



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SOCIO ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DISCIPLINA: ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA
PROFESSOR: HEBER LAVOR

ALUNO(A): LUCIANE DOS REMÉDIOS PANTOJA MAT: 0301005301
MARIA DO SOCORRO BRITO DE OLIVEIRA MAT: 0301007201

**A UTILIZAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS COMO FERRAMENTA
FUNDAMENTAL PARA IMPLANTAR UMA LOJA DE MODA INTIMA FEMININA.**

BELÉM-PA
2007

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SOCIO ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DISCIPLINA: ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA
PROFESSOR: HEBER LAVOR
ALUNO(A):LUCIANE DOS REMÉDIOS PANTOJA MAT: 0301005301
MARIA DO SOCORRO BRITO DE OLIVEIRA MAT: 0301007201

**A UTILIZAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS COMO FERRAMENTA
FUNDAMENTAL PARA IMPLANTAR UMA LOJA DE MODA INTIMA FEMININA.**

Trabalho apresentado como requisito de avaliação da
Disciplina Administração Financeira, ministrada pelo
Professor Héber Lavor Moreira, do Curso de Ciências
Contábeis da Universidade Federal do Pará-UFPa.

BELÉM-PA
2007

Luciane dos Remédios Pantoja- luciane.pantoja@yahoo.com.br/ Maria do Socorro Brito de
Oliveira- socorro.brito@vivo.net.br

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ

CENTRO SOCIO ECONÔMICO

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

DISCIPLINA: ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

PROFESSOR: HEBER LAVOR

ALUNO(A):LUCIANE DOS REMÉDIOS PANTOJA MAT: 0301005301

MARIA DO SOCORRO BRITO DE OLIVEIRA MAT: 0301007201

**A UTILIZAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS COMO FERRAMENTA
FUNAMENTAL PARA IMPLANTAR UMA LOJA DE MODA INTIMA FEMININA.**

Trabalho apresentado como requisito de avaliação da
Disciplina Administração Financeira, ministrada pelo
Professor Héber Lavor Moreira, do Curso de Ciências
Contábeis da Universidade Federal do Pará-UFPA.

Avaliado em: ___/___/___

Conceito:_____

Prof. Héber Lavor Moreira

**BELÉM-PA
2007**

SUMÁRIO

1. O Plano de Negócios	6
1.1 Conceito de Plano de Negócios:	6
1.2 Tipo de Negócio:	6
1.3 Para que implantar o Plano de Negócios:	6
1.4 Estrutura do Plano de Negócios:	6
2. ESTRUTURA DO PLANO DE NEGÓCIO	7
2.1 – Sumário Executivo:	7
2.2 – Resumo da Empresa:	7
2.2.1 - A Empresa:	7
2.2.2 Natureza Jurídica:	7
2.2.3 Estrutura e Gerência do Negócio:.....	8
2.2.4 Aspectos Legais:.....	8
2.2.5 – Localização:.....	9
2.3 – Produtos:.....	9
2.3.1 Necessidades do Mercado:	9
2.3.2 – Concorrência:.....	9
2.4 Análise de Mercado:.....	10
2.4.1 Mercado	10
2.4.2 Alcance e Distribuição do Mercado	10
2.4.3 Mudanças e tendências da Demanda do Mercado.....	10
2.5 Clientes	11
2.5.1 Os Principais Clientes e Concentração.....	11
2.6 Análise Interna.....	11
2.6.1 Pontos Fortes:	11
2.6.2 Pontos Fracos.....	11
2.7 Análise Externa.....	12
2.7.1 Oportunidades.....	12
2.7.2 Ameaças	12
3. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	12
3.1 Estratégias do Negócio.	12
3.2 Recursos Necessários:	12
3.3 Benefícios Esperados.....	14
3.4 Avaliação de desempenho e etapas fundamentais.	14
3.5 Táticas de Vendas	14
3.6 Tendências de Preços.....	14
3.7 Promoção e Propaganda	15
4. PLANEJAMENTO FINANCEIRO	15
4.1 Investimento inicial:	15
4.1.2 Investimentos Fixos:.....	16
4.1.3 Capital de Giro:	16
4.1.3.1 - Gastos Pré-operacionais	16
4.1.3.2 – Estoque Inicial:	17
4.2 Custos e Despesas Fixas:	17
4.2.1– Custos Fixos:	17

4.2.2 Despesas Fixas.....	17
4.3 Balanço de Abertura.....	18
4.4 Demonstração do Resultado do Exercício:.....	18
4.5 Fluxo de Caixa.....	19
5. ANÁLISE ECONÔMICA DA EMPRESA.	20
5.1 Valor Presente Líquido:.....	20
5.2 Taxa Interna de Retorno – TIR.....	21
5.3 Período de Payback ou Tempo de Retorno de Investimento:.....	21
5.4 Ponto de Equilíbrio:.....	22
5.5 Margem de Contribuição:.....	22
5.6 Índices Financeiros	23
6. Considerações Gerais	23
7 ANEXOS:	24
7.1 LISTA DE NECESSIDADES:.....	24
7.2 INVESTIMENTO INICIAL:	26
7.3 BALANÇO DE ABERTURA:.....	28
7.4 QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS:	29
7.5 FOLHA DO PRODUTO:.....	30
7.6 PREÇO DE VENDA:.....	30
7.7 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO:	31
7.8 PONTO DE EQUILÍBRIO.....	32
7.9 FLUXO DE CAIXA:.....	33
7.10 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO:	34
7.11 VALOR PRESENTE LÍQUIDO:.....	35
7.12 BALANÇO PATRIMONIAL:	35
7.13 ÍNDICES FINANCEIROS	37

1. O Plano de Negócios

1.1 Conceito de Plano de Negócios:

Plano de Negócios é o documento que contém várias informações sobre o negócio, tais como: o mercado no qual está inserida, sua operacionalidade, suas estratégias para entrar e se manter no mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros.

1.2 Tipo de Negócio:

Para elaboração de um plano de negócios é fundamental que o empreendedor conheça o tipo de negócio que ele quer investir, bem como o ramo de atividade que está inserido seu empreendimento. No caso da empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA LTDA, ela será uma empresa comercial que atuará no ramo de moda íntima, sendo que a comercialização se dará no varejo, visando atender clientes de médio e alto poder aquisitivo.

1.3 Para que implantar o Plano de Negócios:

No mundo dos negócios, não se pensa mais em abrir ou manter uma empresa sem antes fazer um bom planejamento, visando não correr o risco de insucesso do empreendimento. Por isso os empreendedores são levados cada vez mais a pensarem em fatores que envolvem seu negócio.

O Plano de negócios tem como finalidade a transparência do empreendimento e serve como instrumento de interesse de pessoas que, de alguma maneira, tenham interesse ou estejam interligadas à empresa, tais como: sócios, parceiros, investidores e também os empregados.

1.4 Estrutura do Plano de Negócios:

Como cada empreendimento possui suas particularidades, é importante ressaltar a estrutura do plano de negócios, que assim se apresenta:

Sumário Executivo

Resumo da Empresa

Produtos e Serviços

Análise de Mercado

Planejamento Estratégico

Planejamento Financeiro

Planejamento Econômico

2. ESTRUTURA DO PLANO DE NEGÓCIO.

2.1 – Sumário Executivo:

O presente Plano de Negócios foi elaborado visando auxiliar o futuro empreendedor na tomada de decisão de iniciar um empreendimento do setor de comércio de moda íntima feminina. A Empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA LTDA, é uma loja que está em fase de planejamento e que atuará no setor de comércio varejista, no ramo de revenda de moda íntima feminina oriunda do Nordeste e Centro-Sul do país.

2.2 – Resumo da Empresa:

2.2.1 - A Empresa:

A Empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA LTDA será uma loja que atuará no ramo de moda íntima feminina oriunda do Nordeste e Centro-Sul do Brasil, mais precisamente Fortaleza, São Paulo e Belo Horizonte.

O foco principal é atender a clientes que busquem sensualidade e romantismo, além de peças para o cotidiano, com conforto e qualidade.

O Mercado de roupa íntima feminina é muito promissor, pois a mulher atual gosta de estar na moda; de surpreender o companheiro para manter a “chama” do relacionamento sempre acesa. Inicialmente a Lua de Mel pretende vender no varejo, peças confeccionadas de acordo com as coleções e tendências da moda. E procurando atingir sua clientela-alvo, o público feminino com idade entre 15 e 60 anos, de médio e alto poder aquisitivo, a empresa oferecerá produtos com grande variedade e sempre voltados para mulheres que busquem sensualidade, como; enxoval para lua de mel e kits para momentos íntimos especiais, além de produtos para o dia-a-dia. Para isso contaremos com uma equipe treinada para oferecer um atendimento personalizado, que permitam às clientes ficarem a vontade para escolherem suas peças sem constrangimento.

2.2.2 Natureza Jurídica:

A Natureza Jurídica da entidade organizacional será do tipo sociedade LIMITADA, tendo seus atos constitutivos arquivados na Junta Comercial do Estado do Pará, com o capital social de R\$ 30.000,00, totalmente integralizados em moeda corrente deste país, sendo constituída por dois sócios: LUCIANE DOS REMÉDIOS PANTOJA E MARIA DO SOCORRO BRITO DE OLIVEIRA.

Luciane dos Remédios Pantoja- luciane.pantoja@yahoo.com.br/ Maria do Socorro Brito de Oliveira- socorro.brito@vivo.net.br

A responsabilidade de cada sócio será restrita ao valor de suas cotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social que será constituída na proporção de 50% para cada sócio.

A sr^a. LUCIANE DOS REMÉDIOS PANTOJA sócia e proprietária assumirá a diretoria Administrativa e Finanças da empresa. A sr^a. MARIA DO SOCORRO BRITO DE OLIVEIRA será a diretora comercial, sendo responsável pelas negociações com credores em geral.

2.2.3 Estrutura e Gerência do Negócio:

A empresa vai iniciar com dois departamentos: Administração e Finanças que vai cuidar da parte administrativa e financeira da empresa e o Departamento Comercial que se encarregará da área comercial da entidade.

A estrutura funcional da empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA LTDA terá como dirigentes os dois sócios – proprietários (LUCIANE DOS REMÉDIOS PANTOJA E MARIA DO SOCORRO BRITO DE OLIVEIRA) que receberão pró – labore de igual valor, sendo que os sócios serão responsáveis por todo processo decisório centralizado organizacional, sendo também a empresa composta de 02 vendedores e 01 serviços gerais com uma estrutura bastante enxuta, seguindo o padrão da empresa moderna.

2.2.4 Aspectos Legais:

Diz respeito às providências a serem tomadas quando da abertura do empreendimento:

- ✓ Registro e arquivamento do ato constitutivo na Junta Comercial do Estado.
- ✓ Registro na Secretaria da Fazenda do CNPJ.
- ✓ Solicitação junto à Secretaria da Fazenda do enquadramento como micro-empresa e no SIMPLES FEDERAL.
- ✓ Registro na fazenda Estadual, para obter Inscrição Estadual, e solicitação do enquadramento no ICMS-SIMPLES.
- ✓ Registro na Prefeitura para solicitar informações sobre as instalações físicas e ALVARÁ
- ✓ Registro no INSS;
- ✓ Sindicato Patronal;
- ✓ PROCON; informações para adequar seus produtos com o código de defesa do consumidor (Lei nº 8.078/1990)

2.2.5 – Localização:

O empreendimento será instalado dentro da Galeria Alessandro, localizado na Av, Brás de Aguiar, em Belém. A área é propícia para se implantar o negócio, pois é uma região nobre da cidade de fácil circulação do público alvo da empresa, que são as pessoas de médio e alto poder aquisitivo da região metropolitana de Belém, além disso, a área dispõe de toda uma infraestrutura adequada à instalação do projeto, pois se trata de uma área eminentemente comercial.

2.3 – Produtos:

A qualidade e variedade dos produtos é um fator preponderante para chamar a atenção da cliente, por isso a empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA LTDA, dispõe de uma variedade de peças tais como: Sutiã, calcinha, camisola, baby dool, espartilho, corselet e etc. Além da variedade, as peças serão de alta qualidade com grandes variações de modelos, cores e marcas.

Serão oferecidos conjuntos completos para ocasiões especiais e para presente, que poderá ser comprado pelo público masculino que tem dificuldade em escolher, às vezes por vergonha ou falta de orientação. Desse modo, o homem poderá presentear sua companheira com peças que serão agradáveis aos dois.

2.3.1 Necessidades do Mercado:

Visando o sucesso do empreendimento os gestores da empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA LTDA empreenderam pesquisa de campo, para analisar a viabilidade do empreendimento.

Após análise realizada constatou-se a necessidade da oferta de moda íntima voltados a atender clientes que buscam enxovais para momentos especiais, que sejam sensuais e de excelente qualidade, com atendimento personalizado, já que a maioria dos concorrentes oferece quantidade e qualidade, mas não oferecem esse serviço agregado aos seus produtos. Com isso a empresa gera mercado consumidor garantido para a empresa e satisfação da clientela.

2.3.2 – Concorrência:

Os principais concorrentes da empresa são as grandes lojas de departamento de Belém, como: Y.Yamada, Magazan e Lojas Visão, por disporem de cartão próprio, várias outras formas de pagamento e grande variedade de produto. Para se destacar em meio a esse ambiente

altamente competitivo, a Lua de Mel dará ênfase ao atendimento personalizado e a oferta de produtos voltados à sensualidade feminina.

2.4 Análise de Mercado:

2.4.1 Mercado

Um ponto importante é conhecer a característica do público alvo do empreendimento, bem como a necessidade do mercado a ser atendida.

A venda de roupas íntima feminina é um mercado altamente competitivo, porque se trata de um produto de suma importância para o público feminino e existem muitas lojas de departamento que oferecem o produto. Levamos vantagem sobre alguns concorrentes por possuímos uma grande variedade de produtos voltados à sensualidade, oferecer qualidade, preços acessíveis e atendimento personalizado.

O mercado de lingerie é muito rentável, pois além de haver uma necessidade de uso, existe também um apelo social que exige que a mulher use produtos que valorize suas formas, cause frisson no público masculino, além de proporcionar conforto a quem usa, ou seja, a mulher gosta de usar e o homem gosta de ver. Além disso, contamos com o potencial de consumo da mulher que compra mais que o homem. A mulher compra por vaidade e isso é um ponto importante a ser trabalhado na propaganda e no atendimento.

2.4.2 Alcance e Distribuição do Mercado

O Mercado de lingerie é altamente competitivo, mas muito rentável, pois é direcionado, principalmente ao público feminino que é muito consumista e estar sempre atento às tendências de mercado. Embora existam grandes lojas que oferecem esse tipo de produto, o nosso diferencial será o de oferecer um atendimento personalizado e produtos que atendam às expectativas da mulher moderna.

2.4.3 Mudanças e tendências da Demanda do Mercado

Trata-se de um mercado muito versátil, o qual está sempre trazendo novidades, mas também de uma necessidade básica da mulher atual, pois todo mundo gosta de qualidade e conforto. A empresa está atenta às novas tendências para atender da melhor maneira as suas clientes.

2.5 Clientes

Um ponto importante é conhecer a característica do público alvo do empreendimento, bem como a necessidade de mercado a ser atendida. No caso da empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA LTDA foi detectado que na região há uma deficiência no atendimento a mulheres que buscam lingerie para uma ocasião especial, como uma noite de amor ou lua de mel, para o qual a mulher busca algo mais ousado sem ser discriminada por isso. Queremos proporcionar um atendimento personalizado, facilitando assim um bom desempenho do empreendimento. O nosso público alvo é mulher que busca ousadia e sensualidade, mas sem perder a elegância.

2.5.1 Os Principais Clientes e Concentração

Os principais clientes da empresa serão as mulheres, principalmente aquela que busca produtos de qualidade com tendências sensuais, ou seja, a mulher que busca o diferente. Mulheres com esse perfil são encontradas em todos os níveis sociais, mas principalmente nas classes média e alta, onde se observa um nível cultural mais elevado.

2.6 Análise Interna

2.6.1 Pontos Fortes:

- Loja situada num ponto estratégico, onde tem um grande público em circulação a sua volta;
- Atendimento diferenciado, para mulheres de todas as idades. Permitindo que a cliente fique à vontade para perguntar sobre as peças do seu interesse;
- Funcionários treinados para que possam oferecer melhor qualidade no atendimento e satisfazer as necessidades de nossas clientes, para que esta sinta “prazer” no ato da sua compra.

2.6.2 Pontos Fracos

- A loja possui um espaço muito pequeno, onde os produtos não ficam expostos de maneira adequada.
- A empresa é nova e por isso vai ter mais dificuldades para conseguir créditos com os fornecedores, com isso terá que fazer boa parte de suas compras à vista.

2.7 Análise Externa

2.7.1 Oportunidades

- A apreciação e desejo do público feminino em obter peças diferenciadas e de diversos tipos e cores, em um ambiente agradável onde possa ficar à vontade para escolher peças a gosto, fazendo com que cresça o número de clientes.

2.7.2 Ameaças

- A competitividade de lojas já existentes no mercado é muito grande.
- O modelo de empreendimento é fácil e os produtos podem ser encontrados por preços menores. Todavia, o diferencial da LUA DE MEL, será baseado na qualidade do atendimento e dos produtos oferecidos, viabilizando a conquista de novos clientes.

3. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

3.1 Estratégias do Negócio.

Oferecer um atendimento personalizado e produtos de alta qualidade. O principal diferencial da empresa é oferecer produtos sensuais, como kits para lua-de-mel e momentos especiais. O público masculino também poderá comprar presentes para suas companheiras sem constrangimento, pois percebemos que o homem tem dificuldades em escolher esse tipo de presente, por isso teremos pessoas treinadas para dar esse atendimento ao cliente de maneira simples e profissional.

3.2 Recursos Necessários:

Empresa: Loja de Revenda de Moda Íntima					
Lista de Necessidades:					
Infra-estrutura:					
Itens	Descrição	Unid.	Quant.	V. Unit.	VL Total
1	Computador - CPU, video, teclado, mouse	Unid.	2	1.400,00	2.800,00
2	No Break 1,5 KVA	Unid.	2	350,00	700,00
3	Rack	Unid.	2	180,00	360,00
4	Aparelho Telefonico s/ fio	Unid.	1	70,00	70,00
5	Impressora Multifuncional	Unid.	1	1.000,00	1.000,00
6	Impressora fiscal	Unid.	1	600,00	600,00
7	Central de ar Split	Unid.	1	1.200,00	1.200,00
8	Balcão de atendimento com gaveta para caixa	Unid.	1	300,00	300,00
9	Balcão expositor	Unid.	2	350,00	700,00
10	Prateleiras para estoque c/ 04 divisórias	Unid.	2	300,00	600,00
11	Cadeira giratória com rodízio	Unid.	1	120,00	120,00
12	Banco estofado fixo	Unid.	2	60,00	120,00
13	Manequins	Unid.	4	400,00	1.600,00
14	Vitrines	Unid.	2	500,00	1.000,00
15	Espelho p/ provador	Unid.	2	90,00	180,00
16	Bebedouro	Unid.	1	350,00	350,00
17	Arara	Unid.	2	200,00	400,00
18	Cabides para calcinha e sutiã	Unid.	80	3,00	240,00
19	Cabides para camisolas e baby-doll	Unid.	10	10,00	100,00
20	Cafeteira elétrica	Unid.	1	150,00	150,00
23	Calculadora com bobina	Unid.	1	R\$ 150,00	150,00
TOTAL					12.740,00
Pessoal:					
Descrição	Quant.	Salário:	Total		
Pró-labore	2	800,00	1.600,00		
Atendente	2	600,00	1.200,00		
Serviços Gerais	1	350,00	350,00		
TOTAL					3.150,00
Material de Escritório/ limpeza/ Consumo:					
Itens	Descrição	VL Total			
1	Mat.Escritório: Grampeador, grampo, clips, liga, caneta, lapizeira, Papel A4...	100,00			
2	Mat.Limpeza: Alcool, flanela, bom ar, desinfetante, pano de chão, vassoura...	50,00			
3	Mat.Consumo:Água, copo descartável, café, açúcar, chá...	100,00			
TOTAL					250,00
Outros Gastos:					
Itens	Descrição	VL Total			
1	Constituição da empresa	500,00			
2	Reforma da loja	1.000,00			
3	Honorários do contador	350,00			
4	Aluguel da loja	1.200,00			
5	Gráfica (Marketing)	150,00			
6	Energia	200,00			
7	Telefone Fixo	150,00			
TOTAL					3.550,00
Estoque:					
Itens	Descrição	Unid.	Quant.	V. Unit.	VL Total
1	Sutiã c/ Renda	Unid.	100	12,00	1.200,00
2	Sutiã meia taça c/ espuma	Unid.	80	14,00	1.120,00
3	Calcinha c/ Renda	Unid.	100	12,00	1.200,00
4	Calcinha Lycra cavada	Unid.	80	10,00	800,00
5	Espartilho	Unid.	16	18,00	288,00
6	Corselet	Unid.	26	15,00	390,00
7	Camisola c/ penhoar	Unid.	20	18,00	360,00
8	Baby doll	Unid.	20	15,00	300,00
9	Meia-calça	Unid.	30	5,00	150,00
10	Body	Unid.	20	15,00	300,00
11	Sacola p/ embalagem P	Unid.	250	0,50	125,00
12	Sacola p/ embalagem M	Unid.	250	0,80	200,00
TOTAL					6.433,00

3.3 Benefícios Esperados.

Conquistar uma clientela de maneira fidelizada, estreitar as relações entre cliente-empresa. Oferecer uma grande inovação dos produtos e com isso manter um interesse constante dos clientes pelos produtos vendidos na loja. Com isso manter as vendas em um nível satisfatório e mantermos-nos atualizados com as tendências e novidade do mercado para oferecer o melhor aos nossos clientes.

3.4 Avaliação de desempenho e etapas fundamentais.

A avaliação do negócio terá que ser constante e sujeita à alterações que possam melhorar o desempenho da empresa e alavancar as vendas. Para isso o administrador deverá estar atento aos índices financeiros para observar o desempenho, e desenvolver estratégias de mudanças que possam beneficiar a empresa, e também avaliar a viabilidade do negócio a tempo de fazer modificações que possam salvar patrimônio investido e direcionar a um outro tipo de negócio, se for o caso.

Avaliando a evolução do empreendimento ao longo de sua implantação, para cada um dos aspectos definidos no Plano de Negócio, o empreendedor poderá comparar o previsto com o realizado, com isso tomar as decisões certas e no momento certo.

3.5 Táticas de Vendas

A empresa trabalhará com vendas internas e também com telemarketing a partir de um banco de dados da empresa com todos os clientes. Esse trabalho será feito com o intuito de divulgar às clientes as novidades e trazê-las novamente à loja para efetuarem novas compras. Também trabalharemos com descontos às clientes que indicarem novas consumidoras, aumentando assim o rol de clientes e, conseqüentemente, as vendas.

3.6 Tendências de Preços

Os preços serão definidos de acordo com o custo do produto e custos diversos, já que compraremos o produto acabado, fazendo somente a revenda dos mesmos. Para definição do preço de venda, usamos o critério de quantidade vendida, estabelecendo valores conforme abaixo:

Descrição	Custo Total p/ Unid	P. venda	Quant. vendida	Estoque	Total (\$)	Saldos do Estoque	
						Qtd.	Valor
Sutiã c/ Renda	32,54	47,23	70	100	3.305,97	30	1.416,84
Sutiã meia taça c/ espuma	36,99	53,68	56	80	3.006,28	24	1.288,41
Calcinha c/ Renda	32,54	47,23	70	100	3.305,97	30	1.416,84
Calcinha Lycra cavada	27,03	39,23	56	80	2.196,77	24	941,47
Espartilho	45,25	65,67	11,2	16	735,48	4,8	315,21
Corselet	38,04	55,21	18,2	26	1.004,87	7,8	430,66
Camisola c/ penhoar	45,35	65,82	14	20	921,51	6	394,93
Baby doll	37,88	54,98	14	20	769,73	6	329,88
Meia-calça	13,25	19,23	21	30	403,79	9	173,05
Body	37,88	54,98	14	20	769,73	6	329,88
TOTAL	346,75	503,26	344,4	492	16.420,09	147,6	7.037,18

$$P.V = \frac{\text{Preço de Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} + \text{marg.de lucro})}$$

Sutiã c/ Renda		Outros itens	
Imposto+m.de lucro	Percentual	Imposto+m.de lucro	Percentual
ICMS Simples	4,0%	ICMS Simples	4,0%
Simple Federal	3,6%	Simple Federal	3,6%
Tx adm.cartão credito	3,5%	Tx adm. cartão credito	3,5%
Margem de lucro	20%	Margem de lucro	20%
TOTAL	31%	TOTAL	31%

3.7 Promoção e Propaganda

A empresa trabalhará com descontos para compras à vista ou de um pagamento no cartão de crédito, para aumentar a rotatividade dos produtos e agilizar o fluxo de caixa. A propaganda será feita através de telemarketing, distribuição de panfletos e propaganda boca a boca.

4. PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O planejamento financeiro significa a análise em termos de número de toda a movimentação do empreendimento, ou seja, é a quantificação dos gastos custos e despesas incorridas na execução do negócio.

4.1 Investimento inicial:

O Investimento Inicial da empresa gira em torno de R\$ 30.000,00 (Trinta mil reais), abrangendo investimentos fixos e capital de giro, conforme orçamento abaixo descrito:

4.1.2 Investimentos Fixos:

Plano de Negócio						
Loja de Moda Íntima Feminina						
Investimento Inicial					R\$	30.000,00
Itens	Descrição	Unid.	Quant.	V. Unit.	VL Total	
1	Caixa/Banco				7.777,00	
2	Estoque				6.433,00	
3	Computador - CPU, video, teclado, mouse	Unid.	2	1.400,00	2.800,00	
4	No Break 1,5 KVA	Unid.	2	350,00	700,00	
5	Rack	Unid.	2	180,00	360,00	
6	Impressora Multifuncional	Unid.	1	1.000,00	1.000,00	
7	Impressora fiscal	Unid.	1	600,00	600,00	
8	Central de ar Split	Unid.	1	1.200,00	1.200,00	
9	Balcão de atendimento com gaveta para caixa	Unid.	1	300,00	300,00	
10	Balcão expositor	Unid.	2	350,00	700,00	
11	Cadeira giratória com rodízio	Unid.	1	120,00	120,00	
12	Banco estofado fixo	Unid.	2	60,00	120,00	
13	Bebedouro	Unid.	1	350,00	350,00	
					-	
TOTAL					22.460,00	

4.1.3 Capital de Giro:

Inicialmente, a empresa necessitará de capital de giro, mas já previsto no investimento inicial do plano financeiro (anexo), para cobrir as despesas de abertura e operação da empresa nos primeiros meses de funcionamento, já que as vendas serão feitas, em sua maioria, no cartão externo.

4.1.3.1 - Gastos Pré-operacionais

Despesas Pré-operacionais		
Itens	Descrição	VL Total
1	Constituição da empresa	500,00
2	Honorários do contador	350,00
3	Aluguel- depósito	1.200,00
4	Reforma da loja	1.000,00
5	Prateleiras para estoque c/ 04 divisórias	600,00
6	Manequins	1.600,00
7	Vitrines	1.000,00
8	Espelho p/ provador	180,00
9	Arara	400,00
10	Cabides para calcinha e sutiã	240,00
11	Cabides para camisolas e baby-doll	100,00
12	Cafeteira elétrica	150,00
13	Calculadora com bobina	150,00
14	Aparelho Telefonico s/ fio	70,00
TOTAL		7.540,00

Luciane dos Remédios Pantoja- luciane.pantoja@yahoo.com.br/ Maria do Socorro Brito de Oliveira- socorro.brito@vivo.net.br

4.1.3.2 – Estoque Inicial:

Itens	Descrição	Unid.	Quant.	V. Unit.	VL Total
1	Sutiã c/ Renda	Unid.	100	12,00	1.200,00
2	Sutiã meia taça c/ espuma	Unid.	80	14,00	1.120,00
3	Calcinha c/ Renda	Unid.	100	12,00	1.200,00
4	Calcinha Lycra cavada	Unid.	80	10,00	800,00
5	Espartilho	Unid.	16	18,00	288,00
6	Corselet	Unid.	26	15,00	390,00
7	Camisola c/ penhoar	Unid.	20	18,00	360,00
8	Baby doll	Unid.	20	15,00	300,00
9	Meia-calça	Unid.	30	5,00	150,00
10	Body	Unid.	20	15,00	300,00
11	Sacola p/ embalagem P	Unid.	250	0,50	125,00
12	Sacola p/ embalagem M	Unid.	250	0,80	200,00
TOTAL					6.433,00

4.2 Custos e Despesas Fixas:

Os custos e despesas fixas orçadas no início do empreendimento foram as seguintes:

4.2.1– Custos Fixos:

Custos Fixos					
Itens	Descrição	Unid.	Quant.	V. Unit.	VL Total
1	Telefone Fixo		1	150,00	150,00
2	Energia elétrica			200,00	200,00
3	Atendente		2	600,00	1.200,00
4	Serviços Gerais		1	350,00	350,00
TOTAL					1.900,00

4.2.2 Despesas Fixas

Despesas Fixas					
Itens	Descrição	Quant.	V. Unit.	VL Total	
1	Aluguel		1.200,00	1.200,00	
2	Pró-labore	2	900,00	1.800,00	
3	Salário		1.550,00	1.550,00	
4	Encargos Sociais			-	
5	Despesas com Marketing			150,00	
6	Contador	1		350,00	
7	Velox			60,00	
8	Material de limpeza			50,00	
TOTAL					5.160,00

4.3 Balanço de Abertura

O Balanço Patrimonial de Abertura foi projetado a partir do plano de investimento, onde foi orçada, a preço de custo, a matéria-prima/produtos, como também, os móveis e utensílios e as despesas necessárias para estruturação inicial do empreendimento.

Segue abaixo a estrutura do balanço de abertura da empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA, de acordo com o estabelecido pela Lei das Sociedades por Ações nº 6404/76.

Ativo		Passivo	
CIRCULANTE	14.210,00	CIRCULANTE	
Disponível	7.777,00		
Caixa	7.777,00		
Estoque	6.433,00		
Mercadorias	6.433,00		
PERMANENTE	8.250,00	EXIGIVEL A LONGO PRAZO	
Imobilizado	8.250,00		
Computadores e periféricos	5.100,00		
Móveis e Utensílios	3.150,00		
(-) Depreciação			
DIFERIDO	7.540,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
Gastos Pré-Operacionais	7.540,00	Capital Social	30.000,00
(-) Amortização	-	Integralizado	30.000,00
Total	30.000,00	Total	30.000,00

4.4 Demonstração do Resultado do Exercício:

Para elaborar a projeção da Demonstração do Exercício da empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA no primeiro ano de atividade da empresa, considerou-se acréscimo de 20% no volume de vendas a cada ano e também, o IGPDI acumulado em 1,0353% no ano1 de operação da empresa, para corrigir os custos de despesas variáveis a cada ano, sendo que o preço de venda do produto foi calculado com margem de lucro de 20% no primeiro ano, acompanhando o preço de mercado.

Segue abaixo a estrutura da Demonstração do Resultado do Exercício da empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA conforme a Lei 6404/76:

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DO EXERCÍCIO					
	2007	2008	2009	2010	2011
VENDAS	213.106,25	255.727,50	306.873,00	368.247,60	441.897,13
(-) ICMS	5.160,00	5.342,05	5.530,52	5.725,65	5.927,65
(-) Simples Federal	7.720,06	9.066,70	10.880,04	13.056,05	15.667,26
(=) VENDAS LÍQUIDAS	200.226,19	241.318,75	290.462,44	349.465,91	420.302,21
(-) C M V	53.421,04	55.305,79	57.257,03	59.277,12	61.368,47
(=) Lucro Bruto	146.805,15	186.012,96	233.205,41	290.188,79	358.933,74
(-) Despesas Operacionais	84.028,25	88.215,32	92.795,84	97.832,83	103.401,36
Aluguel	14.400,00	14.908,05	15.434,02	15.978,54	16.542,28
Energia elétrica	2.400,00	2.484,67	2.572,34	2.663,09	2.757,05
Salário	25.165,80	26.053,67	26.972,87	27.924,50	28.909,71
Pró-labore	23.040,00	23.852,87	24.694,43	25.565,67	26.467,65
Contador	4.200,00	4.348,18	4.501,59	4.660,41	4.824,83
Telefone Fixo	1.800,00	1.863,51	1.929,25	1.997,32	2.067,79
Mat.Consumo	240,00	248,47	257,23	266,31	275,70
Mat.Limpeza	300,00	310,58	321,54	332,89	344,63
Mat. de Escrit.	300,00	310,58	321,54	332,89	344,63
Outros Gastos	2.520,00	2.608,91	2.700,95	2.796,25	2.894,90
Depreciação	110,81	110,81	110,81	110,81	110,81
Amortização	62,58	62,58	62,58	62,58	62,58
Tx adm.cartão credito	7.458,72	8.950,46	10.740,56	12.888,67	15.466,40
Desp. c/ Embalagem	2.030,34	2.101,97	2.176,13	2.252,91	2.332,39
(=) Lucro do Período	62.776,91	97.797,64	140.409,57	192.355,97	255.532,38

4.5 Fluxo de Caixa

É o tipo de demonstração que visa relatar o fluxo de entrada de caixa que correspondem a encaixes de dinheiro e de saída de caixa que são os desembolsos de recursos financeiros de um negócio em um determinado período de tempo, onde o objetivo desta ferramenta é de se chegar ao saldo líquido de caixa. Esta ferramenta pode ser utilizada por pessoas num modelo mais simples, por apresentar um número menor de itens a controlar e por empresas que a utiliza de maneira mais complexo devido seu número maior de itens.

O Saldo Líquido de Caixa da empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA nos 05 (cinco) anos analisados foram os seguintes:

FLUXO DE CAIXA PROJEÇÃO ANUAL					
PERÍODO	ANO 2007	2008	2009	2010	2011
Projeção de Vendas	20%	20%	20%	20%	20%
Caixa Inicial	7.777,00	70.727,30	168.698,33	309.281,28	501.810,63
Recebimentos	213.106,25	255.727,50	306.873,00	368.247,60	441.897,13
Saldo de Caixa	70.727,30	168.698,33	309.281,28	501.810,63	757.516,40
	IGPDI/2006	1,0353			
Custos Variáveis	53.421,04	55.305,79	57.257,03	59.277,12	61.368,47
Sutiã c/ Renda	10.495,29	10.865,58	11.248,93	11.645,80	12.056,67
Sutiã meia taça c/ espuma	9.795,61	10.141,21	10.499,00	10.869,41	11.252,90
Calcinha c/ Renda	10.495,29	10.865,58	11.248,93	11.645,80	12.056,67
Calcinha Lycra cavada	6.996,86	7.243,72	7.499,28	7.763,87	8.037,78
Espartilho	2.518,87	2.607,74	2.699,74	2.794,99	2.893,60
Corselet	3.410,97	3.531,31	3.655,90	3.784,88	3.918,42
Camisola c/ penhoar	3.148,59	3.259,67	3.374,68	3.493,74	3.617,00
Baby doll	2.623,82	2.716,39	2.812,23	2.911,45	3.014,17
Meia-calça	1.311,91	1.358,20	1.406,12	1.455,72	1.507,08
Body	2.623,82	2.716,39	2.812,23	2.911,45	3.014,17
Despesa Variável	17.209,12	20.119,14	23.796,73	28.197,63	33.466,05
Simple Federal	7.720,06	9.066,70	10.880,04	13.056,05	15.667,26
Sacola p/ embalagem P	780,90	808,45	836,97	866,50	897,07
Sacola p/ embalagem M	1.249,44	1.293,52	1.339,16	1.386,40	1.435,32
Tx adm.cartão credito	7.458,72	8.950,46	10.740,56	12.888,67	15.466,40
Despesas Fixas	79.525,80	82.331,55	85.236,29	88.243,51	91.356,83
Aluguel	14.400,00	14.908,05	15.434,02	15.978,54	16.542,28
Energia elétrica	2.400,00	2.484,67	2.572,34	2.663,09	2.757,05
Salário	25.165,80	26.053,67	26.972,87	27.924,50	28.909,71
Pró-labore	23.040,00	23.852,87	24.694,43	25.565,67	26.467,65
Contador	4.200,00	4.348,18	4.501,59	4.660,41	4.824,83
Telefone Fixo	1.800,00	1.863,51	1.929,25	1.997,32	2.067,79
Mat.Consumo	240,00	248,47	257,23	266,31	275,70
Mat.Limpeza	300,00	310,58	321,54	332,89	344,63
Mat. de Escrit.	300,00	310,58	321,54	332,89	344,63
Outros Gastos	2.520,00	2.608,91	2.700,95	2.796,25	2.894,90
ICMS Simples(faixa12)	5.160,00	5.342,05	5.530,52	5.725,65	5.927,65
Total Custos/Desp.	150.155,96	157.756,47	166.290,05	175.718,25	186.191,36

5. ANÁLISE ECONÔMICA DA EMPRESA.

5.1 Valor Presente Líquido:

O Valor Presente Líquido (VPL) é uma das ferramentas mais eficazes e mais usadas para avaliar investimentos de capital. Quando o VPL for maior ou igual a zero, dentro do período analisado, quer dizer que depois de devolver aos investidores seu capital aplicado no negócio, atualizado a taxa considerada, restou em caixa aquele montante que é justamente o VPL, ou seja, o Valor Presente Líquido nada mais é que o valor gerado pelas atividades da empresa.

O VPL é representado pela seguinte fórmula:

Luciane dos Remédios Pantoja- luciane.pantoja@yahoo.com.br/ Maria do Socorro Brito de Oliveira- socorro.brito@vivo.net.br

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

Os resultados da empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA demonstram que os valores das entradas, em todos os anos analisados, são sempre maiores que o valor das saídas de caixa, ou seja, depois de devolver R\$ 30.000,00 de capital investido, o negócio consegue deixar em caixa um VPL de **R\$ 306.216,82** demonstrando que o empreendimento é lucrativo.

5.2 Taxa Interna de Retorno – TIR

A Taxa Interna de Retorno – TIR também conhecida como *Internal Rate of Return* (IRR) é a taxa que iguala, em um único momento os fluxos de entrada e de saída de caixa, ou seja, produz um VPL igual a zero. Podemos considerar uma TIR perfeita quando ela for maior ou igual a taxa de juros vigente no mercado, demonstrando que o empreendimento é viável e que seu retorno será igual ou acima do retorno do mercado.

A Taxa de Retorno Interno da empresa LUA DE MEL MODA ÍNTIMA foi de 257 %, demonstrando que este empreendimento é economicamente viável, pois tem um retorno bem acima do retorno do mercado.

5.3 Período de Payback ou Tempo de Retorno de Investimento:

É o prazo de tempo no qual o investimento inicial será recuperado por meio dos fluxos de caixa positivos gerados pelo negócio.

Conforme o quadro abaixo, a empresa recupera seu investimento inicial em 05 meses e, ainda mantém uma média decrescente da taxa de retorno no decorrer dos anos projetados. Portanto, podemos dizer que este, é mais um ponto positivo que demonstra a viabilidade econômica do negócio.

ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO/ANO	PAYBACK EM ANOS	DIAS
	30.000,00			-30.000,00			
2007		213.106,25	150.155,96	62.950,30	210%	0,48	172
2008		255.727,50	157.756,47	97.971,03	327%	0,31	110
2009		306.873,00	166.290,05	140.582,95	469%	0,21	77
2010		368.247,60	175.718,25	192.529,35	642%	0,16	56
2011		441.897,13	186.191,36	255.705,77	852%	0,12	42

5.4 Ponto de Equilíbrio:

O Ponto de equilíbrio é uma ferramenta de grande utilidade para gestão de um empreendimento, pois através dele o gestor pode perceber o momento exato que o negócio passa a dar lucro. Conforme quadro abaixo, verificamos que o momento em que a empresa equilibra as receitas com os custos e despesas é, em média, na venda da 178ª unidade. Em termos de valores isso representa um faturamento de R\$ 9.001,41. A partir deste ponto a empresa começa a formar seu lucro.

PONTO DE EQUILIBRIO CONSOLIDADO	
Preço de Venda / Unid	50,33
Custos+Despesas Variaveis/Unid	(14,71)
Custos+Despesas Fixas/Mês	6.370,54
Margem de Contribuição Unitaria	35,62
Ponto de Equilibrio / Unid	178,86

Ponto de Equilibrio em Unid	6.370,54	178,86
	35,62	
Ponto de Equilibrio em R\$	9.001,41	

5.5 Margem de Contribuição:

Margem de Contribuição é o valor que cada unidade vendida contribui para o resultado da empresa. A Margem de Contribuição Unitária que segundo Martins (2001, p 195), é a diferença entre a receita e o custo variável de cada produto; é 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.

Conforme quadro abaixo verifica-se que, em média, cada item vendido, baseado na média de preço aplicada pela empresa, contribui para o lucro da empresa com 71% e no final o lucro líquido apresentado pela empresa é de 31%.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO CONSOLIDADA		
PREÇO DE VENDA	50,33	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	(14,71)	-29%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	35,62	71%
(-) DESPESAS GERAIS	(19,97)	-40%
LUCRO	15,65	31%

5.6 Índices Financeiros

Giro do ativo- Indica quanto a empresa vendeu para cada R\$ 1,00 do ativo total. Quanto maior, melhor, percebe-se que ao longo do período esse índice desce em função do aumento do ativo médio em relação à receita líquida, influenciado pelo aumento do resultado do fluxo de caixa.

Retorno s/ Vendas- Este índice relaciona a venda e lucro líquido. Podemos observar que o mesmo tem um crescimento bastante expressivo de um ano para outro. Vale lembrar que não estamos levando em consideração algumas despesas que podem causar baixa no lucro líquido e, conseqüentemente, queda nos índices. O índice indica possíveis melhoras nos custos operacionais, financiamento e capacidade competitiva.

Retorno s/ Investimento- Indica o tempo necessário para se obter o retorno do capital investido. Percebemos que houve uma queda no período analisado, pois o lucro líquido não está acompanhando o crescimento dos investimentos. Vale ressaltar que estamos trabalhando com projeções e não com valores reais que poderiam respaldar a análise.

Retorno s/ Patrimônio Líquido- Indica o percentual de retorno sobre o capital próprio. Houve uma queda ao longo dos períodos analisados, o que demonstra que, no resultado encontrado, um aumento do patrimônio líquido maior que o lucro líquido do período, impulsionado pelo valor acumulado na conta lucros acumulados.

Imobilização do Patrimônio Líquido- Indica quanto a empresa investe na sua infraestrutura em relação ao total do patrimônio líquido. Podemos perceber que a empresa trabalha com uma infra-estrutura enxuta, não “engessando” recursos e aplicando em outras aplicações do ativo.

Rotação de estoque- Indica o tempo que a empresa leva para renovar os seus estoques. No caso desta análise, o índice está prejudicado porque os valores atribuídos para o estoque foram baseados no estoque inicial sem considerar as novas compras.

6. Considerações Gerais

O trabalho procura ressaltar a viabilidade econômica de uma loja de revenda de moda íntima feminina em uma área considerada estratégica, pois movimenta um bom fluxo de pessoas diariamente, em virtude de ser uma área eminentemente comercial.

Para realização deste trabalho, além dos conhecimentos adquiridos na Universidade, realizamos pesquisas em livros, internet, revistas e outros, com o intuito de elaborarmos um bom trabalho, mesmo com grandes dificuldades que foram surgindo durante o processo, podemos dizer que valeu o aprendizado e serviu também para nos mostrar que muito podemos fazer para

Luciane dos Remédios Pantoja- luciane.pantoja@yahoo.com.br/ Maria do Socorro Brito de Oliveira- socorro.brito@vivo.net.br

melhorar nossa colocação no mercado, enquanto profissionais da contabilidade. Mas para isso ainda temos muito a aprender.

O Contador deve estar sempre atualizado e buscando aprimorar seus conhecimentos. A grande prova disto foi que através deste trabalho ficou bem claro o papel fundamental do profissional de Contabilidade na gestão de qualquer negócio, desde que estejamos preparados para atender as necessidades do mercado.

7 ANEXOS:

7.1 LISTA DE NECESSIDADES:

Empresa: Loja de Revenda de Moda Íntima					
Lista de Necessidades:					
Infra-estrutura:					
Itens	Descrição	Unid.	Quant.	V. Unit.	VL Total
1	Computador - CPU, video, teclado, mouse	Unid.	2	1.400,00	2.800,00
2	No Break 1,5 KVA	Unid.	2	350,00	700,00
3	Rack	Unid.	2	180,00	360,00
4	Aparelho Telefonico s/ fio	Unid.	1	70,00	70,00
5	Impressora Multifuncional	Unid.	1	1.000,00	1.000,00
6	Impressora fiscal	Unid.	1	600,00	600,00
7	Central de ar Split	Unid.	1	1.200,00	1.200,00
8	Balcão de atendimento com gaveta para caixa	Unid.	1	300,00	300,00
9	Balcão expositor	Unid.	2	350,00	700,00
10	Prateleiras para estoque c/ 04 divisórias	Unid.	2	300,00	600,00
11	Cadeira giratória com rodízio	Unid.	1	120,00	120,00
12	Banco estofado fixo	Unid.	2	60,00	120,00
13	Manequins	Unid.	4	400,00	1.600,00
14	Vitrines	Unid.	2	500,00	1.000,00
15	Espelho p/ provador	Unid.	2	90,00	180,00
16	Bebedouro	Unid.	1	350,00	350,00
17	Arara	Unid.	2	200,00	400,00
18	Cabides para calcinha e sutiã	Unid.	80	3,00	240,00
19	Cabides para camisolas e baby-doll	Unid.	10	10,00	100,00
20	Cafeteira elétrica	Unid.	1	150,00	150,00
23	Calculadora com bobina	Unid.	1	R\$ 150,00	150,00
					-
					-
TOTAL					12.740,00
Pessoal:					
Descrição	Quant.	Salário:	Total		
Pró-labore	2	800,00	1.600,00		
Atendente	2	600,00	1.200,00		
Serviços Gerais	1	350,00	350,00		
TOTAL					3.150,00
Material de Escritório/ limpeza/ Consumo:					
Itens	Descrição				VL Total
1	Mat.Escritório: Grampeador, grampo, clips, liga, caneta, lapizeira, Papel A4...				100,00
2	Mat.Limpeza: Alcool, flanela, bom ar, desinfetante, pano de chão, vassoura...				50,00
3	Mat.Consumo:Água, copo descartável, café, açúcar, chá...				100,00
TOTAL					250,00
Outros Gastos:					
Itens	Descrição				VL Total
1	Constituição da empresa				500,00
2	Reforma da loja				1.000,00
3	Honorários do contador				350,00
4	Aluguel da loja				1.200,00
5	Gráfica (Marketing)				150,00
6	Energia				200,00
7	Telefone Fixo				150,00
TOTAL					3.550,00
Estoque:					
Itens	Descrição	Unid.	Quant.	V. Unit.	VL Total
1	Sutiã c/ Renda	Unid.	100	12,00	1.200,00
2	Sutiã meia taça c/ espuma	Unid.	80	14,00	1.120,00
3	Calcinha c/ Renda	Unid.	100	12,00	1.200,00
4	Calcinha Lycra cavada	Unid.	80	10,00	800,00
5	Espartilho	Unid.	16	18,00	288,00
6	Corselet	Unid.	26	15,00	390,00
7	Camisola c/ penhoar	Unid.	20	18,00	360,00
8	Baby doll	Unid.	20	15,00	300,00
9	Meia-calça	Unid.	30	5,00	150,00
10	Body	Unid.	20	15,00	300,00
11	Sacola p/ embalagem P	Unid.	250	0,50	125,00
12	Sacola p/ embalagem M	Unid.	250	0,80	200,00
TOTAL					6.433,00

Luciane dos Remédios Pantoja- luciane.pantoja@yahoo.com.br/ Maria do Socorro Brito de Oliveira- socorro.brito@vivo.net.br

7.2 INVESTIMENTO INICIAL:

Razão Social: L & MS Moda Íntima Ltda					
Nome Fantasia: Lua de Mel					
Tv. Bras de Aguiar, 1168(Galeria Alessandro)					
Sócios: Luciane Pantoja e Socorro Brito					
Plano de Negócio					
Loja de Moda Íntima Feminina					
Investimento Inicial					R\$ 30.000,00
Itens	Descrição	Unid.	Quant.	V. Unit.	VL Total
1	Caixa/Banco				7.777,00
2	Estoque				6.433,00
3	Computador - CPU, video, teclado, mouse	Unid.	2	1.400,00	2.800,00
4	No Break 1,5 KVA	Unid.	2	350,00	700,00
5	Rack	Unid.	2	180,00	360,00
6	Impressora Multifuncional	Unid.	1	1.000,00	1.000,00
7	Impressora fiscal	Unid.	1	600,00	600,00
8	Central de ar Split	Unid.	1	1.200,00	1.200,00
9	Balcão de atendimento com gaveta para caixa	Unid.	1	300,00	300,00
10	Balcão expositor	Unid.	2	350,00	700,00
11	Cadeira giratória com rodízio	Unid.	1	120,00	120,00
12	Banco estofado fixo	Unid.	2	60,00	120,00
13	Bebedouro	Unid.	1	350,00	350,00
TOTAL					22.460,00
Despesas Pré-operacionais					
Itens	Descrição				VL Total
1	Constituição da empresa				500,00
2	Honorários do contador				350,00
3	Aluguel- depósito				1.200,00
4	Reforma da loja				1.000,00
5	Prateleiras para estoque c/ 04 divisórias				600,00
6	Manequins				1.600,00
7	Vitrines				1.000,00
8	Espelho p/ provador				180,00
9	Arara				400,00
10	Cabides para calcinha e sutiã				240,00
11	Cabides para camisolas e baby-doll				100,00
12	Cafeteira elétrica				150,00
13	Calculadora com bobina				150,00
14	Aparelho Telefonico s/ fio				70,00
TOTAL					7.540,00
Custos Fixos					
Itens	Descrição	Unid.	Quant.	V. Unit.	VL Total
1	Telefone Fixo		1	150,00	150,00
2	Energia elétrica			200,00	200,00
3	Atendente		2	600,00	1.200,00
4	Serviços Gerais		1	350,00	350,00
TOTAL					1.900,00

Despesas Fixas					
Itens	Descrição		Quant.	V. Unit.	VL Total
1	Aluguel			1.200,00	1.200,00
2	Pró-labore		2	900,00	1.800,00
3	Salário			1.550,00	1.550,00
4	Encargos Sociais				-
5	Despesas com Marketing				150,00
6	Contador		1		350,00
7	Velox				60,00
8	Material de limpeza				50,00
TOTAL					5.160,00
Custos Variáveis					
Itens	Descrição	Unid.	Quant.	V. Unit.	VL Total
1	Sutiã c/ Renda	Unid.	100	12,00	1.200,00
2	Sutiã meia taça c/ espuma	Unid.	80	14,00	1.120,00
3	Calcinha c/ Renda	Unid.	100	12,00	1.200,00
4	Calcinha Lycra cavada	Unid.	80	10,00	800,00
5	Espartilho	Unid.	16	18,00	288,00
6	Corselet	Unid.	26	15,00	390,00
7	Camisola c/ penhoar	Unid.	20	18,00	360,00
8	Baby doll	Unid.	20	15,00	300,00
9	Meia-calça	Unid.	30	5,00	150,00
10	Body	Unid.	20	15,00	300,00
11	Sacola p/ embalagem P	Unid.	250	0,50	125,00
12	Sacola p/ embalagem M	Unid.	250	0,80	200,00
TOTAL					6.433,00

7.3 BALANÇO DE ABERTURA:

Ativo		Passivo	
CIRCULANTE	14.210,00	CIRCULANTE	
Disponível	7.777,00		
Caixa	7.777,00		
Estoque	6.433,00		
Mercadorias	6.433,00		
PERMANENTE	8.250,00	EXIGIVEL A LONGO PRAZO	
Imobilizado	8.250,00		
Computadores e periféricos	5.100,00		
Moveis e Utensílios	3.150,00		
(-) Depreciação			
DIFERIDO	7.540,00	PATRIMÔNIO LIQUIDO	
Gastos Pré-Operacionais	7.540,00	Capital Social	30.000,00
(-) Amortização	-	Integralizado	30.000,00
Total	30.000,00	Total	30.000,00

7.4 QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS:

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS (QEC)			
CUSTOS VARIÁVEIS			
Descrição	Qtd. Vendida	Unid.	Total R\$
Sutiã c/ Renda	70	12,00	840,00
Sutiã meia taça c/ espuma	56	14,00	784,00
Calcinha c/ Renda	70	12,00	840,00
Calcinha Lycra cavada	56	10,00	560,00
Espartilho	11,2	18,00	201,60
Corselet	18,2	15,00	273,00
Camisola c/ penhoar	14	18,00	252,00
Baby doll	14	15,00	210,00
Meia-calça	21	5,00	105,00
Body	14	15,00	210,00
Total C. Variáveis	344	134,00	4.275,60
DESPESAS VARIÁVEIS			
Descrição	Qtd.	Unid.	Total R\$
Sacola p/ embalagem P	125	0,50	62,50
Sacola p/ embalagem M	125	0,80	100,00
Total Despesas Variáveis	250	1,30	162,50
Critério de Rateio p/ Despesas e Custos Fixos			Valor
Descrição	%		
Sutiã c/ Renda	19,65%		1.251,58
Sutiã meia taça c/ espuma	18,34%		1.168,14
Calcinha c/ Renda	19,65%		1.251,58
Calcinha Lycra cavada	13,10%		834,39
Espartilho	4,72%		300,38
Corselet	6,39%		406,76
Camisola c/ penhoar	5,89%		375,47
Baby doll	4,91%		312,89
Meia-calça	2,46%		156,45
Body	4,91%		312,89
Total custos fixos	100%		6.370,54
CUSTOS/DESPESAS VARIÁVEIS E FIXOS			
Descrição	C.Variavel	Disp.Var.	C. Fixos
Sutiã c/ Renda	840,00	31,93	1.251,58
Sutiã meia taça c/ espuma	784,00	29,80	1.168,14
Calcinha c/ Renda	840,00	31,93	1.251,58
Calcinha Lycra cavada	560,00	21,28	834,39
Espartilho	201,60	7,66	300,38
Corselet	273,00	10,38	406,76
Camisola c/ penhoar	252,00	9,58	375,47
Baby doll	210,00	7,98	312,89
Meia-calça	105,00	3,99	156,45
Body	210,00	7,98	312,89
TOTAL	4.275,60	162,50	6.370,54
DESPESAS/CUSTOS FIXOS		Total R\$	
Descrição			
Aluguel			1.200,00
Energia elétrica			200,00
Salário			2.097,15
Pró-labore			1.920,00
Contador			350,00
Telefone Fixo			150,00
Mat.Consumo			20,00
Mat.Limpeza			25,00
Mat. de Escrit.			25,00
Outros Gastos			210,00
Depreciação			110,81
Amortização			62,58
Total Custos Fixos			6.370,54
Cálculos Diversos		Folha de Pagamento	
Descrição			
Sálario Base			1.550,00
INSS Patronal			415,40
FGTS			131,75
Total			2.097,15
Pró - Labore			1.600,00
INSS Patronal			320,00
Total			1.920,00
Depreciação e Amortização			
Descrição			
Computadores			5.100,00
Depreciação			84,66
Móveis			3.150,00
Depreciação			26,15
Pré Operacionais			7.540,00
Amortização			62,58

7.5 FOLHA DO PRODUTO:

FOLHA DO PRODUTO				
Mercadorias	Custos	Despesas	Custo/Desp.	C. Total
	Var./Unid.	Var./Unid.	Fixas/Unid	por Unid
Sutiã c/ Renda	12,00	2,66	17,88	32,54
Sutiã meia taça c/ espuma	14,00	2,13	20,86	36,99
Calcinha c/ Renda	12,00	2,66	17,88	32,54
Calcinha Lycra cavada	10,00	2,13	14,90	27,03
Espartilho	18,00	0,43	26,82	45,25
Corselet	15,00	0,69	22,35	38,04
Camisola c/ penhoar	18,00	0,53	26,82	45,35
Baby doll	15,00	0,53	22,35	37,88
Meia-calça	5,00	0,80	7,45	13,25
Body	15,00	0,53	22,35	37,88
CUSTO TOTAL P/ UNID	134,00	13,09	199,66	346,75

7.6 PREÇO DE VENDA:

PREÇO DE VENDA							
Descrição	Custo Total p/ Unid	P. venda	Quant. vendida	Estoque	Total (\$)	Saldo do Estoque	
						Qtd.	Valor
Sutiã c/ Renda	32,54	47,23	70	100	3.305,97	30	1.416,84
Sutiã meia taça c/ espuma	36,99	53,68	56	80	3.006,28	24	1.288,41
Calcinha c/ Renda	32,54	47,23	70	100	3.305,97	30	1.416,84
Calcinha Lycra cavada	27,03	39,23	56	80	2.196,77	24	941,47
Espartilho	45,25	65,67	11,2	16	735,48	4,8	315,21
Corselet	38,04	55,21	18,2	26	1.004,87	7,8	430,66
Camisola c/ penhoar	45,35	65,82	14	20	921,51	6	394,93
Baby doll	37,88	54,98	14	20	769,73	6	329,88
Meia-calça	13,25	19,23	21	30	403,79	9	173,05
Body	37,88	54,98	14	20	769,73	6	329,88
TOTAL	346,75	503,26	344,4	492	16.420,09	147,6	7.037,18

$$P.V = \frac{\text{Preço de Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} + \text{marg.de lucro})}$$

Sutiã c/ Renda		Outros itens	
Imposto+m.de lucro	Percentual	Imposto+m.de lucro	Percentual
ICMS Simples	4,0%	ICMS Simples	4,0%
Simple Federal	3,6%	Simple Federal	3,6%
Tx adm.cartão credito	3,5%	Tx adm. cartão credito	3,5%
Margem de lucro	20%	Margem de lucro	20%
TOTAL	31%	TOTAL	31%

7.7 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO:

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO										
DESCRIÇÃO DA MERCADORIA	Sutiã c/ Renda		Sutiã meia taça c/ espuma		Calcinha c/ Renda		Calcinha Lycra cavada		Espartilho	
PREÇO DE VENDA	47,23	100%	53,68	100%	47,23	100%	39,23	100%	65,67	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	(14,66)	-31%	(16,13)	-30%	(14,66)	-31%	(12,66)	-32%	(18,43)	-28%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	32,57	69%	37,56	70%	32,57	69%	26,57	68%	47,24	72%
(-) DESPESAS GERAIS	(17,88)	-38%	(20,86)	-39%	(17,88)	-38%	(14,90)	-38%	(26,82)	-41%
LUCRO	14,69	31%	16,70	31%	14,69	31%	11,67	30%	20,42	31%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO CONSOLIDADA										
DESCRIÇÃO DA MERCADORIA	Corselet		Camisola c/ penhoar		Baby doll		Meia-calça		Body	
PREÇO DE VENDA	55,21	100%	65,82	100%	54,98	100%	19,23	100%	54,98	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	(15,69)	-28%	(18,53)	-28%	(15,53)	-28%	(5,80)	-30%	(15,53)	-28%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	39,52	72%	47,29	72%	39,45	72%	13,43	70%	39,45	72%
(-) DESPESAS GERAIS	(22,35)	-40%	(26,82)	-41%	(22,35)	-41%	(7,45)	-39%	(22,35)	-41%
LUCRO	17,17	31%	20,47	31%	17,10	31%	5,98	31%	17,10	31%

7.8 PONTO DE EQUILÍBRIO

CALCULO DO PONTO DE EQUILIBRIO (por produto)

$$\text{PONTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{Custos Fixos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$$

Descrição da Mercadoria	Sutiã c/ Renda	Sutiã meia taça c/ espuma	Calcinha c/ Renda	Calcinha Lycra cavada	Espartilho
Preço de Venda / Unid	47,23	53,68	47,23	39,23	65,67
Custos+Desp.Variáveis/Unid	(14,66)	(16,13)	(14,66)	(12,66)	(18,43)
Custos+Despesas Fixas/Mês	1.251,58	1.168,14	1.251,58	834,39	300,38
Margem de Contribuição Unit.	32,57	37,56	32,57	26,57	47,24
Ponto de Equilíbrio / Unid	38,43	31,10	38,43	31,41	6,36

Descrição da Mercadoria	Corselet	Camisola c/ penhoar	Baby doll	Meia-calça	Body
Preço de Venda / Unid	55,21	65,82	54,98	19,23	54,98
Custos+Desp.Variáveis/Unid	(15,69)	(18,53)	(15,53)	(5,80)	(15,53)
Custos+Despesas Fixas/Mês	406,76	375,47	312,89	156,45	312,89
Margem de Contribuição Unit.	39,52	47,29	39,45	13,43	39,45
Ponto de Equilíbrio / Unid	10,29	9,52	7,93	11,65	7,93

PONTO DE EQUILIBRIO / UNID		Unid/mês		P.Equilíbrio (R\$)
Sutiã c/ Renda	1.251,58	38,43	1.814,98	
	32,57			
Sutiã meia taça c/ espuma	1.168,14	31,10	1.669,81	
	37,56			
Calcinha c/ Renda	1.251,58	38,43	1.814,98	
	32,57			
Calcinha Lycra cavada	834,39	31,41	1.232,00	
	26,57			
Espartilho	300,38	6,36	417,53	
	47,24			
Corselet	406,76	10,29	568,27	
	39,52			
Camisola c/ penhoar	375,47	9,52	626,50	
	39,45			
Baby doll	312,89	7,93	436,09	
	39,45			
Meia-calça	156,45	11,65	223,99	
	13,43			
Body	312,89	7,93	640,49	
	39,45			

PONTO DE EQUILIBRIO CONSOLIDADO	
Preço de Venda / Unid	50,33
Custos+Despesas Variáveis/Unid	(14,71)
Custos+Despesas Fixas/Mês	6.370,54
Margem de Contribuição Unitária	35,62
Ponto de Equilíbrio / Unid	178,86

TESTE PE CONSOLIDADO	
Unid	178,86
PV	R\$ 9.001,41
CV	R\$ 2.630,87
CF	R\$ 6.370,54
C.total	R\$ 9.001,41
Lucro	R\$ -

7.10 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO:

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DO EXERCÍCIO					
	2007	2008	2009	2010	2011
VENDAS	213.106,25	255.727,50	306.873,00	368.247,60	441.897,13
(-) ICMS	5.160,00	5.342,05	5.530,52	5.725,65	5.927,65
(-) Simples Federal	7.720,06	9.066,70	10.880,04	13.056,05	15.667,26
(=) VENDAS LÍQUIDAS	200.226,19	241.318,75	290.462,44	349.465,91	420.302,21
(-) C M V	53.421,04	55.305,79	57.257,03	59.277,12	61.368,47
(=) Lucro Bruto	146.805,15	186.012,96	233.205,41	290.188,79	358.933,74
(-) Despesas Operacionais	84.028,25	88.215,32	92.795,84	97.832,83	103.401,36
Aluguel	14.400,00	14.908,05	15.434,02	15.978,54	16.542,28
Energia elétrica	2.400,00	2.484,67	2.572,34	2.663,09	2.757,05
Salário	25.165,80	26.053,67	26.972,87	27.924,50	28.909,71
Pró-labore	23.040,00	23.852,87	24.694,43	25.565,67	26.467,65
Contador	4.200,00	4.348,18	4.501,59	4.660,41	4.824,83
Telefone Fixo	1.800,00	1.863,51	1.929,25	1.997,32	2.067,79
Mat.Consumo	240,00	248,47	257,23	266,31	275,70
Mat.Limpeza	300,00	310,58	321,54	332,89	344,63
Mat. de Escrit.	300,00	310,58	321,54	332,89	344,63
Outros Gastos	2.520,00	2.608,91	2.700,95	2.796,25	2.894,90
Depreciação	110,81	110,81	110,81	110,81	110,81
Amortização	62,58	62,58	62,58	62,58	62,58
Tx adm.cartão credito	7.458,72	8.950,46	10.740,56	12.888,67	15.466,40
Desp. c/ Embalagem	2.030,34	2.101,97	2.176,13	2.252,91	2.332,39
(=) Lucro do Período	62.776,91	97.797,64	140.409,57	192.355,97	255.532,38

7.11 VALOR PRESENTE LÍQUIDO:

VALOR PRESENTE LIQUIDO							
ANOS	INVESTIMENTO	ENTRADA DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO/ANO	PAYBACK EM ANOS	DIAS
	30.000,00			-30.000,00			
2007		213.106,25	150.155,96	62.950,30	210%	0,48	172
2008		255.727,50	157.756,47	97.971,03	327%	0,31	110
2009		306.873,00	166.290,05	140.582,95	469%	0,21	77
2010		368.247,60	175.718,25	192.529,35	642%	0,16	56
2011		441.897,13	186.191,36	255.705,77	852%	0,12	42

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

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

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

VPL = Valor Presente Líquido
 Fn = Fluxo de caixa
 i = Taxa de Retorno Desejada
 n = vida do projeto em anos
 INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = \text{R\$ 306.216,82}$$

$$\text{TIR} = 257\%$$

7.12 BALANÇO PATRIMONIAL:

X					
ATIVO	2007	2008	2009	2010	2011
CIRCULANTE	77.160,30	175.131,33	315.714,28	508.243,63	763.949,40
Disponível	70.727,30	168.698,33	309.281,28	501.810,63	757.516,40
Caixa	70.727,30	168.698,33	309.281,28	501.810,63	757.516,40
Estoque	6.433,00	6.433,00	6.433,00	6.433,00	6.433,00
Mercadorias	6.433,00	6.433,00	6.433,00	6.433,00	6.433,00
PERMANENTE	8.139,20	8.028,39	7.917,59	7.806,78	7.695,98
Imobilizado	8.250,00	8.250,00	8.250,00	8.250,00	8.250,00
Computadores e periféricos	5.100,00	5.100,00	5.100,00	5.100,00	5.100,00
Moveis e Utensílios	3.150,00	3.150,00	3.150,00	3.150,00	3.150,00
(-) Depreciação	(110,81)	-221,61	-332,42	(443,22)	(554,03)
DIFERIDO	7.477,42	7.414,84	7.352,25	7.289,67	7.227,09
Gastos Pré-Operacionais	7.540,00	7.540,00	7.540,00	7.540,00	7.540,00
(-) Amortização	(62,58)	-125,16	-187,75	-250,33	-312,91
TOTAL DO ATIVO	92.776,91	190.574,55	330.984,12	523.340,08	778.872,47
PASSIVO	2007	2008	2009	2010	2011
CIRCULANTE					
EXIGIVEL A L. PRAZO					
PATRIMÔNIO LIQUIDO	92.776,91	190.574,55	330.984,12	523.340,08	778.872,47
Capital Integralizado	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Lucros ou Prej. Acumulados	62.776,91	160.574,55	300.984,12	493.340,08	748.872,47
TOTAL DO PASSIVO	92.776,91	190.574,55	330.984,12	523.340,08	778.872,47

7.13 ÍNDICES FINANCEIROS

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	2007	2008	2009	2010	2011
Giro do Ativo	Rec. Liq.	200.226,19	241.318,75	290.462,44	349.465,91	420.302,21
	AT médio	92.776,91	188.064,19	356.066,61	592.654,16	912.776,32
Retorno sobre Vendas	Lucro Liq.	62.776,91	97.797,64	140.409,57	192.355,97	255.532,38
	Rec. Liq.*100	200.226,19	241.318,75	290.462,44	349.465,91	420.302,21
Retorno sobre Investimento	Lucro Liq.	62.776,91	97.797,64	140.409,57	192.355,97	255.532,38
	AT médio *100	92.776,91	188.064,19	356.066,61	592.654,16	912.776,32
Retorno sobre Patrimônio Líquido	Lucro Liq.	62.776,91	97.797,64	140.409,57	192.355,97	255.532,38
	PL médio *100	92.776,91	188.064,19	356.066,61	592.654,16	912.776,32
Pz Médio de Rotação Estoques	Est. Médio	6.433,00	9.649,50	9.649,50	9.649,50	9.649,50
	CMV * 360	53.421,04	55.305,79	57.257,03	59.277,12	61.368,47
Imobilização do Capital Próprio	ATIV PERM	8.139,20	8.028,39	7.917,59	7.806,78	7.695,98
	PL	92.776,91	190.574,55	330.984,12	523.340,08	778.872,47

	2008	2009	2010	2011
CÁLCULO DO ATIVO MÉDIO =	188.064,19	356.066,61	592.654,16	912.776,32
CÁLCULO DO PL MÉDIO=	188.064,19	356.066,61	592.654,16	912.776,32
CÁLCULO DO ESTOQUE MÉDIO	9.649,50	9.649,50	9.649,50	9.649,50