



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ – UFPA
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ALUNO: JULIANA DO SOCORRO FARIAS PINHEIRO DE MATOS

MATRÍCULA: 08010003701

PROF. : HEBER MOREIRA

Planejamento Econômico-Financeiro da Abertura de uma Empresa Comercial

BELÉM - PA

2011



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ – UFPA
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ALUNO: JULIANA DO SOCORRO FARIAS PINHEIRO DE MATOS

MATRÍCULA: 08010003701

**Planejamento Econômico-Financeiro da Abertura de uma Empresa Comercial
em Belém do Pará**

Trabalho de conclusão de semestre
apresentado a disciplina Administração
Financeira e Orçamento Empresarial
como requisito para obtenção de nota
final.

BELÉM – PA
2011

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, e ao Professor Heber Lavor pela oportunidade de enriquecer meus conhecimentos acadêmicos. Sua contribuição não se limita apenas a esse semestre, mas também ao passado com a disciplina Análise dos Demonstrativos Contábeis por certo obtivemos a base e direcionamento para desempenharmos nossas atividades profissionais com seriedade e disciplina atributos exigido pelo mercado atual.

Sou grata também a meus pais pelo apoio que sempre me proporcionaram em estudar.

RESUMO

Este trabalho de conclusão da disciplina Administração Financeira e Orçamento Empresarial enfatiza o estudo da viabilidade econômico-financeira de uma empresa comercial a partir de um estudo preliminar que desembocou na confecção de um Plano de Negócios com intuito de aumentar as chances de sucesso desse empreendimento. Atualmente o ambiente empresarial dentro do contexto globalizado exige a aplicação de novas técnicas e ferramentas de gestão administrativas. A ausência de um planejamento prévio pode acarretar o fracasso de muitas empresas, que se eximem do estudo da viabilidade do negócio. Portanto, este trabalho procura mostrar o quanto é necessário planejar bem todas as ações imprescindíveis para concretização de uma nova entidade no mercado, prepará-la para as eventuais mudanças no ambiente externo, superar a concorrência e conquistar consumidores. O ramo do Plano de Negócios refere-se a atividade de comércio, uma loja de revenda de produtos para animais domésticos, especificamente cães e gatos o Joline Pet Shop localizado no Bairro da Batista Campos, em Belém do Pará. Foi realizado um planejamento financeiro o qual fornece informações sobre a situação econômico-financeira da entidade e auxilia na tomada de decisões mais eficazes para o desenvolvimento da empresa.

SUMÁRIO

CAPITULO I: PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS.....	7
1.1 Titulo do Trabalho.....	7
1.2 Objetivo do Trabalho.....	7
1.3 Público Alvo.....	7
1.4 Justificativa.....	7
CAPITULO II: ASPECTOS GERAIS DO NEGÓCIO.....	8
2.1 Visão.....	8
2.2 Missão.....	8
2.3 Ojetivos e Metas.....	8
2.4 Estrategia de Marketing.....	8
2.5 Fonte dos Recursos Financeiros.....	9
CAPITULO III: ANÁLISE DA EMPRESA.....	10
3.1 Análise do Setor.....	10
3.2 Definição do Setor de Atividade.....	10
3.3 Análise da Concorrência.....	10
3.4 Diferenciais Competitivos.....	11
3.5 Pontos Fortes e Fracos.....	11
CAPITULO IV: PLANO FINANCEIRO.....	11
4.1 Investimentos Iniciais.....	11
4.2 Balanço Patrimonial.....	12
4.3 Quadro Estrutural de Custos.....	13
4.4 Folha de Produto.....	14
4.5 Preço de Venda.....	16
4.6 Ponto de Equilibrio.....	18
4.7 Margem de Contribuição.....	18
4.8 Fluxo de Caixa.....	19
4.9 Balanço Projetado.....	20
4.10 Valor Presente Liquido.....	22
4.11 Demonstração do Resultado do exercício.....	23
4.12 Análise dos Indicadores Econômicos - Financeiros.....	25
4.12.1 Índice de Liquidez.....	26
4.12.2 Índice de Endividamento.....	27
4.12.3 Índice de Atividade.....	28

4.12.4 Estudo dos Indicadores de Overtrading.....	29
4.12.5 Termômetro de Insolvência.....	30
5 CONCLUSÃO.....	33

REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO

INTRODUÇÃO

A criação de negócios próprios ou empreendedorismo vem crescendo continuamente em nosso país, já que a economia brasileira vem passando por transformações como a facilidade do pequeno empreendedor conseguir empréstimos e financiamentos para construir sua empresa, em qualquer ramo de atividade.

Contudo ter o capital em mãos não é suficiente para a consolidação do novo empreendimento, pois o objetivo principal, além da abertura de uma nova entidade, é principalmente que ela perdure no tempo, gerando lucros e empregos. E, para isso, torna-se necessário um estudo da viabilidade econômico-financeira na hora de implantar um negócio.

O estudo da viabilidade econômico-financeira é feito com vistas a prever os riscos e as oportunidades presentes e futuras, a partir do qual é elaborado um Plano de Negócios adequado ao sucesso desse novo empreendimento.

As estatísticas nos revelam que a atividade empreendedora no Brasil é alta, entretanto as empresas recém criadas, na maioria dos casos, entram em falência antes mesmo de completarem cinco anos de atividade. Diante desse contexto, foi desenvolvido esse estudo, cujo objetivo é mostrar ao empreendedor a importância da elaboração de um Plano de Negócios completo para o sucesso de seu empreendimento.

1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

1.1 Título do Trabalho

Planejamento Econômico-Financeiro da Abertura de uma Empresa Comercial em Belém do Pará

1.2 Objetivos do Estudo

Comumente pesquisas mostram que o tempo de vida de muitas empresas vem sendo limitada no Brasil e o problema no geral é a ausência de um planejamento adequado. Um bom planejamento requer previamente identificar a viabilidade ou não de qualquer negócio, faz-se necessário uma pesquisa de mercado, análise da concorrência entre outros pontos indispensáveis para o sucesso.

Então este estudo visa verificar a viabilidade da implantação de uma pequena empresa no ramo do comércio em Belém do Pará, buscando através de um planejamento as suas dificuldades e possibilidades.

1.3 Público Alvo

A estudantes e interessados em iniciar um negócio na atividade de comércio.

1.4 Justificativa

No atual estágio do mercado, onde há grande competitividade e consumidores cada vez mais exigentes não cabe apenas capital para obter sucesso no empreendimento há também grande necessidade de um estudo preliminar de qualquer estudo.

2 ASPECTOS GERAIS DO NEGÓCIO

2.1 Visão

Para em empresa obter excelência e inovação um dos requisitos importante estar em se ter uma visão corporativa do negócio, estabelecendo-se metas que estruturem e direcionem a empresa ao sucesso.

A empresa Joline Pet Shop visa obter reconhecimento no mercado e ser referencial na comercialização de produtos para animais domésticos no bairro da Batista Campos em Belém do Pará.

2.2 Missão

A missão do negócio é atingir excelência em venda de produtos além de conquistar com praticas transparentes a satisfação e fidelização dos clientes oferecendo produtos de qualidade respeitando todos os envolvidos na empresa. A venda de produtos de qualidade demonstra também a preocupação de que os animais devem ser tratados com cuidados que garanta a sua qualidade de vida.

2.3 Objetivos e Metas

O objetivo inicial da empresa é a sua estruturação e captação de clientes, dando visibilidade a marca para mantê-la no mercado, e assim recuperar o investimento inicial.

2.4 Estratégia de Marketing

A Joline Pet Shop oferecerá produtos destinados animais domésticos, cães e gatos, tais como: alimentos, brinquedos, roupas e acessórios.

Os produtos a serem comercializados na Loja podem ser encontrados em outras lojas do mesmo ramo, porém só serão comercializados produtos de alta

qualidade e com preços que atenderá a um público seletivo do bairro da Batista Campos em Belém que trata seus bichos de estimação como membros da família.

O início das operações será marcado por uma forte campanha de marketing, de forma a atrair um maior número de pessoas, e após os primeiros clientes realizarem a famosa propaganda “boca a boca”, certificando a qualidade dos nossos produtos, a tendência será atrair muito mais clientes.

A Pet Shop estará atenta as novas tendências de mercado para dar continuidade a fidelidade de seus clientes.

2.5 Fontes dos Recursos Financeiros

Os recursos necessários na fase inicial do 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.

3 ANÁLISE DA EMPRESA

3.1 Análise do setor

O mercado para comercialização de produtos e prestação de serviço para animais domésticos vem alcançando um crescimento significativo no Brasil. Vê-se o fenômeno da humanização dos animais de estimação que cada vez mais são visto como integrantes da família.

Todo empreendimento no ramo deve ser instalado em uma área onde há necessidade do seu produto. O nível de renda da população onde será instalada a empresa é de extrema importância, bem como o perfil dos potenciais clientes e suas principais características como quais os fatores que os fazem comprar e quais produtos de sua preferência.

3.2 Definição do setor de atividade

O setor do comércio especializado em atender as necessidades dos animais de estimação vem gerando um grande número de empregos formais e se tornaram um negócio lucrativo para empreendedores do ramo.

O comércio divide-se em atacadista e varejista. Os atacadistas são as empresas que compram das fábricas e vendem ao varejo. O Joline Pet Shop atuará no ramo de varejo, pois venderá seus produtos diretamente ao consumidor.

Outro setor também a ser explorado futuramente pelo Pet Shop é o de prestação de serviço.

3.3 Análise da Concorrência

Um fator muito importante ao iniciar um negócio é o conhecimento profundo da concorrência que a empresa vai enfrentar. Por isso, é essencial saber os fatores chaves do sucesso das empresas concorrentes, bem como aspectos que as mesmas tem carência.

A análise da concorrência foi realizada a partir de uma sondagem na área e verificou-se que não há no bairro nem uma outra empresa que atue no mesmo ramo e com produtos de qualidade.

3.4 Diferenciais competitivos

Todo novo negócio deve possuir seu diferencial competitivo para atuar no mercado e fazer frente aos seus concorrentes.

O Joline Pet Shop atenderá aos seguintes pontos essenciais para o sucesso do seu negócio:

- Conservação e manutenção da limpeza;
- Apresentação do negócio;
- Qualidade dos produtos;
- Qualidade no atendimento;
- Respeito com fornecedores, funcionários e com animais de estimação;
- Localização.

3.5 Pontos fortes e fracos

O ponto fortes da Joline Pet Shop é a qualidade do seu atendimento e a oferta de produtos de qualidade, além da excelente localização.

Um ponto fraco, a ser sanado futuramente, é a ausência da prestação de serviços, tal como banho e tosa.

4. PLANO FINANCEIRO

4.1 Investimentos iniciais

Para o período inicial da empresa, foram identificadas algumas necessidades de investimentos para a sua operacionalização inicial que estão discriminadas na tabela abaixo. O valor para o investimento inicial calculado foi de R\$ 25.492,00.

PLANO DE INVESTIMENTO	
DESCRIÇÃO	22.992,00
Caixa	4.350,00
Estoque	3.992,00
Móveis e Utensílios	4.500,00
Instalações	6.500,00
Computadores	3.650,00
DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	2.500,00
Gastos com Legalização	1.300,00
Gastos com Publicidade	1.200,00
TOTAL DO INVESTIMENTO INICIAL	25.492,00

4.2 Balanço Patrimonial

O objetivo do balanço patrimonial é refletir a posição financeira da empresa em um determinado momento. O balanço é constituído por duas colunas, a do ativo e do passivo e patrimônio líquido. O balanço patrimonial geralmente é elaborado no final do exercício social da empresa. Porém nesse momento será apresentado abaixo o Balanço Patrimonial Inicial. Como pode-se observar este demonstrativo foi projetado a partir do plano de investimento, sendo os investimentos todos adquiridos com capital próprio.

BALANÇO DE ABERTURA			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	8.342,00	CIRCULANTE	
Caixa	4.350,00		
Estoque	3.992,00		
NÃO CIRCULANTE	17.150,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	25.492,00
Imobilizado		Capital Social	25.492,00
Móveis e Utensílios	4.500,00		
Instalações	6.500,00		
Computadores e Periféricos	3.650,00		
Intangível			
Gastos pré-operacionais	2.500,00		
TOTAL	25.492,00	TOTAL	25.492,00

4.3 Quadro Estrutural de Custos

A empresa iniciará seus negócios adquirindo de fornecedores produtos para revenda de 3.216,50 unidades e os produtos são para a comercialização por um mês.

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS																			
Produto : Conjunto de Coleira					Produto : Mordça					Produto : Peitoral					Produto : Ração				
Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total
Custos Variáveis				225,30	Custos Variáveis				210,36	Custos Variáveis				196,86	Custos Variáveis				90,48
Vlr. Aquisição	peça	15	15,00	225,00	Vlr. Aquisição	peça	15	14,00	210,00	Vlr. Aquisição	peça	15	13,10	196,50	Vlr. Aquisição	peça	12	7,50	90,00
Embalagem	pacote	5	0,06	0,30	Embalagem	pacote	6	0,06	0,36	Embalagem	pacote	6	0,06	0,36	Embalagem	pacote	8	0,06	0,48
Custos Fixos				335,74	Custos Fixos				259,01	Custos Fixos				259,01	Custos Fixos				207,21
Salários	R\$			182,97	Salários	R\$			182,97	Salários	R\$			182,97	Salários	R\$			146,38
Aluguel	R\$			76,04	Aluguel	R\$			76,04	Aluguel	R\$			76,04	Aluguel	R\$			60,83
Energia	R\$			55,99	Energia	R\$			55,99	Energia	R\$			55,99	Energia	R\$			44,79
Água	R\$			11,06	Água	R\$			11,06	Água	R\$			11,06	Água	R\$			8,85
Telefone	R\$			9,68	Telefone	R\$			9,68	Telefone	R\$			9,68	Telefone	R\$			7,74
Custo Total				561,04	Custo Total				469,37	Custo Total				455,87	Custo Total				297,69
Produto : Almofada					Produto : Roupinha					Produto : Tapete Higiênico					Produto : Laços				
Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total
Custos Variáveis				200,36	Custos Variáveis				300,00	Custos Variáveis				75,00	Custos Variáveis				105,42
Vlr. Aquisição	peça	10	20,00	200,00	Vlr. Aquisição	peça	20	15,00	300,00	Vlr. Aquisição	peça	5	15,00	75,00	Vlr. Aquisição	peça	30	3,50	105,00
Embalagem	pacote	6	0,06	0,36	Embalagem	pacote	7	0,06	0,42	Embalagem	pacote	6	0,06	0,36	Embalagem	pacote	7	0,06	0,42
Custos Fixos				172,67	Custos Fixos				345,35	Custos Fixos				86,34	Custos Fixos				518,02
Salários	R\$			121,98	Salários	R\$			243,96	Salários	R\$			60,99	Salários	R\$			365,94
Aluguel	R\$			50,69	Aluguel	R\$			101,38	Aluguel	R\$			25,35	Aluguel	R\$			152,07
Energia	R\$			37,33	Energia	R\$			74,65	Energia	R\$			18,66	Energia	R\$			111,98
Água	R\$			7,37	Água	R\$			14,75	Água	R\$			3,69	Água	R\$			22,12
Telefone	R\$			6,45	Telefone	R\$			12,90	Telefone	R\$			3,23	Telefone	R\$			19,35
Total Custos Fixos					Total Custos Fixos					Total Custos Fixos					Total Custos Fixos				
Custo Total				373,03	Custo Total				645,77	Custo Total				161,70	Custo Total				623,44
Produto : Kit Passeio					Produto : Sapatos					Produto : Alicates p/ Gatos					Produto : Bebedouro e Comedouro				
Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total
Custos Variáveis				350,42	Custos Variáveis				240,42	Custos Variáveis				90,30	Custos Variáveis				240,36
Vlr. Aquisição	peça	10	35,00	350,00	Vlr. Aquisição	peça	20	12,00	240,00	Vlr. Aquisição	peça	10	9,00	90,00	Vlr. Aquisição	peça	20	12,00	240,00
Embalagem	pacote	7	0,06	0,42	Embalagem	pacote	7	0,06	0,42	Embalagem	pacote	5	0,06	0,30	Embalagem	pacote	6	0,06	0,36
Custos Fixos				172,67	Custos Fixos				345,35	Custos Fixos				172,67	Custos Fixos				345,35
Salários	R\$			121,98	Salários	R\$			243,96	Salários	R\$			121,98	Salários	R\$			243,96
Aluguel	R\$			50,69	Aluguel	R\$			101,38	Aluguel	R\$			50,69	Aluguel	R\$			101,38
Energia	R\$			37,33	Energia	R\$			74,65	Energia	R\$			37,33	Energia	R\$			74,65
Água	R\$			7,37	Água	R\$			14,75	Água	R\$			7,37	Água	R\$			14,75
Telefone	R\$			6,45	Telefone	R\$			12,90	Telefone	R\$			6,45	Telefone	R\$			12,90
Total Custos Fixos					Total Custos Fixos					Total Custos Fixos					Total Custos Fixos				
Custo Total				523,09	Custo Total				585,77	Custo Total				262,97	Custo Total				585,71
Produto : Areia p/ Gatos					Produto : Gramíneas					Produto : Casa P/ Cães					Produto : Kit Viagem				
Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total	Descrição	Unid.	Quant.	Vir. Unit.	Vir. Total
Custos Variáveis				150,42	Custos Variáveis				150,36	Custos Variáveis				325,36	Custos Variáveis				270,30
Vlr. Aquisição	peça	15	10,00	150,00	Vlr. Aquisição	peça	10	15,00	150,00	Vlr. Aquisição	peça	5	65,00	325,00	Vlr. Aquisição	peça	5	54,00	270,00
Embalagem	pacote	7	0,06	0,42	Embalagem	pacote	6	0,06	0,36	Embalagem	pacote	6	0,06	0,36	Embalagem	pacote	5	0,06	0,30
Custos Fixos				259,01	Custos Fixos				172,67	Custos Fixos				86,34	Custos Fixos				86,34
Salários	R\$			182,97	Salários	R\$			121,98	Salários	R\$			60,99	Salários	R\$			60,99
Aluguel	R\$			76,04	Aluguel	R\$			50,69	Aluguel	R\$			25,35	Aluguel	R\$			25,35
Energia	R\$			55,99	Energia	R\$			37,33	Energia	R\$			18,66	Energia	R\$			18,66
Água	R\$			11,06	Água	R\$			7,37	Água	R\$			3,69	Água	R\$			3,69
Telefone	R\$			9,68	Telefone	R\$			6,45	Telefone	R\$			3,23	Telefone	R\$			3,23
Total Custos Fixos					Total Custos Fixos					Total Custos Fixos					Total Custos Fixos				
Custo Total				409,43	Custo Total				323,03	Custo Total				411,70	Custo Total				356,64

4.4 Folha do Produto

Na folha do produto pode ser verificado o rateio do custo fixo e o custo variável por unidade de cada produto. Os custos fixos estão rateados em função da produção total dividido pela quantidade de produtos oferecidos, ou seja, proporcional a quantidade total produzida e comercializada.

FOLHA DE PRODUTO							
Produto : Conjunto de Coleira		Produto : Mordação		Produto : Peitoral		Produto : Ração	
Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.
Custos Variáveis	15,02	Custos Variáveis	14,02	Custos Variáveis	13,12	Custos Variáveis	7,54
Vlr. Aquisição	15,00	Vlr. Aquisição	14,00	Vlr. Aquisição	13,10	Vlr. Aquisição	7,50
Embalagem	0,02	Embalagem	0,024	Embalagem	0,024	Embalagem	0,04
Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38
Salários	12,20	Salários	12,20	Salários	12,20	Salários	12,20
Aluguel	5,07	Aluguel	5,07	Aluguel	5,07	Aluguel	5,07
Energia	3,73	Energia	3,73	Energia	3,73	Energia	3,73
Água	0,74	Água	0,74	Água	0,74	Água	0,74
Telefone	0,65	Telefone	0,65	Telefone	0,65	Telefone	0,65
Custo Total	37,40	Custo Total	36,41	Custo Total	35,51	Custo Total	29,92
Produto : Almofada		Produto : Roupinha		Produto : Tapete Higienico		Produto : Laços	
Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.
Custos Variáveis	20,04	Custos Variáveis	15,02	Custos Variáveis	15,07	Custos Variáveis	3,51
Vlr. Aquisição	20,00	Vlr. Aquisição	15,00	Vlr. Aquisição	15,00	Vlr. Aquisição	3,50
Embalagem	0,036	Embalagem	0,021	Embalagem	0,072	Embalagem	0,014
Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38
Salários	12,20	Salários	12,20	Salários	12,20	Salários	12,20
Aluguel	5,07	Aluguel	5,07	Aluguel	5,07	Aluguel	5,07
Energia	3,73	Energia	3,73	Energia	3,73	Energia	3,73
Água	0,74	Água	0,74	Água	0,74	Água	0,74
Telefone	0,65	Telefone	0,65	Telefone	0,65	Telefone	0,65
Custo Total	42,38	Custo Total	37,38	Custo Total	37,38	Custo Total	25,88
Produto: Kit Passeio		Produto: Sapatos		Produto: Alicates p/ Gatos		Produto: Bebedouro e Comedouro	
Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.
Custos Variáveis	35,04	Custos Variáveis	12,02	Custos Variáveis	9,03	Custos Variáveis	12,02
Vlr. Aquisição	35,00	Vlr. Aquisição	12,00	Vlr. Aquisição	9,00	Vlr. Aquisição	12,00
Embalagem	0,042	Embalagem	0,021	Embalagem	0,03	Embalagem	0,018
Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38
Salários	12,20	Salários	12,20	Salários	12,20	Salários	12,20
Aluguel	5,07	Aluguel	5,07	Aluguel	5,07	Aluguel	5,07
Energia	3,73	Energia	3,73	Energia	3,73	Energia	3,73
Água	0,74	Água	0,74	Água	0,74	Água	0,74
Telefone	0,65	Telefone	0,65	Telefone	0,65	Telefone	0,65
Custo Total	57,42	Custo Total	34,40	Custo Total	31,41	Custo Total	34,40
Produto: Areia p/ Gatos		Produto: Graminhas		Produto: Casa P/ Cães		Produto: Kit Viagem	
Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.	Descrição	Preço Unit.
Custos Variáveis	10,03	Custos Variáveis	15,04	Custos Variáveis	65,07	Custos Variáveis	54,06
Vlr. Aquisição	10,00	Vlr. Aquisição	15,00	Vlr. Aquisição	65,00	Vlr. Aquisição	54,00
Embalagem	0,03	Embalagem	0,04	Embalagem	0,07	Embalagem	0,06
Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38	Custos Fixos	22,38
Salários	12,20	Salários	12,20	Salários	12,20	Salários	12,20
Aluguel	5,07	Aluguel	5,07	Aluguel	5,07	Aluguel	5,07
Energia	3,73	Energia	3,73	Energia	3,73	Energia	3,73
Água	0,74	Água	0,74	Água	0,74	Água	0,74
Telefone	0,65	Telefone	0,65	Telefone	0,65	Telefone	0,65
Custo Total	32,41	Custo Total	37,42	Custo Total	87,45	Custo Total	76,44

4.5 Preço de Venda

O cálculo do preço de venda obrigatoriamente deve ser elaborado considerando todos os custos ocorridos na empresa. Serve de parâmetro comparativo com o mercado. Com o preço de venda calculado corretamente em mãos, decisões estratégicas podem ser tomadas para que se torne competitivo. Dentre várias alternativas temos, por exemplo: diminuição de custos fixos, aumento das vendas, diminuição da lucratividade, escolha de fornecedores e produtos alternativos com preços de custo menores, diminuição de estoques ou mesmo a conjugação destas e de diversas outras medidas.

O preço de venda da empresa foi calculado com uma margem de lucro de 40% acompanhando o preço de venda nos outros anos.

PREÇO DE VENDA																							
PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID			PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID			PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID								
CONJUNTO DE COLEIRA			29,64			MORDAÇA			28,64			PETORAL			27,74			RAÇÃO			22,14		
PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL	
	1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11	
			ML	0,4					ML	0,4					ML	0,4					ML	0,4	
PVU =	29,64		TOTAL	0,51		PVU =	28,64		TOTAL	0,51		PVU =	27,74		TOTAL	0,51		PVU =	22,14		TOTAL	0,51	
	1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE		
PVU =	29,64		CT	29,64		PVU =	28,64		CT	28,64		PVU =	27,74		CT	27,74		PVU =	22,14		CT	22,14	
	0,49		IMPOSTOS	6,65			0,49		IMPOSTO	6,43			0,49		IMPOSTO	6,23			0,49		IMPOSTO	4,97	
			ML	24,20					ML	23,38					ML	22,65					ML	18,08	
PVU =	60,49		PV	60,49		PVU =	58,46		PV	58,46		PVU =	56,62		PV	56,62		PVU =	45,19		PV	45,19	
PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID			PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID			PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID								
ALMOFADA			34,64			ROUPINHA			29,64			TAPETE HIGIENICO			29,64			LAÇOS			18,14		
PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL	
	1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11	
			ML	0,4					ML	0,4					ML	0,4					ML	0,4	
PVU =	34,64		TOTAL	0,51		PVU =	29,64		TOTAL	0,51		PVU =	29,64		TOTAL	0,51		PVU =	18,14		TOTAL	0,51	
	1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE		
PVU =	34,64		CT	34,64		PVU =	29,64		CT	29,64		PVU =	29,64		CT	29,64		PVU =	18,14		CT	18,14	
	0,49		IMPOSTOS	7,78			0,49		IMPOSTO	6,65			0,49		IMPOSTO	6,65			0,49		IMPOSTO	4,07	
			ML	28,28					ML	24,20					ML	24,20					ML	14,81	
PVU =	70,70		PV	70,70		PVU =	60,50		PV	60,50		PVU =	60,50		PV	60,50		PVU =	37,03		PV	37,03	
PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID			PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID			PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID								
KIT PASSEIO			49,64			SAPATOS			26,64			ALCATES P/ GATOS			23,64			BEBEDOURO E COMEDOURO			26,64		
PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL	
	1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11	
			ML	0,4					ML	0,4					ML	0,4					ML	0,4	
PVU =	49,64		TOTAL	0,51		PVU =	26,64		TOTAL	0,51		PVU =	23,64		TOTAL	0,51		PVU =	26,64		TOTAL	0,51	
	1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE		
PVU =	49,64		CT	49,64		PVU =	26,64		CT	26,64		PVU =	23,64		CT	23,64		PVU =	26,64		CT	26,64	
	0,49		IMPOSTOS	11,14			0,49		IMPOSTO	5,98			0,49		IMPOSTO	5,31			0,49		IMPOSTO	5,98	
			ML	40,53					ML	21,75					ML	19,30					ML	21,75	
PVU =	101,31		PV	101,31		PVU =	54,38		PV	54,38		PVU =	48,25		PV	48,25		PVU =	54,38		PV	54,38	
PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID			PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID			PRODUTO			CUSTO TOTAL/UNID								
AREA P/ GATOS			24,64			GRAMINHA			29,64			CASA P/ CÃES			79,64			KIT VIAGEM			68,64		
PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL		PVU =	CT/UNID		IMP.+ ML	PERCENTUAL	
	1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11			1-(ML+IMPOSTOS)		ICMS	0,11	
			ML	0,4					ML	0,4					ML	0,4					ML	0,4	
PVU =	24,64		TOTAL	0,51		PVU =	29,64		TOTAL	0,51		PVU =	79,64		TOTAL	0,51		PVU =	68,64		TOTAL	0,51	
	1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE				1-(0,4+0,11)		TESTE		
PVU =	24,64		CT	24,64		PVU =	29,64		CT	29,64		PVU =	79,64		CT	79,64		PVU =	68,64		CT	68,64	
	0,49		IMPOSTOS	5,53			0,49		IMPOSTO	6,65			0,49		IMPOSTO	17,88			0,49		IMPOSTO	15,41	
			ML	20,12					ML	24,20					ML	65,02					ML	56,04	
PVU =	50,29		PV	50,29		PVU =	60,50		PV	60,50		PVU =	162,54		PV	162,54		PVU =	140,09		PV	140,09	

4.6 Ponto de Equilíbrio

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

Para Ribeiro (2009) o Ponto de Equilíbrio é o estágio alcançado pela empresa no momento em que as receitas totais se igualam aos custos e despesa totais.

Foi calculado o Ponto de Equilíbrio especificamente por cada produto da empresa. Tomando-se como exemplo de análise as duas seguintes tabelas, de um total de 16 produtos, pode-se dizer que basta a empresa vender um total de 6 Conjuntos de Coleiras, num total de 20 peças, para que não tenha prejuízo no negócio.

4.7 Margem de Contribuição

Margem de Contribuição é o resultado de uma empresa, negócio, operação, linha de produtos ou um único produto. Do preço de venda deduzimos os custos variáveis de cada produto.

Nessa direção confirma Martins (2003) Margem de contribuição por unidade é a diferença entre preço de venda e o custo variável de cada produto, ou seja é o valor que de fato todo produto traz a empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e que lhe pode ser imputado sem incorrer em erro.

As tabelas selecionadas para análise da empresa demonstram que no primeiro produto a empresa tem R\$ 44,89 para pagar suas despesa e gerar lucro. No segundo produto o valor é de R\$ 46,86.

Produto : Conjunto de Coleira				Produto : Mordaça			
Preço de Venda			60,49	Preço de Venda			58,46
Custos + Desp.Variaveis/und			15,60	Custos + Desp.Variaveis/und			14,60
Custos + Desp. Fixas/mês			280,94	Custos + Desp. Fixas/mês			280,94
Margem de Contribuição				Margem de Contribuição			
MCU	=	PV/UND	- CV + DV/UND	MCU	=	PV/UND	- CV + DV/UND
MCU	=	60,49	- 15,60	MCU	=	58,46	- 14,60
MCU	=		44,89	MCU	=		43,86
Ponto de Equilíbrio				Ponto de Equilíbrio			
PE	=	$\frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$		PE	=	$\frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$	
PE	=		$\frac{280,94}{44,89}$	PE	=		$\frac{280,94}{43,86}$
PE	=		6,26	PE	=		6,41
Demonstração do Ponto de Equilíbrio				Demonstração do Ponto de Equilíbrio			
CV	PE * CV+DV		97,60	CV	PE * CV+DV		93,50
FIXOS	CF		280,94	FIXOS	CF		280,94
			378,54				374,44
Em reais	PE * PV		378,54	Em reais	PE * PV		374,44
TESTE				TESTE			
PV	=		378,54	PV	=		374,44
CV	=		97,60	CV	=		93,50
CF	=		280,94	CF	=		280,94
CT	=		378,54	CT	=		374,44
LUCRO	=		-	LUCRO	=		-

4.8 Fluxo de Caixa

O Fluxo de caixa apresenta-se como um instrumento gerencial que visa controlar e informar as movimentações financeiras correspondentes a determinado período. Comunga desse pensamento Marion (2010) o Fluxo de Caixa deixa em evidencia as modificações ocorridas no saldo de disponibilidades da empresa em determinado período, por meio de fluxo de pagamento e recebimento.

Foi realizado Fluxo de caixa com projeção para 5 anos visando resultado positivo no fluxo do caixa em todos os anos, o objetivo foi de evitar o surgimento da necessidade de recorrer a capital de terceiros para cobrir possíveis saldos de obrigações de curto prazo, já que acarretaria pagamento de elevados juros.

A seguir vê-se uma tabela de fluxo de caixa no total dos produtos da empresa projetados para 5 anos.

TOTAL DOS PRODUTOS																	
Fluxo de Caixa	1º MÊS	2º MÊS	3º MÊS	4º MÊS	5º MÊS	6º MÊS	7º MÊS	8º MÊS	9º MÊS	10º MÊS	11º MÊS	12º MÊS	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior		8.239,53	16.499,88	24.760,23	33.020,58	41.280,93	49.541,28	57.801,62	66.061,97	74.322,32	82.582,67	90.843,02	189.946,39	227.936,67	273.522,81	328.227,37	393.872,84
Entradas	16.156,06	1.209,80	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06					
Faturamento	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06					
1 - Sub - Total	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	16.156,06	193.872,67	232.647,20	279.176,64	335.011,97	402.014,37
Saída																	
Custos e Despesas Variáveis																	
Total dos Produtos	3.992,00	3.992,00	3.992,00	3.992,00	3.992,00	3.992,00	3.992,00	3.992,00	3.992,00	3.992,00	3.992,00	3.992,00	47.904,00				
Caneta (Unid.)	22,50	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68	40,97				
Grampo (Cx)	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	42,00				
Clips (Cx)	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	52,80				
Papel A4	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	348,00				
Água Mineral	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	432,00				
Copo Descartável	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	60,00				
Água Sanitária	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	36,00				
Detergente	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	28,80				
Alcool	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	90,00				
Desinfetante	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	76,80				
Vassoura	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	96,00				
Sabonete (Unid)	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	62,42				
Papel Higiênico (Pacote)	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	324,00				
2 - Sub - Total	4.151,90	4.131,08	4.131,08	4.131,08	4.131,08	4.131,08	4.131,08	4.131,08	4.131,08	4.131,08	4.131,08	4.131,08	49.593,79	54.052,28	58.911,58	64.207,73	69.980,00
Custos e Despesas Fixas																	
Energia	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	810,00	9.720,00				
Água	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00				
Telefone	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00				
Salários e Encargos	706,92	706,92	706,92	706,92	706,92	706,92	706,92	706,92	706,92	706,92	706,92	706,92	8.483,04				
Aluguel	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	11.400,00				
Depreciação (Móveis e Utens. 10%)	37,50	37,50	37,50	37,50	37,50	37,50	37,50	37,50	37,50	37,50	37,50	37,50	450,00				
Depreciação (Instalações 10%)	54,17	54,17	54,17	54,17	54,17	54,17	54,17	54,17	54,17	54,17	54,17	54,17	650,04				
Depreciação(Comp. E Perif. 25%)	76,04	76,04	76,04	76,04	76,04	76,04	76,04	76,04	76,04	76,04	76,04	76,04	912,42				
Serv. De Contabilidade	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00					
Serv. De Segurança Eletrônica	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00					
3 - Sub - Total	3764,63	3764,63	3764,63	3764,63	3764,63	3764,63	3764,63	3764,63	3764,63	3764,63	3764,63	3764,63	45.175,50	49.236,78	53.663,17	58.487,49	63.745,51
4 - Sub - Total (2) + (3)	7.916,53	7.895,71	7.895,71	7.895,71	7.895,71	7.895,71	7.895,71	7.895,71	7.895,71	7.895,71	7.895,71	7.895,71	94.769,30	103.289,06	112.574,74	122.695,21	133.725,51
Saldo (1) - (4)	8.239,53	16.499,88	24.760,23	33.020,58	41.280,93	49.541,28	57.801,62	66.061,97	74.322,32	82.582,67	90.843,02	99.103,37	99.103,37	129.358,14	166.601,90	212.316,76	268.288,85

4.9 Balanço Projetado

O balanço projetado é um método em que os valores de certas contas de balanço devem ser estimados e outros devem ser calculados.

BALANÇO PATRIMONIAL - 1º ANO			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	115.259,43	CIRCULANTE	22.584,75
Caixa	99.103,37	Fornecedores	16.156,06
Banco c/ Movimento		Impostos a Pagar	6.428,69
Estoque	16.156,06		
NÃO CIRCULANTE	16.982,29	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	109.656,96
Imobilizado		Capital Social	25.492,00
Móveis e Utensílios	4.500,00	Reservas de Lucro	84.164,96
Instalações	6.500,00		
Computadores e Periféricos	3.650,00		
Depreciação	(167,71)		
Intangível			
Gastos pré-operacionais	2.500,00		
TOTAL	132.241,72	TOTAL	132.241,71

BALANÇO PATRIMONIAL - 2º ANO			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	145.514,20	CIRCULANTE	26.763,03
Caixa	129.358,14	Fornecedores	16.156,06
Banco c/ Movimento		Impostos a Pagar	10.606,97
Estoque	16.156,06		
NÃO CIRCULANTE	16.982,29	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	135.733,46
Imobilizado		Capital Social	25.492,00
Móveis e Utensílios	4.500,00	Reserva de Lucro	110.241,46
Instalações	6.500,00		
Computadores e Periféricos	3.650,00		
Depreciação	(167,71)		
Intangível			
Gastos pré-operacionais	2.500,00		
TOTAL	162.496,49	TOTAL	162.496,49

BALANÇO PATRIMONIAL - 3º ANO			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	182.758,06	CIRCULANTE	32.341,28
Caixa	166.601,90	Fornecedores	16.156,06
Banco c/ Movimento		Impostos a Pagar	16.185,22
Estoque	16.156,16		
NÃO CIRCULANTE	16.982,29	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	167.399,07
Imobilizado		Capital Social	25.492,00
Móveis e Utensílios	4.500,00	Reserva de Lucro	141.907,07
Instalações	6.500,00		
Computadores e Periféricos	3.650,00		
Depreciação	(167,71)		
Intangível			
Gastos pré-operacionais	2.500,00		
TOTAL	199.740,35	TOTAL	199.740,35

BALANÇO PATRIMONIAL - 4º ANO			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	228.472,92	CIRCULANTE	39.650,07
Caixa	212.316,76	Fornecedore	16.156,06
Banco c/ Movimento		Impostos a Pagar	23.494,01
Estoque	16.156,16		
NÃO CIRCULANTE	16.982,29	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	205.805,14
Imobilizado		Capital Social	25.492,00
Móveis e Utensílios	4.500,00	Reserva de Lucro	180.313,14
Instalações	6.500,00		
Computadores e Periféricos	3.650,00		
Depreciação	(167,71)		
Intangível			
Gastos pré-operacionais	2.500,00		
TOTAL	245.455,21	TOTAL	245.455,21

BALANÇO PATRIMONIAL - 5º ANO			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	284.444,91	CIRCULANTE	49.090,87
Caixa	268.288,85	Fornecedore	16.156,06
Banco c/ Movimento		Impostos a Pagar	32.934,81
Estoque	16.156,06		
NÃO CIRCULANTE	16.982,29	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	252.336,33
Imobilizado		Capital Social	25.492,00
Móveis e Utensílios	4.500,00	Reservas de Lucro	226.844,33
Instalações	6.500,00		
Computadores e Periféricos	3.650,00		
Depreciação	(167,71)		
Intangível			
Gastos pré-operacionais	2.500,00		
TOTAL	301.427,20	TOTAL	301.427,20

4.10 Valor Presente Líquido

A partir dos indicadores de avaliação do negócios VPL e TIR, podemos expressar algumas considerações sobre a viabilidade e desempenho da empresa.

De início o Payback, que é o prazo estabelecido para a recuperação do investimento, demonstra que a empresa precisa de menos de 1 ano para que o investimento inicial seja totalmente recuperado. De outra forma o VPL utilizado para o cálculo da atratividade de investimento, obtendo-se a diferença entre o valor presente dos fluxos de caixa futuros e o custo total dos investimentos. Na seguinte situação o VPL corresponde a R\$ 377.957,51 no total de cinco anos, o investimento

inicial foi de R\$ de 25.492,00 e a taxa de 20% sobre esse investimento demonstra um resultado bastante satisfatório, tem-se também que no geral todos os valores de entrada foram maiores que os de saída.

O TIR (Taxa Interna de Retorno), a taxa que igual a valor atual líquido dos fluxos de caixa de um projeto a zero, ou seja ao valor inicial do investimento. No caso analisado, essa taxa está em 418% refletindo diretamente na viabilidade do negocio bem acima dos 20% almejados.

PRODUTO : Geral						
ANO	INVESTIMENTO	ENTRADAS DE CAIXA	SAIDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO ANO	PAYBACK EM ANOS
0	25.492,00			(25.492,00)		
1		193.872,67	94.769,30	99.103,37	389%	0,26
2		232.647,20	103.289,06	129.358,14	507%	0,20
3		279.176,64	112.574,74	166.601,90	654%	0,15
4		335.011,97	122.695,21	212.316,76	833%	0,12
5		402.014,37	133.725,51	268.288,85	1052%	0,10
VPL		=	R\$ 377.957,51			
TIR		=	418%			

4.11 Demonstração do Resultado do Exercício

Para Helfert (2001) a Demonstração do resultado do Exercício reflete o efeito das decisões operacionais da administração sobre o desempenho empresarial e o lucro ou prejuízo contábil resultantes para os donos do negocio em um período específico de tempo. O lucro ou prejuízo calculado no demonstrativo aumenta ou reduz o patrimônio no balanço.

No estudo da empresa elaborar a projeção da Demonstração do Resultado do Exercício dos 5 primeiros anos de atividade da empresa, considerou-se acréscimo de 20% no volume de vendas a cada ano e também, o IGPM – Índice Geral de Preço de Mercado acumulado em 8,99% a cada ano de operação da empresa, para corrigir os custos de despesas variáveis da comercialização do serviço a cada ano.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 1º ANO	
1- Receita com Vendas	193.872,67
2- (-) CMV	81.439,50
3- = Lucro Bruto	112.433,16
4- (-) Despesas Operacionais Fixas e Variáveis	1.689,79
5- (=) Lucro Operacional	110.743,37
6- Lucro Antes do Imposto de Renda e CSLL	110.743,37
(-) Imposto de Renda	16.611,51
(-) CSLL	9.966,90
7- Lucro Líquido do Exercício	84.164,96

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 2º ANO	
1- Receita com Vendas	232.647,20
2- (-) CMV	85.750,94
3- = Lucro Bruto	146.896,26
4- (-) Despesas Operacionais Fixas e Variáveis	1.841,71
5- (=) Lucro Operacional	145.054,55
6- Lucro Antes do Imposto de Renda e CSLL	145.054,55
(-) Imposto de Renda	21.758,18
(-) CSLL	13.054,91
7- Lucro Líquido do Exercício	110.241,46

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 3º ANO	
1- Receita com Vendas	279.176,64
2- (-) CMV	90.449,54
3- = Lucro Bruto	188.727,10
4- (-) Despesas Operacionais Fixas e Variáveis	2.007,28
5- (=) Lucro Operacional	186.719,82
6- Lucro Antes do Imposto de Renda e CSLL	186.719,82
(-) Imposto de Renda	28.007,97
(-) CSLL	16.804,78
7- Lucro Líquido do Exercício	141.907,07

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 4º ANO	
1- Receita com Vendas	335.011,97
2- (-) CMV	95.570,11
3- = Lucro Bruto	239.441,86
4- (-) Despesas Operacionais Fixas e Variáveis	2.187,73
5- (=) Lucro Operacional	237.254,13
6- Lucro Antes do Imposto de Renda e CSLL	237.254,13
(-) Imposto de Renda	35.588,12
(-) CSLL	21.352,87
7- Lucro Líquido do Exercício	180.313,14

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - 5º ANO	
1- Receita com Vendas	402.014,37
2- (-) CMV	101.150,58
3- = Lucro Bruto	300.863,79
4- (-) Despesas Operacionais Fixas e Variáveis	2.384,41
5- (=) Lucro Operacional	298.479,38
6- Lucro Antes do Imposto de Renda e CSLL	298.479,38
(-) Imposto de Renda	44.771,91
(-) CSLL	26.863,14
7- Lucro Líquido do Exercício	226.844,33

4.12 Análise dos indicadores econômicos-financeiros

Na Contabilidade ferramentas muito importantes e que tem o intuito de analisar a situação da Entidade vem sendo utilizadas com maior freqüência. Estas ferramentas são chamadas de índices e tem a finalidade de estudar ou verificar profundamente a situação econômico-financeira da empresa a fim de evitar desperdícios futuros, colocar em primeiro plano sua capacidade em honrar com suas obrigações e ganhar credibilidade em frente aos credores e investidores. Abordaremos a partir de agora alguns índices que podem ajudar no sucesso econômico-financeiro da empresa.

4.12.1 Índice de Liquidez

A Liquidez Comum ou Corrente, mostra a capacidade que possui a empresa em quitar suas dívidas de curto prazo com o seu ativo circulante, no caso da empresa em estudo 1º ano de atividade nota-se que a empresa possui para cada R\$ 1,00 de dívida o valor de R\$ 5,10, no 2º ano esse valor é de R\$ 5,44, no 3º de 5,65, chegando ao 4º no valor de R\$ 5,76 e no 5º ano R\$ 5,79. Os índices revelam que há uma folga no disponível para uma possível liquidação das obrigações.

A segunda liquidez a ser analisada é a Liquidez Seca, esta é utilizada para medir a capacidade de pagamento da empresa sem considerar o estoque. Com um índice que variou no 1º ano ao 5º ano no valor de R\$ 4,39 para R\$ 5,47 de ativo circulante sem contar com o estoque demonstrando um aumento significativo. Em razão do resultado a empresa não depende da capacidade de venda para honrar com seus compromissos.

A Liquidez Imediata, é utilizado na avaliação no nível de recursos que são mantidos para cumprimento dos compromissos mais imediatos, assim como dos eventuais. Na variação do 1º ano ao 5º ano no valor de R\$ 4,39 a R\$ 5,47 ou seja, são valores que aumentam ao longo dos anos, demonstrando que esta honra com suas obrigações de curto prazo utilizando somente as disponibilidades, não tendo que buscar outras formas para quitação de suas obrigações.

A quarta e última liquidez é a **Liquidez Geral**, que visa detectar a capacidade de pagamento de curto e longo prazo da empresa, os índices do 1º ano para o 5º ano variaram de R\$ 5,86 para R\$ 6,14, respectivamente, isso mostra que para cada R\$ 1,00 de dívidas totais seja de curto ou longo prazo com terceiros, a entidade dispõe de R\$ 6,14 no 5º ano de bens e direitos de curto e longo prazo para pagar suas obrigações, ou seja, se negociar os bens e direitos de curtos e longos prazos, para cada R\$ 6,14 que recebe, paga R\$ 1,00 e restam R\$ 5,14 e isso é positivo para a mesma, apresentando condições econômicas para quitar suas dívidas

ÍNDICE DE LIQUIDEZ					
	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO	5º ANO
QCL	5,1	5,44	5,65	5,76	5,79
QLS	4.39	4,83	5,15	5,35	5,47
QLI	4.39	4,83	5,15	5,35	5,47
QLG	5,86	6,07	6,18	6,19	6,14

4.12.2 Índice de Endividamento

Através desse quociente pode-se verificar a proporção existente entre capital de terceiros e capital próprio, isto é quanto a empresa está utilizando de capital de terceiros para cada real de sua propriedade.

No 1º ano percebe-se que 17% dos recursos totais tiveram sua origem de capitais de terceiros, então 83% do ativo é financiado por capital próprio, então 84% do ativo é financiado por seu capital próprio.

Não houve aumento no grau de endividamento da empresa nos anos analisados, ou seja a empresa está em uma situação privilegiada financeiramente.

O segundo quociente revela que a proporção existente entre as obrigações de curto prazo em relação às obrigações totais, quanto a empresa terá de pagar em curto prazo para cada real do total das obrigações.

Nota-se que a empresa possui um quociente no valor atualizado de R\$ 100,00% nos 5 anos revelando os capitais de terceiros vencerão a curto prazo.

Pelo terceiro quociente consegue-se notar qual parcela do patrimônio líquido foi utilizado para financiar a compra de ativo imobilizado, ou seja quanto a

empresa immobilizou no seu ativo para cada real do patrimônio líquido, apresentando ou não a existência do capital circulante próprio.

O resultado do balanço da empresa mostra que a cada R\$ 1,00 de Capital de Terceiros investido há R\$ 485,54 no 1º ano, R\$ 507,17 no 2º ano, R\$ 517,60 no 3º ano, 519,05 no 4º ano e 514,04 no 5º ano de Capital Próprio como garantia.

Índice de Endividamento					
	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano
QPC3os	17%	16%	16%	16%	16%
S/RT					
QPDIVC/OS	100%	100%	100%	100%	100%
END. TOTAL					
GC3os	485,54%	507,70%	517,60%	519,05%	514,03%

4.12.3 Índice de Atividade

Para a Rotação do Estoque o resultado foi que em média o estoque no período de 5 anos se renova 5 vezes e quanto maior menos capital empatado. Este resultado é bom para a empresa.

Para o Prazo Médio de Recebimento o resultado no 1º ano o resultado foi em media 71 dias, no 2º ano 67, no 3º ano 64, no 4º 60 e no 5º ano 57, ou seja, esses números revelem o tempo que a empresa aguarda o retorno de suas vendas. Quanto maior os prazos concedidos e maiores a quantidade de vendas a prazo, pior para a empresa, pois os seu prazo de recebimento será bastante dilatado, comprometendo dessa forma o seu capital de giro.

Para o Prazo Médio de Pagamento o resultado nos 5 anos foi de 62 dias, isto é, tem 62 dias para pagar os fornecedores e isso é desfavorável a empresa já que esta tem números de dias maiores nos anos receber

Índice de Atividade					
	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano
PME	71,42	67,83	64,3	60,86	57,5
GE	5,04	5,31	5,6	5,92	6,26
PMP	62,14	62,14	62,14	62,14	62,14

4.11.4 Estudo dos Indicadores de Overtrading

O Overtrading consiste em procurar manter certo nível de operações comerciais sem recursos financeiros suficientes. Uma causa remota do overtrading é, com frequência, a inflação da moeda. Fala-se de inflação em sentido restrito e objetivo, ou seja, do fenômeno que se verifica sempre que os meios de adquirir bens aumentam e estes últimos diminuem ou pelo menos não acompanham o aumento dos meios de aquisição. É o que se verifica no nosso país, atualmente, por motivos diversos.

A relação do Ativo Circulante com o Ativo Total revela um percentual acima de 50%, chegando no 5º ano no percentual de 94% nos 5 anos analisados, nota-se que a empresa está investindo mais de 50% no ativo circulante do ativo total.

O cálculo dos Capitais Próprios sobre Ativo Total aumenta do 1º ano de 83% para 84% no 2º ano mantendo-se assim até o 5º ano. Nota-se que a empresa não apresenta comprometimento do seu ativo não havendo sinais de desequilíbrio econômico-financeiro.

As relações entre o Lucro Líquido com as Vendas nos 5 anos tiveram os seguintes valores 43%, no 2º ano 47%, no 3º ano 51%, no 4º ano 54% e no 5º ano 56%. Os percentuais revelam que a empresa não passa por situação de desequilíbrio havendo um bom gerenciamento dos custos e despesas.

O percentual do cálculo dos Estoques sobre o Ativo Circulante nos 5 anos foi de 23% daí percebe-se que esta não vem acumulando excesso de estoque que possa comprometer o desempenho da vendas e assim causar um desconforto nas finanças da mesma. Neste momento esta se encontra longe de estar em desequilíbrio econômico-financeiro.

A relação entre Fornecedores sobre os Estoques teve percentuais de 100% nos 5 anos, isso mostra do total dos estoques 100% deve-se aos fornecedores.

4.11.5 Termômetro de insolvência

O Termômetro de Kanitz ou Insolvência serve para verificar se a empresa está em processo de falência. Se esta tem a possibilidade ou não de falir, principalmente em relação às contas a curto prazo. O criador deste Termômetro se chamava [Stephen Charles Kanitz](#), que realizou um estudo em empresas que faliram e que não faliram de ao concluir seu estudo criou este Termômetro.

Kanitz criou a seguinte fórmula:

$$F.Insolvência = 0,05X1 + 1,65X2 + 3,55X3 - 1,06X4 - 0,33X5$$

Os valores 0,05 – 1,65 – 3,55 – 1,06 – 0,33 são os pesos - constantes que multiplicam com os índices.

Em que:

$$X1 = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

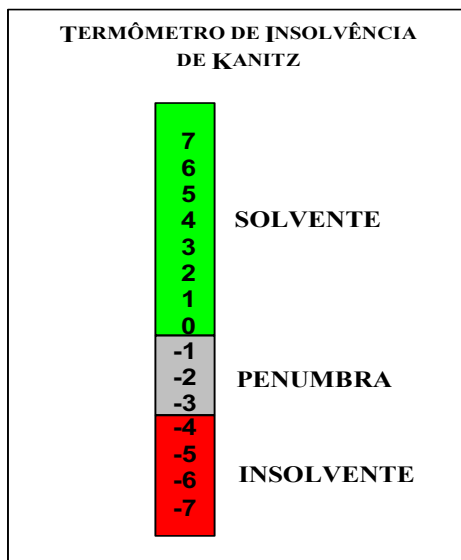
$$X2 = \frac{\textit{Ativo Circulante} + \textit{Realizável a Longo Prazo}}{\textit{Passivo Circulante} + \textit{Exigível a Longo Prazo}}$$

$$X3 = \frac{\textit{Ativo Circulante} - \textit{Estoques}}{\textit{Passivo Circulante}}$$

$$X4 = \frac{\textit{Ativo Circulante}}{\textit{Passivo Circulante}}$$

$$X5 = \frac{\textit{Passivo Circulante} + \textit{Exigível a Longo Prazo}}{\textit{Patrimônio Líquido}}$$

O Termômetro de Kanitz tem esta estrutura:



Os estudos sobre o Termômetro de Insolvência da empresa do Pet Shop Joline projetados para 5 anos foram os seguintes:

ANO 1						
X1	=	$\frac{84.164,96}{109.656,96}$	X	0,05	=	0,0384
X2	=	$\frac{-}{-}$	X	0	=	0,0000
X3	=	$\frac{99.103,37}{22.584,75}$	X	3,55	=	15,5776
X4	=	$\frac{115.259,43}{22.584,75}$	X	1,06	=	5,4096
X5	=	$\frac{-}{-}$	X	0	=	0,0000
FI	=	0,0384	+	0,0000	+	15,5776
					-	5,4096
					-	0,0000
					=	10

ANO 2						
X1	=	$\frac{110.241,46}{135.733,46}$	X	0,05	=	0,0406
X2	=	$\frac{-}{-}$	X	1,65	=	#DIV/0!
X3	=	$\frac{129.358,14}{26.763,03}$	X	3,55	=	17,1588
X4	=	$\frac{145.514,20}{26.763,03}$	X	1,06	=	5,7634
X5	=	$\frac{-}{-}$	X	0,33	=	#DIV/0!
FI	=	0,0406	+	0,0000	+	17,1588
					-	5,7634
					-	0,0000
					=	11

ANO 3						
X1	=	$\frac{141.907,07}{167.399,07}$	X	0,05	=	0,0424
X2	=	$\frac{-}{-}$	X	1,65	=	#DIV/0!
X3	=	$\frac{166.601,90}{32.341,28}$	X	3,55	=	18,2874
X4	=	$\frac{182.758,06}{32.341,28}$	X	1,06	=	5,9900
X5	=	$\frac{-}{-}$	X	0,33	=	#DIV/0!
FI	=	0,0424	+	0,0000	+	18,2874
					-	5,9900
					-	0,0000
					=	12

ANO 4										
X1	=	$\frac{180.313,14}{205.805,14}$	X	0,05	=	0,0438				
X2	=	$\frac{-}{-}$	X	1,65	=	#DIV/0!				
X3	=	$\frac{212.316,76}{39.650,07}$	X	3,55	=	19,0094				
X4	=	$\frac{228.472,92}{39.650,07}$	X	1,06	=	6,1080				
X5	=	$\frac{-}{-}$	X	0,33	=	#DIV/0!				
FI	=	0,0438	+	0,0000	+	19,0094	-	6,1080	-	0,0000 = 13

ANO 5										
X1	=	$\frac{226.844,33}{252.336,33}$	X	0,05	=	0,0449				
X2	=	$\frac{-}{-}$	X	1,65	=	#DIV/0!				
X3	=	$\frac{268.288,85}{49.090,87}$	X	3,55	=	19,4013				
X4	=	$\frac{284.444,91}{49.090,87}$	X	1,06	=	6,1419				
X5	=	$\frac{-}{-}$	X	0,33	=	#DIV/0!				
FI	=	0,0449	+	0,0000	+	19,4013	-	6,1419	-	0,0000 = 13

Os 5 anos revelam que o Pet Shop Joline revelou estar com um Fator de insolvência superior ao valor de 10. Isso mostra que neste período a empresa encontra-se solvente. Então vê-se que não há com que se preocupar com os resultados que a mesma desempenhou, pois ela não está ameaçada de ir á falência.

5 Conclusão

O desenvolvimento desse trabalho proporcionou entendimento de qualquer empreendimento depende da capacidade de uma administração que consiga desempenhar um bom planejamento das atividades a ser desenvolvida pela empresa.

O plano de negócio desenvolvido para a Joline Pet Shop foi eficiente, uma vez os demonstrativos financeiros mostraram a partir de análises dos resultado a viabilidade do negócio, com um retorno do investimento já no primeiro ano de funcionamento.

Por fim entende-se que a elaboração de um plano de negócio, é uma ferramenta de que serve de suporte a gestão empresarial. Daí a necessidade dos contadores buscar o aperfeiçoamento dessas técnicas imbuídos de prestar auxílio em qualquer novo empreendimento identificando a viabilidade ou não do negócio.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

HELFERT, Erich A. Técnicas de Análises Financeiras: um guia prático para medir o desempenho dos negócios. São Paulo: Bookmam, 2001.

MARION, José Carlos. Análise das Demonstrações Contábeis: contabilidade empresarial. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. São Paulo: Atlas, 2003.

RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade de Custos. São Paulo: Saraiva, 2009.

