlas, 2008;

UVB, Faculdade Online. **Contabilidade de Custos e Planejamento Tributário, Aula 4, Margem de Contribuição**. 2005;

<http://www.horti.com.br/home/curiosidades>.