



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ – UFPA
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS – ICSA
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
DOCENTE: HEBER MOREIRA
DISCENTES: EMILY BORGES BARROS
MAIARA C.C. ALMEIDA

PLANO DE NEGÓCIOS: EMPRESA PLASTIC DREAMS

BELÉM- PA

2010

SUMÁRIO

Introdução	3
1- <i>O NEGÓCIO: LOJA PLASTIC DREAMS</i>	4
1.1- O produto.....	4
1.2- Análise SWOT.....	5
2. <i>ANÁLISE FINANCEIRA</i>	5
2.1- Custo	5
2.2- Investimento.....	6
2.3- Preço de Venda.....	7
2.4- Ponto de Equilíbrio e Margem de Contribuição.....	7
2.5- Fluxo de caixa.....	8
2.5.1- Fluxo de caixa projetado.....	9
2.5.2 - Índice Geral de Preços do Mercado (IGPM).....	9
2.6- VPL.....	10
2.7- TIR - Taxa Interna De Retorno	12
3- <i>PERPECTIVAS DA EMPRESA</i>	13
CONSIDERAÇÕES FINAIS	13
BIBLIOGRAFIA.....	14

Introdução

O mundo empresarial e dos negócios pertence cada vez mais aos empreendedores, isto é, àqueles que identificam as melhores oportunidades e sabem como aproveitá-las.

Cada vez mais, esses empreendedores são convidados a pensar bem sobre vários fatores que envolvem seu negócio e realizar um planejamento bem detalhado, antes de iniciar suas atividades. Muitas empresas funcionaram durante muito tempo sem um plano, até com sucesso. Esta opção, sem dúvida alguma, além de limitante é bastante arriscada.

Na empresa, o planejamento é o mais importante, e por isso a empresa precisa saber para onde vai e como chegará onde se propôs.

Neste novo mundo de negócios, não se pensa mais em abrir ou manter uma empresa sem fazer antes um bom Plano de Negócios.

Portanto, o Plano de Negócios é um documento que ontêm a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar uma fatia do mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros.

1- O NEGÓCIO : LOJA PLASTIC DREAMS

A Plastic Dreams é uma loja de sandálias femininas que comercializa exclusivamente artigos de plástico. Oferece uma variedade de modelos de sandálias da marca Melissa.

Sua missão é atender com excelência o cliente, disponibilizando sandálias de vários modelos e cores, que vão suprir as necessidades de nosso público-alvo. Tanto os modelos da linha Black (modelos mais conceituais e assinados por estilistas) quanto os da linha White (modelos mais populares) estão disponíveis na loja Plastic Dreams.

A Melissa é uma marca consolidada no mercado de calçados no Brasil, seus produtos têm um design moderno, além de cores variadas e o diferencial do material utilizado na fabricação dos calçados.

1.1- O produto

Nossos produtos são exclusivamente para o público feminino. Caracterizam-se por seu design moderno, cores variadas e matéria-prima que fazem dos produtos Melissa únicos. Além de proporcionarem o máximo de conforto aos pés.

É um produto que está direcionado principalmente para consumidores das classes A e B, onde estas duas classes são as que mais possuem poder aquisitivo para adquirir nossos produtos. No entanto, a classe C também dispõe de um leque de escolhas, que vão de encontro as suas disponibilidades.

Levando em consideração o clima hora quente, hora úmido da cidade de Belém tanto os modelos de verão que são coloridos e abertos, como os modelos de inverno que são fechados e flocados, terão saída garantida, uma vez que estes são confortáveis e estão sempre na moda.

Nossos modelos podem ser usados em diversas ocasiões, uma vez que dispomos de modelos despojados e modelos sofisticados.

Portanto, nossos produtos estão projetos de forma a garantir conforto e elegância aos pés, seja de nossas clientes mais despojadas ou de nossas clientes sofisticadas. Gerando assim, satisfação aos valorizam a marca Melissa.

1.2- Análise SWOT

Pontos fortes	Pontos fracos
Variedade de modelos.	Não tem calendário de promoções, pois depende de troca de coleções.
Variedade de cores.	Depende também de promoções internas do shopping.
Ótimo atendimento na loja.	Uma única opção de pagamento: à vista.
Preços acessíveis.	A loja fica lotada demais, principalmente nos finais de semana.

2- ANÁLISE FINANCEIRA

2.1- Custo

Considerando que **Custos** é a determinação de valores específicos, atribuídos à elaboração de um determinado produto, ou serviço. Além disso, o custo é também um gasto, só que reconhecido como gasto, no momento da utilização dos fatores de produção (bens e serviços), para a fabricação de um produto ou execução de um serviço. Como não fabricamos os produtos o custo que tivemos para revender o produto foi a compra direta com o fabricante.

Os custos podem ser:

Custos Fixos: São aqueles que independem (até certo ponto) da variação do volume de produção ou vendas. Isto é, sua existência decorre da necessidade de tarefas

ou controles cujo volume de trabalho não está associado diretamente ao volume de produção ou de vendas.

No caso da empresa em questão, os custos fixos são:

	ITEM	QTDE	VALOR
CUSTOS FIXOS	ALUGUEL (SHOPPING)	1	R\$ 2.000,00
	SERVIÇOS DE TELEFONIA	1	R\$ 100,00
	ENERGIA ELÉTRICA	1	R\$ 300,00
	DEPRECIAÇÃO	8	R\$ 100,00
	PRO LABORE+ENCARGOS SOCIAIS	2	R\$ 2.000,00
	MATERIAL DE LIMPEZA E ESCRITÓRIO	50	R\$ 40,00
TOTAL	5 CUSTOS FIXOS	61	R\$ 4.540,00

Custos Variáveis : São aqueles que variam diretamente com o volume de produção ou de vendas. Isto é, sua existência decorre da operação direta de produção ou de vendas. Caso não ocorra a produção ou venda do produto, esses custos não existem.

A Plastic Dreams tem como custos variáveis:

CUSTOS VARIÁVEIS	SACOLAS E EMBALAGENS	500	R\$ 500,00
	FRETE DOS PRODUTOS	1	R\$ 1.000,00
	ICMS	1	R\$ 2.516,00
	SALÁRIOS+ENCARGOS SOCIAIS	3	R\$ 940,00
TOTAL	5 CUSTOS VARIÁVEIS	504	R\$ 4.956,00

2.2- Investimento

É um gasto ativado. São todos os sacrifícios havidos pela aquisição de bens ou serviços que são “estocados” nos ativos da empresa podem ser de diversas naturezas e de períodos de ativação variados: Matéria prima é um gasto contabilizado temporariamente como um investimento circulante; a máquina é um investimento permanente.

Por se tratar de uma loja de pequeno porte, a Plastic Dreams necessitou de um investimento que totalizou R\$17.632,00.

FOLHA DE INVESTIMENTO			
DESCRIÇÃO	UNID	R\$	TOTAL
NECESSIDADE DE CAIXA		R\$	1.000,00
ESTOQUE		R\$	14.000,00
MICROCOMPUTADOR	1	R\$	500,00
CAIXA REGISTRADORA	1	R\$	650,00
BALCÃO	1	R\$	400,00
CADEIRAS	2	70 R\$	140,00
TELEFONE	1	R\$	50,00
PRATELEIRAS	4	50 R\$	200,00
TOTAL		R\$	16.940,00

DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS			
LEGALIZAÇÃO DA EMPRESA		R\$	492,00
HONORÁRIOS ADVOGADO		R\$	200,00
TOTAL		R\$	17.632,00

2.3- Preço de Venda

Para a fixação do preço de venda de um produto, é importante saber que os preços não necessariamente podem ser estabelecidos a partir dos custos do produto.

O que determina o preço de venda é o quanto o mercado está disponível a pagar por uma determinada mercadoria, mesmo que seja inferior ao seu custo para o fabricante. Entretanto, é possível determinar o preço a partir do qual um produto pode ser lucrativo e definir um cenário segundo o qual se processariam as vendas.

A nossa empresa conseguiu determinar os preços de venda adequados ao preço de mercado de cada produto da marca Melissa, estando de acordo com os preços comumente praticados pelas lojas que comercializam estes calçados e ainda obtendo 30% de margem de lucro.

PREÇO DE VENDA

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{Custo Total}}{\text{Imposto} + \text{Margem de Lucro}}$$

PRODUTO	CUSTO TOTAL UNIT	PREÇO DE VENDA
MELISSA DE SALTO	R\$ 103,27	R\$ 154,90
MELISSA PLATAFORMA	R\$ 83,27	R\$ 124,90
MELISSA RASTEIRA	R\$ 63,27	R\$ 94,90
MELISSA SAPATILHA	R\$ 63,27	R\$ 94,90
MELISSA FLIP FLOP	R\$ 58,27	R\$ 87,40

2.4- Ponto de Equilíbrio e Margem de Contribuição

É a diferença entre o preço de venda unitário do produto e os custos e despesas variáveis por unidade do produto. Isto significa que, em cada unidade vendida, a empresa terá um determinado valor de lucro. Multiplicado pelo total das vendas, teremos a contribuição marginal total do produto para o lucro da empresa. Em outras palavras, Ponto de Equilíbrio significa o faturamento mínimo que a empresa tem que atingir para que não tenha prejuízo, mas que também não estará conquistando lucro neste ponto.

Ponto de Equilíbrio é um dos indicadores contábeis que informa ao executivo o volume necessário de vendas, no período considerado, para cobrir todas as despesas, fixas e variáveis, incluindo-se o custo da mercadoria vendida ou do serviço prestado. Este indicador tem por objetivo determinar o nível de produção em termos de quantidade.

$$PE = \frac{\text{Custo} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$$

No caso da Plastic Dreams a quantidade necessária a ser vendida para que se alcance o Ponto de equilíbrio, é de: 6 unidades de calçados Melissa de salto, Melissa Plataforma. A partir da 7ª unidade vendida de cada um destes produtos é que se inicia o processo de obtenção de resultado positivo aos investidores. Já no caso dos produtos Melissa Rasteira e Melissa FlipFlop, o ponto de equilíbrio se dá na venda de 15 unidades de cada um dos produtos anteriormente citados. E novamente, só a partir da 16ª unidade vendida é que se começa o resultado positivo aos investidores. Além disso, faz-se necessária a venda de 5 unidades do produto Melissa Sapatilha. Como podemos observar no quadro abaixo:

ITENS	MELISSA DE SALTO	MELISSA PLATAFORMA	MELISSA RASTEIRA	MELISSA SAPATILHA	MELISSA FLIPFLOP
Preço de Venda	R\$ 154,40	R\$ 124,40	R\$ 94,40	R\$ 94,40	R\$ 86,90
Custo Fixo Total	R\$ 814,00	R\$ 740,00	R\$ 1.258,00	R\$ 444,00	R\$ 1.184,00
Custo Variável	R\$ 8,13	R\$ 8,13	R\$ 8,13	R\$ 8,13	R\$ 8,13
Margem de Contribuição unit.	146,27	116,27	86,27	86,27	78,77
Ponto de Equilíbrio	6	6	15	5	15

Ao falarmos de ponto de equilíbrio devemos observar também a margem de contribuição de cada produto ao resultado final. Portanto, o produto que mais margem de contribuição traz para a empresa é o produto Melissa de Salto.

2.5- Fluxo de caixa

O fluxo de caixa é uma demonstração dinâmica, que oferece ao gerente financeiro uma bagagem de informações que o ajudará na tomada de decisões. Representa a previsão, o controle e o registro de entradas e saídas financeiras durante um determinado período, contendo informações sobre a vida financeira da empresa. Através dele, obtêm-se as informações sobre o estado de liquidez da empresa; como utilizar seus recursos por um determinado período; se há capacidade da empresa aplicar recursos e/ou se há necessidade de buscar um empréstimo.

O fluxo de caixa não está sujeito a interpretações. Ou o dinheiro entrou ou não entrou; ou o dinheiro saiu ou não saiu. Isto significa que o fluxo de caixa reproduz um retrato sem distorções da realidade da empresa. Daí se dizer que o lucro é uma opinião e o fluxo de caixa é um fato. Além disso, é imediato, ou seja, pode ser retirado diariamente. Ademais, o fluxo de caixa olha tanto para frente como para trás, o que permite projetar, dia a dia, dentro de determinados limites, a evolução de seu disponível de forma a que possa tomar, com devida antecedência, as medidas necessárias para enfrentar a escassez ou excesso de recursos.

A Plastic Dreams apresenta fluxo de caixa com saldos positivos em todos os anos considerados.

2.5.1- Fluxo de caixa projetado

A projeção para os próximos cinco anos demonstra que a empresa terá recursos suficientes para pagar suas obrigações e planejamos um crescimento de receita de 10% ao ano.

2.5.2 - Índice Geral de Preços do Mercado (IGPM)

O que compõe o IGP-M:

O IGP-M/FGV é calculado mensalmente pela FGV e é divulgado no final de cada mês de referência.

O IGP-M quando foi concebido teve como princípio ser um indicador para balizar as correções de alguns títulos emitidos pelo Tesouro Nacional e Depósitos Bancários com renda pós fixadas acima de um ano. Posteriormente passou a ser o índice utilizado para a correção de contratos de aluguel e como indexador de algumas tarifas como energia elétrica.

A Plastic Dreams, em seu fluxo de caixa, considerou o IGPM atual de 7%.

2.6- VPL

O **valor presente líquido (VPL)**, também conhecido como **valor atual líquido (VAL)** ou **método do valor atual**, é a fórmula matemático-financeira de se determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do investimento inicial. Basicamente, é o cálculo de quanto os futuros pagamentos somados a um custo inicial estaria valendo atualmente. Temos que considerar o conceito de valor do dinheiro no tempo, pois, exemplificando, R\$ 1 milhão hoje, não valeria R\$ 1 milhão daqui a uma ano, devido ao custo de oportunidade de se colocar, por exemplo, tal montante de dinheiro na poupança para render juros. É um método padrão em:

- *contabilidade gerencial*: para a conversão de balanços para a chamada demonstrações em moeda constante, quando então se tenta expurgar dos valores os efeitos da inflação e das oscilações do câmbio. Também é um dos métodos para o cálculo do goodwill, quando então se usa o demonstrativo conhecido como fluxo de caixa descontado;
- *finanças*: para a análise do orçamento de capitais - planejamento de investimentos a longo prazo. Usando o método VPL um projeto de investimento potencial deve ser empreendido se o valor presente de todas as entradas de caixa menos o valor presente de todas as saídas de caixa (que iguala o valor presente líquido) for maior que zero. Se o VPL for igual a zero, o investimento é indiferente, pois o valor presente das entradas é igual ao valor presente das saídas de caixa; se o VPL for menor do que zero, significa que o investimento não é economicamente atrativo, já que o valor presente das entradas de caixa é menor do que o valor presente das saídas de caixa.

Para cálculo do valor presente das entradas e saídas de caixa é utilizada a TMA (Taxa Mínima de Atratividade) como taxa de desconto. Se a TMA for igual à taxa de retorno esperada pelo acionista, e o $VPL > 0$, significa que a decisão favorável à sua realização. Sendo o VPL superior a 0, o projeto cobrirá tanto o investimento inicial, bem como a remuneração mínima exigida pelo investidor, gerando ainda um excedente financeiro. É, portanto, gerador de mais recursos do que a melhor alternativa ao investimento, para um nível risco equivalente, uma vez que a taxa de atualização reflete o custo de oportunidade de capital. Estamos perante um projeto economicamente viável. Desta maneira, o objetivo da corporação é maximizar a riqueza dos acionistas, os gerentes devem empreender todos os projetos que tenham um $VPL > 0$, ou no caso se dois projetos forem mutualmente exclusivos, deve escolher-se o com o VPL positivo mais elevado.

Se o $VPL = 0$ – Ponto de indiferença. No entanto, dada a incerteza associada à estimativa dos cash flows que suportaram a análise, poder-se considerar elevada a probabilidade de o projeto se revelar inviável.

Se o $VPL < 0$ – Decisão contrária a sua realização. Estamos perante um projeto economicamente inviável.

Na análise de dois ou mais projectos de investimento: Será preferível aquele que apresentar o VPL de valor mais elevado. No entanto, há que ter em consideração que

montantes de investimento diferentes, bem como distintos horizontes temporais, obrigam a uma análise mais cuidada.

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

Melissa de salto	
VPL	R\$ 2.460.840,60
Melissa Plataforma	
VPL	R\$ 1.752.199,56
Melissa rasteira	
VPL	R\$ 2.168.058,78
Melissa Sapatilha	
VPL	R\$ 676.823,03
Melissa FlipFlop	
VPL	R\$ 1.814.072,85

O VPL dos produtos da Plastic Dreams é maior que zero, e demonstra a situação positiva da empresa e representa um projeto economicamente viável.

2.7- TIR - Taxa Interna De Retorno

A **Taxa Interna de Retorno (TIR)**, em inglês IRR (*Internal Rate of Return*), é a taxa necessária para igualar o valor de um investimento (valor presente) com os seus respectivos retornos futuros ou saldos de caixa. Sendo usada em análise de investimentos significa a taxa de retorno de um projeto.

Utilizando uma calculadora financeira, encontramos para o projeto P uma Taxa Interna de Retorno de 15% ao ano. Esse projeto será atrativo se a empresa tiver uma TMA menor do que 15% ao ano. A solução dessa equação pode ser obtida pelo processo iterativo, ou seja "tentativa e erro", ou diretamente com o uso de calculadoras eletrônicas ou planilhas de cálculo.

A taxa interna de rentabilidade (TIR) é a taxa de atualização do projeto que dá o VAL nulo. A TIR é a taxa que o investidor obtém em média em cada ano sobre os capitais que se mantêm investidos no projecto, enquanto o investimento inicial é recuperado

progressivamente. A TIR é um critério que atende ao valor de dinheiro no tempo, valorizando os cash-flows actuais mais do que os futuros, constitui com a VAL e o PAYBACK actualizado os três grandes critérios de avaliação de projectos. A TIR não é adequada à selecção de projectos de investimento, a não ser quando é determinada a partir do cash-flow relativo.

A Taxa Interna de Retorno de um investimento pode ser:

- Maior do que a Taxa Mínima de Atratividade: significa que o investimento é economicamente atrativo.
- Igual à Taxa Mínima de Atratividade: o investimento está economicamente numa situação de indiferença.
- Menor do que a Taxa Mínima de Atratividade: o investimento não é economicamente atrativo pois seu retorno é superado pelo retorno de um investimento com o mínimo de retorno.

Entre vários investimentos, o melhor será aquele que tiver a maior Taxa Interna de Retorno Matematicamente, a Taxa Interna de Retorno é a taxa de juros que torna o valor presente das entradas de caixa igual ao valor presente das saídas de caixa do projeto de investimento.

A TIR é a taxa de desconto que faz com que o Valor Presente Líquido (VPL) do projeto seja zero. Um projeto é atrativo quando sua TIR for maior do que o custo de capital do projeto.

As taxas internas de retorno da Plastic Dreams foram bastante adequadas, bema cima do investimento.

Melissa de salto	
TIR	34,07
Melissa Plataforma	
TIR	2434%
Melissa rasteira	
TIR	3003%
Melissa Sapatilha	
TIR	959%
Melissa FlipFlop	
TIR	2517%

3- PERSPECTIVAS DA EMPRESA

Considerando que a Plastic Dreams comercializa produtos modernos e de grande aceitação no mercado, acreditamos que a mesma tem a capacidade de crescimento mínimo de 10% nos próximos 5 anos.

Levando-se em conta esta perspectiva de crescimento contínuo, a direção começa a planejar a ampliação da extensão física da empresa, inaugurando novas lojas em outros shoppings e até mesmo abrindo uma loja maior em uma rua do centro da cidade, aonde as clientes possam sentir-se bastante confortáveis.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho nos apresentou a importância prática do Plano de Negócios e o quanto a análise financeira pode nos mostrar até que ponto seguro investir em determinado negócio. Observamos o detalhamento de cálculos que dão a base para obtermos um preço de venda adequado as expectativas da empresa.

Também vimos a necessidade de analisarmos o setor financeiro da empresa a fim de planejar o uso dos recursos disponíveis, direcionando-os ao objetivo de crescimento do negócio.

BIBLIOGRAFIA:

ASSSAF NETO, Alexandre. SILVA, César Augusto Tibúrcio. Administração do Capital de Giro. 3ª Ed. São Paulo, Atlas, 2002.

SALIM, Cesar Simões. *A utilização do fluxo de caixa nas empresas: Um modelo para a pequena empresa- Construindo planos de negócios* – 3ed. Ver. E atualizada. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2005 – 8ª Reimpressão.

VAN HORNE, James c. Política e administração financeira. 1ª ed, vol 1. Livros Técnicos e Científicos, Rio de Janeiro, 1979.

PIVETTA, Geize. *Revista eletrônica de contabilidade* – Curso de C. Contábeis/UFSM Vol I. nº.2 Dez/2004-Fev/2005