UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
ICSA – INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
FACICON – FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PLANO DE NEGÓCIO: LOJA DE EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA "MUNDIAL INFORMÁTICA"

Luana Raquel Lima de Oliveira

08010003601

Belém
2011

PLANO DE NEGÓCIO: LOJA DE EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA “MUNDIAL INFORMÁTICA”

Trabalho apresentado à disciplina Administração Financeira e Orçamentária Empresarial, do curso de C. Contábeis, matutino, turma 01010. Ministrada pelo professor Héber Lavor Moreira.

Luana Raquel Lima de Oliveira

08010003601

Belém
2011

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 04

1 PROSPECTO ELUCIDATIVO 05

1.1 Oportunidade Estratégica 05

1.2 Recursos Necessários 05

1.3 Avaliação do Desempenho e Etapas Fundamentais 05

2 ANÁLISE DA EMPRESA 06

2.1 Dados Históricos 06

2.2 Índice de Desempenho Financeiro 07

2.3 Produtos 07

2.4 Mercados 07

2.5 Clientes 08

2.6 Recursos Operacionais 08

2.7 Equipe 09

2.8 Base de Competição 09

2.9 Fatores – Chaves para o Sucesso 10

2.10 Posição Competitiva 10

3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO **11**

5.1 Análise do Ambiente Externo 11

5.2 Análise Estratégica 11

5.3 Definição do Plano Estratégico 11

4 ADMINISTRAÇÃO DA EMPRESA **12**

4.1 A chave do Sucesso 12

4.2 A organização Funcional 12

5 ANÁLISE SWOT **12**

5.1 Pontos Fortes 13

5.2 Pontos Fracos 13

5.3 Oportunidades 14

5.4 Ameaças 14

6 PLANEJAMENTO FINANCEIRO **15**

6.1 Investimento Iniciais 15

6.2 Desembolsos Operacionais 15

6.3 Análise Gráfica 17

6.4 Balanço Patrimonial 18
6.5 Quadro Estrutural dos Custos 18
6.6 Folha do Produto 18
6.7 Preço de Venda 19
6.8 Ponto de Equilíbrio 24
6.9 Margem de Contribuição 29
6.10 Fluxo de Caixa 30
6.11 Valor Presente Liquido 32
6.12 Índices de Liquidez 33
ANEXOS
Anexo I Quadro Estrutural do Custo
Anexo II Fluxo de Caixa
Anexo III Valor Presente Líquido
Anexo IV Balanço Projetado

INTRODUÇÃO

O Plano de Negócio é referente ao ramo de comércio, mais precisamente de uma loja que compra produtos para revende-los. 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.

O presente trabalho tem como objetivo apresentar o projeto de abertura da Loja de Equipamentos de Informática “Mundial Informática” que atuará na venda de produtos de informática para sociedade. Oferecemos treze diversos tipos de equipamentos para o cliente, para montagem do micro e acessórios. Iremos proporcionar um serviço de qualidade com diferenciação, afim de fidelizar nossos clientes.

Diante desses fatos, será apresentado nesse trabalho, um parecer a respeito das tendências apresentadas pelas informações econômicas e relatório com possíveis soluções para as dificuldades que a loja Mundial informática demonstre neste estudo, visando auxiliar na decisão gerencial de seus administradores de forma a conhecer os resultados que alcançou e a solidez do desempenho que adquiriu em um determinado exercício social, haja vista a necessidade de a empresa estar bastante solida caso haja a necessidade de possíveis investimentos de terceiros para dar maior volume nas operações.

1 PROSPECTO ELUCIDATIVO

1.1 Oportunidades Estratégicas

Como principal fator motivador da elaboração deste Plano de Negócios, tem o fato do empreendimento se propor a trabalhar com venda de produtos bastante procurados pelos clientes, equipamentos e acessórios de informática. A loja Mundial informática entrará no mercado oferecendo produtos com preços acessíveis, qualidade, ambiente amplo e diversos equipamentos de informática ao gosto do cliente, pois serão feitas análises de mercado.

1.2 Recursos Necessários

Este plano de negocio tem como propósito servir de ferramenta interna, para se avaliar o desempenho da empresa. Desse modo trata-se um plano de negócio operacional, que viabiliza os investimentos necessários para a implantação do empreendimento. Bem como a análise dos custos de cada serviços prestados, o preço de venda cada serviço, o ponto de equilíbrio, margem de lucro, o fluxo de caixa, e os seus índices de liquidez, endividamento, atividade.

Portanto, diante desses dados poderá avaliar a empresa, verificar seu sucesso ou fracasso, ou seja, a viabilidade do empreendimento.

1.3 Avaliação do Desempenho e Etapas Fundamentais

O desempenho da loja de equipamentos Mundial informática, é avaliado anualmente durante 5 (cinco) anos, entre os 13 (treze) produtos que compõem a loja.

Etapas para verificação do desempenho da loja são da seguinte maneira:

- Quadro Estrutural dos Custos (QEC), relacionar a expectativa de venda, os custos variáveis, custos e despesas fixas, para chegar no lucro bruto (mensal).
- Folha do Produto Vendido (FPV), assim como no quadro estrutural de custos relacionar a expectativa de venda, os custos variáveis, custos e despesas fixas, mas por unidade para se obter o custo total por produto.
- Preço de Venda (PV), o preço de venda é o valor que deverá cobrir o custo direto da mercadoria / produto / serviço, as despesas variáveis (imposto,

comissões, etc.) as despesas fixas proporcionais (aluguel, água, luz, telefone, salários, pro-labore, etc), e ainda, sobrar um lucro líquido adequado.

- Ponto de Equilíbrio (PE), os pedidos de compra para repor o estoque de produtos deverão ser feitos sempre em que se estiver chegando ao número mínimo estipulado para revenda de cada produto no mês, conforme o Ponto de Equilíbrio em unidade;
- Margem de Contribuição, margem de contribuição por unidade, é a diferença entre a Receita e o Custo Variável de cada produto, que demonstra o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e lhe pode ser imputado sem erro.
- Fluxo de Caixa, para gerenciar com eficiência a área financeira de qualquer empresa é necessário implantar alguns relatórios gerenciais, como os indicadores de desempenho para acompanhar periodicamente a performance. Um desses relatórios é o Fluxo de Caixa.
- Valor presente Liquido (VPL)
- Balanço Patrimonial,é uma demonstração contábil que retrata a posição financeira do patrimônio da empresa em um determinado momento. Isto, geralmente, acontece no final do exercício.
- Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) Toda empresa é obrigada, legalmente, a fazer a apuração de resultados pelo menos uma vez por ano. O lucro ou prejuízo de um exercício está na dependência do confronto das contas de receita e despesa, e esse resultado líquido é apurado na conta denominada Resultado.
- Índices de Liquidez e Overtrading

2 ANÁLISE DA EMPRESA

2.1 Dados Históricos

A Loja Mundial Informática com venda de equipamentos de informática surgiu no mercado em Setembro de 2011; localizada na Av. Senador Lemos, 244; bairro do Telégrafo na Cidade de Belém no estado do Pará. Oferece acessórios de informática para comunidade, com qualidade e preços atrativos.

2.2 Índice de Desempenho Financeiro

Nesse empreendimento a empresa comercializa produtos de informática, além de comprar partes e peças, montar e vender os computadores. A loja deve contar com bons profissionais e oferecer garantia e assistência técnica para os computadores montados e vendidos.

O investimento irá variar de acordo com a estrutura do empreendimento, sendo que este deve ser suficiente para pagar todas as taxas de regularização do negócio, equipar a loja, comprar o estoque inicial e arcar com os custos administrativos e a folha de pagamento desse período.

2.3 Produtos

A Mundial informática tem o propósito de atender pessoas que necessitam de serviço de equipamentos de informática a preços atrativos. Desse modo é uma empresa que vem para o mercado oferecerendo 13 (treze) tipos de produtos como: Notebook, Netbook, Luva para notebook, Mouse, Pen drive, Web cam, Impressora Multifuncional, Cartucho para impressora, Cartão de Memória, Fone de Ouvido, Cabo extensor USB, Roteador Wireless, CD e DVD regravável.

O bom ponto, a correta administração, a adequada formação e manutenção do estoque, o atendimento e serviço cativante, um eficiente programa de marketing, além, é claro, de bons profissionais que cuidam da montagem e manutenção dos computadores completam a lista de exigências para que um projeto promissor se transforme num negócio rentável.

2.4 Mercado

O mercado brasileiro no setor de comercialização de produtos de informática e montagem de computadores é diversificado e está em ascensão. Ele é comparável ao dos países mais desenvolvidos, mas com muito potencial a ser explorado e que vem se apresentando cada vez mais promissor. Os investimentos em novos projetos são constantes, criando equipamentos cada vez mais diversificados e ao mesmo tempo mais sofisticados. Desta forma o empreendimento terá que estar muito bem focado, com metas bem definidas e com planos de trabalho rigorosamente respeitados pelos integrantes da equipe.

2.5 Clientes

Este elemento ambiental trata da parcela da população que a organização tem como mercado atual e identifica como seu mercado potencial futuro. A satisfação do cliente está na base dos mais modernos enfoques da administração. Cabe à empresa atrair seus possíveis clientes e cativar os de fato, visto que todas buscam a satisfação das necessidades e desejos dos consumidores.

O mercado de informática é dividido em dois: o corporativo, direcionado às empresas e governo, e o doméstico, voltado às pessoas físicas que utilizam os equipamentos em seu cotidiano.

2.6 Recursos Operacionais

A estrutura da loja de informática deve contar com uma área mínima que seja capaz de abrigar os seguintes setores: área para exposição de produtos, depósito e escritório. O espaço é visualmente limpo, moderno, racionalmente organizado

• Área para exposição de produtos: local destinado ao balcão para o atendimento aos clientes, ao caixa, às gôndolas, ao show-room de exposição de produtos e à vitrine.

• Depósito: local de estocagem dos produtos, componentes e peças para montagem e reposição.

• Escritório: local destinado às atividades administrativas, como compras, controles de clientes, cobranças, pagamentos, relacionamentos com bancos, controles de estoque, controles de pedidos e atendimento, controles financeiros, propagandas, acompanhamentos da página na internet, pós-vendas e definições de estratégia do negócio.

• Caixa: pode estar localizado próximo à saída, ou em local que possibilite a visão mais ampla possível da área de exposição de produtos.

2.7 Equipe

A equipe da Loja de informática será formada por pessoas capacitados, para dar o suporte necessários aos clientes.Vejamos abaixo as pessoas que farão parte da equipe:

- 1 Caixa
- 2 Vendedores
- 1 Técnico de Informática

Os atendentes de uma loja de informática devem ter um conhecimento especializado, uma vez que o atendimento ao cliente é fator fundamental para o sucesso do empreendimento. Os vendedores devem estar preparados para responder aos clientes, já que a grande maioria espera uma orientação técnica para a sua decisão de compra. Além dos cursos nas áreas de vendas e atendimento, é necessário que os atendentes se atualizem constantemente em relação a novas tecnologias, inovações, tendências e desempenhos de equipamentos e acessórios, para oferecer ao consumidor uma consultoria especializada.

Para os técnicos de informática, é necessária a atualização permanente por meio da participação em cursos de montagem e instalação de microcomputadores. Sugere-se a participação de todos, inclusive do empresário, em seminários, congressos e cursos, para manter a equipe atualizada e sintonizada com as tendências do setor.

2.8 Base de Competição

A concorrência na área de informática é muito forte. Segundo a Microsoft, existem aproximadamente 12.000 estabelecimentos de revenda de computadores e acessórios em todo o Brasil, cerca de 3.000 novos lojistas entram no ramo todo o ano, mas 80% não resistem aos primeiros 12 meses, principalmente em razão da alta competitividade da área.

Com o estopim da informática e o crescente avanço tecnológico, a fundação da loja é um negócio muito explorado, se tem concorrentes ativos, o que se evidência e se pode chamar de competidores. Todavia isso não atinge o negócio negativamente, atraem clientes para o nosso empreendimento, por ser atrativo e convidativo por sua infra-estrutura, e também por seus serviços de excelente qualidade.

2.9 Fatores – Chaves para o Sucesso

O processo de trabalho consiste, basicamente, na recepção do cliente e posterior a entrega da mercadoria.

Um fator determinante para obter sucesso nos serviços da loja, são as propagandas, acompanhamentos da página na internet, e processo pós-vendas para proporcionar a tranquilidade do cliente a partir da aquisição do produto.

2.10 Posição Competitiva

A Loja será localizada em um ponto estratégico da cidade de Belém, pois fica a proximidades de escolas, universidade, cyber, transporte público, policiamento, serviços bancários, etc, ou seja, tudo que se precisa para se ter atratividade externa para o negócio.

Dentre as vantagens de competição, a loja Mundial informática possuirá:

- Um site o qual servirá para divulgação da empresa juntamente com seus produtos e, ainda, para receber sugestões de oferta de novos produtos e serviços;
- Será uma empresa legalizada;
- Maior quantidade de produtos para venda, comparado a de seus concorrentes próximos;
- Terá porte também maior, atraindo a curiosidade dos consumidores pelos produtos disponíveis;
- Preços acessíveis com maior qualidade dos produtos a venda.

A Loja se situa na Avenida Senador Lemos; 244. Cep. 66083 – 340; Bairro: Telégrafo

Contatos: (091) 3233-0446

Site: www.mundialinformatica.com.br

3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

3.1 Análise do Ambiente Externo

A loja Mundial Informática contará com os serviços de um contador o qual acompanhará a atividade empresarial e elaborará demonstrativos contábeis como Balanço Patrimonial, Demonstração do Resultado do Exercício, Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos, Demonstração das Variações do Patrimônio Líquido, dentre outros.

A elaboração desses demonstrativos é feita de forma a oferecer informações sobre o patrimônio da entidade, a fim de serem analisadas e tomadas decisões corretas para o contínuo sucesso da loja.

3.2 Analise Estratégica

Um dos objetivos da empresa é a formação de uma equipe gerencial comprometida com o negócio, com especialidades e experiências diferentes, os quais, trabalhando juntamente, aumentarão as chances de sucesso da loja para mais de cinco anos.

Portanto, a equipe deverá ser de primeira linha, compostas de pessoas experientes, conhecidas e comprovadamente competentes na área de negócio da loja, devendo conhecer o nicho de mercado da empresa.

Desse modo, poderá evitar muitos erros e gastos desnecessários, bem como agregar conhecimento ao negócio.

3.3 Definição do Plano Estratégico

Sucesso é uma galáxia onde os esforços são recompensados. Esforços recompensados traduzem-se em oportunidades capturadas, ameaças neutralizadas, defesa de posições já conquistadas e equacionamento de crises. E isto, o homem tem realizado desde o início de sua existência. Inicialmente, por uma questão de sobrevivência e depois por desenvolvimento pessoal. Deste contexto e das inúmeras adversidades que as empresas tiveram que enfrentar nos seus ambientes organizacionais, surgiu o Planejamento Estratégico, focado em melhorar os processos

em busca de resultados. Estratégia, portanto, deve ser entendida como uma conspiração para o sucesso. O Planejamento Estratégico é um processo gerencial que permite que se estabeleça um direcionamento a ser erguido pela empresa, com objetivo de se obter uma otimização na relação entre a empresa e o ambiente.

4 ADMINISTRAÇÃO DA EMPRESA

4.1 A chave do Sucesso

A loja Mundial informática visa oferecer aos clientes:

- Qualidade no atendimento: Atendimento rápido e eficaz para o cliente receber um bom serviço, rapidez, conforto e cortesia;
- Preços acessíveis: A loja irá vender seus produtos para o cliente no preço de mercado, portanto acessível a qualquer pessoal;

4.2 A organização Funcional

A estrutura organizacional da loja Mundial informática é composto por 4 (quatro) funcionários, sendo 1 (um)caixa, 2 (dois) vendedores e 1 (um) técnico de informática para dar o suporte necessário aos clientes.

A medida que as necessidades da empresa forem surgindo existem planos de ampliar o quadro de pessoal, contratando recursos humanos especializados tanto para auxílio na execução das vendas quanto das técnicas.

5 ANÁLISE SWOT

A análise SWOT é uma ferramenta utilizada para fazer análise de cenário(ou análise de ambiente), sendo usado como base para gestão e planejamento estratégico de uma corporação ou empresa, mas podendo, devido a sua simplicidade, ser utilizada para qualquer tipo de análise de cenário, desde a criação de um blog à gestão de uma multifuncional.

A seguir será realizado uma análise das características da Mundial Informática propondo que em um primeiro momento se avalie a empresa em relação aos pontos

fortes e fracos (análise interna) e suas oportunidades e ameaças ambientais (análise externa).

5.1 Pontos Fortes

- Qualidade no atendimento: Oferecer sempre o melhor em qualidade e pronto atendimento, trazendo resultado positivo aos seus clientes.
- A localização: considerado ponto forte, pois se localiza próximo a universidade, escolas, banco, cyber.
- Preços acessíveis: A empresa irá vender seus produtos no preço de mercado, portanto acessível a qualquer pessoal.

5.2 Pontos Fracos

- Escassez de mão-de-obra qualificada no mercado : Encontrar mão-de-obra qualificada é desafio. O citado desafio está em encontrar profissionais adequados ao perfil do quadro funcional atual. O mercado está repleto de profissionais da área de informática, mas defasado quando se buscam diferenciais nestas pessoas. Técnicos existem muitos, mas profissionais são raros e os bons já estão alocados em alguma empresa, não basta o conhecimento técnico, porque isso qualquer curso oferece. É preciso ter além: comprometimento, ética, conhecimento de mercado e alinhamento dos objetivos profissionais com os organizacionais. Atualmente, com o mercado globalizado e intensamente competitivo, ter uma força de trabalho altamente comprometida e competente, é manter uma vantagem competitiva. A empresa não admite que um técnico coloque na nota de serviço um item que não foi realizado, assim como também não permite que se troquem peças desnecessárias – zelando por um comportamento ético. Também, deseja que a equipe “vista a camiseta”, abrace as causas da empresa como se fossem suas e zele pela imagem da loja. É fundamental que o profissional saiba onde está atuando, a que clientela atende, bem como que tipo de atendimento deve prestar – conhecimento de mercado. Ainda, a empresa precisa de profissionais que tenham objetivos profissionais

alinhados aos dela, pois só assim será possível transmitir sua cultura e atingir seus objetivos.

5.3 Oportunidades

- Favorecimento na agilidade na resposta aos clientes, flexibilidade

5.4 Ameaças

O mercado dos produtos que a empresa oferece é promissor, pois o setor de informática é dos que apresentam maiores taxas de crescimento e, dentro das empresas, este setor alcança uma importância cada vez maior. Além disso, a obrigatoriedade da utilização dos ECF (Emissores de Cupom Fiscal) pela Secretaria da Fazenda em todo o Brasil, obrigará a todos os comerciantes a inicializar o processo de automação comercial mesmo que precariamente em seus estabelecimentos.

6 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

6.1 Investimentos iniciais

Para a loja Mundial informática, foram identificadas algumas necessidades de investimentos para a sua operacionalização inicial que estão discriminadas na tabela, como foram estimados os principais valores de investimento inicial. O valor total para o investimento inicial no cenário realista calculado foi aproximadamente R$ 88.077,00.

O tabela abaixo evidência os 13(treze) produtos que serão vendidos na loja:

PLANO DE INVESTIMENTO

INVESTIMENTO INICIAL R$ 88.077,00

ITENS	DESCRIÇÃO	UNIDADE	PREÇO UNITÁRIO	PREÇO TOTAL
1	Notebook	20	R$ 1.300,00	R$ 26.000,00
2	Netbook	20	R$ 1.000,00	R$ 20.000,00
3	Luva para Notebook	20	R$ 3,60	R$ 72,00
4	Mouse	50	R$ 10,00	R$ 500,00
5	Pen Drive (diversos tamanhos)	100	R$ 25,00	R$ 2.500,00
6	Web Cam	50	R$ 40,00	R$ 2.000,00
7	Impressora Multifuncional	20	R$ 350,00	R$ 7.000,00
8	Cartucho p/ Impressora	100	R$ 10,00	R$ 1.000,00
9	Cartão de Memória (diversos tamanhos)	80	R$ 38,00	R$ 3.040,00
10	Fone de Ouvido	50	R$ 35,00	R$ 1.750,00
11	Cabo Extensor USB	100	R$ 5,00	R$ 500,00
12	Roteador Wireless	50	R$ 65,00	R$ 3.250,00
13	CD e DVD Regravavél	120	R$ 5,00	R$ 600,00
TOTAL		**780**	**R$ 2.886,60**	**R$ 68.212,00**

6.2 Desembolsos Operacionais

Por adotar o método de custeio direto, os custos fixos são considerados como despesas pro serem desembolsadas independentemente da produção e os custos variáveis e as despesas variáveis são considerados como custo, pois estes dependem do volume produzido. Todos estes custos estão descriminados abaixo:

- Custos Variáveis: Estão discriminados os valores das matérias – primas, recursos necessários para a produção e a mão – de – obra direta;
- Despesas Variáveis: Estão discriminados os desembolsos com material de expediente e limpeza;

- Custos Fixos: Estão discriminados os valores referentes aos serviços de conexão a internet, salários dos funcionários, valores dos respectivos móveis e utensílios;
- Despesas pré- operacionais: Os valores destinados à abertura e inauguração da loja, denominados como despesas pré-operacionais, referente aos serviços profissionais de contabilidade e licenciamento para funcionamento do estabelecimento foram baseados no preço de marcado.

A tabela evidencia o que precisou para implantação da loja Mundial informática:

Custos Variáveis

ITENS	DESCRIÇÃO	UNIDADE	PREÇO UNITÁRIO	PREÇO TOTAL
1	**Materiais e Serviços de Informática**	**10**	**R$ 30,00**	**R$ 150,00**
	Cd de Software	5	R$ 20,00	R$ 100,00
	Cartucho p/ Impressora	5	R$ 10,00	R$ 50,00
2	**Materiais de Expediente**	**33**	**R$ 26,00**	**R$ 116,00**
	Caneta	5	R$ 1,00	R$ 5,00
	Borracha	5	R$ 0,50	R$ 2,50
	Lapiseira	5	R$ 1,50	R$ 7,50
	Calculadora	3	R$ 5,00	R$ 15,00
	Lixeira	2	R$ 3,00	R$ 6,00
	Grampeador	3	R$ 10,00	R$ 30,00
	Sacola	10	R$ 5,00	R$ 50,00
3	**Material de Limpeza**	**11**	**R$ 9,00**	**R$ 28,00**
	Vassoura	1	R$ 2,00	R$ 2,00
	Produto de Limpeza	6	R$ 3,00	R$ 18,00
	Balde	2	R$ 2,00	R$ 4,00
	Pano de Chão	2	R$ 2,00	R$ 4,00
4	**Serviços**	**-**	**R$ 430,00**	**R$ 430,00**
	Água	-	R$ 150,00	R$ 150,00
	Luz (Setor Administrativo- 25%)	-	R$ 200,00	R$ 200,00
	Telefone	-	R$ 80,00	R$ 80,00
5	**Salários**			**R$ 500,00**
	Tecnico em informática	1	-	R$ 500,00
TOTAL		**55**	**R$ 495,00**	**R$ 1.224,00**

Custos Fixos

ITENS	DESCRIÇÃO	UNIDADE	PREÇO UNITÁRIO	PREÇO TOTAL
1	**Serviços**		**R$ 80,00**	**R$ 80,00**
	Conexão Internet	-	R$ 80,00	R$ 80,00
2	**Salários**	**3**	**R$ 545,00**	**R$ 1.635,00**
	Funcionários (Vendedor e Caixa)	3	R$ 545,00	**R$ 1.635,00**
3	**Bens de Consumo (Despesa)**	**2**	**R$ 30,00**	**R$ 60,00**
	Lâmpada Fluorescente	2	R$ 30,00	R$ 60,00
4	**Bens de Consumo (Despesa)**	**45**	**R$ 7,00**	**R$ 180,00**
	Garrafão de Água	30	R$ 5,00	R$ 150,00
	Copo Descartável pacote	15	R$ 2,00	R$ 30,00
5	**Móveis e Utensílios**	**17**	**R$ 2.695,00**	**R$ 5.365,00**
	Ar Condicionado Split	2	R$ 800,00	R$ 1.600,00
	Conta de Telefone	1	R$ 40,00	R$ 40,00
	Bebedouro	1	R$ 200,00	R$ 200,00
	Prateleiras	8	R$ 300,00	R$ 2.400,00
	Balcão	1	R$ 600,00	R$ 600,00
	Cadeira	5	R$ 25,00	R$ 125,00
	Mesa	2	R$ 200,00	R$ 400,00
6	**Luz (Setor Produtivo - (75%)**	**-**	**R$ 600,00**	**R$ 600,00**
7	**Computadores e Periféricos**	**2**	**R$ 1.400,00**	**R$ 2.800,00**
TOTAL			**R$ 5.357,00**	**R$ 10.720,00**

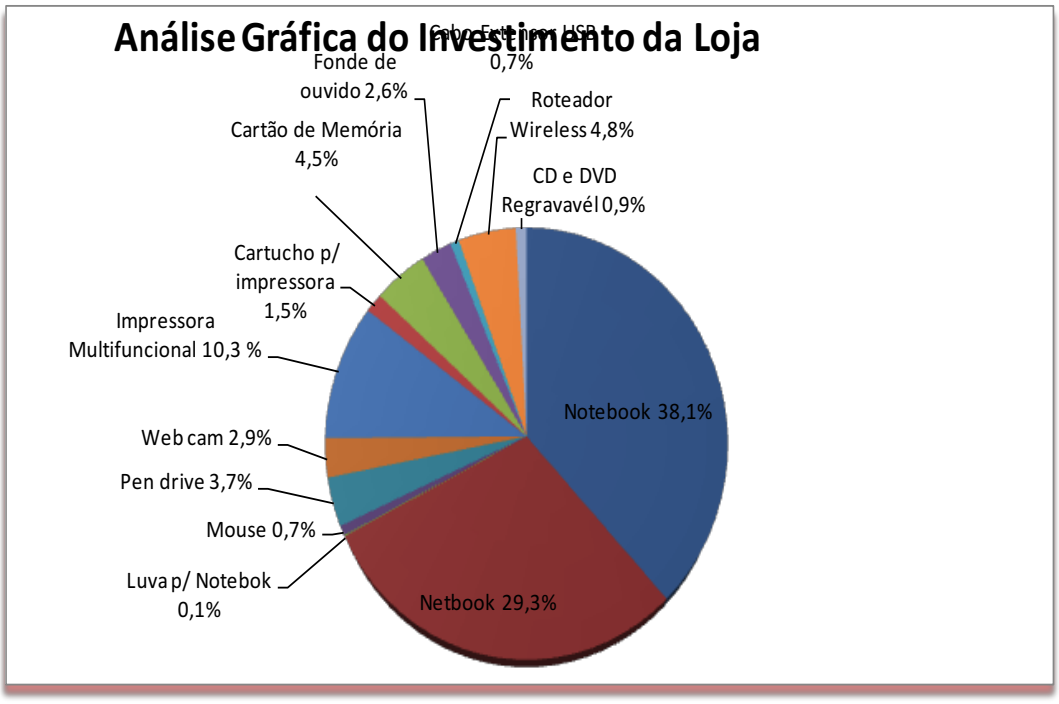
Despesas pré-operacionais				
ITENS	DESCRIÇÃO	UNIDADE	PREÇO UNITÁRIO	PREÇO TOTAL
1	**Gastos com Abertura e Inauguração da Loja**	-	-	R$ 1.700,00
	Honorário do Contador	-		R$ 200,00
	Instalações de Alarmes de Segurança	-	-	R$ 1.000,00
	Licença p/ Funcionamento do Estabelecimento	-	-	R$ 300,00
	Serviço de Limpeza	-	-	R$ 200,00
TOTAL				**R$ 1.700,00**

8.3 Análise Gráfica

Conforme a análise gráfica dos 13 (treze) equipamentos da loja de informática, do investimento disponível para revenda, verificou-se 38,1% são para vendas de notebook, 29,3% são para vendas de notebook, apenas 0,1% para luva para notebook, 0,7% para o mouse, para o pen drive 3,7%, para web can 2,9%, a impressora multifuncional são 10,3% do material necessário para venda dos produtos, são 1,5% para o cartucho para impressora, para o cartão de memória 4,5%, fones de ouvido são 2,6%, cabo extensor USB, para o roteador wireless 4,8% e para o cd e DVD regravável 0,9% da participação.

Observou-se então que os produtos com maior participação nas vendas são notebook com 38,1% do material necessário, o netebook com 29,3% e a impressora multifuncional com 10,3% do investimento.

Detectou-se também os produtos com menor participação nas vendas, luva para notebook com percentual de apenas 0,1 %, o mouse e cabo extensor USB com percentuais de 0,7% cada.



6.4 Balanço Patrimonial

O Balanço de Abertura da loja Mundial informática foi elaborado a partir do plano de investimento, onde foi orçada, a preço de mercado, os estoques de produtos para revenda, bem como o preço dos móveis e utensílios, computadores e periféricos e as despesas pré-operacionais para dar início à operação do empreendimento.

BALANÇO DE ABERTURA 01-SET-2011

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	78.212,00	**CIRCULANTE**	
DISPONIVEL	10.000		
Caixa	10.000		
ESTOQUE	68.212,00		
Produto para venda	68.212,00		
NÃO CIRCULANTE	R$ 9.865,00	**PATRIMONIO LIQUIDO**	88.077,00
ATIVO IMOBILIZADO	R$ 8.165,00		
Moveis e Utensilios	R$ 5.365,00	Capital Social Integralizado	88.077,00
Equipamentos	R$ 2.800,00		
ITANGÍVEL	1.700,00		
Despesas pré-operacionais	1.700,00		
TOTAL DO ATIVO	88.077,00	TOTAL DO PASSIVO	88.077,00

6.5 Quadro Estrutural dos Custos

A tabela em anexo (Anexo I) evidencia os custos variáveis da loja Mundial informática, custos fixos e despesas pré- operacionais para abertura e inauguração desta.

Dentre os 13(treze) produtos da loja de informática obteve-se o custo variável total de R$ 69.318,50. Em seguida verificou-se que os custos fixos e despesa pré-operacionais obteve total R$ 2.946,78

6.6 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 produzida e comercializada. Tabela a seguir da aplicação da folha do produto da Loja Mundial informática.

6.7 Preço de Venda

A formação do preço de venda de qualquer produto depende de muitos fatores, entre os quais se destaca a demanda de cada um deles. Porém, o custo de produção é, inegavelmente, um dos fatores de grande importância na determinação do preço final dos produtos, uma vez que é muito raro uma empresa vender um bem abaixo do seu custo.

O custo direto/variável foi escolhido, pois para a apropriação dos custos fixos, existem dois tipos de problemas: o fato de serem no total independentes dos produtos e volumes, o que faz com que seu valor por unidade dependa diretamente da quantidade elaborada, e também o critério de rateio, já que, dependendo do que for escolhido, pode ser apropriado um valor diferente para cada unidade de cada produto.

Foi apropriado ao preço final do produto a margem de lucro pretendida em cada produto de 20% somada ao imposto incidente sobre as operações com mercadorias.

1.Notebook

Custo Total por Unidade	R$ 1.305,21

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

$$PV = \frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos - ML})}$$

PV= R$ 1.695,08

TESTE

Custo Total por Unidade	R$ 1.305,21
ICMS	R$ 50,85
ML	R$ 339,02
PV	R$ 1.695,08

2.Netbook

Custo Total por Unidade	R$ 1.005,21

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

$$PV = \frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos - ML})}$$

PV= R$ 1.305,47

TESTE

Custo Total por Unidade	R$ 1.005,21
ICMS	R$ 39,16
ML	R$ 261,09
PV	R$ 1.305,47

3.Luva p/ Notebook

Custo Total por Unidade	R$ 8,81

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

$$PV = \frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos - ML})}$$

PV= R$ 11,45

TESTE

Custo Total por Unidade	R$ 8,81
ICMS	R$ 0,34
ML	R$ 2,29
PV	R$ 11,45

4.Mouse

Custo Total por Unidade	R$ 15,20

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

$$PV = \frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos - ML})}$$

PV= R$ 19,74

TESTE

Custo Total por Unidade	R$ 15,20
ICMS	R$ 0,59
ML	R$ 3,95
PV	R$ 19,74

5.Pen Drive

Custo Total por Unidade	R$ 30,19

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

$$PV = \frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos - ML})}$$

PV= R$ 39,21

TESTE

Custo Total por Unidade	R$ 30,19
ICMS	R$ 1,18
ML	R$ 7,84
PV	R$ 39,21

6.Web Cam

Custo Total por Unidade	R$ 45,20

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

PV= Custo Total / (1- (Impostos - ML))

PV= R$ 58,70

TESTE	
Custo Total por Unidade	R$ 45,20
ICMS	R$ 1,76
ML	R$ 11,74
PV	R$ 58,70

7. Impressora Multifuncional

Custo Total por Unidade	R$ 355,21

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

PV= Custo Total / (1- (Impostos - ML))

PV= R$ 461,32

TESTE	
Custo Total por Unidade	R$ 355,21
ICMS	R$ 13,84
ML	R$ 92,26
PV	R$ 461,32

8.Cartucho p/ Impressora

Custo Total por Unidade	R$ 15,19

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

PV= Custo Total / (1- (Impostos - ML))

PV= R$ 19,73

TESTE	
Custo Total por Unidade	R$ 15,19
ICMS	R$ 0,59
ML	R$ 3,95
PV	R$ 19,73

9.Cartão de Memória

Custo Total por Unidade	R$ 43,19

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

PV= Custo Total / (1- (Impostos - ML))

PV= R$ 56,10

TESTE	
Custo Total por Unidade	R$ 43,19
ICMS	R$ 1,68
ML	R$ 11,22
PV	R$ 56,10

10. Fone de Ouvido

Custo Total por Unidade	R$ 40,20

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

PV= Custo Total / (1- (Impostos - ML))

PV= R$ 52,21

TESTE	
Custo Total por Unidade	R$ 40,20
ICMS	R$ 1,57
ML	R$ 10,44
PV	R$ 52,21

11.Cabo Extensor USB

Custo Total por Unidade	R$ 10,19

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

PV= Custo Total / (1- (Impostos - ML))

PV= R$ 13,24

TESTE	
Custo Total por Unidade	R$ 10,19
ICMS	R$ 0,40
ML	R$ 2,65
PV	R$ 13,24

12.Roteador Wireless

Custo Total por Unidade	R$ 29,25

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

PV= Custo Total / (1- (Impostos - ML))

PV= R$ 37,99

TESTE

Custo Total por Unidade	R$ 29,25
ICMS	R$ 1,14
ML	R$ 7,60
PV	R$ 37,99

13.CD e DVD Regravável

Custo Total por Unidade	R$ 10,19

Imp+ ML	Porcentagem
ICMS	0,03
ML	0,2
TOTAL	0,23

PV= Custo Total / (1- (Impostos - ML))

PV= R$ 13,24

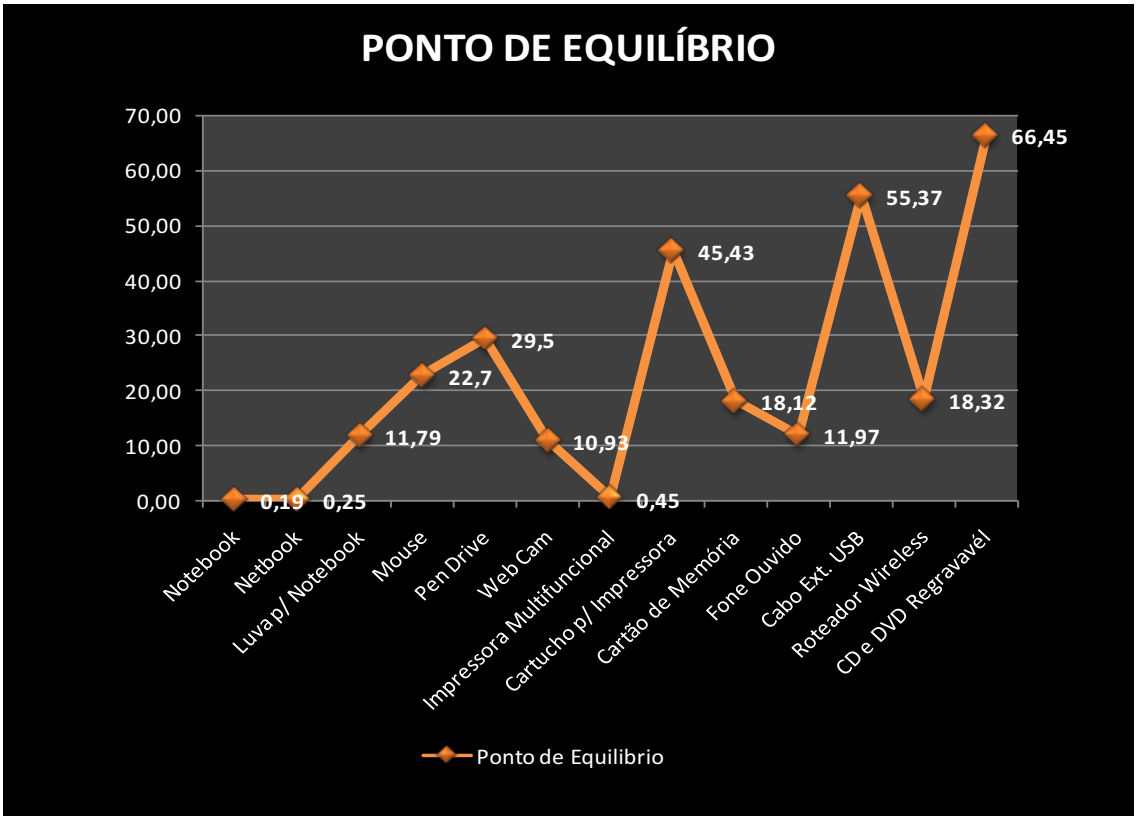
TESTE

Custo Total por Unidade	R$ 10,19
ICMS	R$ 0,40
ML	R$ 2,65
PV	R$ 13,24

6.8 Ponto de Equilíbrio

No ponto de equilíbrio não há lucro em prejuízo. É o ponto no qual a receita proveniente das vendas equivale à soma dos custos fixos e variáveis. É de grande utilidade, pois possibilita ao empresário saber em que momento seu empreendimento começa a obter lucro e, assim, torna-se uma importante ferramenta gerencial.

A seguir análise gráfica do Ponto de Equilíbrio pra melhor análise em relação aos 13(treze) produtos e quantidade que terá que vender no mês para obter lucro.



No produto 1- Notebook: Observou-se a loja Mundial informática está na seguinte situação, a empresa terá que gerar valor suficiente para cobrir seus custos e despesas totais, no caso do Notebook terá que vender apenas 1 unidade para começar obter lucro, em dinheiro só a partir de R4 325,36.

1.Notebook

PE= Custos + Despesas Fixas / Margem de Contribuição

Preço de Venda/ Unit=	R$ 1.695,08
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 1.301,44
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 75,56
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 393,65
Ponto de Equilibrio/ Unid=	0,19

PE em unidade=	0,19
PE em R$=	R$ 325,36

Testando PE	
PV	R$ 325,36
CV	R$ 249,80
CF	R$ 75,56
CT	R$ 325,36
Lucro	-

No produto 2- Netbook: Verificou-se que a empresa terá que vender também apenas 1 unidade para começar a obter lucro, em dinheiro só a partir de R$ 324,43.

2.Netbook

PE= Custos + Despesas Fixas / Margem de Contribuição

Preço de Venda/ Unit=	R$ 1.305,47
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 1.001,44
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 75,56
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 304,04
Ponto de Equilibrio/ Unid=	0,25

PE em unidade=	0,25
PE em R$=	R$ 324,43

Testando PE	
PV	R$ 324,43
CV	R$ 248,87
CF	R$ 75,56
CT	R$ 324,43
Lucro	-

Produto 3- Luva p/ Notebook: Momento em que a produção de receitas se iguala aos custos e despesas totais. Ou seja, a empresa terá que vender 11 unidades para cobrir os custos e as despesas totais e somente a partir da venda de 12 peças conseguirá lucros.

3.Luva p/ Notebook

PE= Custos + Despesas Fixas / Margem de Contribuição

Preço de Venda/ Unit=	R$ 11,45
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 5,04
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 75,56
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 6,41
Ponto de Equilibrio/ Unid=	11,79

PE em unidade=	11,79
PE em R$=	R$ 134,91

Testando PE	
PV	R$ 134,91
CV	R$ 59,35
CF	R$ 75,56
CT	R$ 134,91
Lucro	-

Produto 4- Mouse: A loja terá de vender 22 produtos no mês para cobrir os custos e despesas totais. E a partir da venda de uma unidade a mais obterá lucro.

4.Mouse

PE= Custos + Despesas Fixas / Margem de Contribuição

Preço de Venda/ Unit=	R$ 19,74
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 11,42
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 188,90
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 8,32
Ponto de Equilibrio/ Unid=	22,71

PE em unidade=	22,71
PE em R$=	R$ 448,25

Testando PE	
PV	R$ 448,25
CV	R$ 259,36
CF	R$ 188,90
CT	R$ 448,25
Lucro	-

Produto 5- Pen drive: É necessário vender 29 unidades de pen drives, a fim de cobrir os custos e despesas totais. Com a venda de 30 unidades já terá auferido lucro.

5.Pen drive

PE= Custos + Despesas Fixas / Margem de Contribuição

Preço de Venda/ Unit=	R$ 39,21
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 26,42
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 377,79
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 12,80
Ponto de Equilibrio/ Unid=	29,52

PE em unidade=	29,52
PE em R$=	R$ 1.157,64

Testando PE	
PV	R$ 1.157,64
CV	R$ 779,85
CF	R$ 377,79
CT	R$ 1.157,64
Lucro	-

Produto 6- Web Cam: Vendendo 10 Web cans, a loja cobrirá os seus custos e despesas totais. A partir da venda do próximo produto, obterá lucro.

6.Web Cam

PE= Custos + Despesas Fixas / Margem de Contribuição

Margem de Contribuição Unitária=	R$ 17,28
Preço de Venda/ Unit=	R$ 461,32
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 41,42
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 188,90
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 419,90
Ponto de Equilibrio/ Unid=	0,45

PE em unidade=	0,45
PE em R$=	R$ 207,53

7.Impressora Multifuncional

Testando PE	
PV	R$ 641,72
CV	R$ 452,82
CF	R$ 188,90

Testando PE	
PV	R$ 207,53
CV	R$ 18,63
CF	R$ 188,90
CT	R$ 207,53
Lucro	-

Produto 7- Impressora Multifuncional: Com apenas 1 produto vendido no mês será coberto os custos e despesas totais da empresa. A partir de 2 impressoras, terá lucro.

Produto 8- Cartucho para impressora: Terá de ser vendido no mínimo 45 unidades no mês para cobrir os custos e despesas totais, com 46 conseguirá lucro.

8.Cartucho p/ Impressora

PE= Custos + Despesas Fixas / Margem de Contribuição

Preço de Venda/ Unit=	R$ 19,73
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 11,42
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 377,79
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 8,32
Ponto de Equilibrio/ Unid=	45,43

PE em unidade=	45,43
PE em R$=	R$ 896,37

Testando PE	
PV	R$ 896,37
CV	R$ 518,58
CF	R$ 377,79
CT	R$ 896,37
Lucro	-

Produto 9- Cartão de Memória: Os cartões de memória terão de ser vendidas pelo menos 18 unidades para cobrir os custos e despesas totais. Então com 19 unidades vendidas no mês, a empresa obterá lucros.

9. Cartão de Memória

PE= Custos + Despesas Fixas / Margem de Contribuição

Preço de Venda/ Unit=	R$ 56,10
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 39,42
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 302,23
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 16,68
Ponto de Equilibrio/ Unid=	18,12

PE em unidade=	18,12
PE em R$=	R$ 1.016,44

Testando PE	
PV	R$ 1.016,44
CV	R$ 714,20
CF	R$ 302,23
CT	R$ 1.016,44
Lucro	-

Produto 10- Fone de Ouvido: Já para os fones terá de ser vendida 11 unidades, para cobrir os custos e despesas totais e a partir da próxima venda trará lucros para a loja Mundial informática.

10. Fone de Ouvido

PE= Custos + Despesas Fixas / Margem de Contribuição

Preço de Venda/ Unit=	R$ 52,21
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 36,42
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 188,90
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 15,79
Ponto de Equilibrio/ Unid=	11,97

PE em unidade=	11,97
PE em R$=	R$ 624,73

Testando PE	
PV	R$ 624,73
CV	R$ 435,83
CF	R$ 188,90
CT	R$ 624,73
Lucro	-

Produto 11- Cabo Extensor USB: É necessário vender 55 unidades, a fim de cobrir os custos e despesas totais. Com a venda de 56 unidades já terá auferido lucro.

11.Cabo Extensor USB

$$PE = \frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição}}$$

Preço de Venda/ Unit=	R$ 13,24
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 6,42
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 377,79
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 6,82
Ponto de Equilibrio/ Unid=	55,37

PE em unidade=	55,37

PE em R$=	R$ 733,03

Testando PE	
PV	R$ 733,03
CV	R$ 355,23
CF	R$ 377,79
CT	R$ 733,03
Lucro	-

Produto 12 – Roteador Wireless: A loja terá de vender 18 produtos no mês para cobrir os custos e despesas totais. E a partir da venda de uma unidade a mais obterá lucro.

12.Roteador Wireless

$$PE = \frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição}}$$

Preço de Venda/ Unit=	R$ 37,99
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 27,68
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 188,90
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 10,31
Ponto de Equilibrio/ Unid=	18,32

PE em unidade=	18,32

PE em R$=	R$ 695,91

Testando PE	
PV	R$ 695,91
CV	R$ 507,01
CF	R$ 188,90
CT	R$ 695,91
Lucro	-

Produto 13- CD e DVD Regravável: Com venda de 66 CD e DVD regraváveis no total, a loja cobrirá os seus custos e despesas totais. A partir da venda do próximo produto, obterá lucro.

13.CD e DVD Regravável

$$PE = \frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição}}$$

Preço de Venda/ Unit=	R$ 13,24
Custo + Despesas Variaveis Unid=	R$ 6,41
Custos + Despesas Fixas / Mês=	R$ 453,35
Margem de Contribuição Unitária=	R$ 6,82
Ponto de Equilibrio/ Unid=	66,45

PE em unidade=	66,45

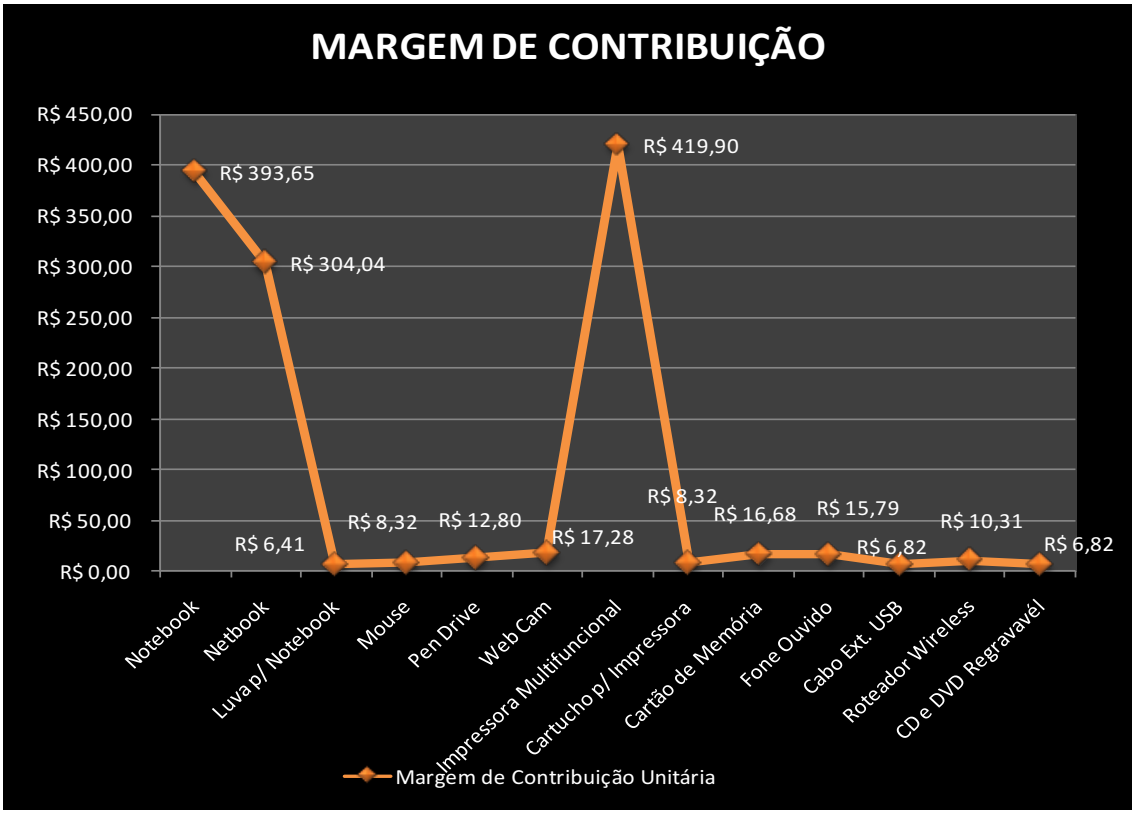
PE em R$=	R$ 879,59

Testando PE	
PV	R$ 879,59
CV	R$ 426,24
CF	R$ 453,35
CT	R$ 879,59
Lucro	-

6.9 Margem de Contribuição

Margem de contribuição é a diferença entre o preço de vendas de um produto menos os seus Custos e Despesas Variáveis. Podemos entender ainda, que a margem de contribuição é a parcela da receita total que ultrapassa os custos e despesas variáveis e que contribuirá para cobrir as despesas fixas e, ainda, formar o lucro.

Para melhor estudo dos produtos e suas margem de contribuição, apresenta-se os cálculos da margem de contribuição e ilustrado através do gráfico a seguir:



De acordo com o gráfico da Margem de Contribuição Unitária dos produtos pode-se observar que dos produtos disponível na loja Mundial informática, a partir de sua venda os que possuem lucro para empresa são: Notebook, Netbook e Impressora Multifuncional.

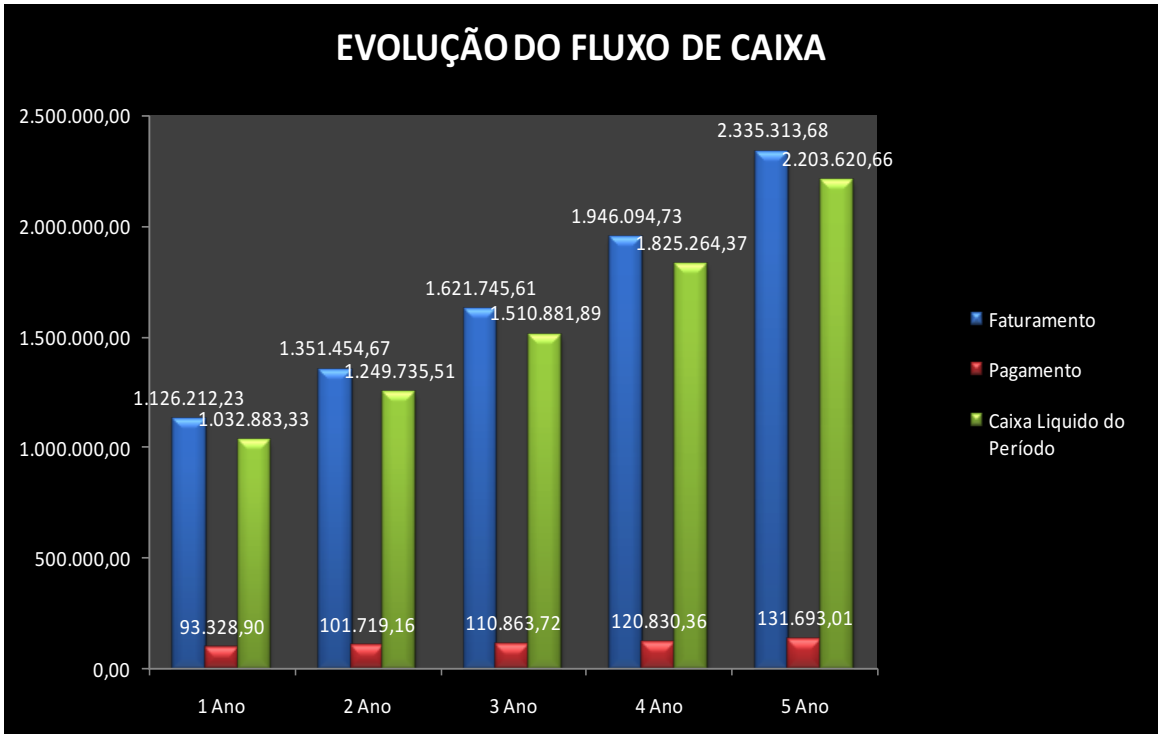
6.10 Fluxo de Caixa

O Fluxo de Caixa foi elaborado com projeção para cinco anos, considerando um aumento de 20% nas vendas a cada ano e a variação de 8,99% no IGP – M do período, para atualizar o valor dos custos e despesas das vendas dos produtos.

Para tantos serão demonstrados os fluxos de caixa dos seguintes produtos para os cinco anos. Para melhor verificação dos cálculos do fluxo de caixa de cada produto disponíveis na loja Mundial informática durante um ano, ver anexo(Anexo II).

De acordo com esses pressupostos financeiros, foi elaborada uma demonstração dos Fluxos de caixa projetado para os cinco primeiros anos de operação

FLUXO DE CAIXA	TOTAL 1º ANO	TOTAL 2º ANO	TOTAL 3º ANO	TOTAL 4º ANO	TOTAL 5º ANO
Saldo Anterior					
ENTRADA					
Faturamento					
(1) Sub-total	1.126.212,23	1.351.454,67	1.621.745,61	1.946.094,73	2.335.313,68
SAÍDAS					
CUSTOS VARIÁVEIS					
Preço de Venda					
Materiais de Expediente					
Sacola					
Serviços					
Água					
Luz (Setor Administrativo- 25%)					
Telefone					
Salários					
Tecnico em informática					
INSS (Patronal) (25,5%)					
FGTS (8,5%)					
(2) Sub-total	65.129,14	70.984,25	77.365,73	84.320,91	91.901,36
CUSTOS FIXOS					
Conexão Internet					
Luz (Setor Produtivo - (75%)					
Salários					
Funcionários (Vendedor e Caixa)					
INSS (Patronal) (25,5%)					
FGTS (8,5%)					
Gastos com Abertura e Inauguração da Loja					
Honorário do Contador					
Instalações de Alarmes de Segurança					
Licença p/ Funcionamento do Estabelecimento					
Serviço de Limpeza					
(3)) Sub-total	33.209,69	36.195,24	39.449,20	42.995,68	46.860,99
(4) Sub-total (2) + (3)	93.328,90	101.719,16	110.863,72	120.830,36	131.693,01
CAIXA LÍQUIDO DO PERÍODO (1) -(4)	1.032.883,33	1.249.735,51	1.510.881,89	1.825.264,37	2.203.620,66
SALDO DE CAIXA	1.032.883,33	1.249.735,51	1.510.881,89	1.825.264,37	2.203.620,66



6.11 Valor Presente Liquido

O Valor Presente Líquido (VPL) é um dos instrumentos mais utilizados para avaliar propostas de investimento de capital. Reflete a riqueza em valores monetários dos investimentos de capital. Reflete a riqueza em valores monetários do investimento medida pela diferença entre o valor presentes das entradas de caixa e o valor presente das saídas de caixa, a uma determinada taxa de desconto.

Se o VPL for positivo, o projeto é viável, pois o valor presente dos futuros fluxo de caixa é maior que o investimento inicial. Caso contrário, o projeto deve ser rejeitado

A Taxa interna de Retorno (TIR) representa a taxa de desconto que iguala, em um único momento, os fluxos de entrada com os de saída de caixa- na verdade, produz um VPL iguala à zero. Um investimento é atraente quando a TIR é maior ou igual à taxa de juros vigente no mercado para uma aplicação com o mesmo nível de risco.

Estão contemplados no anexo (Anexo III) os valores presentes líquido e Taxa de retorno dos produtos da loja Mundial Informática.

6.12 Índices de Liquidez

Os índices de Liquidez foram elaborados a partir do Balanço projetado aos 5 anos, em anexo (Anexo IV).

- Quociente de liquidez comum

Este índice é um indicador da situação de liquidez da empresa, e pode ser interpretado da seguinte forma, no ano 1 a loja dispõe de 1,08 reais para pagar cada 1 real de divida, no ano 2 houve uma redução para 1,06 reais, no ano 3 também reduziu o valor para 1,05 reais, já para os anos 4 e 5 o valor permaneceu o mesmo de 1,04 reais do valor disponível para cumprir com as obrigações do passivo circulante, que inclui dívidas e obrigações vencíveis a curto prazo na empresa.

Liquidez Comum							**ANO 1**
QLC	=	AT.CIRCULANTE / PC	=	R$ 1.103.609,33 / R$ 1.025.397,33	=		1,08

Liquidez Comum							**ANO 2**
QLC	=	AT.CIRCULANTE / PC	=	R$ 1.327.282,71 / R$ 1.249.070,71	=		1,06

Liquidez Comum							**ANO 3**
QLC	=	AT.CIRCULANTE / PC	=	R$ 1.595.932,41 / R$ 1.517.720,41	=		1,05

Liquidez Comum							**ANO 4**
QLC	=	AT.CIRCULANTE / PC	=	R$ 1.918.568,54 / R$ 1.840.356,54	=		1,04

Liquidez Comum							**ANO 5**
QLC	=	AT.CIRCULANTE / PC	=	R$ 2.306.003,85 / R$ 2.227.791,85	=		1,04

- Quociente de liquidez seco.

Nesse caso ocorre a eliminação da conta estoque que é subtraída do numerador Ativo circulante que engloba contas como disponibilidades, valores a receber a curto prazo e estoque. A situação de liquidez da empresa é avaliada a media que a empresa possui ou não condições de cobrir esse estoque que é uma fonte de incerteza.

No primeiro ano o resultado mostra que a empresa dispõe de 1,01 reais para cobrir esse estoque, já em nos anos seguintes a queda na disponibilidade se repete e o valor do quociente de liquidez seco cai para 0,99.

Liquidez Seca										ANO 1
QLS	=	AT.CIRCULANTE - ESTOQUES / PC	=	1.103.609,33 - 70.726,00 / 1.025.397,33	=	R$ 1.032.883,33 / R$ 1.025.397,33	=	1,01		

Liquidez Seca										ANO 2
QLS	=	AT.CIRCULANTE - ESTOQUES / PC	=	1.327.282,71 - 77.547,20 / 1.249.070,71	=	R$ 1.249.735,51 / R$ 1.249.070,71	=	1,00		

Liquidez Seca										ANO 3
QLS	=	AT.CIRCULANTE - ESTOQUES / PC	=	1.595.932,41 - 85.050,52 / 1.517.720,41	=	R$ 1.510.881,89 / R$ 1.517.720,41	=	1,00		

Liquidez Seca										ANO 4
QLS	=	AT.CIRCULANTE - ESTOQUES / PC	=	1.918.568,54 - 93.304,17 / 1.840.356,54	=	R$ 1.825.264,37 / R$ 1.840.356,54	=	0,99		

Liquidez Seca										ANO 5
QLS	=	AT.CIRCULANTE - ESTOQUES / PC	=	2.306.003,85 - 102.383,19 / 2.227.791,85	=	R$ 2.203.620,66 / R$ 2.227.791,85	=	0,99		

- Quociente de Liquidez Imediata

Liquidez Imediata						ANO 1
QLI	=	DISPONÍVEIS / PC	=	R$ 1.032.883,33 / R$ 1.025.397,33	=	1,01

Liquidez Imediata						ANO 2
QLI	=	DISPONÍVEIS / PC	=	R$ 1.249.735,51 / R$ 1.249.070,71	=	1,00

Liquidez Imediata						ANO 3
QLI	=	DISPONÍVEIS / PC	=	R$ 1.510.881,89 / R$ 1.517.720,41	=	1,00

Liquidez Imediata						ANO 4
QLI	=	DISPONÍVEIS / PC	=	R$ 1.825.264,37 / R$ 1.840.356,54	=	0,99

Liquidez Imediata						ANO 5
QLI	=	DISPONÍVEIS / PC	=	R$ 2.203.620,66 / R$ 2.227.791,85	=	0,99

1.NOTEBOOK

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS ANOS	PAYBACK EM LUCRO
0	33.571,83			-33.571,83		
1		406.819,69	21.572,82	385.246,87	1148%	0,09
2		488.183,63	23.512,22	464.671,41	1384%	0,07
3		585.820,36	25.625,97	560.194,39	1669%	2011,92
4		702.984,43	27.929,74	675.054,69	2011%	1669,60
5		843.581,32	30.440,63	813.140,69	2422%	0,04

VPL	=	**R$ 1.322.227,07**
TIR	=	1168%

2. NETBOOK

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS	PAYBACK EM LUCRO
0	25.824,49			-25.824,49		
1		313.313,20	16.897,50	296.415,70	1148%	0,09
2		375.975,84	18.416,58	357.559,26	1385%	0,07
3		451.171,01	20.072,24	431.098,77	1669%	1546,99
4		541.405,21	21.876,73	519.528,48	2012%	1283,67
5		649.686,25	23.843,45	625.842,81	2423%	0,04

VPL	=	**R$ 1.017.523,74**
TIR	=	1168%

3. LUVA PARA NOTEBOOK

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS ANOS	PAYBACK EM LUCRO
0	92,97			-92,97		
1		2.746,97	1.369,19	1.377,78	1482%	0,07
2		3.296,36	1.492,28	1.804,08	1941%	0,05
3		3.955,63	1.626,43	2.329,20	2505%	3,71
4		4.746,76	1.772,65	2.974,11	3199%	2,91
5		5.696,11	1.932,01	3.764,10	4049%	0,02

VPL	=	**R$ 5.502,43**
TIR	=	1513%

4. MOUSE

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS	PAYBACK EM LUCRO
0	645,61			-645,61		
1		11.842,74	3.307,45	8.535,29	1322%	0,08
2		14.211,29	3.604,79	10.606,50	1643%	0,06
3		17.053,55	3.928,86	13.124,69	2033%	31,76
4		20.464,26	4.282,07	16.182,19	2506%	25,76
5		24.557,11	4.667,03	19.890,08	3081%	0,03

VPL	=	**R$ 31.021,12**
TIR	=	1346%

5. PEN DRIVE

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS ANOS	PAYBACK EM LUCRO
0	3.228,06			-3.228,06		
1		47.054,31	6.605,74	40.448,58	1253%	0,08
2		56.465,18	7.199,59	49.265,58	1526%	211,51
3		67.758,21	7.846,84	59.911,38	1856%	0,05
4		81.309,86	8.552,27	72.757,59	2254%	0,04
5		97.571,83	9.321,12	88.250,71	2734%	0,04

VPL	=	**R$ 141.596,49**
TIR	=	1275%

6. WEB CAN

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS	PAYBACK EM LUCRO
0	2.582,45			-2.582,45		
1		35.219,37	3.774,98	31.444,38	1218%	0,08
2		42.263,24	4.114,36	38.148,88	1477%	0,07
3		50.715,89	4.484,24	46.231,65	1790%	0,06
4		60.859,06	4.887,37	55.971,69	2167%	0,05
5		73.030,88	5.326,74	67.704,13	2622%	0,04

VPL	=	**R$ 109.224,33**
TIR	=	1239%

7. IMPRESSORA MULTIFUNCIONAL

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS ANOS	PAYBACK EM LUCRO
0	9.038,57			-9.038,57		
1		110.715,80	6.767,63	103.948,17	1150%	0,09
2		132.858,96	7.376,04	125.482,92	1388%	0,07
3		159.430,75	8.039,14	151.391,60	1675%	0,06
4		191.316,90	8.761,86	182.555,04	2020%	0,05
5		229.580,28	9.549,56	220.030,72	2434%	0,04

VPL	=	**R$ 357.333,20**
TIR	=	1171%

8. CARTUCHO PARA IMPRESSORA

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS	PAYBACK EM LUCRO
0	1.291,22			-1.291,22		
1		23.677,69	6.371,97	17.305,72	1340%	0,07
2		28.413,23	6.944,81	21.468,42	1663%	0,06
3		34.095,88	7.569,15	26.526,72	2054%	0,05
4		40.915,05	8.249,62	32.665,43	2530%	0,04
5		49.098,06	8.991,26	40.106,80	3106%	0,03

VPL	=	**R$ 62.717,48**
TIR	=	1364%

9. CARTÃO DE MEMÓRIA

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS ANOS	PAYBACK EM LUCRO
0	3.925,32			-3.925,32		
1		53.852,80	5.582,52	48.270,29	1230%	0,08
2		64.623,36	6.084,38	58.538,98	1491%	0,07
3		77.548,04	6.631,37	70.916,67	1807%	0,06
4		93.057,64	7.227,53	85.830,11	2187%	0,05
5		111.669,17	7.877,29	103.791,89	2644%	0,04

VPL	=	**R$ 167.579,32**
TIR	=	1251%

10. FONE DE OUVIDO

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS	PAYBACK EM LUCRO
0	2.259,64			-2.259,64		
1		28.815,20	3.697,06	25.118,13	1112%	0,09
2		34.578,23	4.029,43	30.548,81	1352%	0,07
3		41.493,88	4.391,67	37.102,21	1642%	0,06
4		49.792,66	4.786,49	45.006,17	1992%	0,05
5		59.751,19	5.216,79	54.534,40	2413%	0,04

VPL	=	**R$ 87.481,90**
TIR	=	1133%

11. CABO EXTENSOR USB

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS ANOS	PAYBACK EM LUCRO
0	645,61			-645,61		
1		15.885,48	6.294,05	9.591,43	1486%	0,07
2		19.062,58	6.859,89	12.202,70	1890%	0,05
3		22.875,10	7.476,59	15.398,51	2385%	0,04
4		27.450,12	8.148,73	19.301,38	2990%	0,04
5		32.940,14	8.881,31	24.058,83	3727%	0,03

VPL	=	**R$ 36.424,48**
TIR	=	1513%

12. ROTEADOR WIRELESS

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS	PAYBACK EM LUCRO
0	4.196,48			-4.196,48		
1		54.699,88	3.526,43	51.173,45	1219%	0,08
2		65.639,86	3.843,46	61.796,41	1473%	0,07
3		78.767,83	4.188,98	74.578,85	1777%	0,06
4		94.521,40	4.565,57	89.955,83	2144%	0,05
5		113.425,68	4.976,02	108.449,66	2584%	0,04

VPL	=	**R$ 176.238,55**
TIR	=	1240%

13. CD E DVD REGRAVAVEL

ANO	INVESTIMENTO DO PRODUTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AOS ANOS	PAYBACK EM LUCRO
0	19.061,02			-19.061,02		
1		19.061,02	7.519,88	11.541,15	60,5%	1,65
2		22.873,23	8.195,91	14.677,31	77,0%	1,30
3		27.447,87	8.932,73	18.515,15	97,1%	1,03
4		32.937,45	9.735,78	23.201,67	121,7%	0,82
5		39.524,94	10.611,02	28.913,91	151,7%	0,66

VPL	=	**R$ 28.560,74**
TIR	=	75%