



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA
PROFESSOR HEBER MOREIRA**



José Otávio M. dos Santos 04117004001

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

**BELÉM-PA
2008**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA
PROFESSOR HEBER MOREIRA**

José Otávio M. dos Santos 04117004001

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

**Trabalho realizado com a finalidade
de obter conceito na disciplina de
Administração Financeira e Orçamentária**

Professor Orientador: Heber Lavor Moreira

Aprovação em: _____

Conceito: _____

BELEM-PA
2008
ÍNDICE

Conteúdo

SINOPSE	4
INTRODUÇÃO	5
ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA EMPRESARIAL	6
Business Plan - Empresa "JAMBOCK FARDAMENTOS LTDA"	6
Informação Geral sobre a empresa e o Negócio	6
1.3 RECURSOS NECESSÁRIOS	6
1.3 PONTOS FORTES E FRACOS	6
1.4 BENEFÍCIOS ESPERADOS	7
2 - ANÁLISE DA EMPRESA	7
2.1. DADOS HISTÓRICOS	7
2.2 RAMO DE ATIVIDADE	7
2.4 - LOCALIZAÇÃO	8
2.3 – FORNECEDORES	8
4 - ADMINISTRADOR DA EMPRESA	8
4.1 PESSOAL	9
5 - DADOS FINANCEIROS	9
5.1 INVESTIMENTO INICIAL	9
5.2 BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA	9
5.3 - Quadro Estrutural de Custo	9
4 - Preço de Venda	12
DEFINIÇÃO DE PREÇO	12
5.5 - MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	13
5.6 - PONTO DE EQUILÍBRIO	13
5.7 FLUXO DE CAIXA	13
5.7.1 Projeção de Vendas	13
5.8 VALOR PRESENTE LIQUIDO - VPL	15
5.8.1 Taxa Interna de Retorno – TIR	16
5.8.2 Período de Payback ou Tempo de Retorno de Investimento	16
5.8.3 Balanço Patrimonial Final	17
5.9 Análise dos Índices Financeiros	18
5.9.3 Índices de Estrutura de Capitais de Solvência	19
6 CONCLUSÃO	19
7 BIBLIOGRAFIA	20

SINOPSE

Este trabalho tem o propósito evidenciar a viabilidade econômica de um empreendimento, no ramo do comércio de fardamento militar, sua potencialidade e possíveis fracassos. Analisar e detectar dificuldades que a empresa possa ter ao longo de suas atividades.

Com isso elaborar estratégias de negócios com o intuito de tornar a empresa competitiva e superar suas limitações através da qualidade de seus produtos e uma boa política de preços.

INTRODUÇÃO

O Brasil possui um dos povos mais empreendedores do mundo seja pela informalidade ou pela formalidade. Diante disso, devem-se aproveitar as oportunidades que o mercado oferece. Mas para isso, as empresas necessitam-se preparar gerencialmente, pois também é grande o índice de mortalidade das empresas, que não estavam preparadas para a acurada batalha da concorrência.

Nesse caso, um bom planejamento é indispensável, fins de reduzir os riscos e prejuízos que possam surgir.

Planejar significa ter um rumo a seguir. Antes de implantar qualquer negocio deve-se ter em mente que investir traz lucros, mas também pode trazer prejuízos. Dessa maneira o melhor a fazer antes de iniciar qualquer negocio é elaborar estratégias de mercado.

Diante do exposto, esse estudo tem a finalidade de mostrar através de um bom planejamento a viabilidade de um negocio.

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA EMPRESARIAL

Business Plan - Empresa "JAMBOCK FARDAMENTOS LTDA"

Informação Geral sobre a empresa e o Negócio

1 - PROSPECTO ELUCIDATIVO

1.1 - SUMÁRIO PARA DECISÃO

Torna-se necessário tomar algumas providências, para a abertura do empreendimento, tais como:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretária da Receita Federal;
- Registro na Secretária da Fazenda;
- Registro na Prefeitura do Município;
- Registro no INSS; (Somente quando não tem o CNPJ – Pessoa autônoma – Receita Federal);
- Registro no Sindicato Patronal;

O novo empresário deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar seu empreendimento para obter informações quanto às instalações físicas da empresa (com relação à localização), e também o Alvará de Funcionamento. Além disso, deve consultar o PROCON para adequar seus produtos às especificações do Código de Defesa do Consumidor (LEI N°. 8.078 DE 11.09.1990).

1.2 - POTENCIALIDADES DA EMPRESA

O comércio de fardamento para militares da aeronáutica que abrange Belém e região Metropolitana, vem sendo uma alternativa interessante, já que existem poucas empresas só oferecem esse tipo de mercadoria.

Outra vantagem da empresa, é que ela está bem localizada, de fácil acesso, próximo dos quartéis da aeronáutica.

1.3 RECURSOS NECESSÁRIOS

Faz-se necessário para abrir o empreendimento, um local que seja próprio ou alugado, o valor necessário para legalização do mesmo, equipamentos, material de limpeza, produtos para venda e mão-de-obra.

1.3 PONTOS FORTES E FRACOS

Pontos fortes: boa localização, perto dos quartéis da aeronáutica e bom preço; e

Pontos fracos: dificuldade e mercado restrito.

1.4 BENEFÍCIOS ESPERADOS

Reconhecimento e consolidação no ramo de negócio escolhido;
Vendas lucrativas e de maior qualidade; e
Ampliação da vendas para militares do exercito e da marinha.

2 - ANÁLISE DA EMPRESA

2.1. DADOS HISTÓRICOS

A loja vende fardamento militar, produtos da mais alta qualidade e oferecendo um bom atendimento a seus clientes.

2.2 RAMO DE ATIVIDADE

Micro empresa que atua na venda de fardamento para as forças armadas de uso exclusivo da aeronáutica.

2.2.1 - PRODUTOS

Camiseta Camuflada;
Camiseta de Ed. Física;
Camisa Azul (7º B);
Calça azul (7º B);
Calça camuflada;
Cinto;
Bute;
Calção de Ed. Física;
Boné;
Distintivo;
Kepe;
Meia branca;
Meia preta;
Sapato preto;
Tenis branco; e
Gandola.

2.3 - ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO

O atendimento é fator estratégico, por isso o serviço deve ser extremamente ágil e satisfatório para o cliente. Um fator importante é a qualidade dos produtos.

Outro fator estratégico é futuramente a criação do site da loja, que facilitará bastante a vida do cliente com a possibilidade de aumentar significativamente o numero de vendas. Com a criação do site, o cliente terá a opção de pesquisar preços e escolher produtos de forma cômoda, sem sair de casa ou do trabalho, comparecendo na loja apenas para comprar o produto, sem perca de tempo.

2.4 - LOCALIZAÇÃO

A Jambock Fardamentos Militar LTDA tem sua sede no município de Belém e atua na região metropolitana desta cidade. Situada a Avenida Dr. Freitas nº. 822, Marco, CEP 66170-070.

A empresa entrou nesse mercado para suprir a escassez de fardamento de militares da aeronáutica, haja vista que do grande efetivo de militares da aeronáutica e existir poucas lojas desse setor.

2.2 PROPAGANDA

Optou-se em utilizar os serviços uma gráfica para confecção de planfetos para serem distribuídos próximo aos quartéis da aeronáutica.

2.3 – FORNECEDORES

Decidiu-se em adquirir os produtos de um fornecedor de São Paulo, tendo em vista que ele está de acordo com os padrões de fardamento utilizado pela Aeronáutica.

3 - MERCADOS

MERCADO: é a relação entre a oferta – pessoa ou empresas que desejam vender bens e serviços – e a procura - pessoa ou empresas que querem comprar bens ou serviços. Os mercados podem ser: consumidor, concorrente ou fornecedor.

A empresa irá produzir produtos ou serviços para satisfazer as necessidades de clientes que, agrupados, chamamos de mercado consumidor. Dessa forma, para que uma empresa obtenha sucesso no seu negócio, a determinação do mercado-alvo é de extrema importância no desenvolvimento do negócio. Esta determinação permitirá identificar segmentos de mercado específicos que devem ser conquistados e, também, mostrará os caminhos para alcançá-los. Com um grande número de quartéis da aeronáutica em Belém e a dificuldade desses militares em adquirir fardamento e a possibilidade de estender esse segmento para militares de outras forças, entende-se uma oportunidade de mercado.

O mercado concorrente é composto pelas pessoas ou empresas que oferecem mercadorias ou serviços iguais ou semelhantes àqueles ofertados por sua empresa.

Conhecer os pontos fortes e fracos de seus concorrentes, as características dos produtos que são oferecidos, os preços e as condições de comercialização no qual praticam e a tecnologia que usam dará condições para você estabelecer uma estratégia de atuação para competir em pé de igualdade ou supera-los.

O mercado fornecedor consiste no conjunto de pessoas ou organizações que abastecem a empresa de matéria-prima, equipamentos, mercadorias e outros materiais necessários. Saber quem são eles, onde estão se têm quantidades disponíveis e suficientes de matéria-prima, que preços e condições de fornecimento praticam, serão fundamentais para a estratégia de suprimentos da sua empresa.

4 - ADMINISTRADOR DA EMPRESA

José Otávio M. dos Santos: 100%

4.1 PESSOAL

Inicialmente, serão contratadas duas funcionárias, devido ao tamanho e volume do negócio que ainda é pequeno, elas ficarão responsáveis diretamente pelas vendas, tendo sempre a supervisão do administrador da empresa. O administrador optou receber na forma de pro labore um valor pequeno, como forma de contenção de despesas já que o negócio está apenas no começo, fato que levou o mesmo a temer por maiores riscos. Projeta-se aumentar o valor do pró-labore a partir do momento de estabilização total do negócio.

5 - DADOS FINANCEIROS

5.1 INVESTIMENTO INICIAL

O investimento inicial do negócio gira em torno de R\$ 20.000,00 (Vinte mil reais), conforme descrito a seguir:

5.2 BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA

BALANÇO DE ABERTURA			
JAMBOCK FARDAMENTOS MILITARES LTDA			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	15.110,80	CIRCULANTE	
Disponível	4.594,30		
Caixa	4.594,30		
Estoque	10.516,50		
Mercadorias	10.516,50		
PERMANENTE	1.399,80	EXIGIVEL A LONGO PRAZO	
Imobilizado	1.399,80		
Bebedouro	249,80		
Condicionador de ar	1.150,00		
(-) Depreciação			
DIFERIDO	3.489,40	PATRIMÔNIO LIQUIDO	
Gastos Pré-Operacionais	3.489,40	Capital Social	
(-) Amortização	-	Integralizado	20.000,00
TOTAL	20.000,00	20.000,00	

5.3 - Quadro Estrutural de Custo

Para que seja possível a comercialização das mercadorias, mensalmente será necessária a compra de mercadorias e a empresa necessita computar seus custos para que possa calcular sua margem de lucro.

Apresentaremos esses custos a seguir:

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS (QEC)					
CUSTOS VARIÁVEIS				DESPESAS/CUSTOS FIXOS	
Descrição	Qtd. Vendida	Unid.	Total R\$	Descrição	Total R\$
Camiseta Camuflada	50	5,00	250,00	Aluguel do imóvel	500,00
Camiseta de Ed. Física	40	6,00	240,00	Água Mineral	54,00
Camisa Azul (7° B)	50	15,00	750,00	Energia	97,00
Calça azul (7° B)	50	16,00	800,00	Pessoal	830,00
Calça camuflada	50	16,00	800,00	Pro Labore	1.600,00
Cinto	30	3,50	105,00	Honorários Contador	450,00
Bute	50	41,00	2.050,00	Conta de telefone	140,00
Calção de Ed. Física	40	6,00	240,00	Gráfica	50,00
Bone	35	7,00	245,00	Mat.de uso/consumo	32,50
Distintivo	40	3,60	144,00	Mat.limpeza/higiene	21,50
Kepe	45	27,50	1.237,50	Depreciação	11,67
Meia branca	30	3,00	90,00	Amortização	11,63
Meia preta	30	3,00	90,00	Total Custos Fixos	3.798,30
Sapato preto	50	35,00	1.750,00		
Tenis branco	50	15,00	750,00		
Gandola	50	19,50	975,00		
Total C. Variaveis	690	222,10	10.516,50		
DESPESAS VARIÁVEIS					
Embalagens	330	0,10	33,00		
Comissão	2	41,50	83,00		
2. Total Despesas Variáveis			116,00		

Critério de Rateio p/ custos/ despesas		
Descrição	%	Valor
Camiseta Camuflada	2,38%	90,29
Camiseta de Ed. Física	2,28%	86,68
Camisa Azul (7° B)	7,13%	270,88
Calça azul (7° B)	7,61%	288,94
Calça camuflada	7,61%	288,94
Cinto	1,00%	37,92
Bute	19,49%	740,41
Calção de Ed. Física	2,28%	86,68
Bone	2,33%	88,49
Distintivo	1,37%	52,01
Kepe	11,77%	446,95
Meia branca	0,86%	32,51
Meia preta	0,86%	32,51
Sapato preto	16,64%	632,06
Tenis branco	7,13%	270,88

CUSTOS/DESPESAS VARIÁVEIS E FIXOS			
Descrição	C.Variavel	Desp.Var.	C. Fixos
Camiseta Camuflada	250,00	2,76	90,29
Camiseta de Ed. Física	240,00	2,65	86,68
Camisa Azul (7° B)	750,00	8,27	270,88
Calça azul (7° B)	800,00	8,82	288,94
Calça camuflada	800,00	8,82	288,94
Cinto	105,00	1,16	37,92
Bute	2.050,00	22,61	740,41
Calção de Ed. Física	240,00	2,65	86,68
Bone	245,00	2,70	88,49
Distintivo	144,00	1,59	52,01
Kepe	1.237,50	13,65	446,95
Meia branca	90,00	0,99	32,51
Meia preta	90,00	0,99	32,51
Sapato preto	1.750,00	19,30	632,06
Tenis branco	750,00	8,27	270,88

Gandola	9,27%	352,15	Gandola	975,00	57,74	352,15
Total custos fixos	50%	1.890,75	TOTAL	9.291,50	102,49	3.708,00

5.8 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO					
PERIODOS	ANO 1 (BASE)	ANO 2 7,89%	ANO 3	ANO 4	ANO 5
IGPD - I					
Vendas	143.114,49	171.737,39	206.084,87	247.301,84	296.762,21
(-) Impostos Incidestes	10.490,29	11.317,98	12.210,96	13.174,41	14.213,87
(-) ICMS	2.661,93	2.871,96	3.098,55	3.343,03	3.606,79
(-) Simples Nacional	7.828,36	8.446,02	9.112,41	9.831,38	10.607,08
(=) Vendas Líquidas	132.624,20	160.419,41	193.873,90	234.127,43	282.548,34
(-) C M V	-65.195,02	-70.338,91	-75.888,64	-81.876,26	-88.336,30
(=) Lucro Bruto	67.429,18	90.080,51	117.985,26	152.251,17	194.212,04
(-) Despesas Operacionais	60.197,79	64.947,40	70.071,75	75.600,41	81.565,28
Pro-labore	24.800,00	26.756,72	28.867,83	31.145,50	33.602,88
Aluguel do imóvel	6.000,00	6.473,40	6.984,15	7.535,20	8.129,73
Água Mineral	648,00	699,13	754,29	813,80	878,01
Energia	1.164,00	1.255,84	1.354,93	1.461,83	1.577,17
Pessoal	10.430,00	11.252,93	12.140,78	13.098,69	14.132,18
Conta de telefone	1.680,00	1.812,55	1.955,56	2.109,86	2.276,32
Grafica	500,00	539,45	582,01	627,93	677,48
Mat.de uso/consumo	390,00	420,77	453,97	489,79	528,43
Mat.limpeza/higiene	258,00	278,36	300,32	324,01	349,58
Depreciação	139,98	151,02	162,94	175,80	189,67
Amortização	139,58	150,59	162,47	175,29	189,12
Honorarios Contador	5.400,00	5.826,06	6.285,74	6.781,68	7.316,76
Embalagens	410,97	443,40	478,38	516,13	556,85
Comissão	1.081,54	1.166,87	1.258,94	1.358,27	1.465,44
Tx adm.cartão credito	7.155,72	7.720,31	8.329,44	8.986,64	9.695,68
(=) Lucro do Período	7.231,39	25.133,11	47.913,51	76.650,77	112.646,76

4 - Preço de Venda

DEFINIÇÃO DE PREÇO

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

Descrição	Custo Total p/ Unid	P. Venda	Quant.	Saldos do Estoque			
			vendida	Estoque	Total (\$)	Qtd.	Valor
Camiseta Camuflada	7,36	11,74	40	50	469,60	10	117,40
Camiseta de Ed. Física	8,61	12,72	30	40	381,63	10	127,21
Camisa Azul (7º B)	20,97	33,46	35	50	1.171,09	15	501,89
Calça azul (7º B)	22,33	29,14	20	50	582,73	30	874,10
Calça camuflada	22,33	29,77	35	50	1.042,08	15	446,61
Cinto	5,10	6,65	20	30	132,96	10	66,48
Bute	56,36	73,54	25	50	1.838,46	25	1.838,46
Calção de Ed. Física	8,61	13,74	30	40	412,08	10	137,36
Bone	9,91	12,94	20	35	258,72	15	194,04
Distintivo	5,34	6,97	20	40	139,39	20	139,39
Kepe	37,93	49,49	25	45	1.237,23	20	989,79
Meia branca	4,41	5,76	20	30	115,20	10	57,60
Meia preta	4,41	5,76	20	30	115,20	10	57,60
Sapato preto	48,19	62,88	20	50	1.257,64	30	1.886,46
Tenis branco	20,97	27,36	25	50	684,01	25	684,01
Gandola Camuflada	29,50	38,50	25	50	962,43	25	962,43
	312,34	498,38	410	690	10.800,44	280	4.109,50

5.5 - MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Através desta análise, verificamos a diferença entre a receita e o custo variável de cada produto, mostra assim, os custos e a sobra que cada unidade traz efetivamente à empresa. Conforme os cálculos abaixo se verificam que cada item vendido baseado na média de preço aplicada pela empresa contribui para o Lucro da empresa com 53 % no final o Lucro Líquido apresentado pela empresa é de 37%.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO CONSOLIDADA		
PREÇO DE VENDA	31,15	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	(14,51)	-47%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	16,64	53%
(-) DESPESAS GERAIS	(5,01)	-16%
LUCRO	11,63	37%

5.6 - PONTO DE EQUILÍBRIO

Através desta análise, verificamos que o momento do ponto de equilíbrio, ou seja, o equilíbrio entre as receitas com os custos e despesas são no momento da venda da 14ª unidade. Em termos de valores isso representa a partir de um faturamento de R\$ 363,65. A partir deste instante a empresa começa a formar seu lucro.

Preço de Venda / Unid	24,18
Custos+Despesas Variáveis/Unid	(14,51)
Custos+Despesas Fixas/Mês	3.798,30
Margem de Contribuição Unitária	9,68
Ponto de Equilíbrio / Unid	392,52

5.7 FLUXO DE CAIXA

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

Grandes instituições financeiras, de abrangência nacional, já utilizam esse instrumento para avaliar seus clientes, classificá-los quanto ao risco e abrir-lhes crédito. Para a Empresa, o Fluxo de Caixa é o principal instrumento para detectar a capacidade de pagamento do empreendimento, ou melhor, a capacidade da empresa gerar receitas suficientes para honrar seus compromissos e responsabilidades em um determinado tempo.

5.7.1 Projeção de Vendas

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

Abaixo será demonstrado o fluxo de caixa projetado para o primeiro ano e depois para quatro anos, vale salientar que inicialmente foi feito um acompanhamento mensal de entradas e saídas de caixa. Foram utilizados os índices de crescimento e IGPD-I para calcular os custos dos quatro anos projetados, sendo utilizado o índice acumulado de janeiro a dezembro de 2007.

FLUXO DE CAIXA					
PERIODO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Projeção de Vendas	20%	20%	20%	20%	20%
Caixa Inicial		7.510,95	25.434,72	48.238,92	77.001,85
Recebimentos	143.114,49	171.737,39	206.084,87	247.301,84	296.762,21
Saldo de Caixa	7.510,95	25.434,72	48.238,92	77.001,85	113.025,55
	IGPD I	7,89%			
Custos Variáveis	65.195,02	70.338,91	75.888,64	81.876,26	88.336,30
Camiseta Camuflada	3.113,42	3.359,07	3.624,10	3.910,04	4.218,54
Camiseta de Ed. Física	2.988,88	3.224,71	3.479,14	3.753,64	4.049,80
Camisa Azul (7° B)	9.340,26	10.077,21	10.872,30	11.730,12	12.655,63
Calça azul (7° B)	9.962,94	10.749,02	11.597,12	12.512,13	13.499,34
Calça camuflada	9.962,94	10.749,02	11.597,12	12.512,13	13.499,34
Cinto	1.307,64	1.410,81	1.522,12	1.642,22	1.771,79
Bute	25.530,05	27.544,37	29.717,62	32.062,34	34.592,05
Calção de Ed. Física	2.988,88	3.224,71	3.479,14	3.753,64	4.049,80
Bone	3.051,15	3.291,89	3.551,62	3.831,84	4.134,17
Distintivo	1.793,33	1.934,82	2.087,48	2.252,18	2.429,88
Kepe	15.411,43	16.627,39	17.939,29	19.354,70	20.881,79
Meia branca	1.120,83	1.209,26	1.304,68	1.407,61	1.518,68
Meia preta	1.120,83	1.209,26	1.304,68	1.407,61	1.518,68
Sapato preto	21.793,94	23.513,48	25.368,70	27.370,29	29.529,80
Tenis branco	9.340,26	10.077,21	10.872,30	11.730,12	12.655,63
Gandola	12.142,34	13.100,37	14.133,99	15.249,16	16.452,32
Despesa Variável	16.476,60	17.776,60	19.179,18	20.692,41	22.325,04
Simples Nacional	7.828,36	8.446,02	9.112,41	9.831,38	10.607,08
Embalagens	410,97	443,40	478,38	516,13	556,85
Comissão	1.081,54	1.166,87	1.258,94	1.358,27	1.465,44
Tx adm.cartão credito	7.155,72	7.720,31	8.329,44	8.986,64	9.695,68
Despesas Fixas	53.931,93	58.187,16	62.778,13	67.731,32	73.075,32

Pro-labore	24.800,00	26.756,72	28.867,83	31.145,50	33.602,88
Aluguel do imóvel	6.000,00	6.473,40	6.984,15	7.535,20	8.129,73
Água Mineral	648,00	699,13	754,29	813,80	878,01
Energia	1.164,00	1.255,84	1.354,93	1.461,83	1.577,17
Pessoal	10.430,00	11.252,93	12.140,78	13.098,69	14.132,18
Conta de telefone	1.680,00	1.812,55	1.955,56	2.109,86	2.276,32
Grafica	500,00	539,45	582,01	627,93	677,48
Mat.de uso/consumo	390,00	420,77	453,97	489,79	528,43
Mat.limpeza/higiene	258,00	278,36	300,32	324,01	349,58
Honorarios Contador	5.400,00	5.826,06	6.285,74	6.781,68	7.316,76
ICMS Simples	2.661,93	2.871,96	3.098,55	3.343,03	3.606,79
Total Custos/Disp.	135.603,55	146.302,67	157.845,95	170.299,99	183.736,66

5.8 VALOR PRESENTE LÍQUIDO - VPL

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

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

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

CÁLCULO DO FLUXO DO VALOR PRESENTE:

VALOR PRESENTE LÍQUIDO

ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADA DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO/ANO	PAYBACK EM ANOS	DIAS
------	--------------	------------------	----------------	----------------	---------------------	-----------------	------

	20.000,00			-20.000,00			
ANO 1		143.114,49	135.603,55	7.510,95	38%	2,66	959
ANO 2		171.737,39	146.302,67	25.434,72	127%	0,79	283
ANO 3		206.084,87	157.845,95	48.238,92	241%	0,41	149
ANO 4		247.301,84	170.299,99	77.001,85	385%	0,26	94
ANO 5		296.762,21	183.736,66	113.025,55	565%	0,18	64

VPL = R\$ 95.329,15

O resultado da empresa em análise demonstra que o valor das entradas se apresentou sempre maior que o valor das saídas de caixa, ou seja, depois de devolver R\$ 20.0000,00 de capital investido, o negócio conseguiu ainda restar em caixa um VPL de R\$ 95.329,15 demonstrando que o empreendimento é lucrativo.

5.8.1 Taxa Interna de Retorno – TIR

A Taxa Interna de Retorno – TIR é a taxa para igualar, em um único momento os fluxos de entrada e de saída de caixa, ou seja, produz um VPL igual a zero. Fazendo uma análise melhor desta ferramenta, pode-se considerar uma TIR perfeita, quando esta, for maior ou igual à taxa de juros vigente no mercado, este valor demonstra se o empreendimento é viável e se seu retorno será relativamente igual ou superior ao retorno do mercado.

A TIR é representada pela seguinte fórmula:

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

A Taxa de Retorno Interno foi de 115% demonstrando que este empreendimento é economicamente viável, pois tem um retorno bem acima do retorno do mercado que está previsto para de 20% ao ano.

TIR = 115%

5.8.2 Período de Payback ou Tempo de Retorno de Investimento

Conforme dados extraídos da planilha quadro de análise do valor presente, demonstra que, apesar das influências externas a empresa no segundo ano recupera seu investimento inicial. Sendo este mais um ponto positivo que demonstra a viabilidade econômica do negócio.

5.8.3 Balanço Patrimonial Final

O Balanço Patrimonial representa uma projeção dos valores a serem alcançados durante o período analisado. Estes valores poderão servir de parâmetros para uma possível tomada de decisão quanto ao investimento pretendido.

BALANÇO PATRIMONIAL					
ATIVO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CIRCULANTE	22.621,75	40.545,52	63.349,72	92.112,65	128.136,35
Disponível	12.105,25	30.029,02	52.833,22	81.596,15	117.619,85
Caixa	12.105,25	30.029,02	52.833,22	81.596,15	117.619,85
Estoque	10.516,50	10.516,50	10.516,50	10.516,50	10.516,50
Mercadorias	10.516,50	10.516,50	10.516,50	10.516,50	10.516,50
PERMANENTE	4.609,64	4.587,59	4.563,79	4.538,11	4.510,41
Imobilizado	1.259,82	1.248,78	1.236,86	1.224,00	1.210,13
Bebedouro	1.150,00	1.150,00	1.150,00	1.150,00	1.150,00
Ventilador de teto	249,80	249,80	249,80	249,80	249,80
(-) Depreciação	(139,98)	-151,02	-162,94	(175,80)	(189,67)
DIFERIDO	3.349,82	3.338,81	3.326,93	3.314,11	3.300,28
Gastos Pré-Operacionais	3.489,40	3.489,40	3.489,40	3.489,40	3.489,40
(-) Amortização	(139,58)	-150,59	-162,47	-175,29	-189,12
TOTAL	27.231,39	45.133,11	67.913,51	96.650,77	132.646,76

PASSIVO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CIRCULANTE					
EXIGIVEL A L. PRAZO					
PATRIMÔNIO LIQUIDO	27.231,39	45.133,11	67.913,51	96.650,77	132.646,76
Capital Integralizado	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Lucros ou Prej. Acumulados	7.231,39	25.133,11	47.913,51	76.650,77	112.646,76
	27.231,39	45.133,11	67.913,51	96.650,77	132.646,76

5.9 Análise dos Índices Financeiros

Com bastante freqüência, muitas pessoas julgam a saúde financeira de uma empresa utilizando um único índice: o índice de lucro por ação ou rentabilidade financeira. Esta é uma forma muito simples para avaliar uma empresa. É como se o médico julgasse a saúde de seus pacientes somente pela temperatura.

Cada índice ou subconjunto de índices contemplam um determinado aspecto da empresa. E esta deve ser analisada por todos os aspectos se pretendemos ter uma visão correta a respeito de sua saúde financeira. Mas isso não significa que devemos calcular um número excessivo de índices sobre informações contábeis que pouco represente a realidade e que ao final além de gerar excessivas informações, acabam confundindo o usuário.

Quando as informações contábeis efetivamente representam a realidade econômico-financeira da empresa, uns poucos índices são suficientes para se conhecer a situação financeira-patrimonial e julgar os resultados da gestão.

O uso dos índices financeiros auxiliará na quantificação dos resultados alcançados.

5.9.1 Índices de Rentabilidade

A rentabilidade econômica ou rentabilidade dos Ativos mede a capacidade da empresa para retribuir os capitais investidos, sejam estes capitais próprios ou de terceiros.

Os Índices de Rentabilidade indicam qual o retorno que o empreendimento está alcançando.

INDICES DE RENTABILIDADE										
ANOS	ANO 01 (Padrão)	Índice %	Ano 02	Índice %	Ano 03	Índice %	Ano 04	Índice %	Ano 05	Índice %
GA = VL X 100	132.624	4,87	160.419	4,43	193.874		234.127		282.548	

	Atm	27.231		36.182		56.523	3,43	82.282	2,85	114.649	2,46
RSV =	$\frac{LL}{VL} \times 100$	7.231	5%	25.133	16%	47.914	25%	76.651	33%	112.647	40%
		132.624		160.419		193.874		234.127		282.548	
RSI =	$\frac{LL}{Atm} \times 100$	7.231	27%	25.133	69%	47.914	85%	76.651	93%	112.647	98%
		27.231		36.182		56.523		82.282		114.649	
RSPL =	$\frac{LL}{PLM} \times 100$	7.231	27%	25.133	69%	47.914	85%	76.651	93%	112.647	98%
		27.231		36.182		56.523		82.282		114.649	

5.9.3 Índices de Estrutura de Capitais de Solvência

Do ponto de vista econômico, uma empresa é solvente quando está em condições de fazer frente a suas obrigações corrente e ainda apresenta uma situação patrimonial e uma expectativa de lucros que garantam a sobrevivência desta no futuro.

ÍNDICES DE ESTRUTURA DE CAPITAL DE SOLVÊNCIA											
ANOS	ANO 01	Índice %	Ano 02	Índice %	Ano 03	Índice %	Ano 04	Índice %	Ano 05	Índice %	
	(Padrão)										
PCT = $\frac{PC + ELP}{PL} \times 100$	0 27.231	0%	0 45.133	0%	0 67.914	0%	0 96.651	0%	0 132.647	0%	
CE = $\frac{PC}{PC+ELP} \times 100$	0 0	0%	0 0	0%	0 0	0%	0 0	0%	0 0	0%	
IPL = $\frac{AP}{PL} \times 100$	4.610 27.231	17%	4.588 45.133	10%	4.564 67.914	7%	4.538 96.651	5%	4.510 132.647	3%	

Os índices de Estrutura de Capitais de Solvência, Participação de Capitais de Terceiros (PCT) e Composição de Endividamento (CE), apresentam índices com valores iguais a zero, em função de não haver incidência de capitais de terceiros, pois, a análise de viabilidade do negócio foi realizado sobre o capital próprio. Já a Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL), vem apresentando um decréscimo durante o período analisado em função da variação do lucro líquido. Observa-se que os ativos permanentes vem sofrendo uma diminuição devido seus investimentos em estrutura sofrerem influencia de correção de depreciações e amortização

6 CONCLUSÃO

Através do estudo feito para a implantação da loja de revenda de Fardamento para militares da Aeronáutica denominada Jambock Fardamentos Ltda., constata-se à viabilidade do negócio. Através da análise das diversas ferramentas e índices econômicos, especialmente, no que se refere ao Valor Presente Líquido baseado no fluxo de caixa projetado para 5 anos, o qual demonstrou que a empresa conseguiu recuperar o valor do seu investimento inicial ao longo desses 5 anos, mais precisamente no 2º ano de existência. Vale destacar, que a empresa projetou uma taxa de crescimento de 20% ao ano, porém, alcançou

além do esperado, isto é, 115%. O investimento torna-se atrativo a para o investidor, pois este terá o retorno do seu investimento logo no ano inicial de atividade, podendo inclusive optar por uma margem de retorno menor que a estimada, porém esta opção será levada em consideração dependendo de vários fatores como: concorrência, prazos maiores de pagamento dentre outros.

7 BIBLIOGRAFIA

7.1 - Dornelas, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios

7.2 – Neves, Silvério das e Paulo Vicecont - Contabilidade Avançada 13ª Edição, 2004.

7.3 - Orientações do Prof. Heber Moreira

7.4 – Dias, Antonia Maria de Souza, Trabalho de Conclusão de Curso: “Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro empresa na região metropolitana de Belém sob ótica do plano de negócios”.

7.4 – Internet – Sites pesquisados

Receita Federal - www.receita.fazenda.gov.br/

Portal Brasil - www.portalbrasil.net/igp.htm

Estadão.com.br - www.estadao.com.br/economia