



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

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

Aluno: Lee Jackson Flexa Ferreira

06010008501

Aluno: Lídia Cristina Nascimento Pereira

06010004801

Trabalho apresentado à disciplina
Administração Financeira, como requisito de
avaliação.

Prof. Héber Lavor Moreira



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

Lee Jackson Flexa Ferreira 06010008501

Lídia Cristina Nascimento Pereira 06010004801

Empresa: L & L Calçados Ltda.

Belém – Pa
02/ 2009

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	4
1. TÍTULO DO ESTUDO	5
1.1 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO	5
1.2 OBJETIVO DO ESTUDO	5
1.3 PÚBLICO ALVO	5
2. PLANO DE NEGÓCIO	5
Plano de Negócios L&L Calçados	6
2.1 POTENCIALIDADES	6
3. ANÁLISE DA EMPRESA	7
3.1 IDENTIFICAÇÃO E DEFINIÇÃO DA INDÚSTRIA	7
3.2 OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS	7
3.3 ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO	7
3.4 PLANO DE INVESTIMENTOS	7
3.5 RECURSOS NECESSÁRIOS	8
3.6 BENEFÍCIOS ESPERADOS	8
3.7 AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO E ETAPAS FUNDAMENTAIS	8
4.1 ACOMPANHAMENTO DO PLANO	8
4.2 ADMINISTRADORES DA EMPRESA	8
A Chave do Sucesso	8
A Organização Funcional	8
A Pessoa- Chave	9
Limite de Mão- de- Obra	9
5. ANÁLISE DE MERCADO	9
5.1 MUDANÇAS E TENDÊNCIAS DA DEMANDA DE MERCADO	9
5.2 OS PRINCIPAIS CLIENTES E CONCENTRAÇÃO	9
5.3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	10
6. DADOS FINANCEIROS	10
6.1 FONTES DE RECURSOS FINANCEIROS	10
6.2 BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL E PROJETADO	10
ANEXO I	11
ANEXO II	12
ANEXO III	13
ANEXO IV	14
BALANÇO PROJETADO	14
ANEXO V	15
ANEXO VI	16
ANEXO VII	17
ANEXO VIII	19
CONSIDERAÇÕES FINAIS	20
REFERÊNCIAS	21

INTRODUÇÃO

A viabilização do planejamento estratégico está na importância de que haja aceitação e credibilidade na sua elaboração, que ele conte com o apoio de todas as lideranças da empresa, enquanto mecanismo que irá nortear as suas ações durante os próximos anos. Assim, as questões de método, concepção e organização do Plano, devem ser adequadas à realidade da empresa, tanto no sentido de respeitar e incorporar processos de decisão e formas de estruturação já existentes, quanto de atuar sobre estes mesmos pontos.

A partir deste trabalho pretendemos demonstrar a necessidade de se fazer um planejamento antes de montar um negócio objetivando a sustentabilidade operacional da empresa, permitindo a visualização de seus processos e contribuindo na tomada de decisão dos gestores.

1. TÍTULO DO ESTUDO

Estudo da viabilização de uma pequena empresa de Calçados na região metropolitana de Belém.

1.1 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

Este estudo mostrar as práticas contábeis como ferramentas fundamentais para visualização da situação financeira de um empreendimento que comercializa calçados.

1.2 OBJETIVO DO ESTUDO

Este estudo busca demonstrar a importância do planejamento de negócio como ferramenta de gestão assim como as práticas contábeis no que tange a atender ao aprimoramento das relações comerciais e dos processos operacionais de uma micro-empresa de calçados. A empresa L&L calçados que desenvolve suas atividades comerciais no ramo de revenda de calçados com o objetivo de atender as classes C e D.

1.3 PÚBLICO ALVO

O trabalho visa auferir informações pertinentes para esclarecer os acadêmicos e os gestores de pequenas empresas no que tange ao planejamento de negócios e a utilização das demonstrações contábeis para interesses gerenciais.

2. PLANO DE NEGÓCIO.

O Plano de Negócios é um documento pelo qual o empreendedor formalizará os estudos a respeito de suas idéias, transformando-as num negócio estarão registrados o conceito do negócio, os riscos, os concorrentes, o perfil da clientela, as estratégias de marketing, bem como todo o plano financeiro que viabilizará o novo negócio.

Verifica-se que o plano de negócios não tem um caráter estático, mas sim, dinâmico. Na medida em que haja mudanças do cenário do mercado, da economia, da tecnologia ou das ações dos competidores, deve ser feita a revisão. Isso em geral requer uma revisão semestral do plano, mas, dependendo do tipo de negócio e da situação do mercado, é necessário fazer essa revisão em períodos maiores ou menores.

Plano de Negócios L&L Calçados

Apresentação

RAZÃO SOCIAL: Ferreira & Pereira Ltda.

NOME FANTASIA: L & L Calçados Ltda.

LOCAL : Comércio da região metropolitana de Belém

NEGÓCIO: Venda de calçados e Acessórios

A L&L Calçados é um empreendimento de pequeno porte localizado no comércio de Belém, local de considerável fluxo de pessoas, em maioria consumidores das classes c e d, com perfil de consumo que a empresa busca atender disponibilizando a priori 10 tipos de produtos.

A missão da empresa é proporcionar aos seus clientes acesso a produtos de qualidade aliado a um preço compatível a realidade dos consumidores, com foco na otimização do atendimento.

Com o objetivo de proporcionar um atendimento com mais agilidade aos nossos clientes, estamos iniciando um projeto para ampliação e reformulação de todo o espaço físico da empresa, que será desenvolvido nos próximos meses.

2.1 POTENCIALIDADES

Observando que é fundamental a importância de conquistar uma posição para a nova empresa dentro da arena competitiva iniciamos um estudo acerca das potencialidades do empreendimento.

A partir da análise do mercado calçadista em Belém, pudemos auferir que são boas as perspectivas de crescimento nesse ramo, pois o Calçado está crescendo em importância para o mercado da moda. O sapato passou a ser uma aquisição de “densidade de valor”. As mulheres, por exemplo, passaram a comprar um novo par com o objetivo de renovar um vestido, quando em tempos passados acontecia o contrário. Como está havendo maior transversalidade do consumo, as lojas estão se especializando em estilos de consumo.

A comunicação com o pólo calçadista de Campina Grande, cidade que tem se destacado na produção de calçados com designers inovadores a baixo custo e de boa qualidade, nos possibilitou acesso a fornecedores diferenciados além do investimento prévio na qualidade do atendimento dos funcionários. Esses pontos favoráveis podem nos projetar como uma empresa competitiva no que tange a preço e atendimento.

CONCORRENTES

A quantidade de lojas de calçados aonde será serão desenvolvidas as atividades comerciais do empreendimento, estrutura de grande porte, uma variedade maior de produtos a venda, lojas muito conhecidas pelos consumidores são os pontos desfavoráveis, pois a empresa terá de conquistar a fidelidade do clientes e neutralizar fato de ser limitado os tipos de produtos disponibilizados..

3. ANÁLISE DA EMPRESA

3.1 IDENTIFICAÇÃO E DEFINIÇÃO DA INDÚSTRIA

A loja calçadista L & L CALÇADOS LTDA se projeta no mercado com o objetivo de oferecer alternativas para os consumidores no que se refere a calçados, os recursos são mobilizados para conferir a empresa condições de competir por meio da inovação. A satisfação do cliente é uma das principais metas da empresa.

3.2 OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS

A comunicação com o pólo Calçadista de Campina Grande pode trazer para empresa L & L Calçados Ltda, um considerável processo de comercialização, pois nossos fornecedores têm peças exclusivas e designers arrojados uma oportunidade estratégica para conquistar a fidelidade de nossos clientes.

3.3 ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO

Atualmente, devido a grande quantidade de materiais utilizados na fabricação de calçados, o seu preço real diminuiu, permitindo que as pessoas comprem em maior quantidade. Além disso, a moda hoje é mais volátil, o que faz muitas vezes com que o cliente deixe de usar um calçado porque está ultrapassado e não porque deixou de servir ou está estragado.

A estratégia de marketing que será utilizada é panfletagem e a divulgação em jornais.

3.4 PLANO DE INVESTIMENTOS

O Plano de Investimentos a longo prazo pode propiciar uma administração consciente dos recursos disponíveis no que tange a mensurar as dificuldades, as prioridades para manter a empresa em um nível de crescimento estável.

Com o objetivo de minimizar os riscos, dimensionar os gastos e promover a sustentabilidade da empresa o Plano de investimento surge como ferramenta importante para assegurar a aplicação dos recursos de maneira eficaz e eficiente.

Nessa parte do estudo financeiro da organização em processo de formação são levantados os bens, as despesas e custos necessários para o bom funcionamento

da empresa. É constituída uma lista na qual consta a descrição e valores dos recursos que serão utilizados.

3.5 RECURSOS NECESSÁRIOS

Os recursos necessários para o funcionamento da empresa requerem um capital que seja aplicado como investimento para efetivar as atividades comerciais da empresa, a compra de produtos para abastecer o estoque assim como materiais de expediente, pagamento de funcionários e outras despesas e custos que serão contraídos.

3.6 BENEFÍCIOS ESPERADOS

Os benefícios esperados estão relacionados ao nível de competitividade a qual a empresa será projetada no mercado. O reconhecimento da relação custo - benefício na aquisição da empresa calçadista no que tange a preço e qualidade do produto.

O mercado calçadista tem crescido consideravelmente, devido ao fato de que, atualmente, o calçado passou a ser considerado como um acessório de moda, tanto masculino quanto feminino.

A lucratividade do setor varia de acordo com o tipo de produto vendido. Para os produtos mais tradicionais, assim como para os calçados masculinos, a lucratividade alcançada é maior. Já para os produtos regidos pela moda, que se dão principalmente nos calçados femininos, a lucratividade é pequena.

3.7 AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO E ETAPAS FUNDAMENTAIS

A partir do funcionamento efetivo da empresa será necessário avaliar o desempenho em vários aspectos como a capacidade financeira de manter seus compromissos com terceiros, a qualidade do atendimento, o nível de aceitação e satisfação dos seus clientes assim como as outras etapas importantes na avaliação e mensuração do crescimento da empresa em vários ângulos.

4.1 ACOMPANHAMENTO DO PLANO

Atentando para o fato de plano de negócio ter características dinâmicas no que tange ao acompanhamento das mudanças que surgem durante o processo operacional

4.2 ADMINISTRADORES DA EMPRESA

A Chave do Sucesso

Uma empresa precisa de um diferencial para de projetar positivamente no mercado, por meio da aplicação consciente dos recursos em uma boa estrutura, qualidade dos produtos ofertados, capacitação dos profissionais de modo que a qualidade do seu atendimento seja um dos seus principais referenciais.

A Organização Funcional

A organização funcional da empresa é um dos principais fatores de estabilidade no que tange ao seu crescimento. É importante que os funcionários desempenhem suas atividades com satisfação, que saibam trabalhar em equipe auxiliando assim na promoção de uma empresa com crescente credibilidade.

A Pessoa- Chave

A pessoa chave é responsável pela dinâmica das atividades da empresa, deve conhecer bem a história da empresa, os fornecedores, a situação financeira e econômica, os objetivos, as normas da empresa, deve ter iniciativa, liderança, saber desempenhar bem o trabalho em equipe também.

Ele está constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas. A essência do empresário de sucesso é a busca de novos negócios e oportunidades, além da preocupação com a melhoria do produto.

Limite de Mão- de- Obra

É imprescindível dimensionar quantidade de funcionários de modo a não afetar a qualidade e a eficiência do serviço.

5. ANÁLISE DE MERCADO

As lojas de calçados tiveram uma enorme expansão nas grandes cidades. Atualmente, muitas pessoas preferem trocar calçados a consertá-los, o que estimula a demanda para este segmento. A procura por estes artigos é constante e regular, com certo aumento em determinadas épocas do ano, como Natal, Dias das Mães, dos Pais, dos Namorados etc.

5.1 MUDANÇAS E TENDÊNCIAS DA DEMANDA DE MERCADO

A melhor forma de obter essas informações é realizando uma pesquisa de mercado. O segundo passo é contatar os fornecedores. Geralmente as fábricas de calçados têm representantes em praticamente todas as cidades de médio e grande porte do país. Os proprietários de lojas de sapatos podem adquirir os produtos junto a esses representantes, reduzindo o seu custo de deslocamento constante até os fabricantes. A seleção de bons fornecedores de calçados e acessórios são fundamentais para o sucesso do empreendimento. O terceiro estudo é o mercado concorrente. Visitar e verificar tudo: marcas, qualidade, quais são os produtos que oferecem preços, horário de funcionamento, número de empregados, tipo de instalação e, principalmente, o grau de satisfação dos clientes.

5.2 OS PRINCIPAIS CLIENTES E CONCENTRAÇÃO

O público consumidor é heterogêneo, dependendo do tipo de mercadoria comercializada, bem como da localização e estilo da loja. Sem dúvida alguma, a diferenciação é conseguida através da qualidade e variedade dos produtos comercializados e do atendimento aos clientes. O mercado deve ser analisado por três ângulos distintos: o consumidor, o fornecedor e o concorrente.

A L & L Calçados Ltda. tem como foco atender a demanda de calçados das classes c e d e proporcionar um alto grau de satisfação dos seus clientes. Os produtos oferecidos pela empresa aos clientes estão centrados nos modelos esporte e social, além da revenda de modelos ortopédicos.

5.3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

A L&L Calçados tem como plano estratégico estabelecer uma parceria com os seus fornecedores e ganhar a confiabilidade de seus clientes por meio da oferta de produtos que agregam qualidade e preços competitivos a fim de promover um crescimento econômico e financeiro seguro.

6. DADOS FINANCEIROS

6.1 FONTES DE RECURSOS FINANCEIROS

Os recursos mobilizados para manutenção e desenvolvimento do empreendimento bem como o capital de giro da empresa são provenientes das atividades comerciais desenvolvidas no local.

6.2 BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL E PROJETADO

O balanço patrimonial inicial da empresa foi elaborado a partir dos dados financeiros auferidos para constituição da empresa assim como o balanço projetado foi constituído a partir da situação da empresa daqui a cinco anos.

ANEXO I

FOLHA DO PRODUTO

QUADRO RESUMIDO DO CUSTO TOTAL DE CADA PRODUTO							
PRODUTOS	CUSTO VARIÁVEL	CUSTOS FIXOS	DESPESAS FIXAS	VALOR TOTAL POR UNID.	CUSTOS E DESPESAS FIXAS/MÊS	QUANTIDADE	VALOR T. DO PROD.
Sapatos Ortopédicos	19,50	2,57	0,97	23,04	1.441,08	60	1.382,62
Sapatos Infantis	16,00	3,13	1,19	20,32	1.612,97	75	1.523,91
Sapatos Masculinos	17,00	2,95	1,12	21,06	1.663,68	75	1.579,85
Sapatos Femininos	14,20	2,14	1,34	17,68	1.806,62	95	1.679,51
Sapatos Esportivos	23,40	2,14	0,81	26,35	2.580,67	95	2.503,53
Sapatos Sociais	20,40	2,46	0,93	23,79	2.471,86	100	2.378,73
Coturnos	25,50	4,36	0,75	30,60	3.134,67	100	3.060,16
Sandálias Femininas	11,50	3,71	1,65	16,86	2.314,43	125	2.107,91
Sandálias Masculinas	13,50	3,71	1,41	18,62	2.603,37	130	2.420,41
Acessórios	10,20	4,91	1,86	16,97	2.543,03	135	2.291,56
Total	171,20	32,08	12,03	215,30	22.172,38	990	20.928,18

ANEXO II

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS E DESPESAS

CUSTOS VARIÁVEIS			
DESCRIÇÃO	QTD	V. UNITÁRIO	V. TOTAL
Material para Revenda			16.376,50
SAPATOS ORTOPÉDICOS	60	R\$ 19,50	1.170,00
SAPATOS INFANTIS	75	R\$ 16,00	1.200,00
SAPATOS MASCULINOS	75	R\$ 17,00	1.275,00
SAPATOS FEMININOS	95	R\$ 14,20	1.349,00
SAPATOS ESPORTIVOS	95	R\$ 23,40	2.223,00
SAPATOS SOCIAIS	100	R\$ 20,40	2.040,00
COTURNOS	100	R\$ 25,50	2.550,00
SANDÁLIAS FEMININAS	125	R\$ 11,50	1.437,50
SANDÁLIAS MASCULINAS	130	R\$ 13,50	1.755,00
ACESSÓRIOS	135	R\$ 10,20	1.377,00
Outros			45,00
Embalagem para produto	150	0,30	45,00
SUBTOTAL	1140		16.421,50

CUSTOS FIXOS			
DESCRIÇÃO	QTD	V. UNITÁRIO	V. TOTAL
Pró- Labore	2	1.550,00	3.100,00
Mão-de-Obra direta (Caixa)	1	540,00	540,00
Mão-de-Obra direta (Vendedor)	2	530,00	1.060,00
Energia Eletrica	1	180,00	180,00
Telefonia	1	130,00	130,00
SUBTOTAL		2.930,00	5.010,00

DESPESAS FIXAS			
DESCRIÇÃO	QTD	V. UNITÁRIO	V. TOTAL
Materiais de Expediente	1	130,00	130,00
Materiais de Limpeza	1	60,00	60,00
SUBTOTAL			190,00

TOTAL GERAL	21.621,50
--------------------	------------------

ANEXO III

BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	<u>79.115,00</u>	CIRCULANTE	<u>36.455,00</u>
Disponível	<u>42.660,00</u>	Fornecedores	36.455,00
Caixa	4.900,00		
Banco C/ Movimento	37.760,00		
Estoque	<u>36.455,00</u>	NÃO CIRCULANTE	45000,00
Materiais para Revenda	36.455,00	Financiamentos	45000,00
NÃO CIRCULANTE	<u>52.840,00</u>	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	<u>50.500,00</u>
Imobilizado	<u>50.440,00</u>	Capital Social	50.500,00
Máquinas e Equipamentos	8.200,00		
Móveis e Utensílios	7.240,00		
Imóvel	35.000,00		
Intangível	<u>2.400,00</u>		
Gastos Pré-Operacionais	2.400,00		
TOTAL DO ATIVO	131.955,00	TOTAL DO PASSIVO E PL	131.955,00

Administração Financeira ADFIN – M – Final

ANEXO IV

BALANÇO PROJETADO

ATIVO	ANO 01	AH %	AV	ANO 02	AH %	AV	ANO 03	AH %	AV	ANO 04	AH %	AV	ANO05	AH %	AV
CIRCULANTE	156.771,12	-	74,82	416.496,98	265,67	95,35	479.749,41	115,19	95,94	570.931,03	119,01	96,57	667.599,66	116,9	97,05
Disponível	156.771,12	-	74,82	416.496,98	265,67	95,35	479.749,41	115,19	95,94	570.931,03	119,01	96,57	667.599,66	116,9	97,05
Caixa	120.316,12	-	57,42	380.041,98	315,87	87,01	443.294,41	116,64	88,65	534.476,03	120,57	90,40	631.144,66	118,1	91,75
Estoques	36.455,00	-	17,40	36.455,00	100,00	8,35	36.455,00	100,00	7,29	36.455,00	100,00	6,17	36.455,00	100,0	5,30
NÃO CIRCULANTE	52.756,00	-	25,18	20.306,00	38,49	4,65	20.306,00	100,00	4,06	20.306,00	100,00	3,43	20.306,00	100,0	2,95
Imobilizado	17.756,00	-	8,47	17.756,00	100,00	4,06	17.756,00	100,00	3,55	17.756,00	100,00	3,00	17.756,00	100,0	2,58
Móveis e Equipamentos	9.430,00	-	4,50	9.430,00	100,00	2,16	9.430,00	100,00	1,89	9.430,00	100,00	1,59	9.430,00	100,0	1,37
Móveis e Utensílios	8.326,00	-	3,97	8.326,00	100,00	1,91	8.326,00	100,00	1,67	8.326,00	100,00	1,41	8.326,00	100,0	1,21
Intagível	35.000,00	-	16,70	2.550,00	7,29	0,58	2.550,00	100,00	0,51	2.550,00	100,00	0,43	2.550,00	100,0	0,37
TOTAL DO ATIVO	209.527,12	-	100,00	436.802,98	208,47	100,00	500.055,41	114,48	100,00	591.237,03	118,23	100,00	687.905,66	116,35	100,00

PASSIVO	ANO 01	AH %	AV	ANO 02	AH %	AV	ANO 03	AH %	AV	ANO 04	AH %	AV	ANO05	AH %	AV
CIRCULANTE	36.455,00	-	17,40	36.455,00		8,35	36.455,00		7,29	36.455,00		6,17	36.455,00		5,30
Fornecedores	36.455,00	-	17,40	36.455,00		8,35	36.455,00		7,29	36.455,00		6,17	36.455,00		5,30
Patrimônio Líquido	173.072,12	-	82,60	400.347,98		91,65	463.600,41		92,71	554.782,03		93,83	651.450,66		94,70
Capital Social	50.500,00	-	24,10	50.500,00		11,56	50.500,00		10,10	50.500,00		8,54	50.500,00		7,34
Lucros Acumulados	122.572,12	-	58,50	349.847,98		80,09	413.100,41		82,61	504.282,03		85,29	600.950,66		87,36
TOTAL DO PASSIVO	209.527,12	-	100,00	436.802,98	208,47	100,00	500.055,41	114,48	100,00	591.237,03	118,23	100,00	687.905,66	116,35	100,00

ANEXO V

FLUXO DE CAIXA PROJETADO

	FLUXO DE CAIXA GERAL PROJETADO PARA 5 ANOS				
	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Caixa Inicial	573.417,72	693.620,35	853.722,19	1.060.946,67	1.323.703,52
RECEBIMENTOS					
Faturamento	375.756,74	432.120,25	496.938,28	571.479,03	657.200,88
PAGAMENTOS					
Custos Variáveis	216.001,50	228.069,50	240.811,75	254.265,90	268.471,74
Outros C Variáveis	3.099,02	3.272,16	3.454,98	3.648,01	3.851,82
Embalagem	3.099,02	3.272,16	3.454,98	3.648,01	3.851,82
Custo Fixo	33.905,99	35.800,32	37.800,49	39.912,40	42.142,31
Pro-labore	18.007,40	19.013,48	20.075,76	21.197,39	22.381,69
Mão de obra direta(caixa)	3.654,54	3.858,72	4.074,30	4.301,94	4.542,28
Mão de obra indireta(vendedor)	7.173,72	7.574,52	7.997,71	8.444,54	8.916,34
Energia Elétrica	1.218,18	1.286,24	1.358,10	1.433,98	1.514,09
Telefonia	879,80	928,95	980,85	1.035,65	1.093,51
Despesas Fixas	13.084,75	13.815,79	14.587,68	15.402,70	16.263,25
M. Expediente	8.952,72	9.452,91	9.981,05	10.538,69	11.127,48
M. Limpeza	4.132,03	4.362,88	4.606,64	4.864,01	5.135,76
CUSTO TOTAL	253.006,51	267.141,99	282.067,21	297.826,31	314.465,86
SALDO DE CAIXA	696.167,94	858.598,61	1.068.593,26	1.334.599,39	1.666.438,54

Administração Financeira ADFIN – M – Final

ANEXO VI

DEMONSTRAÇÃO RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJETADA

D.R.E	ANO 1	AH%	AV%	ANO 2	AH%	AV%	ANO 3	AH%	AV%	ANO 4	AH%	AV%	ANO 5	AH%	AV%
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	375.756,74	-	1,00	432.120,25	115	1,00	496.938,28	115	1,00	571.479,03	115	1,00	657.200,88	115	1,00
Vendas de Mercadorias	375.756,74	-	1,00	432.120,25	115	1,00	496.938,28	115	1,00	571.479,03	115	1,00	657.200,88	115	1,00
DEDUÇÕES E ABATIMENTOS	58,10	-	0,00	58,10	100	0,00	58,10	100	0,00	58,10	100	0,00	58,10	100	0,00
ICMS	58,10	-	0,00	58,10	100	0,00	58,10	100	0,00	58,10	100	0,00	58,10	100	0,00
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	375.698,64	-	1,00	432.062,15	115	1,00	496.880,19	115	1,00	571.420,93	115	1,00	657.142,78	115	1,00
CUSTOS E DESPESAS	253.006,51	-	0,67	267.141,99	106	0,62	282.067,21	106	1,00	297.826,31	106	0,52	314.465,86	106	0,48
Custos Variáveis	216.001,50	-	0,57	228.069,50	106	0,53	240.811,75	106	0,48	254.265,90	106	0,44	268.471,74	106	0,41
Outros Custos Variáveis	3.099,02	-	0,01	3.272,16	106	0,01	3.454,98	106	0,01	3.648,01	106	0,01	3.851,82	106	0,01
Custos Fixos	33.905,99	-	0,09	35.800,32	106	0,08	37.800,49	106	0,08	39.912,40	106	0,07	42.142,31	106	0,06
(=) LUCRO OPERACIONAL BRUTO	122.692,12	-	0,33	164.920,16	134	0,38	214.812,98	130	0,43	273.594,62	127	0,48	342.676,92	125	0,52
DESPESAS OPERACIONAIS	120,00	-	0,00	120,00	100	0,00	120,00	100	0,00	120,00	100	0,00	120,00	100	0,00
Despesas	120,00	-	0,00	120,00	100	0,00	120,00	100	0,00	120,00	100	0,00	120,00	100	0,00
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	122.572,12	-	0,33	164.800,16	134	0,38	214.692,98	130	0,43	273.474,62	127	0,48	342.556,92	125	0,52

ANEXO VII

PONTO DE EQUILÍBRIO

$$\text{P Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{1.441,08}{17,08} = 84,39$$

$$\text{PE em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 3.086,61$$

Teste do PE	
P Equil	3086,61
C. V.	1645,53
C. F.	1.441,08
C. Total	3.086,61
Lucro	0,00

$$\text{P Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{1.612,97}{16,25} = 99,25$$

$$\text{PE em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 3.200,93$$

Teste do PE	
P Equil	3200,93
C. Vari	1587,96
C. Fixo	1.612,97
C. Total	3.200,93
Lucro	0,00

$$\text{P Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{1.663,68}{16,44} = 101,22$$

$$\text{PE em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 3.384,44$$

Teste do PE	
P Equil	3384,44
C. Vari	1720,76
C. Fixo	1.663,68
C. Total	3.384,44
Lucro	0,00

$$\text{P Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{1.806,62}{13,86} = 130,33$$

$$\text{PE em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 3.657,30$$

Teste do PE	
P Equil	3657,30
C. Vari	1850,68
C. Fixo	1.806,62
C. Total	3.657,30
Lucro	0,00

$$\text{P Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{2.580,67}{18,43} = 140,02$$

$$\text{PE em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 5.857,24$$

Teste do PE	
P Equil	5857,24
C. Vari	3276,57
C. Fixo	2.580,67
C. Total	5.857,24
Lucro	0,00

$$\text{P Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{2.471,86}{17,36} = 142,41$$

$$\text{PE em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 5.377,00$$

Teste do PE	
P Equil	5377,00
C. Vari	2905,13
C. Fixo	2.471,86
C. Total	5.377,00
Lucro	0,00

Administração Financeira ADFIN – M – Final

Coturnos	
P VENDA/UNIT.	48,57
CDV/UNID.	25,50
CDF /MÊS	3134,67
MCU	23,07
P. Equil.	135,85

$$P \text{ Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{3.134,67}{23,07} = 135,85$$

$$PE \text{ em R\$} = \text{Preço Venda unit.} \times PE \text{ em Unid} = \text{R\$ } 6.598,92$$

Teste do PE	
P Equil	6598,92
C. Vari	3464,25
C. Fixo	3.134,67
C. Total	6.598,92
Lucro	0,00

Sandálias Femininas	
P VENDA/UNIT.	26,77
CDV/UNID.	11,50
CDF /MÊS	2314,43
MCU	15,27
P. Equil.	151,60

$$P \text{ Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{2.314,43}{15,27} = 151,60$$

$$PE \text{ em R\$} = \text{Preço Venda unit.} \times PE \text{ em Unid} = \text{R\$ } 4.057,78$$

Teste do PE	
P Equil	4057,78
C. Vari	1743,35
C. Fixo	2.314,43
C. Total	4.057,78
Lucro	0,00

Sandálias Masculinas	
P VENDA/UNIT.	29,55
CDV/UNID.	13,50
CDF /MÊS	2603,37
MCU	16,05
P. Equil.	162,17

$$P \text{ Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{2.603,37}{16,05} = 162,17$$

$$PE \text{ em R\$} = \text{Preço Venda unit.} \times PE \text{ em Unid} = \text{R\$ } 4.792,68$$

Teste do PE	
P Equil	4792,68
C. Vari	2189,31
C. Fixo	2.603,37
C. Total	4.792,68
Lucro	0,00

Acessórios	
P VENDA/UNIT.	26,94
CDV/UNID.	10,20
CDF /MÊS	2543,03
MCU	16,74
P. Equil.	151,88

$$P \text{ Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{2.543,03}{16,74} = 151,88$$

$$PE \text{ em R\$} = \text{Preço Venda unit.} \times PE \text{ em Unid} = \text{R\$ } 4.092,21$$

Teste do PE	
P Equil	4092,21
C. Vari	1549,18
C. Fixo	2.543,03
C. Total	4.092,21
Lucro	0,00

ANEXO VIII

INDICADORES FINANCEIROS

Endividamento Total				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ET	=	$\frac{PC + PELP}{AT}$	=	0,174	0,083	0,073	0,062	0,053

Garantia de Cap de Terceiros				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
GCT	=	$\frac{PL}{PC + PELP}$	=	4,75	10,98	12,72	15,22	17,87

Imobilização do Cap Próprio				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ICP	=	$\frac{AP}{PL}$	=	0,305	0,051	0,044	0,037	0,031

Liquidez Geral				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LG	=	$\frac{AC + ARLP}{PC + PELP}$	=	4,30	11,42	13,16	15,66	18,31

Capital Circulante Líquido				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CCL	=	AC - PC	=	120.316,12	380.041,98	443.294,41	534.476,03	631.144,66

Liquidez Instantânea				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LI	=	$\frac{\text{Disponível}}{PC}$	=	3,30	10,42	12,16	14,66	17,31

Liquidez Seca				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LS	=	$\frac{AC - EST.}{PC}$	=	3,30	10,42	12,16	14,66	17,31

Liquidez Corrente				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LC	=	$\frac{AC}{PC}$	=	4,30	11,42	13,16	15,66	18,31

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da elaboração desse estudo sobre ao planejamento estratégico de um empreendimento foi possível por em prática conhecimentos adquiridos durante o curso de ciências contábeis.

A importância de se elaborar um Plano de Negócios antes de iniciar o investimento fica evidente, pois todo empreendimento precisa ser mais organizado, no que se refere à gestão dos recursos financeiros existentes na empresa.

Este estudo é de fundamental importância visto que os estudo dos indicadores financeiros, assim como a projeção do balanço e do fluxo de caixa auxiliam da melhor forma ao investidor se deve abrir ou não um negócio.

REFERÊNCIAS

MOREIRA, Héber Lavor. Material da Aula da Disciplina Administração Financeira

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. Atlas. 2003

Sites:

www.sebrae.com.br