



Universidade Federal do Pará
Curso de Ciências Contábeis

ESTUDO FEITO SOBRE UM EMPREENDIMENTO COMERCIAL

FÁBIO RODRIGO DE ARAÚJO VALOIS
Discente do Curso de Ciências Contábeis - UFPA
frav@click21.com.br

JANE DO SOCORRO DO ROSÁRIO VENTURA
Discente do Curso de Ciências Contábeis - UFPA
jane_ventura@ig.com.br

HEBER LAVOR MOREIRA
Professor Adjunto da Universidade Federal do Pará
heber@peritocontador.com.br

**TRABALHO APRESENTADO PARA AVALIAÇÃO FINAL DA
DISCIPLINA ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTO
EMPRESARIAL, DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA UFPA**

Belém - Pará

Dezembro - 2007

Índice

<i>Estrutura do empreendimento</i>	4
Dados Sobre a Empresa	4
Natureza Jurídica	4
Localização	5
Produtos	5
Concorrência	5
Análise de Mercado	6
Estrutura e Gerência do Negócio	6
Aspectos Legais	6
<i>Planejamento Financeiro</i>	7
Lista de necessidades primárias na abertura do negócio	7
Plano de Investimento Inicial	8
Balanço Patrimonial de Abertura	9
Quadro Estrutural de Custos e Despesas	10
Folha do Produto	11
Formação do Preço de Venda	12
Ponto de Equilíbrio	12
Margem de Contribuição	13
Fluxo de Caixa	14
Análise Econômica do Empreendimento	15
Valor Presente Líquido	15
Taxa Interna de Retorno	15
<i>Análise das demonstrações contábeis</i>	16
Análise dos Quocientes de Liquidez	16
Análise dos Quocientes de Endividamento	18
Análise dos Quocientes de Atividade	19
Análise dos Quocientes de Rentabilidade	20
Estudo dos Indicadores de Overtrading	21
Fator de Insolvência	22
<i>Análise de Swot</i>	23
<i>Aspectos Positivos</i>	24
<i>Aspectos Negativos</i>	24

<i>Sugestões</i>	24
CONCLUSÃO	25
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	26
<i>Apêndice A – Plano de Investimento</i>	27
<i>Apêndice B – Balanço Patrimonial de Abertura</i>	29
<i>Apêndice C – Quadro Estrutural de Custos e Despesas</i>	30
<i>Apêndice D – Folha do Produto</i>	31
<i>Apêndice E – Formação do Preço de Venda</i>	32
<i>Apêndice F – Cálculo do Ponto de Equilíbrio</i>	34
<i>Apêndice G – Margem de Contribuição</i>	38
<i>Apêndice H – Fluxo de Caixa por Produto</i>	39
<i>Apêndice I – Fluxo de Caixa Projetado para 5 anos</i>	50
<i>Apêndice J – Valor Presente Líquido por Produto</i>	51
<i>Apêndice K – Valor Presente Líquido Total</i>	54
<i>Apêndice M – Balanço Patrimonial Projetado para 5 Anos</i>	56
<i>Apêndice N – Análise</i>	57

Estrutura do empreendimento

A Empresa WEEKEND, é uma loja de confecção que está em fase de planejamento que atuará no setor de comércio, no ramo de venda de confecção. Esta venda será efetuada diretamente ao consumidor final em quantidades geralmente pequenas, sendo esse tipo de venda denominada de varejo.

Segundo o site www.sebrae.com.br: “empresas comerciais são aquelas que vendem mercadorias diretamente ao consumidor – no caso comércio varejista – ou aquelas do produtor para vender ao varejista – no caso comércio atacadista”.

Este negócio atuará com venda de confecção diretamente ao consumidor que consuma um estilo mais sofisticado, voltado para ambos os sexos.

Dados Sobre a Empresa

A Empresa WEEKEND será uma loja que atuará no ramo de confecção, destinada para um público que consuma uma mercadoria mais sofisticada. Trabalharemos com revenda de roupas para jovens e adultos de ambos os sexos, atuando na área de representação comercial.

Funcionaremos de domingo a domingo das 10 às 22 h. Teremos seis profissionais de venda (vendedores), um gerente e dois estoquistas. Sendo que os vendedores e os estoquistas trabalharão em regime de escala, a primeira equipe das 10 às 16 h e a segunda das 16 às 22 h. O gerente não terá horário fixo, desde que se mantenha nos horários de maior movimento e tenha êxito no que lhe for atribuído. O funcionário que trabalhar no domingo terá direito a uma folga durante a semana.

Nossos produtos serão dos mais variados estilos, tais como: camisas, camisetas, calças, bermudas, meias, saias, blusas, tênis, sandálias e bonés.

Natureza Jurídica

Em 6 de Setembro de 2007, Fábio e Jane constituem uma sociedade empresária para o comércio de roupas e acessórios para ambos os sexos, localizada no Shopping Iguatemi, nesta cidade. Seu Capital Social é de R\$ 20.743,50, sendo integralizado no ato da constituição em partes proporcionais aos sócios do seguinte modo:

- Fábio: em dinheiro – R\$ 10.371,75

- Jane: em dinheiro – R\$ 10.371,75

Localização

Este empreendimento será instalado em uma loja no Shopping Iguatemi, localizado na Tv. Padre Eutíquio Nº 1078 no bairro de Batista Campos em Belém. Uma região que apresenta um bom fluxo de pessoas, pois nas proximidades estão instaladas diversas empresas, condomínios residenciais, universidade particular, escolas técnicas e de ensino médio. Inicialmente é uma boa área para se implantar o negócio.

Produtos

A combinação de produtos é um fator preponderante para chamar a atenção do cliente, pois esta afinação facilitará a escolha da mercadoria pelo cliente, daí a importância da organização da mercadoria em seções. As mercadorias que serão comercializadas na WEEKEND serão as seguintes:

- Camisas;
- Camisetas;
- Calças;
- Bermudas;
- Meias;
- Saias;
- Blusas;
- Tênis;
- Sandálias;
- Bonés;

Concorrência

A Concorrência de uma maneira geral é bastante grande. E apesar dessa elevada concorrência de empreendimentos do mesmo ramo, o nosso diferencial será o atendimento. Pois um atendimento de qualidade é fundamental para a conquista da clientela, além dos argumentos de venda que são declarações que enfatizam os benefícios ou pontos fortes dos produtos.

Análise de Mercado

É evidente que o empresário ao dar início ao novo empreendimento, atuará do lado da oferta. É imprescindível que o mesmo tenha conhecimento a respeito de componentes do mercado, sendo de grande importância ao alcance de seu sucesso. É importante conhecer a característica do público freqüentador do Shopping.

No caso da Empresa WEEKEND foi detectado um perfil de jovens e adultos em busca de uma mercadoria mais sofisticada.

Outro detalhe importante do mercado é que a maioria dos consumidores detém boa renda familiar e elevado grau de instrução.

Estrutura e Gerência do Negócio

Estrutura e gerência do negócio significa dizer a maneira como a empresa vai funcionar, ou seja, como vai ser sua organização para atingir os objetivos traçados.

Funcionaremos de domingo a domingo das 10 às 22 h. Teremos seis profissionais de venda (vendedores), um gerente e dois estoquistas. Sendo que os vendedores e os estoquistas trabalharão em regime de escala, a primeira equipe das 10 às 16 h e a segunda das 16 às 22 h. O gerente não terá horário fixo, desde que se mantenha nos horários de maior movimento e tenha êxito no que lhe for atribuído. O funcionário que trabalhar no domingo terá direito a uma folga durante a semana.

Aspectos Legais

Para a abertura do empreendimento são necessários os seguintes procedimentos:

- Registro na Junta Comercial
- Registro na Secretária da Receita Federal
- Registro na Secretária da Fazenda
- Registro na Prefeitura do Município
- Receita Federal

Planejamento Financeiro

Lista de necessidades primárias na abertura do negócio

As necessidades primárias para a abertura da empresa servirão de base para constituir o Plano de Investimento Inicial.

- Abertura e Legalização da Empresa
- Alugar Imóvel
- Móveis para a Loja
- Microcomputador e seus periféricos
- Linha Telefônica
- Bebedouro
- Material de Expediente
- Material de Limpeza
- Mão-de-obra

Plano de Investimento Inicial

ITEM	UNID.	VR UNIT.	VR. TOTAL
Cadeira	1	50,00	50,00
Balcão	1	600,00	600,00
Estantes	4	300,00	1200,00
Cruzetas	100	2,00	200,00
Manequins	3	40,00	120,00
Sacolas/Embalagens	100	0,50	50,00
Computador	1	1500,00	1500,00
Impressora	1	500,00	500,00
Bebedouro	1	250,00	250,00
Água Mineral	2	4,00	8,00
Total			4478,00

Gastos Pré Operacionais			2750,00
Legalização da Empresa (Contador)	1	1250,00	1250,00
Advogado	1	1500,00	1500,00

Custo Direto Variável			7975,00
Camisa	30	15,00	450,00
Camiseta	30	12,50	375,00
Calça	30	40,00	1200,00
Bermuda	30	12,50	375,00
Meia	60	5,00	300,00
Saia	30	25,00	750,00
Blusa	30	20,00	600,00
Tênis (M e F)	60	45,00	2700,00
Sandália	50	12,50	625,00
Boné	60	10,00	600,00

Custos Fixos			6560,00
Telefone			60,00
Aluguel			1000,00
Mão-de-Obra			
Vendedor	6	600,00	3600,00
Estoquista	2	450,00	900,00
Gerente	1	1000,00	1000,00

Despesas Fixas			55,50
Material de Expediente			30,00
Bobina	5	3,00	15,00
Caderno	1	5,00	5,00
Caneta	10	1,00	10,00
Material de Limpeza			25,50
Álcool	2	2,00	4,00
Detergente	2	3,00	6,00
Flanela	5	1,50	7,50
Vassoura	2	4,00	8,00

TOTAL			21.818,50
--------------	--	--	------------------

Após elaborado o Plano de Investimento, Fábio e Jane resolvem desenvolver o Balanço de Abertura de seu empreendimento.

Em 6 de Setembro de 2007, Fábio e Jane constituem uma sociedade empresária para o comércio de roupas e acessórios para ambos os sexos, localizada no Shopping Iguatemi, nesta cidade. Seu Capital Social é de R\$ 20.743,50, sendo integralizado no ato da constituição em partes proporcionais aos sócios do seguinte modo:

- Fábio: em dinheiro – R\$ 10.371,75
- Jane: em dinheiro – R\$ 10.371,75

Balanço Patrimonial de Abertura

O Balanço Patrimonial Inicial foi projetado a partir do plano de investimento, onde foi orçado, a preço de mercado, as mercadorias que serão comercializadas na WEEKEND, como também, os móveis e utensílios, computadores e periféricos e as despesas de organização necessárias para estruturar o início do empreendimento.

BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA EM 06-09-2007			
EMPRESA WEEKEND			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
<i>Disponibilidade</i>		Fornecedores	7.975,00
Caixa	13.463,50		
<i>Estoques</i>	7.975,00	Patrimônio Líquido	
PERMANENTE		Capital Social	20.743,50
<i>Imobilizado</i>			
Móveis e Utensílios	2.530,00		
Computadores e periféricos	2.000,00		
<i>Diferido</i>	2.750,00		
TOTAL	28.718,50	TOTAL	28.718,50

Quadro Estrutural de Custos e Despesas

Relacionar os custos variáveis e os custos fixos.

PRODUTO	QUANT.	VR UNIT.	VR TOTAL
CUSTOS VARIÁVEIS			
Camisa	30	15,00	450,00
Camiseta	30	12,50	375,00
Calça	30	40,00	1.200,00
Bermuda	30	12,50	375,00
Meia	60	5,00	300,00
Saia	30	25,00	750,00
Blusa	30	20,00	600,00
Tênis (M e F)	60	45,00	2.700,00
Sandália	50	12,50	625,00
Boné	60	10,00	600,00
<i>Eqptos Administrativos(mobiliário)</i>			
Cadeira	1	50,00	50,00
Balcão	1	600,00	600,00
Estantes	4	300,00	1.200,00
Cruzetas	100	2,00	200,00
Manequins	3	40,00	120,00
Sacolas/Embalagens	100	0,50	50,00
<i>Equipamentos Básicos (máq)</i>			
Computador	1	1.500,00	1.500,00
Bebedouro	1	250,00	250,00
Impressora	1	500,00	500,00
<i>Material de Expediente</i>			
Bobina	5	3,00	15,00
Caderno	1	5,00	5,00
Caneta	10	1,00	10,00
TOTAL			12.475,00
CUSTOS FIXOS			
Telefone	1	60,00	60,00
Água Mineral	2	4,00	8,00
Álcool	2	2,00	4,00
Detergente	2	3,00	6,00
Flanela	5	1,50	7,50
Vassoura	2	4,00	8,00
Aluguel	1	1.000,00	1.000,00
<i>Mão de Obra</i>			
Vendedor	6	600,00	3.600,00
Estoquista	2	450,00	900,00
Gerente	1	1.000,00	1.000,00
Contador	1	1.250,00	1.250,00
Advogado	1	1.500,00	1.500,00
TOTAL			9.343,50
CUSTO TOTAL			21.818,50

Folha do Produto

Relacionar os custos variáveis e os custos fixos, por unidade para se obter o custo total por produto.

PRODUTO	QUANTIDADE	VR UNIT.
CUSTO VARIÁVEL		3.449,00
Camisa	1	15,00
Camiseta	1	12,50
Calça	1	40,00
Bermuda	1	12,50
Meia	1	5,00
Saia	1	25,00
Blusa	1	20,00
Tênis (M e F)	1	45,00
Sandália	1	12,50
Boné	1	10,00
<i>Eqptos Administrativos(mobiliário)</i>		
Cadeira	1	50,00
Balcão	1	600,00
Estantes	1	300,00
Cruzetas	1	2,00
Manequins	1	40,00
Sacolas/Embalagens	1	0,50
<i>Equipamentos Básicos (máq)</i>		
Computador	1	1.500,00
Bebedouro	1	250,00
Impressora	1	500,00
<i>Material de Expediente</i>		
Bobina	1	3,00
Caderno	1	5,00
Caneta	1	1,00
CUSTOS FIXOS		5.874,50
Telefone	1	60,00
Água Mineral	1	4,00
Álcool	1	2,00
Detergente	1	3,00
Flanela	1	1,50
Vassoura	1	4,00
Aluguel	1	1.000,00
<i>Mão de Obra</i>		
Vendedor	1	600,00
Estoquista	1	450,00
Gerente	1	1.000,00
Contador	1	1.250,00
Advogado	1	1.500,00
CUSTO TOTAL		9.323,50

Formação do Preço de Venda

O preço de venda deve ser justo para o consumidor, mas também adequado para a sobrevivência da empresa, onde o custo do produto e/ou serviço, os custos fixos, os impostos, comissões e a margem de lucro, devem formar o valor final, de tal maneira a oferecer no resultado final o lucro líquido almejado pela empresa em seu plano estratégico.

O preço de venda é calculado através da seguinte fórmula:

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

Ponto de Equilíbrio

Ponto de equilíbrio é o valor ou a quantidade que a empresa precisa vender para cobrir o custo das mercadorias vendidas, as despesas variáveis e as despesas fixas, ou seja, momento em que a produção de receitas se igualam aos custos e despesas totais.

No ponto de equilíbrio, a empresa não terá lucro nem prejuízo.

O ponto de equilíbrio é obtido através da seguinte fórmula.

$$\text{PE} = \frac{\text{CUSTOS} + \text{DESPESAS FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}}$$

Margem de Contribuição

É a diferença entre a receita e o custo variável de cada produto. É o valor, ou percentual, que sobra das vendas, menos o custo direto variável e as despesas variáveis.

A margem de contribuição representa o quanto a empresa tem para pagar as despesas fixas e gerar o lucro líquido.

Exemplo:

CAMISA	
Itens	R\$
Preço de Venda	1.896,37
(-) Custos Variáveis	450,00
Margem de Contribuição	1.446,37
(-) Desp. Gerais(C. Fixos)	934,35
Lucro	512,02

- Conforme os cálculos acima, verifica-se que a empresa tem R\$ 1.446,37 para pagar suas dívidas, restando R\$ 512,02 de lucro.

Fluxo de Caixa

É um instrumento de controle que tem por objetivo auxiliar o empresário a tomar decisões sobre a situação financeira da empresa. Consiste em um relatório gerencial que informa, planeja e controla toda a movimentação de dinheiro (entradas e saídas), sempre considerando um período determinado, que pode ser uma semana ou um mês. Em nossa empresa foi apresentado um Fluxo de Caixa Mensal e um Anual para os próximos 5 anos.

Exemplo:

FLUXO DE CAIXA GERAL PROJETADO PARA 5 ANOS					
	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Caixa Inicial	745.129,68	919.668,08	1.191.891,58	1.585.092,10	2.127.444,55
RECEBIMENTOS		0,00			
Faturamento	622.350,40	746.820,48	896.184,57	1.075.421,49	1.290.505,78
PAGAMENTOS		0,00	0,00	0,00	0,00
CDV	195.537,50	207.233,18	219.628,42	232.765,06	246.687,43
Custo Fixo	252.274,50	267.363,79	283.355,63	300.303,98	318.266,06
Telefone	1.620,00	1.716,90	1.819,59	1.928,42	2.043,77
Água Mineral	216,00	228,92	242,61	257,12	272,50
Álcool	108,00	114,46	121,31	128,56	136,25
Detergente	162,00	171,69	181,96	192,84	204,38
Flanela	202,50	214,61	227,45	241,05	255,47
Vassoura	216,00	228,92	242,61	257,12	272,50
Aluguel	27.000,00	28.614,95	30.326,50	32.140,42	34.062,83
MÃO DE OBRA		0,00	0,00	0,00	0,00
Vendedor	97.200,00	103.013,82	109.175,39	115.705,50	122.626,19
Estoquista	24.300,00	25.753,46	27.293,85	28.926,37	30.656,55
Gerente	27.000,00	28.614,95	30.326,50	32.140,42	34.062,83
Contador	33.750,00	35.768,69	37.908,12	40.175,52	42.578,54
Advogado	40.500,00	42.922,43	45.489,75	48.210,62	51.094,25
CUSTO TOTAL	447.812,00	474.596,98	502.984,05	533.069,03	564.953,49
SALDO DE CAIXA	919.668,08	1.191.891,58	1.585.092,10	2.127.444,55	2.852.996,85

Análise Econômica do Empreendimento

Valor Presente Líquido

O valor presente líquido (VPL) 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 um ano, devido ao custo de oportunidade de se colocar, por exemplo, tal montante de dinheiro na poupança para render juros.

Exemplo:

CAMISA						
ANO	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO ANO	PAYBACK EM ANOS
0	20.743,50			-20.743,50		
1		85.968,77	60.449,95	25.518,82	1,23	0,81
2		103.162,52	64.065,64	39.096,88	1,88	0,53
3		123.795,02	67.897,60	55.897,42	2,69	0,37
4		148.554,03	71.958,76	76.595,27	3,69	0,27
5		178.264,84	76.262,83	102.002,01	4,92	0,20

VALOR PRESENTE LÍQUIDO
VPL = R\$ 114.959,55

- Os resultados do produto analisado demonstram que o valor das entradas se demonstraram sempre maior que o valor das saídas de caixa, ou seja, depois de devolver R\$ 20.743,50 de capital investido, o negócio conseguiu ainda restar em caixa um VPL de R\$ 114.959,55 demonstrando que o produto é lucrativo.

Taxa Interna de Retorno

É o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido e ainda não recuperado pelo projeto de investimento. É a taxa de juros que torna o valor presente das entradas de caixa igual ao valor ao presente das saídas de caixa do projeto.

TAXA DE RETORNO INTERNA (TIR)
TIR= 163,6%

- A Taxa Interna de Retorno foi de 163,6%, demonstrando que esse produto é economicamente viável, pois tem um retorno bem acima do retorno do mercado que está previsto para 20% ao ano.

Análise das demonstrações contábeis

Análise dos Quocientes de Liquidez

Quociente de Liquidez Corrente (ou Comum)

A simples divisão entre ativo circulante (AC) e passivo circulante (PC) produz o Quociente de Liquidez Corrente (QLC), que reflete a capacidade de pagamento da empresa no curto prazo.

Conforme análise, no primeiro ano a empresa possui R\$ 2,18 de ativo circulante para cada R\$ 1,00 de dívida de curto prazo. No decorrer dos anos esse índice tende a crescer, fazendo com a empresa no quinto tenha um índice bastante elevado em relação ao primeiro ano. Logo a empresa encontra-se em uma situação favorável para quitar suas dívidas junto aos fornecedores.

Quociente de Liquidez Imediata (ou Instantânea)

O Quociente de Liquidez Imediata (QLI) evidencia o quanto à empresa reúne para honrar em curto prazo com as obrigações assumidas, ou seja, elimina a necessidade do esforço de “cobrança” para honrar as obrigações.

Após análise, verificamos que no primeiro ano para cada R\$ 1,00 de dívidas, a empresa dispõe de R\$ 1,18 de disponibilidades para pagar suas dívidas de curto prazo. Apresentado um elevado aumento no decorrer dos anos, fazendo com que a empresa tenha tranquilidade no que se refere aos negócios.

Quociente de Liquidez Seca

O Quociente de Liquidez Seca (QLS) tem como objetivo apresentar a capacidade de pagamento da empresa no curto prazo sem levar em conta os estoques, que são considerados como elementos menos líquidos do ativo circulante. Após retirarmos os estoques do cálculo, a liquidez da empresa passa a não

dependem de elementos não-monetários, suprimindo a necessidade do esforço de “venda” para quitação das obrigações de curto prazo.

Conforme análise, verificamos que no primeiro ano para cada R\$ 1,00 de dívidas, a empresa dispõe de R\$ 1,18 de disponibilidades para pagar suas dívidas de curto prazo, sem comprometer os estoques. Apresentado um aumento no decorrer dos anos, fazendo com que a empresa tenha tranquilidade no que se refere aos negócios.

Quociente de Liquidez Geral (ou Global)

O Quociente de Liquidez Geral (QLG) é calculado a partir da divisão da soma dos ativos circulante (AC) e realizável em longo prazo (RLP) pela soma dos passivos circulante (PC) e exigível em longo prazo (ELP). Sua função é indicar a liquidez da empresa no curto e longo prazo, por isso o nome Liquidez Geral.

Conforme análise, no primeiro ano a empresa possui R\$ 2,18 de ativo circulante + realizável a longo prazo para cada R\$ 1,00 de dívida total. No decorrer dos anos esse índice tende a crescer, fazendo com que a empresa no quinto tenha um índice bastante elevado em relação ao primeiro ano. Logo a empresa encontra-se em uma situação favorável para quitar suas dívidas junto aos fornecedores.

OBS_1: Devido a empresa não possuir o grupo Realizável a Longo Prazo, os valores dos Quocientes de Liquidez Comum e Geral são iguais.

OBS_2: Os índices de liquidez são, a grosso modo, interpretados da forma “quanto maior, melhor”. O ponto chave para todos eles ocorre quando o resultado da divisão é igual a 1 (um), indicando que a empresa “possui” uma unidade monetária para cada outra devida.

Análise dos Quocientes de Endividamento

O quociente de endividamento indica o nível de utilização de recursos bancários comparativamente ao total de recursos de terceiros. Analisar a sazonalidade do setor de atividade da empresa é muito importante, uma vez que produtos sazonais geralmente demandam maior volume de recursos em determinadas épocas.

Quociente de Participação das Dívidas de Curto Prazo sobre Endividamento Total (QPDivCP s/ EndTotal)

Esse indicador informa o quanto das dívidas totais vencem em curto prazo.

De acordo com a análise percebemos que, no decorrer dos anos o índice permanece estável, ou seja, o resultado de 100% representa o quanto de dívidas totais vencem em curto prazo, logo a empresa não possui nenhuma dívida de longo prazo.

Quociente de Participação dos Capitais de Terceiros sobre os Recursos Totais (QPC3º)

Esse indicador informa o quanto do ativo total (AT) está sendo financiado pelo capital próprio (CP).

Após análise percebemos, que do primeiro ao quinto ano o capital próprio está aumentado, conseqüentemente aumentado também o financiamento do ativo total.

Quociente de Garantia de Capitais de Terceiros (QGC3º)

Esse quociente indica se o capital alheio (terceiros) está sendo resguardado na sua integridade pelo capital próprio, ou, se o capital próprio resguarda a integridade do capital alheio.

$QGC3^\circ > 100$, significa que o capital próprio resguarda a totalidade do capital de terceiros.

$QGC3^\circ < 100$, significa que o capital próprio não resguarda a totalidade do capital de terceiros.

Conforme análise foi verificado que com o passar dos anos o capital alheio está sendo resguardado na sua integridade pelo capital próprio.

Análise dos Quocientes de Atividade

É a forma como são administrados os recursos da empresa.

Quociente de Rotação dos Estoques (ou Giro de Estoque) - RE

É a quantidade de vezes que o estoque se renova através das vendas.

A função da rotação de estoques é fazer com que o ele gire o mais rapidamente possível, ou seja, quanto mais rápido girar, melhor, menos tempo o capital ficará comprometido, caso contrário, a empresa poderá sofrer com danos tal como a perda do produto.

Conforme análise verifica-se que a renovação dos estoques está diminuindo no decorrer dos anos, devido o aumento dos custos dos produtos vendidos estarem variando em uma proporção menor que o aumento dos estoques.

Quociente de Rotação do Ativo (ou Giro do Ativo) - RA

A rotação do ativo envolve várias contas, por isso ele é mais lento que o giro de estoques.

O giro do ativo deve ser o mais rápido possível. Quanto maior o giro, melhor será para a empresa. Ele representa o tempo que se espera em média para reverter o produto do ativo em numerário.

Conforme análise verifica-se que houve uma variação do ano um para o ano dois no número de vezes ao ano que se espera em média para reverter o produto do ativo em numerário.

Análise dos Quocientes de Rentabilidade

Rentabilidade indica o percentual de remuneração do capital investido na empresa, ou seja, refere-se ao resultado que possibilita a análise do retorno sobre o investimento realizado na empresa.

Toda empresa necessita gerar lucros para sobreviver e crescer. Todo empreendedor, quando aplica os seus recursos financeiros em qualquer negócio, tem expectativa de obter retorno o mais rapidamente possível e com segurança. E para que isto aconteça é preciso que a empresa apresente não somente resultados positivos quantitativos, mas também resultados positivos qualitativos.

Retorno Sobre o Investimento (RI)

O RI pode ser considerada como de grande importância para a tomada de decisão, pois demonstra a atratividade econômica da empresa. Tem uma grande eficiência por relacionar os lucros obtidos com os investimentos realizados.

Conforme análise, o poder de ganho da empresa está crescendo com o passar dos anos.

Taxa de Retorno Próprio (tp)

Conforme análise, com o passar dos anos houve uma variação entre o ano um e o ano cinco de 13,19%, indicando que a empresa obteve R\$ 0,13 de lucro líquido para cada real de capital próprio investido.

Estudo dos Indicadores de Overtrading

1 – Relação do Ativo Permanente e do Ativo Circulante com o Ativo Total.

Conforme análise, a empresa possui uma variação no Ativo Permanente menor que no Ativo Circulante, logo ela não está desviando valores do giro dos negócios, para aplicá-los em ativos de demorada conversão em numerário.

Pelo fato da empresa possuir uma variação no Ativo Circulante muito maior, percebemos que se trata de um bom sinal, já que há uma maior frequência no giro dos negócios da empresa e, conseqüentemente, maior fluxo de vendas.

2 – Relação entre o Capital Próprio e o Ativo Total.

Conforme análise, o Ativo Total da empresa não está endividado, visto que o Capital Próprio representa 55% do Ativo Total. Os Fornecedores (Capital de terceiros) representam 45%.

3 – Diferença entre o Patrimônio Líquido e o Ativo Permanente. Conforme análise, o Capital de Giro Próprio tem revelado um saldo positivo para a empresa, já que aumentou 383092,29 entre o ano 01 ao ano 05. Percebemos, cada vez mais, que a empresa continua desenvolvendo suas atividades com uma necessidade muito baixa de capitais alheios, sendo na sua grande maioria com recursos próprios.

Passivo Circulante mais o PELP sobre o Ativo Circulante. No segundo caso, o Capital de Giro Próprio dá uma situação de conforto à empresa. Já que no ano 01 45,97% do giro da empresa era financiado por terceiros, mas no ano 05 percebemos uma queda no índice, sendo o mesmo de 28,59%, ficando clara uma *auto-sustentabilidade* por parte da empresa, ou seja, a formação de uma base sólida por parte da mesma com vistas a futuros investimentos.

Lucro Líquido sobre as Vendas. Com relação ao Lucro Operacional, percebe-se um aumento entre as variações anuais, sendo um resultado muito bom, já que os produtos têm tido uma receptividade muito satisfatória pelos clientes. Indica também que o controle no nível dos custos tem sido feito de maneira eficaz.

Problemas relacionados na área do Ativo Circulante

Relação dos Estoques sobre o Ativo Circulante. Conforme já demonstrada em análise anterior, a empresa apresenta um bom giro de estoques, sendo que este índice veio apenas ratificar tal fato. Fica evidente com a queda de aproximadamente 17,38% do ano 01 para o ano 05. Sabemos que uma composição atrofiada de estoques pode causar desequilíbrio para uma empresa, o que não é o caso desta.

Relação entre Fornecedores e Estoques. Ela se mantém constante devido no passar dos anos serem feitas as mesmas quantidade de compras.

Fator de Insolvência

Percebemos que o **Termômetro de Insolvência** da empresa em estudo tem se apresentado com um resultado positivo. Haja vista a enorme variação entre os anos. Por se tratar de um valor maior que 0 (zero), sabemos que a empresa está em situação de conforto para com as suas obrigações, ou seja, apresenta garantia econômica e financeira para honrar seus compromissos. Mas não quer dizer que está totalmente livre de qualquer fato que venha a atrapalhar o andamento dos negócios. O que podemos garantir é que tal fato tem uma chance mínima de ocorrer.

Análise de Swot

Tem suas origens comuns no trabalho da Academia de Política de Negócios da Harvard Business School e na American Business Schools, nos anos 60. Na evolução do pensamento sobre a estratégia organizacional podemos distinguir dois momentos principais, o do posicionamento (adequação estratégica) e o do movimento (intenção estratégica). Destacaremos o primeiro momento, em que a estratégia organizacional é associada a princípios de adaptação e posicionamento, isto é, a estratégia organizacional pressupõe uma adaptação ao ambiente para deste modo adquirir uma posição dominante e proceder seguidamente a sua defesa. Este momento inicia-se com a análise de SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats).

A Análise de SWOT permite conhecer os pontos fortes e fracos da empresa, seus produtos, bem como as suas famílias e linhas de produção, possibilitando confrontá-los com as ameaças e oportunidades oferecidas pelo mercado. O conhecimento sobre os pontos fortes e fracos da organização e das oportunidades e ameaças oferecidas pelo ambiente onde esta organização está inserida é a base para a montagem de uma matriz, em que é possível desenvolver estratégias específicas sobre cada um dos pontos de atuação. Deste confronto devem sair as principais idéias no delineamento das diretrizes para a eficácia organizacional.

É precisamente nesta análise que se baseia a reflexão sobre as vantagens competitivas que culminaram com os trabalhos de Michael Porter. Este modelo apresenta algumas limitações que destacamos a seguir:

- O tamanho da lista de fatores internos e externos (geralmente são longas);
- Inexistência de requisitos para priorizar e ponderar os fatores;
- Os fatores são muito genéricos (ex.: alto estoque, baixa qualidade);
- Falta de clareza e ambigüidade nas palavras e frases;
- Não resolução de conflitos;
- Não obrigação de verificar a situação e opiniões como dados ou análises;
- É requerido somente um simples nível de análise;
- Verificação independente;
- Um fator pode ser registrado em mais de uma categoria (ex.: ponto forte e ponto fraco);
- Muitos pontos gerais podem permanecer como gerais;

- Os fatores podem não ser investigados e validados.

Aspectos Positivos

Os Índices de Liquidez são bastante satisfatórios, pelo fato dos valores serem maiores que 1, significando que a empresa tem capacidade de honrar suas dívidas junto aos fornecedores.

O Quociente de Participação das Dívidas de Curto Prazo sobre Endividamento Total é bom para a nossa empresa, pois 100% das dívidas vencem em curto prazo. Logo a empresa não pagará altos juros com as obrigações de longo prazo.

A Participação de Capitais de Terceiros vem diminuindo no decorrer dos anos, isso evidencia aumento do capital próprio para financiamento do ativo total.

A empresa possui capital próprio suficiente para resguardar a integridade do capital alheio.

A rentabilidade é ótima, pois com o passar dos anos ela vem crescendo, fazendo com que a empresa tenha satisfação em continuar com o negócio.

Foi verificado que a empresa não apresenta nenhuma causa que a leve ao Desequilíbrio Operacional (Overtrading).

Aspectos Negativos

O Quociente de Atividade não é favorável para a empresa, pois a renovação dos estoques está diminuindo no decorrer dos anos devido o aumento dos custos dos produtos vendidos estarem variando em uma proporção menor que o aumento dos estoques.

Sugestões

A empresa deve comprar em menores quantidades para não estocar muita mercadoria e comprometer o giro do estoque.

Outra sugestão é que a empresa continue com a política de atendimento diferencial aos clientes.

CONCLUSÃO

Torna-se evidente a utilização de um Plano de Negócios com o objetivo de fazer uma projeção das atividades a serem realizadas pela empresa. É de fundamental importância nos momentos iniciais de qualquer empreendimento, pois sem ele, o empreendedor poderá correr o risco de ir à falência.

Percebemos a importância que o Plano de Negócios tem no que diz respeito à sua visão preditiva, pois o mesmo informará se a empresa terá algumas dificuldades econômico-financeiras, analisará seus pontos positivos e negativos, assim como relatará uma situação de continuidade do empreendimento com relação aos próximos anos.

Através deste planejamento, poderemos ter um suporte melhor de nossa empresa e saber os melhores caminhos a seguir e, juntamente com Análise através de Índices, evidencia-se uma análise mais coerente frente às dificuldades enfrentadas pelo concorrente mercado.

Constatamos que nosso negócio será de muito sucesso devido o estudo em questão, além de outras técnicas aplicadas à gestão de negócios.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

BRAGA, Rosalva Pinto e IÇO, José Antônio - **EBITDA**: Lucro ajustado para fins de avaliação de desempenho operacional. disponível em: <www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores.htm>. acesso em : 15 nov. 2007

DIAS, Antônia Maria Batista de Souza. **Estudo da viabilidade econômica-financeira de uma micro-empresa na região metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios**. disponível em: <www.peritocontador.com.br/artigos/tcc/tcc.htm>. acesso em : 25 out. 2007.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo**: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FURTADO, Wilter. Análise Contábil: Um enfoque voltado para a gestão de empresas. ESCCAI, 2001

MOREIRA, Héber Lavor - **Um estudo sobre o desequilíbrio econômico-financeiro das empresas**. disponível em: <www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores.htm>. acesso em : 04 set. 2007

MOREIRA, Héber Lavor - Conhecimentos explanados em sala de aula.

RAMOS, Raimundo Aderilson Lima. **Plano de negócios**: uma avaliação feita em uma empresa de revenda de confecções. disponível em: <www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores.htm>. acesso em : 15 nov. 2007.

VASCONCELOS, Yumara Lúcia - **Ebitda**: retrato do desenvolvimento operacional. disponível em: <www.peritocontador.com.br/artigos/colaboradores.htm>. acesso em : 15 nov. 2007.

Disponível: www.sebrae.com.br Acesso em: 15/11/2007.

Apêndice A – Plano de Investimento

PLANO DE INVESTIMENTO: WEEKEND			
ITEM	QT.	VR UNIT.	VR. TOTAL
INVESTIMENTOS			
ESTOQUE			7.975,00
Camisa	30	15,00	450,00
Camiseta	30	12,50	375,00
Calça	30	40,00	1.200,00
Bermuda	30	12,50	375,00
Meia	60	5,00	300,00
Saia	30	25,00	750,00
Blusa	30	20,00	600,00
Tênis (M e F)	60	45,00	2.700,00
Sandália	50	12,50	625,00
Boné	60	10,00	600,00
EQPTOS ADMINISTRATIVOS(mobiliário)			2.220,00
Cadeira	1	50,00	50,00
Balcão	1	600,00	600,00
Estantes	4	300,00	1.200,00
Cruzetas	100	2,00	200,00
Manequins	3	40,00	120,00
Sacolas/Embalagens	100	0,50	50,00
EQUIPAMENTOS BÁSICOS (máq)			2.310,00
Computador	1	1.500,00	1.500,00
Impressora	1	500,00	500,00
Bebedouro	1	250,00	250,00
Telefone	1	60,00	60,00
MATERIAL DE EXPEDIENTE			30,00
Bobina	5	3,00	15,00
Caderno	1	5,00	5,00
Caneta	10	1,00	10,00
MATERIAL DE CONSUMO			8,00
Água Mineral	2	4,00	8,00
MATERIAL DE LIMPEZA E HIGIENE			25,50
Álcool	2	2,00	4,00
Detergente	2	3,00	6,00
Flanela	5	1,50	7,50
Vassoura	2	4,00	8,00
ALUGUEL			1.000,00
Aluguel	1	1.000,00	1.000,00
PESSOAL			5.500,00
Vendedor	6	600,00	3.600,00
Estoquista	2	450,00	900,00
Gerente	1	1.000,00	1.000,00
GASTOS PRÉ-OPERACIONAIS			2.750,00
Contador	1	1.250,00	1.250,00
Advogado	1	1.500,00	1.500,00
TOTAL			21.818,50

ITEM	UNID.	VR UNIT.	VR. TOTAL
Cadeira	1	50,00	50,00
Balcão	1	600,00	600,00
Estantes	4	300,00	1200,00
Cruzetas	100	2,00	200,00
Manequins	3	40,00	120,00
Sacolas/Embalagens	100	0,50	50,00
Computador	1	1500,00	1500,00
Impressora	1	500,00	500,00
Bebedouro	1	250,00	250,00
Água Mineral	2	4,00	8,00
Total			4478,00

Gastos Pré Operacionais			2750,00
Legalização da Empresa (Contador)	1	1250,00	1250,00
Advogado	1	1500,00	1500,00

Custo Direto Variável			7975,00
Camisa	30	15,00	450,00
Camiseta	30	12,50	375,00
Calça	30	40,00	1200,00
Bermuda	30	12,50	375,00
Meia	60	5,00	300,00
Saia	30	25,00	750,00
Blusa	30	20,00	600,00
Tênis (M e F)	60	45,00	2700,00
Sandália	50	12,50	625,00
Boné	60	10,00	600,00

Custos Fixos			6560,00
Telefone			60,00
Aluguel			1000,00
Mão-de-Obra			
Vendedor	6	600,00	3600,00
Estoquista	2	450,00	900,00
Gerente	1	1000,00	1000,00

Despesas Fixas			55,50
Material de Expediente			30,00
Bobina	5	3,00	15,00
Caderno	1	5,00	5,00
Caneta	10	1,00	10,00
Material de Limpeza			25,50
Álcool	2	2,00	4,00
Detergente	2	3,00	6,00
Flanela	5	1,50	7,50
Vassoura	2	4,00	8,00

TOTAL			21.818,50
--------------	--	--	------------------

Apêndice B – Balanço Patrimonial de Abertura

BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA EM 06-09-2007 EMPRESA WEEKEND

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
<i>Disponibilidade</i>		Fornecedores	7.975,00
Caixa	13.463,50		
<i>Estoques</i>	7.975,00	Patrimônio Líquido	
PERMANENTE		Capital Social	20.743,50
<i>Imobilizado</i>			
Móveis e Utensílios	2.530,00		
Computadores e periféricos	2.000,00		
<i>Diferido</i>	2.750,00		
TOTAL	28.718,50	TOTAL	28.718,50

Apêndice C – Quadro Estrutural de Custos e Despesas

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS E DESPESAS			
PRODUTO	QUANT.	VR UNIT.	VR TOTAL
CUSTOS VARIÁVEIS			
Camisa	30	15,00	450,00
Camiseta	30	12,50	375,00
Calça	30	40,00	1.200,00
Bermuda	30	12,50	375,00
Meia	60	5,00	300,00
Saia	30	25,00	750,00
Blusa	30	20,00	600,00
Tênis (M e F)	60	45,00	2.700,00
Sandália	50	12,50	625,00
Boné	60	10,00	600,00
Eqptos Administrativos(mobiliário)			
Cadeira	1	50,00	50,00
Balcão	1	600,00	600,00
Estantes	4	300,00	1.200,00
Cruzetas	100	2,00	200,00
Manequins	3	40,00	120,00
Sacolas/Embalagens	100	0,50	50,00
Equipamentos Básicos (máq)			
Computador	1	1.500,00	1.500,00
Bebedouro	1	250,00	250,00
Impressora	1	500,00	500,00
Material de Expediente			
Bobina	5	3,00	15,00
Caderno	1	5,00	5,00
Caneta	10	1,00	10,00
TOTAL			12.475,00
CUSTOS FIXOS			
Telefone	1	60,00	60,00
Água Mineral	2	4,00	8,00
Álcool	2	2,00	4,00
Detergente	2	3,00	6,00
Flanela	5	1,50	7,50
Vassoura	2	4,00	8,00
Aluguel	1	1.000,00	1.000,00
Mão de Obra			
Vendedor	6	600,00	3.600,00
Estoquista	2	450,00	900,00
Gerente	1	1.000,00	1.000,00
Contador	1	1.250,00	1.250,00
Advogado	1	1.500,00	1.500,00
TOTAL			9.343,50
CUSTO TOTAL			21.818,50

Apêndice D – Folha do Produto

FOLHA DO PRODUTO		
PRODUTO	QUANTIDADE	VR UNIT.
CUSTO VARIÁVEL		3.449,00
Camisa	1	15,00
Camiseta	1	12,50
Calça	1	40,00
Bermuda	1	12,50
Meia	1	5,00
Saia	1	25,00
Blusa	1	20,00
Tênis (M e F)	1	45,00
Sandália	1	12,50
Boné	1	10,00
Eqptos Administrativos(mobiliário)		
Cadeira	1	50,00
Balcão	1	600,00
Estantes	1	300,00
Cruzetas	1	2,00
Manequins	1	40,00
Sacolas/Embalagens	1	0,50
Equipamentos Básicos (máq)		
Computador	1	1.500,00
Bebedouro	1	250,00
Impressora	1	500,00
Material de Expediente		
Bobina	1	3,00
Caderno	1	5,00
Caneta	1	1,00
CUSTOS FIXOS		5.874,50
Telefone	1	60,00
Água Mineral	1	4,00
Álcool	1	2,00
Detergente	1	3,00
Flanela	1	1,50
Vassoura	1	4,00
Aluguel	1	1.000,00
Mão de Obra		
Vendedor	1	600,00
Estoquista	1	450,00
Gerente	1	1.000,00
Contador	1	1.250,00
Advogado	1	1.500,00
CUSTO TOTAL		9.323,50