



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

**Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma Loja de Confeções na categoria de
Micro Empresa da área Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios**

**Dulcinéia da Silva Bento Reis 0201007901
Leidiane Cristina Lima Cavalheiro 020101001**

**BELÉM
Setembro – 2006**



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

**Dulcinéia da Silva Bento Reis 0201007901
Leidiane Cristina Lima Cavalheiro 020101001**

**Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma Loja de Confecções na categoria de
Micro Empresa da área Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios**

**Trabalho de Conclusão de Disciplina apresentado
para obtenção de aprovação na disciplina
Administração Financeira e Orçamento
Empresarial**

Professor Orientador: Heber Lavor Moreira

Aprovação em: _____

Conceito: _____

**BELÉM
Setembro - 2006**

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	4
1 CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO	5
1.1 RAMO DE ATIVIDADE	5
1.2 RECURSOS NECESSÁRIOS	5
1.3 PONTOS FORTES E FRACOS	5
1.4 BENEFÍCIOS ESPERADOS	5
1.5 LOCALIZAÇÃO E INSTALAÇÃO	5
2 ANÁLISE DO MERCADO	5
2.1 MERCADOS	5
2.2 PROMOÇÃO	5
2.3 PROPAGANDA	6
2.4 CONCORRÊNCIA	6
2.5 PARTICIPAÇÃO NO MERCADO DE VENDAS	6
2.6 DEFINIÇÃO DE PREÇO	6
3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	6
3.1 OPORTUNIDADES DE MERCADO	6
3.2 OBJETIVOS DA EMPRESA	6
3.3 FORNECEDOR	6
4 ADMINISTRADORES DA EMPRESA	7
4.1 IDENTIFICAÇÃO DOS SÓCIOS – CAPITAL SOCIAL	7
4.2 A CHAVE DO SUCESSO OU NÃO	7
4.3 DIVISÃO DE FUNÇÕES	7
4.4 PESSOAL	7
5 DADOS FINANCEIROS	7
5.1 INVESTIMENTO INICIAL	7
5.2 BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA	9
5.3 QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS	9
5.4 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	11
5.5 PONTO DE EQUILÍBRIO	11
5.6 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	12
5.7 FLUXO DE CAIXA	12
5.7.1 Projeção de Vendas	13
5.8 VALOR PRESENTE LIQUIDO - VPL	13
5.8.1 Taxa Interna de Retorno – TIR	14
5.8.2 Período de Payback ou Tempo de Retorno de Investimento	15
6 CONCLUSÃO	15
7 BIBLIOGRAFIA	16
8 ANEXOS	17

INTRODUÇÃO

Segundo alguns estudiosos, sem um planejamento bem feito, as chances de uma organização fracassar superam em grande número as de se obter sucesso devido muitos empreendimentos estarem eclodindo apenas no entusiasmo, improvisação e na ingenuidade de se sentir capaz de gerir um empreendimento, sem um maior entendimento do que seja montar e administrar um negócio. O plano de negócios está cada vez mais, tornando-se a principal arma de gestão que um empresário pode utilizar visando o sucesso de seu empreendimento.

O plano de negócios funciona como um instrumento que visa estruturar as principais concepções e alternativas para uma análise correta da viabilidade do negócio pretendido, para isso, estudaremos as necessidades estruturais, o contexto comercial dentro do mercado de revenda de roupas da cidade e ainda, seus preços, sua estratégia competitiva, seus custos fixos, variáveis, suas despesas e a carga tributária a que estará submetida.

Este estudo busca demonstrar se o empreendimento é viável economicamente, para que as pessoas que optarem em montar seu próprio negócio o utilize como suporte e possam empreender com segurança e, conseqüentemente, tenham como referência nessa caminhada o sucesso.

A Empresa ESTILO DA MODA COMERCIO DE ROUPAS LTDA, é uma loja de confecção que está em fase de planejamento que atuará no setor de comércio, no ramo de venda de confecção oriunda do nordeste e centro-sul. Esta venda será efetuada diretamente ao consumidor final em quantidades geralmente pequenas, sendo esse tipo de venda denominada de varejo. Com isso, trabalharemos com peças básicas, voltadas para o uso diário das pessoas, cuja demanda é bastante forte.

NOME DA EMPRESA: ESTILO DA MODA COMERCIO DE ROUPAS LTDA.

1 CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

1.1 RAMO DE ATIVIDADE

Microempresa que atua na revenda de roupas femininas e masculinas.

1.2 RECURSOS NECESSÁRIOS

Capital proveniente de recursos próprios em dinheiro das sócias no valor de R\$ 14.700,00, mais um bebedouro de água cujo custo de aquisição foi R\$ 300,00, somando assim, R\$ 15.000,00 de capital integralizado.

1.3 PONTOS FORTES E FRACOS

É necessário identificar alguns pontos fortes a fim de aprimorá-los e os pontos fracos na tentativa de amenizá-los ou extingui-los, a seguir:

- Pontos fortes: boa localização, boa qualidade do produto e bom preço;
- Pontos fracos: dificuldade de estacionamento e a grande concorrência.

1.4 BENEFÍCIOS ESPERADOS

- ✓ Reconhecimento e consolidação no ramo de negócio escolhido.
- ✓ Vendas lucrativas e de maior qualidade.
- ✓ Consolidação de vínculos e parcerias com fornecedores.

1.5 LOCALIZAÇÃO E INSTALAÇÃO

A loja está localizada numa área comercial movimentada de fácil acesso, próximo ao shopping Iguatemi. Uma região que apresenta um bom fluxo de pessoas, próxima de diversas empresas, condomínios residenciais, escolas, universidades, entre outros.

O empreendedor deve estruturar a loja visando proporcionar um espaço convidativo e lúdico, a exposição criativa dos produtos e a decoração diferenciada criam um ambiente agradável para os clientes, além de ter bastante atenção quanto à iluminação e a distribuição das mercadorias que deverá estar de forma mais adequada, a fim de que o cliente as localize com maior facilidade.

2 ANÁLISE DO MERCADO

2.1 MERCADOS

A preferência é atender clientes jovens e de meia-idade que fazem parte da grande massa de consumidores. Buscar adquirir produtos sofisticados, de malhas e de tecidos leves devido ao clima quente predominante na região, sem deixar de observar as cores que estarão predominando em cada estação.

2.2 PROMOÇÃO

Projeta-se fazer promoções depois do encerramento de cada mês, depois de se verificar o resultado, lançar promoções no início de cada mês coincidindo assim com a data de recebimento de salários dos clientes. Quanto ao valor dos descontos serão definidos ao término de cada mês.

2.3 PROPAGANDA

Optou-se inicialmente pela propaganda através de folders nas proximidades da loja.

2.4 CONCORRÊNCIA

A concorrência de uma maneira geral é bastante grande e diversificada. Quanto aos preços, são variados de acordo com o local, marcas, qualidade, entre outros. Com isso, deve-se oferecer um produto de boa qualidade e preço, além de um excelente atendimento. Procurar manter uma carteira de clientes, para assim, entrar em contato quando houver chegada de mercadoria nova.

2.5 PARTICIPAÇÃO NO MERCADO DE VENDAS

Uma empresa deve ter um campo de atuação bem definido e um sentido de orientação de crescimento. Daí surge a necessidade de sempre inovar, estar atento às novas tendências para que não se torne mais um negócio dado ao fracasso.

A venda será efetuada diretamente ao consumidor final em quantidades geralmente pequenas.

2.6 DEFINIÇÃO DE PREÇO

Os preços das mercadorias foram definidos tendo em vista a realidade verificada junto à concorrência, a partir da definição da margem de lucro estabelecida pela empresa, buscando com isso, um preço que satisfaça a clientela e que seja competitivo. Para os produtos que têm maior aceitação estabelecemos uma margem de lucro menor que os produtos de menor saída.

Blusa malha feminina	R\$ 31,53
Blusa tecido feminina	R\$ 50,58
Blusa masculina	R\$ 46,97
Camisa masculina	R\$ 50,58
Calça feminina	R\$ 78,03
Calça masculina	R\$ 83,94
Bermuda feminina	R\$ 46,97
Bermuda masculina	R\$ 50,48

3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

3.1 OPORTUNIDADES DE MERCADO

Percebem-se boas oportunidades no mercado de vendas de roupas, é necessário identificar suas tendências através de pesquisas nos mais variados meios de comunicação e também entrevistas com o público. Para assim, investir em produtos que melhor se identifiquem com esse mercado.

3.2 OBJETIVOS DA EMPRESA

- ✓ Participar de Feiras nas regiões litorâneas nos períodos de férias;
- ✓ Investir em publicidade nos diversos meios de comunicação da cidade;
- ✓ Investir em cursos de capacitação voltados para uma boa administração do negócio;

3.3 FORNECEDOR

Os principais fornecedores estão no nordeste (Fortaleza) e centro-sul. Possuem um bom preço e qualidade, pontualidade nas entregas, além de forma e prazos de pagamento satisfatórios.

4 ADMINISTRADORES DA EMPRESA

4.1 IDENTIFICAÇÃO DOS SÓCIOS – CAPITAL SOCIAL

Dulcinéia da Silva Bento Reis: 50%

Leidiane C. Lima Cavalheiro: 50%

4.2 A CHAVE DO SUCESSO OU NÃO

Muito esforço é exigido do empreendedor, assim como total comprometimento, persistência e conhecimento. São muitas decisões importantes que deverá tomar na empresa. É necessário estar atento às mudanças no mercado nas diversas áreas: econômica, social, financeira, entre outras, a fim de buscar meios que lhe proporcionem maior conhecimento sobre o seu produto, serviços, seu mercado e sobre a gestão de sua empresa, com o intuito de atingir o sucesso da empresa.

4.3 DIVISÃO DE FUNÇÕES

As funções serão divididas entre as duas sócias da loja. Uma cuida da parte financeira enquanto a outra é responsável pelas compras, controle do estoque, propaganda e pessoal. Já nos momentos de grande movimento ficou acordado que darão suporte à vendedora.

4.4 PESSOAL

Inicialmente, será contratada apenas uma funcionária devido ao tamanho e volume do negócio que ainda é pequeno, a mesma ficará responsável diretamente pelas vendas, enquanto as sócias lhe darão suporte nos momentos de maior movimento. As sócias optaram receber na forma de pro labore um valor pequeno, como forma de contenção de despesas já que o negócio está apenas no começo, fato que levou as mesmas a temerem por maiores riscos. Projeta-se aumentar o valor do pró-labore a partir do mês de junho do mesmo ano.

5 DADOS FINANCEIROS

5.1 INVESTIMENTO INICIAL

O investimento inicial do negócio gira em torno de R\$ 15.000,00 (Quinze mil reais), conforme descrito a seguir:

PLANO DE INVESTIMENTO				
Investimento Inicial:		R\$	15.000,00	
ITEM	DESCRIÇÃO	QTDE	UNIDADE	TOTAL
1.	Caixa			2.983,00
2	Mercadorias:			5.500,00
2.1	Blusa malha feminina	50	10,00	500,00
2.2	Blusa tecido feminina	50	15,00	750,00
2.3	Blusa masculina	50	15,00	750,00
2.4	Camisa masculina	30	15,00	450,00
2.5	Calça feminina	50	25,00	1.250,00
2.6	Calça masculina	30	25,00	750,00
2.7	Bermuda feminina	40	15,00	600,00
2.8	Bermuda masculina	30	15,00	450,00
3.	Mat.de uso/consumo			18,50

3.2	<i>Grampo</i>	1	2,00	2,00
3.3	<i>Caneta</i>	2	1,00	2,00
3.4	<i>Lapis</i>	2	0,25	0,50
3.5	<i>Corretivo</i>	1	1,00	1,00
3.6	<i>Durex</i>	1	1,00	1,00
3.7	<i>Calculadora</i>	1	10,00	10,00
3.8	<i>Clips</i>	1	2,00	2,00
4.	Mat.limpeza/higiene			15,50
4.1	<i>Papel higienico</i>	2	2,00	4,00
4.2	<i>Desinfetante</i>	1	2,00	2,00
4.3	<i>Vassoura</i>	1	3,00	3,00
4.4	<i>Pano de chão</i>	1	2,00	2,00
4.5	<i>Sabão/ Sabonetes</i>		3,00	3,00
4.7	<i>Agua sanitaria</i>	1	1,50	1,50
5.	Outros gastos			3.053,00
5.2	<i>Energia</i>	1	80,00	80,00
5.4	<i>Conta de telefone</i>	1	140,00	140,00
5.5	<i>Pessoal</i>	1	650,00	650,00
5.6	<i>Pro Labore</i>	2	600,00	1.200,00
5.7	<i>Embalagens</i>	330	0,10	33,00
5.8	<i>Comissão s/ Vendas</i>	1	80,00	80,00
5.9	<i>Outros gastos</i>	1	20,00	20,00
5.10	<i>Aluguel do ponto</i>	1	500,00	500,00
5.11	<i>Honorários Contador</i>	1	350,00	350,00
6.	Gastos pré-operacionais			2.830,00
6.1	<i>Legalizações</i>	1	1.150,00	1.150,00
6.2	<i>Serviço de decoração</i>	1	200,00	200,00
6.3	<i>Prateleiras</i>	4	150,00	600,00
6.4	<i>Balcão</i>	1	150,00	150,00
6.5	<i>Cadeira</i>	4	30,00	120,00
6.6	<i>Cabides</i>	500	0,50	250,00
6.7	<i>Cortina p/ provador</i>	2	40,00	80,00
6.8	<i>Espelho p/ provador</i>	2	50,00	100,00
6.9	<i>Suporte p/ provador</i>	2	30,00	60,00
6.10	<i>Linha de telefone</i>	1	80,00	80,00
6.11	<i>Aparelho de telefone</i>	1	40,00	40,00
7.	Imobilizado			600,00
7.1	<i>Bebedouro</i>	1	300,00	300,00
7.2	<i>Ventilador de teto</i>	1	300,00	300,00
Total das aquisições				12.017,00

5.2 BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA

BALANÇO DE ABERTURA			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	11.570,00	CIRCULANTE	
Disponível	6.070,00		
Caixa	6.070,00		
Estoque	5.500,00		
Mercadorias	5.500,00		
PERMANENTE	600,00	EXIGIVEL A LONGO PRAZO	
Imobilizado	600,00		
Bebedouro	300,00		
Ventilador de teto	300,00		
(-) Depreciação			
DIFERIDO	2.830,00	PATRIMÔNIO LIQUIDO	
Gastos Pré-Operacionais	2.830,00	Capital Social	
(-) Amortização	-	Integralizado	15.000,00
TOTAL	15.000,00		15.000,00

5.3 QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

Para que seja possível a comercialização das mercadorias, mensalmente será necessária a compra de mercadorias e serviços que irão compor o produto vendido.

Apresentaremos esses custos a seguir:

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS (QEC)					
CUSTOS VARIÁVEIS				DESPESAS/CUSTOS FIXOS	
Descrição	Qtd. Vendida	Unid.	Total R\$	Descrição	Total R\$
Blusa malha feminina	25	10,00	250,00	Aluguel do ponto	500,00
Blusa tecido feminina	20	15,00	300,00	Energia	80,00
Blusa masculina	20	15,00	300,00	Pessoal	650,00
Camisa masculina	20	15,00	300,00	Pro Labore	1.200,00
Calça feminina	20	25,00	500,00	Honorários Contador	350,00
Calça masculina	15	25,00	375,00	Conta de telefone	140,00
Bermuda feminina	20	15,00	300,00	Mat.de uso/consumo	18,50
Bermuda masculina	15	15,00	225,00	Mat.limpeza/higiene	15,50
Total C. Variaveis	155	135	2.550,00	Outros gastos	20,00

DESPESAS VARIÁVEIS			
Embalagens	330	0,10	33,00
2. Total Despesas Variáveis			33,00

Depreciação	5,00
Amortização	9,43
Total Custos Fixos	2.988,43

Critério de Rateio p/ custos/ despesas		
Descrição	%	Valor
Blusa malha feminina	9,80%	292,98
Blusa tecido feminina	11,76%	351,58
Blusa masculina	11,76%	351,58
Camisa masculina	11,76%	351,58
Calça feminina	19,61%	585,97
Calça masculina	14,71%	439,48
Bermuda feminina	11,76%	351,58
Bermuda masculina	8,82%	263,69
Total custos fixos	100%	2.988,43

CUSTOS/DESPESAS VARIÁVEIS E FIXOS			
Descrição	C.Variavel	Desp.Var.	C. Fixos
Blusa malha feminina	250,00	3,24	292,98
Blusa tecido feminina	300,00	3,88	351,58
Blusa masculina	300,00	3,88	351,58
Camisa masculina	300,00	3,88	351,58
Calça feminina	500,00	6,47	585,97
Calça masculina	375,00	4,85	439,48
Bermuda feminina	300,00	3,88	351,58
Bermuda masculina	225,00	2,91	263,69
TOTAL	2.550,00	33,00	2.988,43

5.4 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Essa Demonstração é anual baseada em um volume estimado de venda de 145 peças de roupas.

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DO EXERCÍCIO					
	2006	2007	2008	2009	2010
VENDAS	99.624,09	119.548,90	143.458,68	172.150,42	206.580,51
(-) ICMS	5.160,00	5.160,00	5.160,00	5.160,00	6.360,00
(-) Simples Federal	3.606,94	4.283,84	5.140,60	6.168,72	7.402,47
(=) VENDAS LÍQUIDAS	90.857,15	110.105,07	133.158,08	160.821,70	192.818,04
(-) C M V	-31.938,93	-37.090,68	-43.073,41	-50.021,15	-58.089,56
(=) Lucro Bruto	58.918,22	73.014,39	90.084,67	110.800,55	134.728,48
(-) Despesas Operacionais	47.814,82	55.595,81	64.651,13	75.190,22	87.457,02
Pro-labore	22.800,00	26.477,64	30.748,48	35.708,21	41.467,95
Aluguel do ponto	6.000,00	6.967,80	8.091,71	9.396,90	10.912,62
Energia	960,00	1.114,85	1.294,67	1.503,50	1.746,02
Pessoal	8.450,00	9.812,99	11.395,82	13.233,97	15.368,60
Conta de telefone	1.680,00	1.950,98	2.265,68	2.631,13	3.055,53
Mat.de uso/consumo	222,00	257,81	299,39	347,69	403,77
Mat.limpeza/higiene	186,00	216,00	250,84	291,30	338,29
Depreciação	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Amortização	113,20	113,20	113,20	113,20	113,20
Honorários Contador	4.200,00	4.877,46	5.664,19	6.577,83	7.638,83
Outros gastos	240,00	278,71	323,67	375,88	436,50
Embalagens	413,02	479,64	557,01	646,86	751,19
Comissão	996,24	1.195,49	1.434,59	1.721,50	2.065,81
Tx adm.cartão credito	1.494,36	1.793,23	2.151,88	2.582,26	3.098,71
(=) Lucro do Período	11.103,39	17.418,58	25.433,54	35.610,33	47.271,45

5.5 PONTO DE EQUILÍBRIO

Através da análise desta ferramenta, verificamos que o momento em que a empresa equilibra as receitas com os custos e despesas são no momento da venda da 79ª unidade. Em termos de valores isso representa a partir de um faturamento de R\$ 4.343,80. A partir deste instante a empresa começa a formar seu lucro.

PONTO DE EQUILIBRIO CONSOLIDADO

Preço de Venda / Unid	54,89
Custos+Despesas Variaveis/Unid	(17,13)
Custos+Despesas Fixas/Mês	2.988,43
Margem de Contribuição Unitaria	37,76
Ponto de Equilibrio / Unid	79,14
Ponto de Equilibrio em R\$	4.343,80

5.6 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Através da análise desta ferramenta, verificamos a diferença entre a receita e o custo variável de cada produto, mostra assim, os custos e a sobra que cada unidade traz efetivamente à empresa. Conforme os cálculos abaixo se verificam que cada item vendido baseado na média de preço aplicada pela empresa contribui para o Lucro da empresa com 69% no final o Lucro Líquido apresentado pela empresa é de 33%..

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO CONSOLIDADA		
PREÇO DE VENDA	54,89	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	(17,13)	-31%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	37,76	69%
(-) DESPESAS GERAIS	(19,78)	-36%
LUCRO	17,98	33%

5.7 FLUXO DE CAIXA

O Fluxo de Caixa é o instrumento que relaciona o futuro conjunto de ingressos e desembolsos de recursos financeiros pela empresa em determinado período, assim poderemos prognosticar a necessidade de captar empréstimos ou aplicar excedentes de caixa nas operações mais rentáveis da empresa.

FLUXO DE CAIXA					
PERÍODO	ANO 2006	2007	2008	2009	2010
Projeção de Vendas	20%	20%	20%	20%	20%
Caixa Inicial		11.276,59	28.868,37	54.475,11	90.258,64
Recebimentos	99.624,09	119.548,90	143.458,68	172.150,42	206.580,51
Saldo de Caixa	11.276,59	28.868,37	54.475,11	90.258,64	137.703,29
		1,1613			
Custos Variáveis	31.938,93	37.090,68	43.073,41	50.021,15	58.089,56
Blusa malha feminina	3.152,51	3.661,01	4.251,53	4.937,31	5.733,69
Blusa tecido feminina	3.754,75	4.360,39	5.063,72	5.880,50	6.829,03
Blusa masculina	3.754,75	4.360,39	5.063,72	5.880,50	6.829,03
Camisa masculina	3.754,75	4.360,39	5.063,72	5.880,50	6.829,03
Calça feminina	6.257,92	7.267,32	8.439,54	9.800,84	11.381,71

Calça masculina	4.693,44	5.450,49	6.329,65	7.350,63	8.536,28
Bermuda feminina	3.754,75	4.360,39	5.063,72	5.880,50	6.829,03
Bermuda masculina	2.816,06	3.270,29	3.797,79	4.410,38	5.121,77
Despesa Variável	6.510,56	7.752,20	9.284,08	11.119,34	13.318,17
Simples Federal	3.606,94	4.283,84	5.140,60	6.168,72	7.402,47
Embalagens	413,02	479,64	557,01	646,86	751,19
Comissão	996,24	1.195,49	1.434,59	1.721,50	2.065,81
Tx adm.cartão credito	1.494,36	1.793,23	2.151,88	2.582,26	3.098,71
Despesas Fixas	49.898,00	57.114,24	65.494,46	75.226,41	87.728,12
Pro-labore	22.800,00	26.477,64	30.748,48	35.708,21	41.467,95
Aluguel do ponto	6.000,00	6.967,80	8.091,71	9.396,90	10.912,62
Energia	960,00	1.114,85	1.294,67	1.503,50	1.746,02
Pessoal	8.450,00	9.812,99	11.395,82	13.233,97	15.368,60
Conta de telefone	1.680,00	1.950,98	2.265,68	2.631,13	3.055,53
Mat.de uso/consumo	222,00	257,81	299,39	347,69	403,77
Mat.limpeza/higiene	186,00	216,00	250,84	291,30	338,29
Honorários Contador	4.200,00	4.877,46	5.664,19	6.577,83	7.638,83
Outros gastos	240,00	278,71	323,67	375,88	436,50
ICMS Simples	5.160,00	5.160,00	5.160,00	5.160,00	6.360,00
Total Custos/Desp.	88.347,49	101.957,12	117.851,95	136.366,90	159.135,85

5.7.1 Projeção de Vendas

As vendas estão projetadas mês a mês no montante das mercadorias, partindo dos 100% que é a capacidade apresentada, iremos aplicar percentuais estimados de aumento de vendas e assim chegar a projeção de receita mensal. Levando-se em conta que se espera um aumento de 20% ao ano, conforme planilha em anexo.

Abaixo demonstraremos o fluxo de caixa projetado para o primeiro ano e depois para quatro anos, vale salientar que inicialmente foi feito um acompanhamento mensal de entradas e saídas de caixa. Foram utilizados os índices de crescimento e IGPD-I para calcular os custos dos quatro anos projetados.

5.8 VALOR PRESENTE LIQUIDO - VPL

O Valor Presente Líquido (VPL) é uma das ferramentas mais eficazes e mais usadas para avaliar investimentos de capital. Entende-se ele é medido pela diferença entre o valor presente das entradas de caixa e o valor presente das saídas de caixa, a uma determinada taxa de desconto. Fazendo uma análise clara desta ferramenta, chega-se a conclusão de que quando o VPL for maior ou igual a zero, dentro do período analisado, quer dizer que depois de devolver aos investidores seu capital aplicado no negócio, atualizado a taxa considerada, restou em caixa aquele montante que é justamente o VPL. O VPL é representado pela seguinte fórmula:

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VALOR PRESENTE LIQUIDO

ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADA DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO/ANO	PAYBACK EM ANOS	DIAS
	15.000,00			-15.000,00			
2006		99.624,09	88.347,49	11.276,59	75%	1,33	479
2007		119.548,90	101.957,12	17.591,78	117%	0,85	307
2008		143.458,68	117.851,95	25.606,74	171%	0,59	211
2009		172.150,42	136.366,90	35.783,53	239%	0,42	151
2010		206.580,51	159.135,85	47.444,65	316%	0,32	114

VPL = R\$ 48.130,04

Os resultados da empresa objeto da análise demonstra que o valor das entradas se demonstrou sempre maior que o valor das saídas de caixa, ou seja, depois de devolver R\$ 15.000,00 de capital investido, o negócio conseguiu ainda restar em caixa um VPL de R\$ 48.130,04 demonstrando que o empreendimento é lucrativo.

5.8.1 Taxa Interna de Retorno – TIR

A Taxa Interna de Retorno – TIR é a taxa que igual, em um único momento os fluxos de entrada e de saída de caixa, ou seja, produz um VPL igual a zero. Fazendo uma análise melhor desta ferramenta, pode-se considerar um TIR perfeita que ela for maior ou igual a taxa de juros vigente no mercado, isto mostra que o empreendimento é viável e que seus retorno será igual ou acima ao retorno do mercado.

A Taxa de Retorno Interno foi de 111% demonstrando que este empreendimento é economicamente viável, pois tem um retorno bem acima do retorno do mercado que está previsto para de 20% ao ano.

A TIR é representada pela seguinte fórmula:

Taxa de Retorno Contábil	=	$\frac{\text{Fluxo Caixa anual}}{\text{Investimento}}$
--------------------------	---	--

TIR = 111%

5.8.2 Período de Payback ou Tempo de Retorno de Investimento

Conforme dados extraídos da planilha quadro de análise (p.14), demonstra que no segundo ano a empresa recupera seu investimento inicial. Sendo este mais um ponto positivo que demonstra a viabilidade econômica do negócio.

6 CONCLUSÃO

Através do estudo feito para a implantação da loja de revenda de confecção Estilo da Moda Comércio de Roupas Ltda, constatamos a viabilidade do negócio. Através da análise das diversas ferramentas e índices econômicos, especialmente, no que se refere ao Valor Presente Líquido baseado no fluxo de caixa projetado para 5 anos, o qual demonstrou que a empresa conseguiu recuperar o valor do seu investimento inicial ao longo desses 5 anos, mais precisamente no 2º ano de existência. Vale destacar, que a empresa projetou uma taxa de crescimento de 20% ao ano, porém, alcançou muito além do esperado, isto é, 111%.

7 BIBLIOGRAFIA

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 8ª ed. São Paulo: Atlas 2001

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios: Campus, 2004.

www.sebrae.org.br

www.farofino.com.br

8 ANEXOS

ANEXO I – Lista do Negócio

ANEXO II – Plano de Investimento

ANEXO III – Balanço de Abertura

ANEXO IV – Quadro Estrutural de Custos

ANEXO V – Folha do Produto

ANEXO VI – Preço de Venda

ANEXO VII – Margem de Contribuição

ANEXO VIII – Ponto de Equilíbrio (por produto e consolidado)

ANEXO IX – Fluxo de Caixa

ANEXO X - DRE

ANEXO XI – Balanço Patrimonial

ANEXO XII – VPL, TIR e PAYBACK

ANEXO I

EMPRESA DO RAMO DE COMERCIO DE ROUPAS

Necessidades:

Blusa malha feminina	50	10,00	500,00
Blusa tecido feminina	50	15,00	750,00
Blusa masculina	50	15,00	750,00
Camisa masculina	30	15,00	450,00
Calça feminina	50	25,00	1.250,00
Calça masculina	30	25,00	750,00
Bermuda feminina	40	15,00	600,00
Bermuda masculina	30	15,00	450,00
Total de Mercadorias:			5.500,00

Grampo	2,00
Caneta	2,00
Lapis	0,50
Corretivo	1,00
Durex	1,00
Calculadora	10,00
Clips	2,00

Papel higienico			4,00
Desinfetante			2,00
Vassoura			3,00
Pano de chão			2,00
Sabão			3,00
Sabonete			1,00
Agua sanitaria			1,50
Outros gastos	1		20,00
Agua	1	20,00	20,00
Energia	1	100,00	100,00
Grafica	1	50,00	50,00
Conta de telefone	1	140,00	140,00
Pessoal	1	650,00	650,00
Pro Labore	2	600,00	1.200,00
Legalizações	1	1.150,00	1.150,00
Honorarios do Contador	1	350,00	350,00
Aluguel do ponto	1	500,00	500,00
Serviço de decoração	1	200,00	200,00
Prateleiras	4	150,00	600,00
Balcão	1	150,00	150,00
Cadeiras	4	30,00	120,00
Cabides	500	0,50	250,00
Cortina p/ provador	2	40,00	80,00
Espelho p/ provador	2	50,00	100,00
Suporte p/ provador	2	30,00	60,00
Linha de telefone	1	80,00	80,00
Aparelho de telefone	1	40,00	40,00
Bebedouro	1	300,00	300,00
Ventilador de teto	1	300,00	300,00
			11.995,00

OBS: -- TLPL e Agua estão incluídos no aluguel

-- IPTU por conta do locador

-- Item Legalizações: estão incluídos: valor da contador; advogado; taxas, blocos de N.F.

-- Item Pessoal: inclui FGTS, vale transporte

ANEXO II

PLANO DE INVESTIMENTO				
Investimento Inicial:		R\$	15.000,00	
ITEM	DESCRIÇÃO	QTDE	UNIDADE	TOTAL
1.	Caixa			2.983,00
2	Mercadorias:			5.500,00
2.1	Blusa malha feminina	50	10,00	500,00
2.2	Blusa tecido feminina	50	15,00	750,00
2.3	Blusa masculina	50	15,00	750,00
2.4	Camisa masculina	30	15,00	450,00
2.5	Calça feminina	50	25,00	1.250,00
2.6	Calça masculina	30	25,00	750,00
2.7	Bermuda feminina	40	15,00	600,00
2.8	Bermuda masculina	30	15,00	450,00

3. Mat.de uso/consumo			18,50
3.2 Grampo	1	2,00	2,00
3.3 Caneta	2	1,00	2,00
3.4 Lapis	2	0,25	0,50
3.5 Corretivo	1	1,00	1,00
3.6 Durex	1	1,00	1,00
3.7 Calculadora	1	10,00	10,00
3.8 Clips	1	2,00	2,00
4. Mat.limpeza/higiene			15,50
4.1 Papel higienico	2	2,00	4,00
4.2 Desinfetante	1	2,00	2,00
4.3 Vassoura	1	3,00	3,00
4.4 Pano de chão	1	2,00	2,00
4.5 Sabão/ Sabonetes		3,00	3,00
4.7 Agua sanitaria	1	1,50	1,50
5. Outros gastos			3.053,00
5.2 Energia	1	80,00	80,00
5.4 Conta de telefone	1	140,00	140,00
5.5 Pessoal	1	650,00	650,00
5.6 Pro Labore	2	600,00	1.200,00
5.7 Embalagens	330	0,10	33,00
5.8 Comissão s/ Vendas	1	80,00	80,00
5.9 Outros gastos	1	20,00	20,00
5.10 Aluguel do ponto	1	500,00	500,00
5.11 Honorários Contador	1	350,00	350,00
6. Gastos pré-operacionais			2.830,00
6.1 Legalizações	1	1.150,00	1.150,00
6.2 Serviço de decoração	1	200,00	200,00
6.3 Prateleiras	4	150,00	600,00
6.4 Balcão	1	150,00	150,00
6.5 Cadeira	4	30,00	120,00
6.6 Cabides	500	0,50	250,00
6.7 Cortina p/ provador	2	40,00	80,00
6.8 Espelho p/ provador	2	50,00	100,00
6.9 Suporte p/ provador	2	30,00	60,00
6.10 Linha de telefone	1	80,00	80,00
6.11 Aparelho de telefone	1	40,00	40,00
7. Imobilizado			600,00
7.1 Bebedouro	1	300,00	300,00
7.2 Ventilador de teto	1	300,00	300,00
Total das aquisições			12.017,00

ANEXO III

BALANÇO DE ABERTURA

ATIVO		PASSIVO
CIRCULANTE	11.570,00	CIRCULANTE
Disponível	6.070,00	
Caixa	6.070,00	

Estoque	5.500,00		
Mercadorias	5.500,00		
PERMANENTE	600,00	EXIGIVEL A LONGO PRAZO	
Imobilizado	600,00		
Bebedouro	300,00		
Ventilador de teto	300,00		
(-) Depreciação			
DIFERIDO	2.830,00	PATRIMÔNIO LIQUIDO	
Gastos Pré-Operacionais	2.830,00	Capital Social	
(-) Amortização	-	Integralizado	15.000,00
TOTAL	15.000,00		15.000,00

ANEXO IV

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS (QEC)

CUSTOS VARIÁVEIS				DESPESAS/CUSTOS FIXOS	
Descrição	Qtd. Vendida	Unid.	Total R\$	Descrição	Total R\$
Blusa malha feminina	25	10,00	250,00	Aluguel do ponto	500,00
Blusa tecido feminina	20	15,00	300,00	Energia	80,00
Blusa masculina	20	15,00	300,00	Pessoal	650,00
Camisa masculina	20	15,00	300,00	Pro Labore	1.200,00
Calça feminina	20	25,00	500,00	Honorários Contador	350,00
Calça masculina	15	25,00	375,00	Conta de telefone	140,00
Bermuda feminina	20	15,00	300,00	Mat.de uso/consumo	18,50
Bermuda masculina	15	15,00	225,00	Mat.limpeza/higiene	15,50
Total C. Variaveis	155	135	2.550,00	Outros gastos	20,00
				Depreciação	5,00
				Amortização	9,43
				Total Custos Fixos	2.988,43
DESPESAS VARIÁVEIS					
Embalagens	330	0,10	33,00		
2. Total Despesas Variáveis			33,00		

Critério de Rateio p/ custos/ despesas

Descrição	%	Valor
-----------	---	-------

Blusa malha feminina	9,80%	292,98
Blusa tecido feminina	11,76%	351,58
Blusa masculina	11,76%	351,58
Camisa masculina	11,76%	351,58
Calça feminina	19,61%	585,97
Calça masculina	14,71%	439,48
Bermuda feminina	11,76%	351,58
Bermuda masculina	8,82%	263,69
Total custos fixos	100%	2.988,43

CUSTOS/DESPESAS VARIÁVEIS E FIXOS			
Descrição	C.Variavel	Desp.Var.	C. Fixos
Blusa malha feminina	250,00	3,24	292,98
Blusa tecido feminina	300,00	3,88	351,58
Blusa masculina	300,00	3,88	351,58
Camisa masculina	300,00	3,88	351,58
Calça feminina	500,00	6,47	585,97
Calça masculina	375,00	4,85	439,48
Bermuda feminina	300,00	3,88	351,58
Bermuda masculina	225,00	2,91	263,69
TOTAL	2.550,00	33,00	2.988,43

Calculo da Depreciação/Amortização		%/Ano	Valor/12 mês
Imobilizado	600,00	10%	5,00
Gastos Pré-Operacionais	2.830,00	4%	9,43

ANEXO V

FOLHA DO PRODUTO

Mercadorias	Custos	Despesas	Custo/Desp. Fixas/Unid	C. Total por Unid
	Var./Unid.	Var./Unid.		
Blusa malha feminina		0,32		

	10,00	+		+	11,72	=	22,04
Blusa tecido feminina	15,00	+	0,26	+	17,58	=	32,84
Blusa masculina	15,00	+	0,26	+	17,58	=	32,84
Camisa masculina	15,00	+	0,26	+	17,58	=	32,84
Calça feminina	25,00	+	0,26	+	29,30	=	54,56
Calça masculina	25,00	+	0,19	+	29,30	=	54,49
Bermuda feminina	15,00	+	0,26	+	17,58	=	32,84
Bermuda masculina	15,00	+	0,19	+	17,58	=	32,77
CUSTO TOTAL P/ UNID	135,00	+	2,01	+	158,21	=	295,22

ANEXO VI

PREÇO DE VENDA

Descrição	Custo Total p/ Unid	P. venda	Quant. vendida	Estoque	Total (\$)	Saldos do Estoque	
						Qtd.	Valor
Blusa malha feminina	22,04	31,53	25	50	788,18	25	788,18
Blusa tecido feminina	32,84	50,58	15	50	758,77	35	1.770,46
Blusa masculina	32,84	46,97	20	50	939,34	30	1.409,01
Camisa masculina	32,84	50,58	15	30	758,77	15	758,77
Calça feminina	54,56	78,03	20	50	1.560,63	30	2.340,95
Calça masculina	54,49	83,94	15	30	1.259,13	15	1.259,13
Bermuda feminina	32,84	46,97	20	40	939,34	20	939,34
Bermuda masculina	32,77	50,48	15	30	757,27	15	757,27
	295,22	439,09	145	330	7.761,45	185	10.023,13

$$P.V = \frac{\text{Preço de Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} + \text{marg.de lucro})}$$

Blusa malha feminina

Imposto+m.de lucro	Percentual
ICMS Simples	5,0%
Simples Federal	3,6%
Tx adm.cartão credito	1,5%

TESTE (item 1)

Custo Total	22,04
ICMS Simples Federal	1,58
Tx cartão	0,47

Comissão	1,0%
Margem de lucro	24%
TOTAL	35%

Comissão		0,32
MG Lucro		5,99
PV		31,53

* menor indice de venda

Demais itens

Imposto+m.de lucro	Percentual
ICMS Simples	5,0%
Simples Federal	3,6%
Tx adm. cartão credito	1,5%
Comissão	1,0%
Margem de lucro	19%
TOTAL	30%

* maior indice de venda

Vantagens para empresa: cartao de credito

- Segurança de recebimento pela empresa, diminuição da inadimplência dos crediários e cheques;
- Rapidez na transação comercial;
- 50% das vendas é com cartão de crédito

ANEXO VII

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO								
DESCRIÇÃO DA MERCADORIA	Blusa Malha Fem.		Blusa Tecido Fem.		Blusa masc.		Camisa masc.	
PREÇO DE VENDA	31,53	100%	50,58	100%	46,97	100%	50,58	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	(10,32)	-33%	(15,26)	-30%	(15,26)	-32%	(15,26)	-30%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	21,20	67%	35,33	70%	31,71	68%	35,33	70%
(-) DESPESAS GERAIS	(11,72)	-37%	(17,58)	-35%	(17,58)	-37%	(17,58)	-35%
LUCRO	9,48	30%	17,75	35%	14,13	30%	17,75	35%
DESCRIÇÃO DA MERCADORIA	Calça Feminina		Calça Masculina		Bermuda Feminina		Bermuda masc	
PREÇO DE VENDA	78,03	100%	83,94	100%	46,97	100%	50,48	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	(25,26)	-32%	(25,19)	-30%	(15,26)	-32%	(15,19)	-30%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	52,77	68%	58,75	70%	31,71	68%	35,29	70%
(-) DESPESAS GERAIS	(29,30)	-38%	(29,30)	-35%	(17,58)	-37%	(17,58)	-35%
LUCRO	23,47	30%	29,45	35%	14,13	30%	17,71	35%

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO CONSOLIDADA		
PREÇO DE VENDA	54,89	100%

(-) CUSTOS VARIÁVEIS	(17,13)	-31%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	37,76	69%
(-) DESPESAS GERAIS	(19,78)	-36%
LUCRO	17,98	33%

ANEXO VIII

CALCULO DO PONTO DE EQUILIBRIO (por produto)

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

Descrição da Mercadoria	Blusa malha F	Blusa Tec.F	Blusa masc.	Camisa masc.
Preço de Venda / Unid	31,53	50,58	46,97	50,58
Custos+Desp.Variáveis/Unid	(10,32)	(15,26)	(15,26)	(15,26)
Custos+Despesas Fixas/Mês	292,98	351,58	351,58	351,58
Margem de Contribuição Unit.	21,20	35,33	31,71	35,33
Ponto de Equilíbrio / Unid	13,82	9,95	11,09	9,95

Descrição da Mercadoria	Calça Feminina	Calça Masc	Bermuda F.	Bermuda masc
Preço de Venda / Unid	78,03	83,94	46,97	50,48
Custos+Desp.Variáveis/Unid	(25,26)	(25,19)	(15,26)	(15,19)
Custos+Despesas Fixas/Mês	585,97	439,48	351,58	263,69
Margem de Contribuição Unit.	52,77	58,75	31,71	35,29
Ponto de Equilíbrio / Unid	11,10	7,48	11,09	7,47

	PONTO DE EQUILIBRIO / UNID			P.Equilíbrio (\$)
			Unid/mês	
Blusa Malha Feminina	<u>292,98</u> 21,20	=	13,82	435,63
Blusa Tecido Feminina	<u>351,58</u> 35,33	=	9,95	503,44
Blusa Masculina	<u>351,58</u> 31,71	=	11,09	520,77

Camisa Masculina	<u>351,58</u> 35,33	=	9,95	503,44
Calça Feminina	<u>585,97</u> 52,77	=	11,10	866,43
Calça Masculina	<u>439,48</u> 58,75	=	7,48	627,94
Bermuda Feminina	<u>351,58</u> 31,71	=	11,09	520,77
Bermuda Masculina	<u>263,69</u> 35,29	=	7,47	377,21
PONTO DE EQUILIBRIO CONSOLIDADO				

Preço de Venda / Unid	54,89
Custos+Despesas Variaveis/Unid	(17,13)
Custos+Despesas Fixas/Mês	2.988,43
Margem de Contribuição Unitaria	37,76
Ponto de Equilibrio / Unid	79,14
Ponto de Equilibrio em R\$	4.343,80

ANEXO IX

FLUXO DE CAIXA					
PERIODO	ANO 2006	2007	2008	2009	2010
Projeção de Vendas	20%	20%	20%	20%	20%
Caixa Inicial		11.276,59	28.868,37	54.475,11	90.258,64
Recebimentos	99.624,09	119.548,90	143.458,68	172.150,42	206.580,51
Saldo de Caixa	11.276,59	28.868,37	54.475,11	90.258,64	137.703,29
		1,1613			
Custos Variáveis	31.938,93	37.090,68	43.073,41	50.021,15	58.089,56
Blusa malha feminina	3.152,51	3.661,01	4.251,53	4.937,31	5.733,69
Blusa tecido feminina	3.754,75	4.360,39	5.063,72	5.880,50	6.829,03
Blusa masculina	3.754,75	4.360,39	5.063,72	5.880,50	6.829,03
Camisa masculina	3.754,75	4.360,39	5.063,72	5.880,50	6.829,03
Calça feminina	6.257,92	7.267,32	8.439,54	9.800,84	11.381,71
Calça masculina	4.693,44	5.450,49	6.329,65	7.350,63	8.536,28
Bermuda feminina	3.754,75	4.360,39	5.063,72	5.880,50	6.829,03
Bermuda masculina	2.816,06	3.270,29	3.797,79	4.410,38	5.121,77

Despesa Variável	6.510,56	7.752,20	9.284,08	11.119,34	13.318,17
Simples Federal	3.606,94	4.283,84	5.140,60	6.168,72	7.402,47
Embalagens	413,02	479,64	557,01	646,86	751,19
Comissão	996,24	1.195,49	1.434,59	1.721,50	2.065,81
Tx adm.cartão credito	1.494,36	1.793,23	2.151,88	2.582,26	3.098,71
Despesas Fixas	49.898,00	57.114,24	65.494,46	75.226,41	87.728,12
Pro-labore	22.800,00	26.477,64	30.748,48	35.708,21	41.467,95
Aluguel do ponto	6.000,00	6.967,80	8.091,71	9.396,90	10.912,62
Energia	960,00	1.114,85	1.294,67	1.503,50	1.746,02
Pessoal	8.450,00	9.812,99	11.395,82	13.233,97	15.368,60
Conta de telefone	1.680,00	1.950,98	2.265,68	2.631,13	3.055,53
Mat.de uso/consumo	222,00	257,81	299,39	347,69	403,77
Mat.limpeza/higiene	186,00	216,00	250,84	291,30	338,29
Honorários Contador	4.200,00	4.877,46	5.664,19	6.577,83	7.638,83
Outros gastos	240,00	278,71	323,67	375,88	436,50
ICMS Simples	5.160,00	5.160,00	5.160,00	5.160,00	6.360,00
Total Custos/Desp.	88.347,49	101.957,12	117.851,95	136.366,90	159.135,85

ANEXO X

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DO EXERCÍCIO					
	2006	2007	2008	2009	2010
VENDAS	99.624,09	119.548,90	143.458,68	172.150,42	206.580,51
(-) ICMS	5.160,00	5.160,00	5.160,00	5.160,00	6.360,00
(-) Simples Federal	3.606,94	4.283,84	5.140,60	6.168,72	7.402,47
(= VENDAS LÍQUIDAS	90.857,15	110.105,07	133.158,08	160.821,70	192.818,04
(-) C M V	-31.938,93	-37.090,68	-43.073,41	-50.021,15	-58.089,56
(=) Lucro Bruto	58.918,22	73.014,39	90.084,67	110.800,55	134.728,48
(-) Despesas Operacionais	47.814,82	55.595,81	64.651,13	75.190,22	87.457,02
Pro-labore	22.800,00	26.477,64	30.748,48	35.708,21	41.467,95
Aluguel do ponto	6.000,00	6.967,80	8.091,71	9.396,90	10.912,62
Energia	960,00	1.114,85	1.294,67	1.503,50	1.746,02
Pessoal	8.450,00	9.812,99	11.395,82	13.233,97	15.368,60
Conta de telefone	1.680,00	1.950,98	2.265,68	2.631,13	3.055,53
Mat.de uso/consumo	222,00	257,81	299,39	347,69	403,77
Mat.limpeza/higiene	186,00	216,00	250,84	291,30	338,29
Depreciação	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Amortização	113,20	113,20	113,20	113,20	113,20
Honorários Contador	4.200,00	4.877,46	5.664,19	6.577,83	7.638,83

Outros gastos	240,00	278,71	323,67	375,88	436,50
Embalagens	413,02	479,64	557,01	646,86	751,19
Comissão	996,24	1.195,49	1.434,59	1.721,50	2.065,81
Tx adm.cartão credito	1.494,36	1.793,23	2.151,88	2.582,26	3.098,71
(=) Lucro do Período	11.103,39	17.418,58	25.433,54	35.610,33	47.271,45

ANEXO XI

BALANÇO PATRIMONIAL					
A T I V O	2006	2007	2008	2009	2010
CIRCULANTE	22.846,59	40.438,37	66.045,11	101.828,64	149.273,29
Disponível	17.346,59	34.938,37	60.545,11	96.328,64	143.773,29
Caixa	17.346,59	34.938,37	60.545,11	96.328,64	143.773,29
Estoque	5.500,00	5.500,00	5.500,00	5.500,00	5.500,00
Mercadorias	5.500,00	5.500,00	5.500,00	5.500,00	5.500,00
PERMANENTE	540,00	480,00	420,00	360,00	300,00
Imobilizado	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Bebedouro	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Ventilador de teto	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
(-) Depreciação	(60,00)	-120,00	-180,00	(240,00)	(300,00)
DIFERIDO	2.716,80	2.603,60	2.490,40	2.377,20	2.264,00
Gastos Pré-Operacionais	2.830,00	2.830,00	2.830,00	2.830,00	2.830,00
(-) Amortização	(113,20)	-226,40	-339,60	-452,80	-566,00
TOTAL DO ATIVO	26.103,39	43.521,97	68.955,51	104.565,84	151.837,29

PASSIVO					
CIRCULANTE					
EXIGIVEL A L. PRAZO					
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	26.103,39	43.521,97	68.955,51	104.565,84	151.837,29
Capital Integralizado	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Lucros ou Prej. Acumulados	11.103,39	28.521,97	53.955,51	89.565,84	136.837,29
TOTAL DO PASSIVO	26.103,39	43.521,97	68.955,51	104.565,84	151.837,29

ANEXO XII

VALOR PRESENTE LÍQUIDO							
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADA DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO/ANO	PAYBACK EM ANOS	DIAS
	15.000,00			-15.000,00			
2006		99.624,09	88.347,49	11.276,59	75%	1,33	479
2007		119.548,90	101.957,12	17.591,78	117%	0,85	307
2008		143.458,68	117.851,95	25.606,74	171%	0,59	211
2009		172.150,42	136.366,90	35.783,53	239%	0,42	151
2010		206.580,51	159.135,85	47.444,65	316%	0,32	114

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

7

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

Fn = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

VPL	=	R\$ 48.130,04
------------	----------	----------------------

TIR	=	111%
------------	----------	-------------