



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

**JACI DE SOUZA FARIAS - 06010008801**  
**MÁRJORIE PEREIRA DA COSTA - 06010008601**

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA LOJA DE**  
**ROUPAS SOB A ÓTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS**

**BELÉM –PARÁ**  
**DEZ/2008**

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

**JACI DE SOUZA FARIAS - 06010008801**  
**MÁRJORIE PEREIRA DA COSTA - 06010008601**

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA LOJA DE**  
**ROUPAS SOB A ÓTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS**

*Trabalho elaborado como  
requisito para obtenção de  
conceito, na disciplina  
Administração Orçamentária e  
Financeira sob orientação do  
Prof. Héber Lavor Moreira*

**Belém – Pará**  
**Dez/2008**

## **RESUMO**

O presente trabalho procura mostrar de forma introdutória como planejar um negócio sob a ótica do plano de negócios, ferramenta indispensável para a viabilidade econômica de um empreendimento.

Para aplicabilidade do conceito do plano de negócios e para melhor entendimento do assunto desenvolveremos um estudo da viabilidade econômico-financeira de um empreendimento na área de vendas, mais precisamente uma loja de roupas, denominada **M J FASHION**.

**Palavras-chave:** Planejamento do negócio, Plano de Negócios, Empreendedorismo, Empreendedor, Micro-empresa.

### **CONCEITOS:**

**Planejamento do negócio:** Organização seguindo um Plano conforme a estrutura da empresa.

**Plano de Negócios:** ferramenta de gestão para o planejamento de um negócio.

**Empreendedorismo:** Envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, transformam idéias em negócios.

**Empreendedor:** Aquela que cria negócios, que empreende.

**Micro-empresa:** basicamente, é definido pelo número de funcionários e pelo faturamento anual.

**ÍNDICE**

INTRODUÇÃO	6
<b>CAPÍTULO I</b>	<b>7</b>
1.1- TÍTULO DO ESTUDO:	7
1.2 – OBJETIVOS DO ESTUDO:	7
1.2.1 – IMPORTÂNCIA DO ESTUDO:	7
1.2.2 – O QUE OS DISCENTES SE PROPÕEM A ALCANÇAR EM SEU ESTUDO:	7
1.2.3 – O QUE O ESTUDO DEVERÁ ALCANÇAR EM TERMOS DE CONTRIBUIÇÕES TÉCNICAS E/OU CIENTÍFICAS:	7
1.2.4 – DELIMITAÇÃO DO ESTUDO:	8
1.3 – PÚBLICO-ALVO:	8
1.4 – JUSTIFICATIVA:	8
1.5 – METODOLOGIA DO ESTUDO:	8
<b>CAPÍTULO II</b>	<b>9</b>
<i>Plano de Negócios (Business Plan)</i>	<b>9</b>
2.1 – Conceito:	9
2.2 – Público-alvo do Plano de Negócios:	9
<b>CAPÍTULO III</b>	<b>11</b>
<i>Aplicação Prática do Plano de Negócios</i>	<b>11</b>
3.1 - Considerações iniciais sobre o Empreendimento	11
3.1.1 - Qual é o tipo do negócio?	11
3.1.2 - Qual a situação do Negócio?	11
3.1.3 - Qual o perfil da empresa?	11
3.1.4 - Qual a fonte de recursos?	12
<b>M J FASHION Ltda.</b>	<b>12</b>
<i>Belém –Pará</i>	<b>12</b>
1 – SUMÁRIO EXECUTIVO:	13
2 – DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO:	13
2.1 – Plano Estratégico:	13
2.2 –Produtos e Serviços:	14
2.3 –Análise de Mercado:	14
2.4 – Plano de Marketing:	14
3 – DADOS FINANCEIROS:	15
3.1 – Fontes de Recursos Financeiros:	15
3.2 – Investimentos Necessários:	15
3.3 – Balanço Patrimonial:	16
3.4 – Demonstração do Resultado do Exercício – DRE:	16
3.5– Projeção do Fluxo de Caixa:	17

3.6 – Ponto de Equilíbrio:	17
<b>4 – ANÁLISE DE INDICADORES DE AVALIAÇÃO DE NEGÓCIOS:</b>	<b>17</b>
4.1 - Taxa de Retorno Contábil:	17
4.2 - Tempo de Retorno de Capital Investido – Payback:	17
4.3 – Técnicas de Fluxo de Caixa descontado:	18
<b>4.3.1 – Valor Presente Líquido:</b>	<b>18</b>
4.4 – Observações acerca do Negócio:	18
<b>5 – Comentários e Conclusões:</b>	<b>19</b>
<b><i>BIBLIOGRAFIA</i></b>	<b>20</b>
<b><i>ANEXOS</i></b>	<b>21</b>

## INTRODUÇÃO

Atualmente, temos presenciado o crescimento da globalização e a instabilidade da economia brasileira. Essas turbulências econômicas trouxeram como consequência imediata o aumento do índice de desemprego.

As pessoas, que antes possuíam salário, ao se tornarem desempregados, procuravam criar seu próprio negócio como forma de sobrevivência. Tal decisão vem pautada pelo desejo empreendedor que lhes é peculiar, mas, também, pelo imprevisto e pela falta de planejamento duradouro.

Planejar é uma tarefa extremamente relevante para o sucesso do negócio. É, por isso, parte fundamental desse processo o Plano de Negócios (Business Plan), pois é preciso que o empreendedor planeje suas ações e delinear as estratégias da organização a ser criada.

Para Dornelas (2005:93), *A principal utilização do plano de negócios é a de prover uma ferramenta de gestão para o planejamento e desenvolvimento inicial de uma start-up*<sup>1</sup>.

O *Business Plan* é utilizado, ainda, como instrumento de captação de recursos junto a bancos e para dar acesso a incubadoras de empresas e ao SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Porém, mais do que documento indispensável ao empreendimento é, sobretudo, uma ferramenta de gestão de ampla aplicabilidade.

---

<sup>1</sup> iniciante

## **CAPÍTULO I**

### **1.1- TÍTULO DO ESTUDO:**

Estudo da viabilidade econômico-financeira da M J FASHION. sob a ótica do plano de negócios.

### **1.2 – OBJETIVOS DO ESTUDO:**

O estudo da viabilidade econômico financeira do negócio em questão, busca evidenciar a forma de funcionamento de um negócio para que este venha a crescer de forma positiva, e caso ocorra do mesmo trazer prejuízo aos empreendedores, mesmo assim, devemos ter discernimento e clareza sobre o assunto para que o mesmo possa ser resolvido.

#### **1.2.1 – IMPORTÂNCIA DO ESTUDO:**

O presente trabalho pretende demonstrar na perspectiva do Plano de Negócios, um estudo que evidencie a rentabilidade de uma loja de roupas, tendo em vista um conjunto de informações adquiridas no decorrer do desenvolvimento do estudo, considerando custos e despesas nessa atividade.

Consideramos, também, a premissa de que um empreendimento para ser bem sucedido precisa, principalmente, de um bom planejamento e a correta gestão do negócio.

#### **1.2.2 – O QUE OS DISCENTES SE PROPÕEM A ALCANÇAR EM SEU ESTUDO:**

Destacar a importância do estudo da viabilidade econômico-financeira sob o enfoque do Plano de Negócios como instrumento medidor e facilitador do sucesso do empreendimento, bem como proceder à aplicação prática.

#### **1.2.3 – O QUE O ESTUDO DEVERÁ ALCANÇAR EM TERMOS DE CONTRIBUIÇÕES TÉCNICAS E/OU CIENTÍFICAS:**

Mostrar aos empreendedores a importância da elaboração de um Plano de Negócios, antes mesmo de iniciar um empreendimento, de forma que o mesmo

não venha a contribuir com o aumento das estatísticas de mortalidade de empresas.

#### **1.2.4 – DELIMITAÇÃO DO ESTUDO:**

O estudo levará em conta o aspecto contábil e a viabilidade econômico-financeira de um pequeno negócio sob o enfoque do plano de negócios.

#### **1.3 – PÚBLICO-ALVO:**

A comunidade acadêmica em geral e, principalmente aos discentes da disciplina Administração Financeira e Orçamento Empresarial, bem como, às pessoas desejosas de construir um empreendimento.

#### **1.4 – JUSTIFICATIVA:**

A elevada competição no mercado, a escassez de recursos e a mortalidade das empresas representam um permanente desafio para o empreendedor em qualquer organização ou ramo de atividade. Esse desafio exige um planejamento melhor para a pessoa interessada em empreender. Dessa forma, demonstra-se o interesse na realização do estudo, buscando evidenciar a rentabilidade do negócio.

#### **1.5 – METODOLOGIA DO ESTUDO:**

Para a execução do trabalho foram executadas pesquisas bibliográficas feitas nos acervos da Universidade Federal do Pará, acervo pessoal, bem como, na *Internet*. A produção redacional é própria das discentes com citações dos livros consultados.



## CAPÍTULO II

### **Plano de Negócios (Business Plan)**

#### **2.1 – Conceito:**

O termo Plano de Negócios nos remete à palavra Planejamento. Planejar é tarefa relevante e correta para o sucesso de um empreendimento. Pois, como afirma Dornelas em seu livro *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios (2005:95): existe uma importante ação que somente o próprio empreendedor pode e deve fazer pelo seu empreendimento: planejar, planejar e planejar.*

Esse planejamento se dá através do Plano de Negócios ou *Business Plan* – palavra oriunda da língua inglesa.

O Plano de Negócios é um documento escrito descrevendo o modelo de negócios que sustenta a empresa. É, pois, uma ferramenta de gestão, dinâmica, que precisa ser atualizada constantemente para continuar sendo útil à empresa.

Sua elaboração está direcionada, não só para empresas que pretendem iniciar suas atividades, mas, também, para as empresas que se encontram em funcionamento, como forma de mostrar não só as pretensões futuras do negócio, mas, como está seu desempenho atualmente no mercado.

A importância da utilização do Plano de Negócios se dá, ainda, pela necessidade do empreendedor captar recursos financeiros junto a Instituições Financeiras e Investidores.

Basicamente, são objetivos do Plano de Negócios: a utilização como ferramenta de gestão, a mensuração dos resultados e a captação de recursos.

#### **2.2 – Público-alvo do Plano de Negócios:**

- **Fornecedores:** por ocasião da compra de mercadorias e matéria-prima e para negociar a forma de pagamento;
- **Clientes:** no momento da venda do produto ou serviço e na publicidade da empresa;

- **Sócios:** como forma de convencê-lo a fazer parte do empreendimento e formalizar a sociedade;
- **Empresa (comunicação interna):** Gerência com Conselho de Administração e empregados;
- **Incubadoras:** Universidades, Prefeituras, Sebrae, Governo e Associações entre outras, como forma de outorgar financiamentos;
- **Parceiros:** No sentido de definir estratégias e discutir formas de interação entre as partes.

## **CAPÍTULO III**

### **Aplicação Prática do Plano de Negócios**

Estudo da viabilidade de um empreendimento na prestação de serviços de loja de roupas.

O empreendimento consiste em oferecer aos clientes peças de roupas masculinas, femininas, adulto e infantil.

O Plano de Negócios pretende demonstrar em sua elaboração o quanto será necessário para implantação e funcionamento do empreendimento e qual a viabilidade de retorno do capital investido.

#### **3.1 - Considerações iniciais sobre o Empreendimento**

##### **3.1.1 - Qual é o tipo do negócio?**

É uma loja de roupas, que visa oferecer as ultimas tendências de moda do vestuário masculino, feminino, adulto e infantil.

Dentre tantas peças existentes iremos trabalhar basicamente com a venda de: calça masculina, calça feminina, vestido adulto, vestido infantil, bermuda masculina, bermuda infantil, short masculino, short feminino, blusa feminina, camisa masculina, totalizando assim 10 produtos.

##### **3.1.2 - Qual a situação do Negócio?**

O negócio encontra-se em fase inicial do planejamento e coleta de informações.

##### **3.1.3 - Qual o perfil da empresa?**

Apresenta-se como uma sociedade do tipo Empresário, definida pelo Novo Código Civil Brasileiro (Lei 10.406 de 10/01/2002) como Pessoa Física que exerce

profissionalmente a atividade econômica organizada para a produção ou comercialização de bens ou serviços.

### 3.1.4 - Qual a fonte de recursos?

Os recursos necessários para implantação do empreendimento são de caráter próprio.

M J FASHION Ltda.  
Av. Nazaré, 2030  
Baírrro: Nazaré - Fone: (91) 4006.5000  
Belém - Pa  
CEP: 66.080-030

M J  
FASHION

[www.mjfashion.com.br](http://www.mjfashion.com.br)

Belém -Pará  
Dez/ - 2008

## **1 – SUMÁRIO EXECUTIVO:**

Este Plano de Negócios foi desenvolvido com o objetivo de dar suporte técnico ao empresário no momento em que tomar a decisão de montar um empreendimento no segmento de locação.

A empresa denominada **M J FASHION** localizada em um bairro nobre de Belém, funcionará em um imóvel alugado pelo valor de R\$ 2.000,00 e está em fase inicial de Planejamento e pretende consolidar-se como a melhor opção no segmento de roupas, de forma que garanta a sustentabilidade do empreendedor, uma vez que se apresenta como alternativa de renda. Possuirá um ambiente agradável com exposição de roupas em vitrines e araras e organizadas, em prateleiras, de maneira a facilitar ao cliente a melhor escolha do produto.

## **2 – DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO:**

A **M J FASHION** fornecerá aos seus clientes peças de vestuário masculino, feminino ,adulto e infantil de acordo com as tendências do mercado nacional e internacional, apresentando um ambiente onde as pessoas poderão encontrar os lançamentos do momento.

A boutique está instalada na Av. Nazaré, 2030, em Belém, bairro nobre, em um imóvel alugado, detentor de uma clientela exigente por um bom atendimento, com estacionamento para clientes. O ponto comercial é estratégico, por permitir boa visualização aos nossos clientes.

### **2.1 – Plano Estratégico:**

A estratégia do empreendimento, que se encontra em fase inicial é consolidar-se no momento da escolha e compra da peça de roupa, criando uma base fiel de clientes, tendo como objetivo primordial o atendimento e a prestação de serviços de qualidade a preço de mercado.

## **2.2 –Produtos e Serviços:**

Os produtos oferecidos no empreendimento baseiam-se numa pesquisa que procurou observar quais as tendências da moda atual tanto em Belém, como nas demais cidades brasileiras e quais os anseios da sociedade belenense quanto ao vestuário.

## **2.3 –Análise de Mercado:**

A oportunidade dos clientes encontrarem um ambiente que satisfaça suas necessidades. O mercado de roupas se propõe a preencher essa lacuna. A maioria das pessoas mesmo sem alguma, necessidade de comprar roupas, acabam sendo seduzidos pelas tendências da moda, ao passarem pelas vitrines das cidades e verem os últimos lançamentos expostos para venda. Principalmente se estiverem com um preço bastante atrativo, que é o que pretendemos oferecer também aos nossos clientes.

## **2.4 – Plano de Marketing:**

A **M J FASHION** pretende utilizar como estratégias o investimento na qualidade do atendimento e nos serviços prestados, como principal diferencial em relação aos concorrentes, para que os mesmos recomendem a outros o espaço de empreendimento. Bem como, poderão ser feitas promoções com descontos nas peças que não fizerem mais parte dos lançamentos e ainda aos clientes fiéis que fizerem uma compra razoável seja em quantidade ou valor. Utilizará, também, como meios de divulgação panfletagens, cartazes, faixas, anúncios em jornais e rádios.

### 3 – DADOS FINANCEIROS:

#### 3.1 – Fontes de Recursos Financeiros:

Os recursos necessários para a implantação do empreendimento foram frutos de 3 anos de poupanças pessoais, sendo, no momento, todo o capital próprio, não havendo, portanto, capital de terceiros, depositamos em uma conta corrente em nome das duas sócias o valor de R\$ 3.082 que inicialmente será utilizado para cobrir as despesas de primeira necessidade.

#### 3.2 – Investimentos Necessários:

O empreendimento terá início com os Investimentos Necessários, considerando-se a aplicação dos recursos no Ativo Circulante, Ativo Fixo, Despesas pré-operacionais e Despesas fixas.

#### M J BUTIQUE

Investimento Inicial			R\$ 9.058,00
<b>Banco</b>			<b>R\$ 3.082,00</b>
<b>Despesas Pré-Operacionais</b>			<b>R\$ 1.860,00</b>
Abertura da Empresa			R\$ 600,00
Confecção de Nota Fiscal			R\$ 430,00
Honorários do Contador			R\$ 415,00
Honorário Advocatícios			R\$ 415,00
<b>Máquinas e Equipamentos</b>	<b>Unid</b>	<b>R\$</b>	<b>R\$ 9.058,00</b>
Balcão	1	450,00	450,00
Prateleiras	8	210,00	1.680,00
Armários	2	485,00	970,00
Mesa p/ Escritório	1	360,00	360,00
Vitrine	1	655,00	655,00
Cadeiras	3	80,00	240,00
Microcomputador	1	1.370,00	1.370,00
Impressora	1	310,00	310,00
Fax	1	280,00	280,00
Máquina Autenticadora	1	430,00	430,00

Sofá	1	300,00	300,00
Tapete	1	90,00	90,00
Bebedouro	1	88,00	88,00
Ar condicionado	1	850,00	850,00
Cafeteira	1	85,00	85,00
Espelhos	3	300,00	900,00
<b>Custos Variáveis</b>			<b>R\$ 13.600,00</b>
Mercadorias	-	-	R\$ 13.350,00
Embalagens	-	-	R\$ 250,00
<b>Custos Fixos</b>			<b>R\$ 3.365,80</b>
Conexão c/ Internet	1		R\$ 89,00
Água			R\$ 18,00
Energia Elétrica			R\$ 58,00
Telefone			R\$ 45,00
Publicidade			R\$ 250,00
Depreciação de Máquinas e Equipamentos			R\$ 905,80
Aluguel			R\$ 2.000,00
<b>Despesas Fixas</b>			<b>R\$ 3.530,90</b>
Pró-labore			R\$ 1.494,00
Honorário do Contador			R\$ 415,00
Material de Expediente			R\$ 112,50
Material de Limpeza			R\$ 15,40
Sálario do Vendedor			R\$ 747,00
Salário do Segurança			R\$ 747,00

### 3.3 – Balanço Patrimonial:

O Balanço Patrimonial Inicial foi projetado tendo por base os Investimentos necessários ao empreendimento. Apresentamos a seguir a projeção do Balanço Patrimonial Inicial, onde evidenciamos as origens e aplicações dos recursos.

(conforme anexo 1)

### 3.4 – Demonstração do Resultado do Exercício – DRE:

Para elaboração da DRE, foi considerado o primeiro ano de atividade da empresa. Considerou-se uma taxa de crescimento de 20% anual no volume de venda do serviço e considerou-se o IGP-DI (Índice Geral de Preço – Disponibilidade Interna) de 2007, de 5,8827% para corrigir os custos e despesas da prestação do serviço a cada ano.



O preço de venda do serviço foi calculado com margem de lucro de 0,15 % a 0,32% em média no primeiro ano, acompanhando o preço de mercado em todos os anos.

**(Conforme anexo 2)**

### **3.5– Projeção do Fluxo de Caixa:**

O Fluxo de caixa foi elaborado com uma projeção para 5 anos, feito para cada um dos dez produtos que serão oferecidos pela loja.

**(conforme anexo 3)**

### **3.6 – Ponto de Equilíbrio:**

O Ponto de Equilíbrio ocorre quando as vendas igualam-se com os custos e despesas totais. Isso significa que de acordo com as informações, a loja oferecerá dez produtos, já citados anteriormente e o ponto de equilíbrio para cada um será respectivamente de R\$ 38,00, R\$50,00, R\$61,00, R\$20,00, R\$20,00, R\$33,00, R\$17,00, R\$16,00, R\$40,00, R\$17,00. Isso para cada unidade do produto.

## **4 – ANÁLISE DE INDICADORES DE AVALIAÇÃO DE NEGÓCIOS:**

Os investimentos são analisados através de duas técnicas específicas, apresentadas a seguir:

### **4.1 - Taxa de Retorno Contábil:**

É a relação entre o fluxo de caixa anual esperado e o valor do investimento. Responderá a pergunta: *Quantos reais, em média, são gerados por real médio de investimento?*

Taxa de Retorno Contábil =	Fluxo Caixa anual
	Investimento

### **4.2 - Tempo de Retorno de Capital Investido – Payback:**

É a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do projeto. O prazo de *payback* indica em quanto tempo ocorre a recuperação do investimento.

Responderá a pergunta: *Qual o prazo em que será recuperado o desembolso do investimento inicial?*

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

#### 4.3 – Técnicas de Fluxo de Caixa descontado:

São feitas através de dois métodos analíticos: Valor Presente Líquido (VPL) e Taxa Interna de Retorno(TIR).

##### 4.3.1 – Valor Presente Líquido:

O VPL é uma estimativa do valor atual para futuros fluxos de real que estão sendo gerados pelo projeto, deduzindo-se o investimento feito inicialmente. Caso o VPL seja positivo, o projeto será viável, indicando que o valor presente dos futuros fluxos de caixa é maior que o investimento inicial. Do contrário, o projeto será inviável.

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

O cálculo da TIR deve ser feito no sentido de descobrir o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido e ainda não recuperado em um investimento. É, portanto, a taxa de juros que torna o valor presente das entradas de caixa igual ao valor presente das saídas de caixa.

#### 4.4 – Observações acerca do Negócio:

Ao analisarmos as projeções realizadas para os cinco períodos, a Demonstração do Resultado do Exercício e os Métodos Práticos de análise do investimento, faz-se as seguintes observações acerca do Negócio:

O tempo de retorno de investimento se dará em 5 meses, um tempo considerado excelente para o investimento.

Comparando a TIR – Taxa Interna de Retorno verificamos que em todos os produtos está é superior a TMA (Taxa Mínima de Atratividade), constatamos que o empreendimento é considerado economicamente atrativo.

## **5 – Comentários e Conclusões:**

Ao elaborarmos o trabalho exercitamos alguns conceitos e fórmulas aprendidos no decorrer do curso, em especial, nas disciplinas Contabilidade de Custos, Análise de Custos e introdução a Metodologia da contabilidade, porém podemos perceber que para a elaboração de um trabalho desta grandeza seria necessário maior embasamento contábil que poderia ser adquirido nas disciplinas Análise das Demonstrações Contábeis I e II, as quais infelizmente não tivemos ainda a oportunidade de estudar, contudo com bastante dedicação e sacrifício fizemos o possível para a elaboração deste trabalho, As incertezas estiveram, em alguns momentos, presentes no trabalho, provocadas pelas lacunas deixadas por nós discentes, e conseqüentemente acarretando em alguns erros que possam estar aqui presentes

Ressaltamos que, independente das dificuldades surgidas, percebemos o quanto é importante a produção de conhecimento para nossa vida acadêmica.

Neste trabalho, destacamos a relevância da elaboração de um Plano de Negócios para a viabilidade econômico-financeira de qualquer empreendimento. Mas, sobretudo, é válido ressaltarmos a importância da elaboração do trabalho para nossa vida profissional.

## **BIBLIOGRAFIA**

**DIAS**, Antônia Maria Batista de Souza. *Estudo da Viabilidade econômico-financeira de uma empresa na Região Metropolitana de Belém sob a Ótica do plano de negócios*. 91 fls. Monografia. Belém-Pará. 2004.

**DORNELAS**, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro.Campus. 2005.

**MARTINS**. Eliseu. *Contabilidade de Custos*. São Paulo. Atlas. 1993.

### **Sites consultados:**

[www.geranegocios.com.br](http://www.geranegocios.com.br)

[www.peritocontador.com.br/heber/ConteudoAdmFin2004.xls](http://www.peritocontador.com.br/heber/ConteudoAdmFin2004.xls)

[www.peritocontador.com.br/heber/TccProjPesq.doc](http://www.peritocontador.com.br/heber/TccProjPesq.doc)

[www.peritocontador.com.br/heber/TccRoteiro.doc](http://www.peritocontador.com.br/heber/TccRoteiro.doc)

[www.planodenegocios.com.br](http://www.planodenegocios.com.br)

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

**ANEXOS****ANEXO 1- BALANÇO DE BERTURA**

<b>BALANÇO DE ABERTURA - M J FASHION</b>			
<b>ATIVO</b>	<b>R\$</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>R\$</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>3.082,00</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>-</b>
DISPONIBILIDADES			
BANCO CONTA MOVIMENTO	3.082,00		-
			-
	-		
	-	<b>PATRIMONIO LIQUIDO</b>	<b>14.000,00</b>
<b>ATIVO PERMANENTE</b>	<b>9.058,00</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>14.000,00</b>
IMOBILIZADO			
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	9.058,00		
<b>DIFERIDO</b>	<b>1.860,00</b>		
GASTOS PRÉ-OPERACIONAIS	1.860,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>14.000,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>14.000,00</b>

## ANEXO 2- DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>
<b>EM 31 DE DEZEMBRO</b>

	2008	A.V (%)
<b>RECEITA BRUTA</b>	14.298,98	100%
<b>IMPOSTOS E DEDUÇÕES S/ VENDAS</b>	1000,9286	17%
<b>RECEITA LIQUIDA</b>	13.298,05	
<b>CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA</b>	3.988,69	5,49%
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>9.309,36</b>	
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>	<b>3207,98</b>	
Com Pessoal	2.784,82	25,14%
Aluguel	230	3,48%
Gerais	193,16	10,10%
<b>LUCRO ANTES DO IR E CSLL</b>	6.101,02	
IR e CSLL	1.464,25	9,31%
<b>LUCRO LIQUIDO</b>	<b>4.636,77</b>	<b>29,48%</b>

## ANEXO 3- FLUXO DE CAIXA

<b>1 - CALÇA MASC</b>				
<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO3</b>	<b>ANO4</b>	<b>ANO5</b>
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
5.045,56	5.045,56	8.839,31	13.905,32	20.633,15
<b>14.499,70</b>	<b>18.849,60</b>	<b>24.504,48</b>	<b>31.855,83</b>	<b>41.412,58</b>
<b>4.864,95</b>	<b>5.151,14</b>	<b>5.454,16</b>	<b>5.775,02</b>	<b>6.114,74</b>
<b>4.589,18</b>	<b>4.859,15</b>	<b>5.145,00</b>	<b>5.447,67</b>	<b>5.768,14</b>
9.454,13	10.010,29	10.599,17	11.222,68	11.882,88
<b>5.045,56</b>	<b>8.839,31</b>	<b>13.905,32</b>	<b>20.633,15</b>	<b>29.529,70</b>

<b>2 - CALÇA FEM.</b>				
<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO3</b>	<b>ANO4</b>	<b>ANO5</b>
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
4.622,17	4.622,17	8.514,19	13.721,20	20.646,36
<b>15.010,43</b>	<b>19.513,56</b>	<b>25.367,62</b>	<b>32.977,91</b>	<b>42.871,28</b>
<b>4.651,77</b>	<b>4.925,42</b>	<b>5.215,17</b>	<b>5.521,96</b>	<b>5.846,80</b>
<b>5.736,48</b>	<b>6.073,94</b>	<b>6.431,25</b>	<b>6.809,58</b>	<b>7.210,17</b>
10.388,25	10.999,36	11.646,42	12.331,55	13.056,97
<b>4.622,17</b>	<b>8.514,19</b>	<b>13.721,20</b>	<b>20.646,36</b>	<b>29.814,31</b>

**3 - VESTIDO ADULTO**

ANO 1	ANO 2	ANO3	ANO4	ANO5
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
2.150,31	2.150,31	5.300,71	9.543,61	15.215,42
<b>12.538,31</b>	<b>16.299,80</b>	<b>21.189,74</b>	<b>27.546,66</b>	<b>35.810,66</b>
<b>4.651,51</b>	<b>4.925,15</b>	<b>5.214,88</b>	<b>5.521,65</b>	<b>5.846,48</b>
<b>5.736,48</b>	<b>6.073,94</b>	<b>6.431,25</b>	<b>6.809,58</b>	<b>7.210,17</b>
10.387,99	10.999,09	11.646,13	12.331,24	13.056,65
<b>2.150,31</b>	<b>5.300,71</b>	<b>9.543,61</b>	<b>15.215,42</b>	<b>22.754,01</b>

**4 - VESTIDO INFANTIL**

ANO 1	ANO 2	ANO3	ANO4	ANO5
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
1.069,15	1.069,15	2.361,72	4.099,22	6.418,51
<b>5.098,70</b>	<b>6.628,31</b>	<b>8.616,80</b>	<b>11.201,85</b>	<b>14.562,40</b>
<b>2.021,78</b>	<b>2.140,71</b>	<b>2.266,65</b>	<b>2.399,99</b>	<b>2.541,17</b>
<b>2.007,77</b>	<b>2.125,88</b>	<b>2.250,94</b>	<b>2.383,35</b>	<b>2.523,56</b>
4.029,55	4.266,59	4.517,58	4.783,34	5.064,73
<b>1.069,15</b>	<b>2.361,72</b>	<b>4.099,22</b>	<b>6.418,51</b>	<b>9.497,67</b>



**5 - BERMUDA MASC**

ANO 1	ANO 2	ANO3	ANO4	ANO5
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
5.459,39	5.459,39	9.182,91	14.146,18	20.728,35
<b>14.107,56</b>	<b>18.339,83</b>	<b>23.841,78</b>	<b>30.994,31</b>	<b>40.292,60</b>
<b>5.206,29</b>	<b>5.512,56</b>	<b>5.836,84</b>	<b>6.180,21</b>	<b>6.543,77</b>
<b>3.441,89</b>	<b>3.644,36</b>	<b>3.858,75</b>	<b>4.085,75</b>	<b>4.326,10</b>
8.648,17	9.156,92	9.695,59	10.265,96	10.869,87
<b>5.459,39</b>	<b>9.182,91</b>	<b>14.146,18</b>	<b>20.728,35</b>	<b>29.422,73</b>

**6 -BERMUDA FEM.**

ANO 1	ANO 2	ANO3	ANO4	ANO5
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
2.145,75	2.145,75	4.230,31	7.025,01	10.747,85
<b>8.120,05</b>	<b>10.556,06</b>	<b>13.722,88</b>	<b>17.839,74</b>	<b>23.191,66</b>
<b>2.532,41</b>	<b>2.681,38</b>	<b>2.839,12</b>	<b>3.006,14</b>	<b>3.182,98</b>
<b>3.441,89</b>	<b>3.644,36</b>	<b>3.858,75</b>	<b>4.085,75</b>	<b>4.326,10</b>
5.974,30	6.325,75	6.697,87	7.091,89	7.509,08
<b>2.145,75</b>	<b>4.230,31</b>	<b>7.025,01</b>	<b>10.747,85</b>	<b>15.682,58</b>

**7 - SHORT MASC**

ANO 1	ANO 2	ANO3	ANO4	ANO5
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
916,42	916,42	2.024,33	3.513,62	5.501,58
<b>4.370,32</b>	<b>5.681,41</b>	<b>7.385,83</b>	<b>9.601,58</b>	<b>12.482,06</b>
<b>1.732,95</b>	<b>1.834,90</b>	<b>1.942,84</b>	<b>2.057,13</b>	<b>2.178,15</b>
<b>1.720,94</b>	<b>1.822,18</b>	<b>1.929,38</b>	<b>2.042,87</b>	<b>2.163,05</b>
3.453,90	3.657,08	3.872,22	4.100,01	4.341,20
<b>916,42</b>	<b>2.024,33</b>	<b>3.513,62</b>	<b>5.501,58</b>	<b>8.140,86</b>

**8 -SHORT FEM.**

ANO 1	ANO 2	ANO3	ANO4	ANO5
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
1.112,87	1.112,87	2.205,74	3.671,13	5.623,40
<b>4.260,02</b>	<b>5.538,03</b>	<b>7.199,44</b>	<b>9.359,27</b>	<b>12.167,05</b>
<b>1.426,20</b>	<b>1.510,10</b>	<b>1.598,94</b>	<b>1.693,00</b>	<b>1.792,59</b>
<b>1.720,94</b>	<b>1.822,18</b>	<b>1.929,38</b>	<b>2.042,87</b>	<b>2.163,05</b>
3.147,15	3.332,29	3.528,31	3.735,87	3.955,64
<b>1.112,87</b>	<b>2.205,74</b>	<b>3.671,13</b>	<b>5.623,40</b>	<b>8.211,41</b>

**9 - BLUSA FEM.**

ANO 1	ANO 2	ANO3	ANO4	ANO5
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
434,78	434,78	1.476,78	2.885,00	4.772,47
<b>4.214,49</b>	<b>5.478,83</b>	<b>7.122,48</b>	<b>9.259,23</b>	<b>12.037,00</b>
<b>911,46</b>	<b>965,08</b>	<b>1.021,85</b>	<b>1.081,97</b>	<b>1.145,62</b>
<b>2.868,24</b>	<b>3.036,97</b>	<b>3.215,63</b>	<b>3.404,79</b>	<b>3.605,09</b>
3.779,70	4.002,05	4.237,48	4.486,76	4.750,70
<b>434,78</b>	<b>1.476,78</b>	<b>2.885,00</b>	<b>4.772,47</b>	<b>7.286,29</b>

**10 - CAMISA MASC.**

ANO 1	ANO 2	ANO3	ANO4	ANO5
TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
975,73	975,73	1.895,16	3.127,28	4.768,07
<b>3.574,31</b>	<b>4.646,60</b>	<b>6.040,58</b>	<b>7.852,76</b>	<b>10.208,58</b>
<b>877,63</b>	<b>929,26</b>	<b>983,93</b>	<b>1.041,81</b>	<b>1.103,09</b>
<b>1.720,94</b>	<b>1.822,18</b>	<b>1.929,38</b>	<b>2.042,87</b>	<b>2.163,05</b>
2.598,58	2.751,44	2.913,30	3.084,68	3.266,15
<b>975,73</b>	<b>1.895,16</b>	<b>3.127,28</b>	<b>4.768,07</b>	<b>6.942,44</b>