



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DE ABAETETUBA  
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
DISCIPLINA: ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA**

**GEISA LÚCIA VASCONCELOS - MATR. (05155003502)**

# **ADFIN**

Trabalho apresentado como requisito avaliativo da disciplina Administração Financeira e Orçamentária, da Universidade Federal do Pará.

Área de concentração: Ciências Contábeis.

Orientador: Professor Héber Lavor Moreira.

Abaetetuba  
Maio / 2010

## Sumário

<b>I – RESUMO .....</b>	<b>3</b>
<b>II – PLANO DE NEGÓCIOS .....</b>	<b>4</b>
1 – Benefícios na Elaboração de um Plano de Negócios.....	4
2 – Estrutura do Plano de Negócios.....	4
<b>III – SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>5</b>
<b>IV – DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO .....</b>	<b>5</b>
1 – A empresa e seu ramo de atividade.....	5
2 – Mercado.....	6
3 – Serviços a serem prestados.....	7
4 – Localização.....	7
<b>V – DADOS FINANCEIROS.....</b>	<b>8</b>
1 – Fontes de Recursos Financeiros.....	8
2 – Investimentos Necessários.....	9
3 – Balanço Patrimonial.....	12
4 – Demonstração de Resultado.....	12
5 – Projeção do Fluxo de Caixa.....	13
6 – Ponto de Equilíbrio.....	14
7 – Análise de Indicadores de Avaliação de Negócio.....	14
<b>VI – CONCLUSÃO.....</b>	<b>16</b>
<b>VII – BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>17</b>

## I. RESUMO

No mercado atual, na maioria das vezes, o empresário, ou por imprudência, ou até mesmo por desconhecer o processo de Planejamento Estratégico e formulação do Plano de Negócios, lança-se no mundo dos negócios sem orientação de um plano detalhado, uma estratégia para auferir o retorno desejado, algo que ofereça dados necessários à tomada de decisão de continuar ou buscar outra forma de investimento. Dessa forma, acabam cometendo erros e colhendo insucessos que muitas vezes podem ser fatais. Sendo assim, este trabalho tem como objetivo principal a demonstração financeira, através de uma análise de um plano de negócio, para verificar se o empreendimento é viável, pois o Plano de Negócio é uma ferramenta de gestão eficiente a ponto de determinar o sucesso ou o fracasso de um empreendimento antes mesmo de começar. Como forma de aplicar o conceito de Plano de Negócios desenvolveu-se o estudo da viabilidade econômico-financeira de um empreendimento na área de prestação de serviços de promoções de eventos em geral, pois estatísticas mostram que é um mercado em constante movimentação e pelo qual será possível perceber a sua estrutura de diferenciação, que pode ser o que o empreendimento pode oferecer: um espaço amplo, agradável e seguro, buscando atender as necessidades dos clientes nos mais diversos tipos de eventos e ações promocionais. Pois é através da análise dos dados obtidos com o plano de negócio é possível verificar se os serviços serão viáveis econômica e financeiramente ou não.

## **II. PLANO DE NEGÓCIOS**

O Plano de Negócios é um documento que reúne toda a informação necessária para avaliar um negócio, tem o objetivo de estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor analisará para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada. É a primeira incursão ao planejamento estratégico, sendo também uma ferramenta utilizada para atingir os objetivos da empresa. Ele pode ser usado para testar teorias de como a empresa poderia ser dirigida e para prever os possíveis resultados.

Um bom plano é crucial por duas razões: primeiro, como uma ferramenta de direção, e segundo, como um meio para obter financiamento. Assim, ele reúne informações sobre as características atuais e sobre as potencialidades do empreendimento, podendo configurar-se como instrumento de apoio à tomada de decisões e ao planejamento de curto, médio e longo prazo, contendo várias informações sobre o negócio, tais como: sua forma de operar suas estratégias, seu plano para conquistar seu espaço no mercado e as projeções de despesas receitas e resultados financeiros.

### **1. BENEFÍCIOS NA ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS**

A elaboração de um plano de negócio permite ao empreendedor aprimorar sua idéia, tornando-a clara, precisa e de fácil entendimento, para isso ele terá de buscar informações completas e detalhadas sobre o mercado e o seu negócio. Com isso, possibilita a diminuição dos riscos de fracassar e também permite avaliar a evolução do empreendimento ao longo de sua implantação para cada um dos aspectos definidos no plano de negócios, podendo assim comparar o previsto com o realizado.

### **2. ESTRUTURA DO PLANO DE NEGÓCIOS**

Como o plano de negócios é um documento usado para descrever seu negócio, as seções que compõem um plano de negócios geralmente são padronizadas para facilitar o entendimento. Cada uma das seções do plano tem um propósito específico.

Não existe uma estrutura rígida e específica para se escrever um plano de negócios, pois cada negócio tem particularidades e semelhanças, sendo impossível definir um modelo padrão de plano de negócios que seja universal e aplicado a qualquer negócio. Uma empresa de serviços é diferente de uma empresa que fabrica produtos, por exemplo. Porém, qualquer plano de negócios deve possuir um mínimo de seções as quais proporcionarão um entendimento completo do negócio. Estas seções são organizadas de forma a manter uma seqüência lógica que permita a qualquer leitor do plano entender como a empresa é organizada, seus objetivos, seus produtos e serviços, seu mercado, sua estratégia de marketing e sua situação financeira.

## **PLANO DE NEGÓCIOS DA EMPRESA**

### **VASCONCELOS RECEPÇÕES E EVENTOS**

#### **III – SUMÁRIO EXECUTIVO**

Este plano tem como objetivo apresentar os estudos e análises de viabilidade da criação da empresa Vasconcelos Recepções e Eventos que terá seu foco na elaboração de festas e eventos particulares para atender famílias de classe média/alta e qualquer cliente que deseje promover uma festa sem a preocupação de organizar local, decoração, entre outros. A estrutura da empresa será o diferencial, pois o espaço oferecido pela empresa está de acordo com as necessidades reais dos clientes, ressaltando ainda que contaremos com parcerias e terceirizados com objetivo de prestar sempre o melhor serviço ao nosso cliente. Portanto este plano de negócios foi desenvolvido para auxiliar o empresário na tomada de decisão de iniciar um empreendimento, especificamente no setor de prestação de serviços de recepções de eventos em geral.

#### **IV – DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO**

##### **1. A EMPRESA E SEU RAMO DE ATIVIDADE**

A empresa terá como razão social o nome de **Vasconcelos Recepções e Eventos**, tendo como finalidade atuar no ramo de eventos sociais em gerais. É uma empresa destinada ao planejamento, execução e supervisão de eventos dos mais diversos tipos. A proposta é atender as necessidades de clientes em diversos tipos de eventos e ações promocionais, preenchendo as

lacunas na prestação dos serviços prestados pelas demais empresas do setor que atendam o mesmo público-alvo. A empresa está inserida no mercado de organização e realização de eventos de qualquer natureza. Assim o foco será a elaboração de festas em geral, para atender empresas e famílias que desejam realizar qualquer comemoração, num ambiente seguro e de qualidade para acomodar e divertir seus convidados.

## **2. MERCADO**

### **• MERCADO CONSUMIDOR**

O mercado de eventos é um mercado em constante crescimento, movimentando cifras bastante altas em todo o mundo. Os eventos sociais fazem parte da vida de qualquer indivíduo. E neste contexto que a Empresa foi constituída e estará inicialmente voltada para o atendimento de famílias de classe média e alta e também a empresas de médio e grande porte ou qualquer pessoa interessada em fazer uma festa sem preocupação. O objetivo principal é a criação de opções para as diversas necessidades do seu público alvo, principalmente relacionadas à realização de eventos festivos e nas comemorações de datas especiais das famílias e das empresas.

### **• MERCADO CONCORRENTE**

As pesquisas de mercado demonstram que existem concorrências, mas que ainda há muito espaço para este tipo de negócio, basta lembrar que um de nossos concorrentes já está fazendo reservas com até um ano de antecedência e descreve que se tivessem outros salões os mesmos estariam na mesma situação. Existem diversos salões de recepções na cidade, entre os quais podemos citar a Sal e Mel Recepções, Assembléia Abaetetubense, entre outros, porém a principal diferenciação dos nossos serviços está na excelência pela qualidade e no conforto que podemos oferecer ao nosso cliente, pois, num mesmo local o cliente terá a sua inteira disposição, uma área ampla com todas as instalações de segurança, higiene e conforto térmico.

### **• MERCADO FORNECEDOR**

A Vasconcelos Recepções e Eventos irá trabalhar com fornecedores da capital do Estado, e também irá trabalhar em parceria com uma cooperativas e pessoas autônomos que atuam na área de

entretenimento e serviços como: garçons, músicos, decoradores de ambientes, segurança, recreação infantil, floriculturas, fotógrafos e recepcionista. Estes fornecedores poderão proporcionar várias alternativas de prestação de serviços, dentro do próprio evento, ou seja, oferecer shows com músicos, palhaços, humoristas.

### **3. SERVIÇOS A SEREM PRESTADOS**

A empresa Vasconcelos Recepções e Eventos pretende oferecer as famílias à opção de realização de suas comemorações, como: casamentos, aniversários, batizados, formaturas, entre outros, num local único com variadas opções de pacotes. Da mesma forma, este espaço trará opções para empresas nas realizações de eventos, como: lançamento de produtos, comemorações com os funcionários, encerramento do ano. Enfim um espaço apto para atender diversos setores nas mais variadas situações. Trabalhamos com pessoas habilitadas capazes de proporcionar ambientes perfeitos para a sua ocasião. Nossos profissionais estão ao seu lado, desde o momento inicial do seu evento até o grande dia, preparamos toda parte estrutural do evento.

A empresa estará apta a atender a qualquer tipo de evento com ou sem fornecimento de alimentos. No caso do evento com alimentação, estaremos disponibilizando uma cozinha ampla e equipada onde o cliente se responsabilizará pelo serviço de bufe. Estaremos também disponibilizando em nossos salões, palcos e espaços alternativos para as mais diversas apresentações, seja com música ao vivo, show de mágica, multimídia. Enfim uma variada opção que com certeza atenderá do mais simples ao mais sofisticado, seja qual for à necessidade do cliente.

A seguir, estão relacionados os diversos serviços oferecidos pela empresa, e os pacotes que foram criados com cada serviço, sendo que a quantidade de prestadores de serviços podem ser alterados de acordo com a necessidade do cliente.

Nº	OS SERVIÇOS QUE SÃO OFERECIDOS
1	SALÃO DE EVENTOS DE 2000 M <sup>2</sup> , COM PALCO, COZINHA, BAR E BANHEIROS
2	QUATRO AR CONDICIONADOS SPLIT 18.000 BTUs
3	CEM JOGOS, CONTENDO UMA MESA E QUATRO CADEIRAS
4	DOIS FREEZERS HORIZONTAIS - 2 PORTAS COM CAPACIDADE 385 LTS
5	SONORIZAÇÃO (UMA MESA DE SOM + QUATRO CAIXAS)
6	ILUMINAÇÃO (JOGOS DE LUZES)
7	DECORAÇÃO (DAS MESAS, DAS CADEIRAS, PALCO E SALÃO)
8	SEGURANÇA (2 PESSOAS)
9	LIMPEZA (1 PESSOA)
10	ADMINISTRAÇÃO (1 PESSOA)
11	RECEPÇÃO (1 PESSOA)
12	GARÇONS (4 PESSOAS)

PACOTES OFERECIDOS PELA EMPRESA: VASCONCELOS RECEPÇÕES E EVENTOS				
QUANTIDADES DE SERVIÇOS ESTIMADOS QUE SERÃO PRESTADOS = 12				
QNT	PACOTES DE SERVIÇOS	CONTÉM	VALOR	QUANTID.
1º	PACOTE	1+2+3	A COMBINAR	1
2º	PACOTE	1+2+3+4	A COMBINAR	1
3º	PACOTE	1+2+3+4+5	A COMBINAR	1
4º	PACOTE	1+2+3+4+5+6	A COMBINAR	2
5º	PACOTE	1+2+3+4+5+6+7	A COMBINAR	1
6º	PACOTE	1+2+3+4+5+6+7+8	A COMBINAR	1
7º	PACOTE	1+2+3+4+5+6+7+8+9	A COMBINAR	1
8º	PACOTE	1+2+3+4+5+6+7+8+9+10	A COMBINAR	1
9º	PACOTE	1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11	A COMBINAR	1
10º	PACOTE	1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12	A COMBINAR	2
11º	PACOTE	A CRITÉRIO	A COMBINAR	-

#### 4. LOCALIZAÇÃO

O salão de recepções da VASCONCELOS RECEPÇÕES E EVENTOS está situado na rua Magno de Araújo, nº 1748, no Bairro do Centro, no Município de Abaetetuba, Estado do Pará, o escritório da empresa está localizado no próprio prédio, onde o cliente poderá contratar a empresa, ou também através do telefone: (091) 3751-2029 – falar com a funcionária Ana Laura Vasconcelos. Só é preciso fazer um único contato, porque a Vasconcelos Recepções e Eventos fará todos os contatos e as contratações que forem solicitadas pelo cliente.

**V – DADOS FINANCEIROS****1. FONTE DE RECURSOS FINANCEIROS**

Os recursos financeiros que foram utilizados na fase inicial deste empreendimento e o capital de giro, que corresponde o quanto a empresa possui para operar no mercado em termos de ativos disponíveis e a realizar em curto prazo, serão provenientes de economias pessoais do empreendedor. Terá proprietário único, do tipo Empresário (de acordo com o Novo Código Civil – Lei 10.406/02), forma esta, que não admite a união com sócios ou a venda da empresa. Sendo o titular responsável ilimitada e individualmente pela empresa (e/ou pelos seus atos).

**2. INVESTIMENTOS NECESSÁRIOS**

<b>PLANO DE INVESTIMENTO</b>				
<b>EMPRESA: VASCONCELOS RECEPÇÕES E EVENTOS</b>				
	<b>INVESTIMENTO INICIAL</b>			<b>R\$ 107.000,00</b>
	<b>DESCRIÇÃO</b>			
<b>Nº</b>	<b>DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>VALOR UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
1	CONSULTORIA			R\$ 500,00
2	LEGALIZAÇÃO DA EMPRESA			R\$ 450,00
3	HONORÁRIOS DO ADVOGADO			R\$ 300,00
4	PUBLICIDADE			R\$ 550,00
	<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1.800,00</b>
<b>Nº</b>	<b>INVESTIMENTOS FIXOS</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>VALOR UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
1	IMÓVEL	1	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
2	INSTALAÇÕES E BENFEITORIAS	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
3	CLIMATIZAÇÃO (SPLIT 18.000 BTUs)	4	R\$ 1.250,00	R\$ 5.000,00
4	FREEZER HORIZONTAL-2 PORTAS-385 LTS	2	R\$ 1.750,00	R\$ 3.500,00
5	JOGO DE MESA C/ 4 CADEIRAS	100	R\$ 200,00	R\$ 20.000,00
6	SONORIZAÇÃO( MESA+4 CAIXAS GRAND.)	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
7	ILUMINAÇÃO (JOGOS DE LUZES)	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
8	DECORAÇÃO	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
9	COMPRESSOR DE AR	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
10	MICROCOMPUTADOR	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
11	IMPRESSORA JATO DE TINTA	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
12	TELEFONE SEM FIO	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
13	CADEIRAS	3	R\$ 200,00	R\$ 600,00
14	ARMÁRIO	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
15	FOGÃO INDUSTRIAL C/ BOTIJÃO DE GÁS	1	R\$ 2.700,00	R\$ 2.700,00
16	MESAS	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
17	NECESSIDADE DE CAIXA			R\$ 2.000,00
	<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 105.200,00</b>

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA

Nº	CUSTOS VARIÁVEIS	QUANTIDADE	VALORES EM R\$	
			MENSAL	
1	PAPEL A4	1 PAC	R\$	3,00
2	CARTUCHO DE TINTA	1 UNID	R\$	10,00
3	DECORAÇÃO	1 UNID	R\$	300,00
4	PAPEL HIGIÊNICO	12 PAC	R\$	18,00
5	PAPEL TOALHA	12 PAC	R\$	19,20
6	SABONETE LÍQUIDO	12 UNID	R\$	28,00
7	CARGA DE GÁS	1 UNID	R\$	34,00
8	SEGURANÇA (2 PESSOAS)	2 DIÁRIA	R\$	485,00
9	LIMPEZA (1 PESSOA)	1 DIÁRIA	R\$	194,00
10	RECEPCIONISTA (1 PESSOA)	1 DIÁRIA	R\$	97,00
11	GARÇONS (4 PESSOAS)	4 DIÁRIA	R\$	194,00
12	IMPOSTO (ISS-3%)	DIÁRIA	R\$	30,00
		<b>TOTAL</b>	<b>R\$</b>	<b>1.412,20</b>

Nº	CUSTOS FIXOS	QUANTIDADE	VALOR	
1	TELEFONE	MENSAL	R\$	80,00
2	ENERGIA ELÉTRICA	MENSAL	R\$	1.500,00
3	MATERIAL DE LIMPEZA	MENSAL	R\$	40,00
4	PUBLICIDADE	MENSAL	R\$	550,00
5	SALÁRIO DO FUNCIONÁRIO	UM	R\$	469,20
6	ENCARGOS SOCIAIS (INSS-8%)	MENSAL	R\$	40,80
		<b>TOTAL</b>	<b>R\$</b>	<b>2.680,00</b>

Nº	DESPESAS FIXAS	QUANTIDADE	VALOR	
1	MATERIAL DE EXPEDIENTE	MENSAL	R\$	45,00
2	DEPRECIÇÃO	MENSAL	R\$	651,67
		<b>TOTAL</b>	<b>R\$</b>	<b>696,67</b>

Os investimentos utilizados na Empresa estão descritos acima e expressa o montante de capital necessário para que a empresa possa ser criada e comece a operar. Isso quer dizer que, a empresa terá prédio próprio, onde precisará realizar algumas benfeitorias, terá máquinas, equipamentos e móveis, e também necessitará de um pequeno capital para iniciar e manter a empresa durante os primeiros meses de atividade. No empreendimento o investimento inicial fixo pode ser verificado logo abaixo das despesas pré-operacionais. Estas por sua vez são despesas que foram registradas durante o período que antecede o início das operações sociais da empresa, que foram necessárias à sua organização e implantação. Após pode ser verificado os custos variáveis, os custos fixos e as despesas fixas mensais que serão melhor explicados na folha do produto.

**2.1. FOLHA DO PRODUTO**

		VALORES EM R\$ POR EVENTO									
Nº	CUSTOS VARIÁVEIS	1 VEZ	1 VEZ	1 VEZ	1 VEZ	2 VEZES	1 VEZ	1 VEZ	1 VEZ	1 VEZ	2 VEZES
		PACOTE Nº 1	PACOTE Nº 2	PACOTE Nº 3	PACOTE Nº 4	PACOTE Nº 5	PACOTE Nº 6	PACOTE Nº 7	PACOTE Nº 8	PACOTE Nº 9	PACOTE Nº 10
1	PAPELA A4	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30
2	CARTUCHO DE TINTA	R\$ 1,00	R\$ 1,00	R\$ 1,00	R\$ 1,00	R\$ 1,00	R\$ 1,00	R\$ 1,00	R\$ 1,00	R\$ 1,00	R\$ 1,00
3	DECORAÇÃO	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
4	PAPEL HIGIÊNICO	R\$ 1,80	R\$ 1,80	R\$ 1,80	R\$ 1,80	R\$ 1,80	R\$ 1,80	R\$ 1,80	R\$ 1,80	R\$ 1,80	R\$ 1,80
5	PAPEL TOALHA	R\$ 1,92	R\$ 1,92	R\$ 1,92	R\$ 1,92	R\$ 1,92	R\$ 1,92	R\$ 1,92	R\$ 1,92	R\$ 1,92	R\$ 1,92
6	SABONETE LÍQUIDO	R\$ 2,80	R\$ 2,80	R\$ 2,80	R\$ 2,80	R\$ 2,80	R\$ 2,80	R\$ 2,80	R\$ 2,80	R\$ 2,80	R\$ 2,80
7	CARGA DE GÁS	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40
8	SEGURANÇA (2 PESSOAS)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 97,00				
9	LIMPEZA (1 PESSOA)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 48,50	R\$ 48,50	R\$ 48,50	R\$ 48,50
10	RECEPCIONISTA	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 48,50	R\$ 48,50
11	GARÇONS (4 PESSOAS)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 194,00
12	IMPOSTO (ISS-3%)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 3,00	R\$ 4,50	R\$ 4,50	R\$ 6,00	R\$ 12,00
	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 11,22</b>	<b>R\$ 11,22</b>	<b>R\$ 11,22</b>	<b>R\$ 11,22</b>	<b>R\$ 61,22</b>	<b>R\$ 161,22</b>	<b>R\$ 211,22</b>	<b>R\$ 211,22</b>	<b>R\$ 261,22</b>	<b>R\$ 461,22</b>

Através da folha do produto podemos verificar os custos variáveis (influenciam diretamente o preço de venda da empresa). Cada pacote de serviço terá seu custo variável, com exceção dos pacotes de nº 1, 2, 3 e 4 que tiveram o mesmo valor por não conterem nenhum serviço de terceiros na sua composição; e os pacotes de nº 7 e 8 que apresentaram o mesmo valor, porque no pacote de nº 8 não contará o custo com a administração.

		VALORES EM R\$ POR EVENTO									
Nº	CUSTOS FIXOS	1 VEZ	1 VEZ	1 VEZ	1 VEZ	2 VEZES	1 VEZ	1 VEZ	1 VEZ	1 VEZ	2 VEZES
		PACOTE Nº 1	PACOTE Nº 2	PACOTE Nº 3	PACOTE Nº 4	PACOTE Nº 5	PACOTE Nº 6	PACOTE Nº 7	PACOTE Nº 8	PACOTE Nº 9	PACOTE Nº 10
1	TELEFONE	R\$ 6,67	R\$ 6,67	R\$ 6,67	R\$ 6,67	R\$ 13,33	R\$ 6,67	R\$ 6,67	R\$ 6,67	R\$ 6,67	R\$ 13,33
2	ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 250,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 250,00
3	MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 3,33	R\$ 3,33	R\$ 3,33	R\$ 3,33	R\$ 6,67	R\$ 3,33	R\$ 3,33	R\$ 3,33	R\$ 3,33	R\$ 6,67
4	DESPESAS C/ PROPAGANDA	R\$ 45,83	R\$ 45,83	R\$ 45,83	R\$ 45,83	R\$ 91,67	R\$ 45,83	R\$ 45,83	R\$ 45,83	R\$ 45,83	R\$ 91,67
5	SALÁRIO DO FUNCIONÁRIO	R\$ 39,10	R\$ 39,10	R\$ 39,10	R\$ 39,10	R\$ 78,20	R\$ 39,10	R\$ 39,10	R\$ 39,10	R\$ 39,10	R\$ 78,20
6	ENCARGOS SOCIAIS (INSS-8%)	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 6,80	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 3,40	R\$ 6,80
	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 223,33</b>	<b>R\$ 223,33</b>	<b>R\$ 223,33</b>	<b>R\$ 223,33</b>	<b>R\$ 446,67</b>	<b>R\$ 223,33</b>	<b>R\$ 223,33</b>	<b>R\$ 223,33</b>	<b>R\$ 223,33</b>	<b>R\$ 446,67</b>

Os custos fixos são aqueles cuja variação não é afetada pelo volume total de produção ou de venda da empresa. São os custos que fazem parte da estrutura da empresa, e no caso da Vasconcelos Recepções e Eventos, os principais foram à contratação de uma empresa de publicidade e de um (01) funcionário, o qual irá desempenhar a função de atendente dentro da empresa, além da proprietária que também trabalhará na empresa na administração dos eventos. E por fim as despesas fixas que são aquelas cujo total não varia proporcionalmente ao volume de serviços, ou seja,

existem independentes da quantidade produzida ou do valor do serviço. Foi realizado um rateio dos custos e despesas fixas com base na quantidade de serviços prestados.

]

### 3. BALANÇO PATRIMONIAL

<b>BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL</b>			
<b>EMPRESA: VASCONCELOS RECEPÇÕES E EVENTOS</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Circulante</b>		<b>Circulante</b>	
<b>Disponível</b>	<b>R\$ 2.000,00</b>	Fornecedores	R\$ 2.000,00
Caixa	R\$ 1.000,00		
Bancos Conta Movimento	R\$ 1.000,00		
<b>Não Circulante</b>		<b>Não Circulante</b>	
<b>Imobilizado</b>	<b>R\$ 103.200,00</b>	<b>Patrimônio Líquido</b>	
Imóvel	R\$ 50.000,00	Capital Social	R\$ 105.000,00
Instalações e Benfeitorias	R\$ 1.200,00		
Máquinas e Equipamentos	R\$ 26.100,00		
Móveis e Utensílios	R\$ 25.900,00		
(-) Depreciação Acumulada			
<b>Intangível</b>	<b>R\$ 1.800,00</b>		
Despesas Pré-Operacionais	R\$ 1.800,00		
(-) Amortização Acumulada			
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>R\$ 107.000,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>R\$ 107.000,00</b>

O Balanço Patrimonial Inicial foi projetado a partir do plano de investimento, onde foi orçado, a preço de mercado, o imóvel, máquinas e equipamentos e os móveis e utensílios que serão

utilizados, como também, os custos e despesas variáveis e os fixos, necessários para a organização estrutural do início do empreendimento.

#### 4. DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Para elaborar a projeção da Demonstração do Resultado do Exercício do primeiro ano de atividade da empresa, considerou-se acréscimo de 10% no volume de vendas a cada ano e também, o IGPM – Índice Geral de Preço de Mercado, para que fossem corrigidos os custos e despesas totais da prestação do serviço a cada ano, sendo que o preço de venda do produto foi calculado com uma margem de lucro de 50% no primeiro ano.

<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>					
<b>EMPRESA: VASCONCELOS RECEPÇÕES E EVENTOS</b>					
	<b>1º ANO</b>	<b>2º ANO</b>	<b>3º ANO</b>	<b>4º ANO</b>	<b>5º ANO</b>
<b>Receita Bruta dos Serviços</b>	R\$ 159.009,2	174.910,1	192.401,1	211.641,2	232.805,3
(-) Deduções					
INSS	R\$ 489,6	481,2	500,4	520,4	541,3
ISS	R\$ 360,0	353,8	368,0	382,7	398,0
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>R\$ 158.159,6</b>	<b>174.075,1</b>	<b>191.532,7</b>	<b>210.738,1</b>	<b>231.866,1</b>
Custos dos Serviços Prestados					
(-) Custos do Período	R\$ 50.256,8	47.426,8	49.323,9	51.296,8	53.348,7
Custo Direto Dos Serviços					
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	<b>R\$ 107.902,8</b>	<b>126.648,3</b>	<b>142.208,8</b>	<b>159.441,3</b>	<b>178.517,4</b>
Despesas Operacionais					
(-) Despesas					
Material de Expediente	R\$ 540,0	530,7	551,9	574,0	597,0
<b>Lucro Operacional</b>	<b>R\$ 107.362,8</b>	<b>126.117,6</b>	<b>141.656,9</b>	<b>158.867,2</b>	<b>177.920,4</b>
(+/-) Rec./Desp. não Operacionais					
Despesas Financeiras					
Depreciação	R\$ 7.820,0	7.685,5	7.992,9	8.312,6	8.645,1
<b>Lucro antes do Imposto de Renda</b>	<b>R\$ 99.542,8</b>	<b>118.432,1</b>	<b>133.664,0</b>	<b>150.554,6</b>	<b>169.275,3</b>
(-) Imposto de Renda	R\$ 14.931,4	17.764,8	20.049,6	22.583,2	25.391,3
<b>Lucro antes da CSLL</b>	<b>R\$ 84.611,3</b>	<b>100.667,3</b>	<b>113.614,4</b>	<b>127.971,4</b>	<b>143.884,0</b>
(-) CSLL	R\$ 7.615,0	9.060,1	10.225,3	11.517,4	12.949,6
<b>Lucro Líquido</b>	<b>R\$ 76.996,3</b>	<b>91.607,2</b>	<b>103.389,1</b>	<b>116.454,0</b>	<b>130.934,4</b>

#### 5. PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

## ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA

CAIXA INICIAL	ANO Nº 1	ANO Nº 2	ANO Nº 3	ANO Nº 4	ANO Nº 5
<b>RECEBIMENTOS</b>					
Faturamento	R\$ 152.352,0	R\$ 167.587,2	R\$ 184.345,9	R\$ 202.780,5	R\$ 223.058,6
Receita à Vista					
<b>PAGAMENTOS</b>					
<b>CUSTOS/DESPESA VARIÁVEIS</b>	<b>R\$ 18.946,4</b>	<b>R\$ 16.654,9</b>	<b>R\$ 17.321,1</b>	<b>R\$ 18.014,0</b>	<b>R\$ 18.734,5</b>
PAPEL A4	R\$ 36,0	R\$ 35,38	R\$ 36,80	R\$ 38,27	R\$ 39,80
CARTUCHO DE TINTA	R\$ 120,0	R\$ 117,94	R\$ 122,65	R\$ 127,56	R\$ 132,66
DECORAÇÃO	R\$ 3.600,0	R\$ 3.538,08	R\$ 3.679,60	R\$ 3.826,79	R\$ 3.979,86
PAPEL HIGIÊNICO	R\$ 216,0	R\$ 212,28	R\$ 220,78	R\$ 229,61	R\$ 238,79
PAPEL TOALHA	R\$ 230,4	R\$ 226,44	R\$ 235,49	R\$ 244,91	R\$ 254,71
SABONETE LÍQUIDO	R\$ 336,0	R\$ 330,22	R\$ 343,43	R\$ 357,17	R\$ 371,45
CARGA DE GÁS	R\$ 408,0	R\$ 400,98	R\$ 417,02	R\$ 433,70	R\$ 451,05
SEGURANÇA (2 PESSOAS)	R\$ 5.820,0	R\$ 5.719,90	R\$ 5.948,69	R\$ 6.186,64	R\$ 6.434,11
LIMPEZA (1 PESSOA)	R\$ 2.328,0	R\$ 2.287,96	R\$ 2.379,48	R\$ 2.474,66	R\$ 2.573,64
RECEPCIONISTA	R\$ 1.164,0	R\$ 1.143,98	R\$ 1.189,74	R\$ 1.237,33	R\$ 1.286,82
GARÇONS (4 PESSOAS)	R\$ 2.328,0	R\$ 2.287,96	R\$ 2.379,48	R\$ 2.474,66	R\$ 2.573,64
IMPOSTO (ISS-3%)	R\$ 360,0	R\$ 353,81	R\$ 367,96	R\$ 382,68	R\$ 397,99
FORNECEDORES	R\$ 2.000,0	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>R\$ 40.520,0</b>	<b>R\$ 39.823,1</b>	<b>R\$ 41.416,0</b>	<b>R\$ 43.072,6</b>	<b>R\$ 44.795,5</b>
TELEFONE	R\$ 960,0	R\$ 943,49	R\$ 981,23	R\$ 1.020,48	R\$ 1.061,30
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 18.000,0	R\$ 17.690,40	R\$ 18.398,02	R\$ 19.133,94	R\$ 19.899,29
MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 480,0	R\$ 471,74	R\$ 490,61	R\$ 510,24	R\$ 530,65
DESPESAS C/ PROPAGANDA	R\$ 6.600,0	R\$ 6.486,48	R\$ 6.745,94	R\$ 7.015,78	R\$ 7.296,41
SALÁRIO DO FUNCIONÁRIO	R\$ 5.630,4	R\$ 5.533,56	R\$ 5.754,90	R\$ 5.985,10	R\$ 6.224,50
ENCARGOS SOCIAIS (INSS-8%)	R\$ 489,6	R\$ 481,18	R\$ 500,43	R\$ 520,44	R\$ 541,26
MATERIAL DE EXPEDIENTE	R\$ 540,0	R\$ 530,71	R\$ 551,94	R\$ 574,02	R\$ 596,98
DEPRECIACÃO	R\$ 7.820,0	R\$ 7.685,50	R\$ 7.992,92	R\$ 8.312,63	R\$ 8.645,14
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 59.466,4</b>	<b>R\$ 56.478,0</b>	<b>R\$ 58.737,1</b>	<b>R\$ 61.086,6</b>	<b>R\$ 63.530,0</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>R\$ 92.885,6</b>	<b>R\$ 111.109,2</b>	<b>R\$ 125.608,8</b>	<b>R\$ 141.693,9</b>	<b>R\$ 159.528,5</b>

### 6. PONTO DE EQUILÍBRIO

O Ponto de Equilíbrio, ou seja, o momento que a produção de receitas se igualam aos custos e despesas totais, corresponde a:

- 0,51 unidade do Pacote de nº 1 a 4 vendidas, o que corresponde a R\$ 287,00.
- 0,49 unidade do Pacote de nº 5 vendida, o que corresponde a R\$ 593,00.
- 0,34 unidade do Pacote de nº 6 vendida, o que corresponde a R\$ 336,00.
- 0,31 unidade do Pacote de nº 7 e 8 vendidas, o que corresponde a R\$ 347,00.
- 0,29 unidade do Pacote de nº 9 vendida, o que corresponde a R\$ 356,00.
- 0,30 unidade do Pacote de nº 10 vendida, o que corresponde a R\$ 702,00.

Então, isto significa que, para a empresa gerar valor suficiente para cobrir seus custos e despesas totais terá que vender apenas 01 unidade de serviço, desta maneira conseguirá cobrir custos e despesas totais e ainda formará seu lucro.

## 7. ANÁLISE DE INDICADORES DE AVALIAÇÃO DE NEGÓCIO

### 7.1. VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

Este método de avaliação compara na data em que o projeto terá seu início, todas as entradas e saídas existentes projetadas no fluxo de caixa, trazendo esses valores futuros para a data inicial, como se cada entrada ou saída do fluxo fosse um montante e quiséssemos calcular o respectivo valor atual, com base em uma taxa de descontos que corresponda ao custo de oportunidade do capital investido.

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

VPL = Valor Presente Líquido

F<sub>n</sub> = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

<b>PACOTE Nº 1 A 3</b>	<b>VPL =</b>	R\$ 7.131,5
------------------------	--------------	-------------

<b>PACOTE Nº 4</b>	<b>VPL =</b>	R\$ 14.054,5
--------------------	--------------	--------------

<b>PACOTE Nº 5</b>	<b>VPL =</b>	R\$ 57.166,2
--------------------	--------------	--------------

<b>PACOTE Nº 6</b>	<b>VPL =</b>	R\$ 34.172,4
--------------------	--------------	--------------

<b>PACOTE Nº 7</b>	<b>VPL =</b>	R\$ 39.990,8
--------------------	--------------	--------------

<b>PACOTE Nº 8</b>	<b>VPL =</b>	R\$ 26.177,9
--------------------	--------------	--------------

<b>PACOTE Nº 9</b>	<b>VPL =</b>	R\$ 30.407,0
--------------------	--------------	--------------

<b>PACOTE Nº 10</b>	<b>VPL =</b>	R\$ 132.591,7
---------------------	--------------	---------------

## 7.2- TEMPO DE RETORNO (PAYBACK)

O tempo de retorno indica em quanto tempo ocorre à recuperação do investimento e é encontrado através da relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do projeto.

<b>PAYBACK =</b>	<b>INVESTIMENTOS</b>
	<b>FLUXO DE CAIXA</b>

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTRADAS DE CAIXA	SAIDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	PAYBACK EM ANOS
1	TOTAL	R\$ 159.009,2	R\$ 59.466,4	R\$ 99.542,8	1,07
PACOTE Nº 1		R\$ 6.701,5	R\$ 3.511,3	R\$ 3.190,2	2,80
PACOTE Nº 2		R\$ 6.701,5	R\$ 3.511,3	R\$ 3.190,2	2,80
PACOTE Nº 3		R\$ 6.701,5	R\$ 3.511,3	R\$ 3.190,2	2,80
PACOTE Nº 4		R\$ 8.376,9	R\$ 3.511,3	R\$ 4.865,6	1,83
PACOTE Nº 5		R\$ 24.185,1	R\$ 7.488,0	R\$ 16.697,1	1,07
PACOTE Nº 6		R\$ 14.790,5	R\$ 5.311,3	R\$ 9.479,2	0,94
PACOTE Nº 7		R\$ 16.713,6	R\$ 5.911,3	R\$ 10.802,3	0,83
PACOTE Nº 8		R\$ 13.370,9	R\$ 5.911,3	R\$ 7.459,6	1,20
PACOTE Nº 9		R\$ 14.909,3	R\$ 6.511,3	R\$ 8.398,0	1,06
PACOTE Nº 10		R\$ 46.558,3	R\$ 12.288,0	R\$ 34.270,3	0,52

### **7.3. TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

É o percentual de retorno obtido sobre o investimento inicial do empreendedor e ainda não recuperado. Matematicamente, a Taxa Interna de Retorno é a taxa de juros que torna o valor presente das entradas de caixa igual ao valor investido inicialmente no projeto.

A taxa interna de retorno é o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido e ainda não recuperado em um projeto de investimento. Representa a taxa de desconto que iguala, num único momento os fluxos de entrada com os de saída de caixa, ou seja, quando o VPL é igual a zero.

## **8. CONCLUSÃO**

Finalizando esta análise de estudo, percebemos que o diferencial do ser humano é a capacidade de teorizar. Produzir conhecimentos é o esforço para organizar a realidade, aparentemente caótica. Formando uma central de eventos pode-se ver o poder da comunicação e a importância de algo como este, onde gera lucro e é altamente procurado. A necessidade desse empreendimento é um pouco subestimada pela maioria, mas percebendo a sua importância. A execução da pesquisa consiste na criação e na organização originais de idéias para os objetivos propostos. A coleta de dados é a geradora de conhecimentos para um salão de eventos. É, de fato, a busca da matéria- prima (dados, informações, idéias alheias) que, confrontada com cada um dos objetivos planejados, gera inevitavelmente idéias, que gerarão o sonho desejado do produtor. Finalmente, vale a pena lembrar que o evento aqui apresentado é uma das muitas possibilidades de caminhos para a construção de conhecimentos, satisfação, bem estar, e lucro para quem o fizer.

**9. BIBLIOGRAFIA**

BULGACOV, Sérgio. **Manual de Gestão Empresarial**. São Paulo: Editora Atlas, 1999;

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**. Belém, jan 2004. Disponível em:<<http://www.peritocontador.com.br>>.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. São Paulo: Editora Pearson, 2004;

ISKANDAR, Jamil Ibrahim. **Normas da ABNT: Comentadas para Trabalhos Científicos**. Curitiba: Editora Juruá, 2004;

LEONE, George Sebastião Guerra. **Custos: Um enfoque administrativo**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2001;

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis**. São Paulo: Editora Atlas, 2002;

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Editora Atlas, 1996;

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para Elaboração de Monografias e Dissertações**. São Paulo: Editora Atlas, 2002;

NEVES, Silvério das; VICECONTI Paulo Eduardo Vilchez. **Contabilidade de Custos: Um Enfoque Direto e Objetivo**. São Paulo: Editora Frase, 2003;

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças. **Planejamento Estratégico: Conceitos, Metodologias, Práticas**. São Paulo: Editora Atlas, 1992;

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de Custos Fácil**. São Paulo: Editora Saraiva, 2001;