

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA
LOJA DE BIJUTERIAS (JÓIAS EM AÇO)**

BELÉM – PARÁ
2007

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UMA
LOJA DE BIJUTERIAS (JÓIAS EM AÇO)**

ALUNA: LÍLIAN DANTAS GUIMARÃES – N° DE MAT. 0101004911

Trabalho destinado à conclusão da
Disciplina Administração Financeira,
como requisito de avaliação final,
orientado pelo Prof° Héber Lavor
Moreira.

BELÉM – PARÁ
2007

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	5
CAPÍTULO I.....	6
1.1 TÍTULO DO ESTUDO.....	6
1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO.....	6
2.2.1 <i>A Importância do Estudo.....</i>	<i>6</i>
1.3 O QUE O DISCENTE SE PROPÕE ALCANÇAR EM SEU ESTUDO.....	6
1.4 O QUE O ESTUDO DEVERÁ ALCANÇAR EM TERMOS DE CONTRIBUIÇÕES TÉCNICAS E/OU CIENTÍFICAS.....	6
1.5 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO.....	7
1.6 A ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO.....	7
1.7 JUSTIFICATIVA.....	7
1.7.1 <i>Qual a razão da escolha do tema e desenvolvimento do estudo.....</i>	<i>7</i>
CAPÍTULO II.....	8
2.1 PLANO DE NEGÓCIOS.....	8
2.2 CONCEITO.....	8
2.3 OBJETIVO.....	8
2.4 ESTRUTURA.....	8
2.5 ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA.....	9
CAPÍTULO III.....	10
3.1 APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO.....	10
CAPÍTULO IV.....	12
4.1 SUMÁRIO EXECUTIVO.....	12
4.2 PROSPECTO ELUCIDATIVO.....	12
4.2.1 <i>Sumário para Decisão.....</i>	<i>12</i>
4.2.2 <i>Oportunidades Estratégicas.....</i>	<i>12</i>
4.2.3 <i>Potencialidades da Empresa.....</i>	<i>12</i>
4.2.4 <i>Estratégias de Negócios.....</i>	<i>13</i>
4.2.5 <i>Recursos Necessários.....</i>	<i>13</i>
4.2.6 <i>Benefícios Esperados.....</i>	<i>14</i>
4.2.7 <i>Necessidades de Capital de Giro.....</i>	<i>14</i>
CAPÍTULO V.....	15
O EMPREENDIMENTO.....	15
5.1 DADOS DA EMPRESA.....	15
5.2 PRODUTOS.....	15
5.3 MERCADO.....	15
5.4 ELEMENTOS DE DIFERENCIAÇÃO.....	16
CAPÍTULO VI.....	17
A EMPRESA.....	17
6.1 MISSÃO.....	17
6.2 OS OBJETIVOS DA EMPRESA.....	17
6.3. O PLANO DE MARKETING.....	17
6.3.1 ANÁLISE DE MERCADO – O SETOR.....	17
6.3.2 A CLIENTELA.....	17
6.3.3 CONCORRÊNCIA.....	18

6.3.4 VANTAGENS COMPETITIVAS	18
7. PLANO DE INVESTIMENTO.....	18
7.1 INVESTIMENTO INICIAL	18
7.3 DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS.....	19
7.4 AQUISIÇÃO DE MERCADORIA E MÓVEIS E UTENSÍLIOS.....	19
7.5 CUSTOS.....	20
7.6 DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA.....	22
CAPÍTULO VII.....	23
VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA	23
7.1 ÍNDICES DE LUCRATIVIDADE.....	23
7.1.1 Viabilidade Econômica	23
7.1.2 Viabilidade Financeira	23
8. VALOR PRESENTE LÍQUIDO	24
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	25
CONCLUSÃO.....	25
BIBLIOGRAFIA.....	26
ANEXOS	

INTRODUÇÃO

O estudo do Plano de Negócio não é nenhuma novidade, mas ainda pouco utilizada. Primeiramente a pesquisa priorizou o desenvolvimento do planejamento, em segundo plano na sua aplicabilidade no empreendimento.

Sabe-se de antemão que para um empreendimento se torne lucrativo é necessário que haja uma pesquisa sobre todo o conteúdo o qual se quer integrar no mercado, hoje não basta apenas querer montar uma loja de roupas femininas ou uma sapataria, é necessário que se analise o mercado, a clientela, as tendências da moda etc, assim o investidor terá uma noção de como o seu negócio irá fluir no futuro.

O trabalho em questão irá orientar no desenvolvimento de um plano de negócio na criação de uma loja de bijuterias (jóias em aço), demonstrando o quanto se deve investir e o quanto de retorno irá receber.

CAPÍTULO I

1.1 TÍTULO DO ESTUDO

Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma loja de bijuterias (jóias em aço).

1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO

2.2.1 A Importância do Estudo

É de suma importância, uma vez que mediante o estudo é possível avaliar a expectativa de rentabilidade ou não do empreendimento almejado, podendo desde então modificar ou criar estratégias ousadas e inovadoras de mercado, traçando novos caminhos antes de um possível fracasso. Como diz o ditado “é sempre melhor prevenir do que remediar”, e um bom planejamento previne erros futuros.

1.3 O QUE O DISCENTE SE PROPÕE ALCANÇAR EM SEU ESTUDO

Mostrar a viabilidade econômico-financeira de um determinado empreendimento tomando por base o plano de negócios.

1.4 O QUE O ESTUDO DEVERÁ ALCANÇAR EM TERMOS DE CONTRIBUIÇÕES TÉCNICAS E/OU CIENTÍFICAS

O estudo deverá auxiliar futuros empreendimentos na elaboração de um plano de negócios e na importância na elaboração do mesmo no início do empreendimento.

1.5 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

O estudo estará voltado para análise da criação e elaboração de um plano de negócios de uma bijuteria, a qual se concentrará exclusivamente em peças de aço e a importância desse planejamento.

1.6 A ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO

- a) Capa
- b) Folha de Rosto
- c) Sumário
- d) Introdução
- e) Conteúdo do Estudo
- f) Bibliografia

1.7 JUSTIFICATIVA

1.7.1 Qual a razão da escolha do tema e desenvolvimento do estudo

A necessidade de se elaborar um estudo sobre este tema surge ao observar que a maioria dos empreendimentos não chega a durar cinco anos, como afirmam alguns estudiosos na área, em virtude da falta de um bom planejamento antes de se iniciar um empreendimento.

CAPÍTULO II

2.1 PLANO DE NEGÓCIOS

2.2 CONCEITO

Conforme o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa – SEBRAE, o plano de negócio é um documento escrito que tem o objetivo de estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor analisará para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada.

É muito utilizada tanto na criação como na expansão de uma empresa, para solicitação de empréstimos e financiamentos junto às instituições financeiras.

2.3 OBJETIVO

O plano de negócio representa uma oportunidade única para o futuro empreendedor pensar e analisar todas as facetas de um novo empreendimento, tem por objetivo ajudar o futuro investidor na tomada de decisão, pois é mediante a apresentação do mesmo que o investidor toma conhecimento da verdadeira situação da empresa e as futuras projeções de crescimento ou não do negócio.

2.4 ESTRUTURA

A estrutura do plano de negócio é determinada conforme o objetivo a ser alcançado, pode ser operacional ou para obtenção de recursos mediante instituições financeiras.

Neste trabalho o plano de negócio se destina a estudar uma Loja de Bijuterias, tendo como atividade operacional a venda de kits de jóias em aço, na qual será necessário tomar algumas providências para o seu funcionamento, tais como:

Registro na Junta Comercial, alvará de funcionamento liberado pela Prefeitura Municipal, dentre outros recursos.

2.5 ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA

Ao se iniciar ou querer ampliar um negócio, o empreendedor se depara com uma série de possibilidades de empreendimentos que requerem investimentos maiores ou menores, conhecimentos técnicos com diversos graus de complexidade etc, e é justamente neste ponto que o plano de negócio se faz necessário, pois é por meio dele que o empreendedor tem um instrumento de análise capaz para auxiliá-lo na tomada de decisão, assim antes de se investir em um empreendimento, seja na sua criação ou expansão é possível avaliar o sucesso ou não de um investimento.

CAPÍTULO III

3.1 APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

Desde os primórdios da humanidade o ser humano demonstra sua necessidade de ser reconhecido e admirado e às vezes até ser invejado, já que normalmente pessoas com poder aquisitivo costumam ser mais respeitadas e todos o querem ser e juntamente com esta necessidade surge a vaidade a qual as mulheres são na sua grande maioria mais vaidosas que os homens e desde o início das civilizações, não somente elas como também os homens se enfeitavam com jóias caras e grandiosas para demonstrarem seu poderio, mediante aos seus súditos. Hoje não são diferentes, todos querem jóias caras e belas, até mesmo pessoas com pouco poder aquisitivo sentem a necessidade de investir em um objeto, simplesmente para enaltecer seu próprio ego. Surgem então as bijuterias, falsas jóias que imitam as originais com tal perfeição e a um custo bem mais acessível, que encantam a todos, tanto ricos e/ou pobres. A cada dia surgem novas técnicas e novos artesões de todas as esferas, com jóias criadas mesmo de sementes de frutas, as de michelim e/ou aço, umas das últimas novidades do mercado.

A jóia em aço surge de várias formas, das mais requintadas as mais modestas, com diversas variações de preços, mais com uma qualidade até então não alcançado pelas jóias de michelim. As peças em aço não desbotam e com uma simples limpeza estão brilhando como novas, não quebram com facilidade, já levam detalhes até mesmo em ouro, encantando uma clientela bem diversificada, tais como: homens e mulheres, jovens e criança, adultos e idosos.

O planejamento a ser feito levará em consideração o mercado, a clientela, os custos, a rentabilidade do negócio e o seu retorno, a necessidade de capital de giro e outros fatores relevantes à elaboração do empreendimento.

CAPÍTULO IV

4.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

4.2 PROSPECTO ELUCIDATIVO

4.2.1 Sumário para Decisão

Foi considerado na implantação do empreendimento a clientela, a necessidade de realização pessoal de cada pessoa, e o comodismo, já que no Conjunto Império Amazônico não existe mercado explorado em bijuterias, mais existe uma grande massa popular, tanto feminina e masculina, que mediante pesquisa realizada demonstraram que gostariam de uma loja ou representante que fornecessem jóias em aço na redondeza.

4.2.2 Oportunidades Estratégicas

Para se criar oportunidades estratégicas é preciso analisar a clientela almejada, a concorrência existente, visando sempre gerar novas estratégias para a total satisfação do cliente.

Este empreendimento será oferecido de maneira direta as pessoas, com hora marcada em suas próprias casas, tendo em vista se tratar de mercadorias de alto valor comercial, no qual o cliente se sentirá mais seguro e poderá escolher com mais tranquilidade em seu lar.

4.2.3 Potencialidades da Empresa

A empresa oferecerá mercadorias de qualidade, com garantia de troca ao consumidor, caso a peça apresente algum dano em um ano, e limpeza grátis trimestralmente pelo mesmo período em que estiver valendo a garantia.

4.2.4 Estratégias de Negócios

O ramo da venda de jóias em aço vem crescendo a passos largos no Brasil, aumentando a concorrência todos os dias. Portanto, para se formar uma clientela fiel é preciso trabalhar sempre com novidades, acompanhando e criando caminhos para facilitar a decisão do cliente na hora da compra.

Dessa forma a empresa oferecerá garantia de um ano, limpeza grátis das peças trimestralmente durante um ano, trabalhará com a venda de Kits prontos, assim como deixará o cliente à vontade caso queira trocar alguma peça do Kit, algo que as concorrentes não oferecem e se localizam à distância de suas residências.

4.2.5 Recursos Necessários

Para dar início ao negócio serão necessários alguns recursos conforme tabela abaixo:

Investimento Inicial			
<i>Lili Bijú</i>			
Itens	V/Unit.	Quant.	R\$
Necessidade de Caixa			100,00
Mostruário	8,00	2	16,00
Caixa grande	3,00	15	45,00
Caixa média	1,50	15	22,50
Caixa pequena	0,80	15	12,00
Medidor de anel	3,00	1	3,00
Bracelete	15,00	20	300,00
Anel	7,00	20	140,00
Pulseira	10,00	20	200,00
Corrente grossa	18,00	20	360,00
Corrente fina	14,00	20	280,00
Brinco grande	6,00	20	120,00
Brinco médio	4,00	20	80,00
Pinjente	6,00	20	120,00
Brinco pequeno	2,00	20	40,00
Computador	2.000,00	1	2.000,00
Mesa	150,00	1	150,00
Cadeiras	60,00	3	180,00
Armário	200,00	1	200,00
Legalização	500,00	1	500,00
Energia	45,00	1	45,00
Aparelho de Telefone	50,00	1	50,00
Linha Telefônica	50,00	1	50,00
Total	3.153,30	238,00	5.013,50

4.2.6 Benefícios Esperados

Ampliação do campo explorado, contratação de pessoal, compra de um ponto para fixar o escritório, recursos para investir em propaganda, diversidade de mercadorias (aço, ouro, prata), satisfação do cliente e lucro.

4.2.7 Necessidades de Capital de Giro

Inicialmente o negócio necessitará apenas de R\$100,00 no seu caixa, uma vez que o restante do dinheiro estará investido na aquisição de produtos para o início do negócio, posteriormente necessitará de um valor maior.

CAPÍTULO V

O EMPREENDIMENTO

5.1 DADOS DA EMPRESA

NOME DA EMPRESA:	Líli Biju
ENDEREÇO:	Conjunto Império Amazônico, bl 15, entrada D, apt° 110.
TELEFONE:	(091) 3279-2519
INÍCIO DA ATIVIDADE:	Janeiro de 2007
RESPONSÁVEL:	Lílian Dantas Guimarães
FINALIDADE:	Vendas de kits de jóias em aço

5.2 PRODUTOS

O empreendimento comercializará a venda de kits de jóias em aço, contendo anéis, pulseiras, correntes, pingentes, brincos e braceletes.

5.3 MERCADO

O ramo de atividade voltado para comercialização de jóias, já existe há alguns séculos. Teve seu início por intermédio dos ourives, profissionais que criavam jóias encomendadas e únicas, porém com o passar dos anos foram perdendo terreno para as grandes lojas que beneficiadas com as Revoluções Industriais, alcançaram tecnologia de ponta e hoje fabricam peças com a mesma qualidade e beleza e em maior quantidade que os ourives. Portanto, pode-se afirmar que é um dos empreendimentos mais antigos do mundo e de forte concorrência, existem vendedores em todos os lugares do mundo dos mais modernos aos mais simples.

Para se manter bem atento às tendências da moda e buscar meios para se criar uma clientela fiel.

O mercado que a loja deseja atuar está localizado no Conjunto Império Amazônico, próximo a Av. Almirante Barroso, na cidade de Belém – PA, o qual fornece um mercado consumidor, ainda não tão explorado por este tipo de empreendimento.

5.4 ELEMENTOS DE DIFERENCIAÇÃO

Apesar de fazer parte de um grande mercado, analisando por uma ótica geral um dos principais diferenciais da loja é fornecer a seu cliente um kit já formado, mas com a liberdade de mudar qualquer peça caso deseje, enquanto que os seus concorrentes trabalham apenas com peças separadas.

Outro diferencial é que será oferecido um serviço personalizado, onde o cliente será atendido em sua própria residência, com hora marcada, procurando sempre atendê-lo de maneira eficiente.

O cliente também contará com a garantia de um ano das peças e com direito a limpeza grátis por igual período.

CAPÍTULO VI

A EMPRESA

6.1 MISSÃO

Atender o cliente, visando seu bem estar e satisfação pessoal através da realização dos seus mais profundos sonhos.

6.2 OS OBJETIVOS DA EMPRESA

A empresa tem por objetivo formar um mercado consumidor, em uma área com grande potencial econômico, na qual não existe este tipo de empreendimento e na qual as pessoas já se acostumaram a comprar no próprio conjunto em que vivem, evitando assim o stress do trânsito da grande Belém.

6.3. O PLANO DE MARKETING

6.3.1 Análise de Mercado – O Setor

O setor no qual a loja pretende ingressar ainda não foi explorado, portanto, pretende-se distribuir folhetos com a descrição dos kits oferecidos, pontuando a qualidade dos mesmos e a comodidade de marcar um horário para compra, procurar também promover reuniões em casas de clientes com convites selecionados para divulgação dos produtos.

6.3.2 A CLIENTELA

Para selecionar a clientela, foi realizado uma pesquisa no conjunto afim de traçar o perfil e o gosto dos moradores, os quais seriam os futuros compradores dos kits.

A pesquisa demonstrou a satisfação do cliente mediante a oportunidade de comprar um kit já formado, o qual facilitará para ele, encerrando as possíveis buscas de peças que sempre ficam faltando quando se é oferecido peças separadas.

6.3.3 Concorrência

Após uma pesquisa no mercado existente dentro e nas proximidades do conjunto, verificou-se que os possíveis concorrentes existentes trabalham apenas com peças em ouro ou artesanais, os quais não indicaram nenhum risco para o negócio.

6.3.4 Vantagens Competitivas

Como já foi citado, os possíveis concorrentes que existem trabalham com outro tipo de mercadoria. Oferecem jóias a um preço muito elevado e ou com qualidade temporária. As peças em aço conseguem ter qualidade e preço acessíveis, itens fundamentais para conquistar o cliente.

7. PLANO DE INVESTIMENTO

O investimento inicial do empreendimento será de iniciativa particular, estará voltado para aquisição de mercadorias, legalização, móveis e utensílios, dentre outros, conforme planilhas elaboradas.

7.1 INVESTIMENTO INICIAL

Os dados apresentados na tabela em anexo representam todos os elementos necessários para a realização do empreendimento.

VIDE TABELA 1 EM ANEXO.

7.2 CAPITAL DE GIRO

CAIXA	R\$ 100,00
--------------	-------------------

O empreendimento terá inicialmente R\$ 100,00 em seu Capital de Giro, pois o restante estará investido em mercadorias, móveis, utensílios e despesas pré-operacionais.

7.3 DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS

LEGALIZAÇÃO	R\$ 500,00
--------------------	-------------------

O valor acima citado refere-se o que será empregado na legalização do empreendimento na Junta Comercial e nos demais Órgãos competentes.

7.4 AQUISIÇÃO DE MERCADORIA E MÓVEIS E UTENSÍLIOS

Mostruário	8,00	2	16,00
Caixa grande	3,00	15	45,00
Caixa média	1,50	15	22,50
Caixa pequena	0,80	15	12,00
Medidor de anel	3,00	1	3,00
Bracelete	15,00	20	300,00
Anel	7,00	20	140,00
Pulseira	10,00	20	200,00
Corrente grossa	18,00	20	360,00
Corrente fina	14,00	20	280,00
Brinco grande	6,00	20	120,00
Brinco médio	4,00	20	80,00
Pinjente	6,00	20	120,00
Brinco pequeno	2,00	20	40,00
Computador	2.000,00	1	2.000,00
Mesa	150,00	1	150,00
Cadeiras	60,00	3	180,00
Armário	200,00	1	200,00
Aparelho de Telefone			50,00
Total	2.508,30	234,00	4.318,50

Os itens relacionados nesta tabela são alguns dos produtos necessários para a criação do empreendimento que serão de suma importância para este estudo.

7.5 CUSTOS

Kit Amor Perfeito	Valor Total
Custos Variados	
Corrente grossa	54,00
Brinco médio	12,00
Anel	21,00
Pinjente	18,00
Total dos Custos Variados	105,00
Custos Fixos	
Energia	3,75
Linha Telefônica	4,17
Total dos Custos Fixos	7,92
Total Geral dos Custos	112,92

Kit Especial	Valor Total
Custos Variados	
Corrente fina	42,00
Pulseira	30,00
Anel	21,00
Pinjente	18,00
Total dos Custos Variados	111,00
Custos Fixos	
Energia	3,75
Linha Telefônica	4,17
Total dos Custos Fixos	7,92
Total Geral dos Custos	118,92

Kit Estrelas	Valor Total
Custos Variados	
Corrente grossa	54,00
Anel	21,00
Brinco grande	18,00
Bracelete	45,00
Total dos Custos Variados	138,00
Custos Fixos	
Energia	3,75
Linha Telefônica	4,17
Total dos Custos Fixos	7,92
Total Geral dos Custos	145,92

Kit Singelo	Valor Total
Custos Variados	
Corrente fina	42,00
Anel	21,00
Brinco pequeno	6,00
Total dos Custos Variados	69,00
Custos Fixos	
Energia	5,00
Linha Telefônica	5,56
Total dos Custos Fixos	10,56
Total Geral dos Custos	79,56

Kit Ouro	Valor Total
Custos Variados	
Corrente fina	42,00
Pulseira	30,00
Anel	21,00
Brinco pequeno	6,00
Pinjente	18,00
Total dos Custos Variados	117,00
Custos Fixos	
Energia	3,00
Linha Telefônica	3,33
Total dos Custos Fixos	6,33
Total Geral dos Custos	123,33

Os custos fixos e variáveis serão fontes essenciais para a formação dos preços dos produtos.

7.6 DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA.

DESCRIÇÃO	CUSTO TOTAL POR UNIDADE	PREÇO DE VENDA
KIT AMOR PERFEITO	42,92	80,97
KIT ESPECIAL	44,92	71,30
KIT ESTRELA	53,92	85,58
KIT SINGELO	33,56	63,31
KIT OURO	45,33	71,96

O preço de venda é formado pelo custo total por unidade, dividido pelos impostos mais a margem de lucro desejada, conforme fórmula abaixo:

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMP.} + \text{MARG. DE LUCRO})}$$

CAPÍTULO VII

VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA.

7.1 ÍNDICES DE LUCRATIVIDADE

7.1.1 Viabilidade Econômica.

Índices de Lucratividade				
				Ano 1
Retorno s/ Ativo	=	$\frac{LL}{Atm} \times 100$		22,79%
Retorno s/ Vendas	=	$\frac{LL}{VL} \times 100$		3,88%
Margem Líquida	=	$\frac{LL}{Vendas} \times 100$		3,22%

Os índices acima encontrados referem-se ao Retorno do Capital investido sobre o ativo, sobre as vendas e margem líquida.

7.1.2 Viabilidade Financeira.

A Viabilidade Financeira determina e analisa o fluxo de caixa da empresa o qual proporciona identificar o processo de circulação do dinheiro, através da variação de caixa (e equivalência). No mundo atual as transações das empresas não envolvem o caixa propriamente dito, uma vez que os pagamentos podem ser feitos pela Internet, bancos ou cartões de créditos e/ou débitos, etc.

A expressão fluxo de caixa, portanto, deve ter uma amplitude maior envolvendo pagamentos e recebimentos em geral.

Neste estudo foi simulado um fluxo de caixa com projeção de 05 (Cinco) anos, estipulando uma taxa de projeção de vendas para cada mês, fazendo com que o saldo no primeiro ano fosse de R\$ 6.467,44 (Vide em anexo)

8. VALOR PRESENTE LÍQUIDO

Mediante projeção simulada para 5 (Cinco) anos, verificou-se que o empreendimento pode ser considerado atrativo, uma vez que seu Valor Presente Líquido (VPL), foi superior ao investimento inicial proposto. (Vide em Anexo).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

CONCLUSÃO

Após, efetivado o estudo sob a ótica do Plano de Negócios, conclui-se que o planejamento do empreendimento fornece ao investidor uma boa visão de lucratividade logo no primeiro ano, assim, como nas projeções dos anos seguintes sendo fundamental na tomada de decisão.

Em suma, este empreendimento é perfeitamente rentável e graças a uma análise prévia, concede ao futuro empreendedor uma visão mais consistente do negócio.

BIBLIOGRAFIA

DA SILVA, José Pereira. **ANÁLISE FINANCEIRA DAS EMPRESAS** – 7ª edição – São Paulo: Atlas, 2005.

IUDICIBUS, Sérgio. **Contabilidade Gerencial** – 6ª edição – São Paulo: Atlas, 1998.

SEBRAE. Manual do Participante do Projeto EMPRETEC.

<http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/planodenegocio946.asp>

Acesso em 25.01.2007.

<http://www.peritocontador.com.br>

Acesso em 18.01.2007

ANEXOS

Investimento Inicial			
<i>Lili Bijú</i>			
Itens	V/Unit.	Quant.	R\$
Necessidade de Caixa			100,00
Mostruário	8,00	2	16,00
Caixa grande	3,00	15	45,00
Caixa média	1,50	15	22,50
Caixa pequena	0,80	15	12,00
Medidor de anel	3,00	1	3,00
Bracelete	15,00	20	300,00
Anel	7,00	20	140,00
Pulseira	10,00	20	200,00
Corrente grossa	18,00	20	360,00
Corrente fina	14,00	20	280,00
Brinco grande	6,00	20	120,00
Brinco médio	4,00	20	80,00
Pinjente	6,00	20	120,00
Brinco pequeno	2,00	20	40,00
Computador	2.000,00	1	2.000,00
Mesa	150,00	1	150,00
Cadeiras	60,00	3	180,00
Armário	200,00	1	200,00
Legalização	500,00	1	500,00
Energia	45,00	1	45,00
Aparelho de Telefone	50,00	1	50,00
Linha Telefônica	50,00	1	50,00
Total	3.153,30	238,00	5.013,50

Anexo 1.

Balço de Abertura			
<i>Lili Bijú</i>			
Ativo		Passivo	
Circulante	1.819,50		
<i>Disponibilidades</i>	<i>100,00</i>		
Caixa	100,00		
<i>Estoque</i>	<i>1.719,50</i>		
Permanente	3.099,00	Patrimônio Líquido	4.918,50
<i>Imobilizado</i>	<i>2.599,00</i>	Capital Social	4.918,50
Computador	2.000,00		
Mesa	150,00		
Cadeiras	180,00		
Armário	200,00		
Aparelho de Telefone	50,00		
Mostruário	16,00		
Medidor de anel	3,00		
<i>Diferido</i>	<i>500,00</i>		
Despesas pré-operacionais	500,00		
Total do Ativo	4.918,50	Total do Passivo	4.918,50

Anexo 2.

Quadro Estrutural de Custos

Lili Bijú

Kit Amor Perfeito	Unidade	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Custos Variados				
Corrente grossa	Peça	3	18,00	54,00
Brinco médio	Peça	3	4,00	12,00
Anel	Peça	3	7,00	21,00
Pinjente	Peça	3	6,00	18,00
Total dos Custos Variados		12	35,00	105,00
Custos Fixos				
Energia			3,75	3,75
Linha Telefônica			4,17	4,17
Total dos Custos Fixos				7,92
Total Geral dos Custos				112,92

19,25

Kit Especial	Unidade	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Custos Variados				
Corrente fina	Peça	3	14,00	42,00
Pulseira	Peça	3	10,00	30,00
Anel	Peça	3	7,00	21,00
Pinjente	Peça	3	6,00	18,00
Total dos Custos Variados		12	37,00	111,00
Custos Fixos				
Energia			3,75	3,75
Linha Telefônica			4,17	4,17
Total dos Custos Fixos				7,92
Total Geral dos Custos				118,92

Kit Estrelas	Unidade	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Custos Variados				
Corrente grossa	Peça	3	18,00	54,00
Anel	Peça	3	7,00	21,00
Brinco grande	Peça	3	6,00	18,00
Bracelete	Peça	3	15,00	45,00
Total dos Custos Variados		12	46,00	138,00
Custos Fixos				
Energia			3,75	3,75
Linha Telefônica			4,17	4,17
Total dos Custos Fixos				7,92
Total Geral dos Custos				145,92

Kit Singelo	Unidade	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Custos Variados				
Corrente fina	Peça	3	14,00	42,00
Anel	Peça	3	7,00	21,00
Brinco pequeno	Peça	3	2,00	6,00
Total dos Custos Variados		9	23,00	69,00
Custos Fixos				
Energia			5,00	5,00
Linha Telefônica			5,56	5,56
Total dos Custos Fixos				10,56
Total Geral dos Custos				79,56

Kit Ouro	Unidade	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Custos Variados				
Corrente fina	Peça	3	14,00	42,00
Pulseira	Peça	3	10,00	30,00
Anel	Peça	3	7,00	21,00
Brinco pequeno	Peça	3	2,00	6,00
Pinjente	Peça	3	6,00	18,00
Total dos Custos Variados		15	39,00	117,00
Custos Fixos				
Energia			3,00	3,00
Linha Telefônica			3,33	3,33
Total dos Custos Fixos				6,33
Total Geral dos Custos				123,33

Anexo 3.

Folha do Produto

Lili Biju

Kit Amor Perfeito

Corrente grossa	18,00
Brinco médio	4,00
Anel	7,00
Pinjente	6,00
Total dos Custos Variados	35,00
Total dos Custos Fixos	7,92
Total	42,92

Kit Especial

Corrente fina	14,00
Pulseira	10,00
Anel	7,00
Pinjente	6,00
Total dos Custos Variados	37,00
Total dos Custos Fixos	7,92
Total	44,92

Kit Estrelas

Corrente grossa	18,00
Anel	7,00
Brinco grande	6,00
Bracelete	15,00
Total dos Custos Variados	46,00
Total dos Custos Fixos	7,92
Total	53,92

Kit Singelo

Corrente fina	14,00
Anel	7,00
Brinco pequeno	2,00
Total dos Custos Variados	23,00
Total dos Custos Fixos	10,56
Total	33,56

Kit Ouro

Corrente fina	14,00
Pulseira	10,00
Anel	7,00
Brinco pequeno	2,00
Pinjente	6,00
Total dos Custos Variados	39,00
Total dos Custos Fixos	6,33
Total	45,33

Anexo 4.

Preço de Venda do Produto

Lili Bijú

Kit Amor Perfeito
Custo Total por unidade 42,92

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMP.} + \text{MARG. DE LUCRO})}$$

IMP.+ MARG. DE LUCRO	
ICMS	17%
MG DE LUCRO	30%
TOTAL	47%

Preço de Venda 80,97

Kit Especial
Custo Total por unidade 44,92

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMP.} + \text{MARG. DE LUCRO})}$$

IMP.+ MARG. DE LUCRO	
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
TOTAL	37%

Preço de Venda 71,30

Kit Estrelas
Custo Total por unidade 53,92

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMP.} + \text{MARG. DE LUCRO})}$$

IMP.+ MARG. DE LUCRO	
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
TOTAL	37%

Preço de Venda 85,58

Kit Singelo
Custo Total por unidade 33,56

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMP.} + \text{MARG. DE LUCRO})}$$

IMP.+ MARG. DE LUCRO	
ICMS	17%
MG DE LUCRO	30%
TOTAL	47%

Preço de Venda 63,31

Kit Ouro
Custo Total por unidade 45,33

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMP.} + \text{MARG. DE LUCRO})}$$

IMP.+ MARG. DE LUCRO	
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
TOTAL	37%

Preço de Venda 71,96

Anexo 5.

Cálculo do Ponto de Equilíbrio

Lili Bijú

Kit Amor Perfeito		Ponto de Equilíbrio=	<u>Custos+Despesas Fixas</u> Margem de Contribuição
Preço de venda	80,97		
Custos e Desp.Variáveis Total p/ unid.	35,00		
Custos e Desp. Fixas/Mês	7,92		
Total dos Custos	42,92		
Margem de Contribuição	45,97		
Ponto de Equilíbrio	1		
Ponto de Equilíbrio R\$ =	75,59		

Cálculo do Ponto de Equilíbrio Kit Especial		Ponto de Equilíbrio=	<u>Custos+Despesas Fixas</u> Margem de Contribuição
Preço de venda	71,30		
Custos e Desp.Variáveis Total p/ unid.	37,00		
Custos e Desp. Fixas/Mês	7,92		
Total dos Custos	44,92		
Margem de Contribuição	34,30		
Ponto de Equilíbrio	1		
Ponto de Equilíbrio R\$ =	93,37		

Cálculo do Ponto de Equilíbrio Kit Estrelas		Ponto de Equilíbrio=	<u>Custos+Despesas Fixas</u> Margem de Contribuição
Preço de venda	85,58		
Custos e Desp.Variáveis Total p/ unid.	46,00		
Custos e Desp. Fixas/Mês	7,92		
Total dos Custos	53,92		
Margem de Contribuição	39,58		
Ponto de Equilíbrio	1		
Ponto de Equilíbrio R\$ =	116,58		

Cálculo do Ponto de Equilíbrio Kit Singelo		Ponto de Equilíbrio=	<u>Custos+Despesas Fixas</u> Margem de Contribuição
Preço de venda	63,31		
Custos e Desp.Variáveis Total p/ unid.	23,00		
Custos e Desp. Fixas/Mês	10,56		
Total dos Custos	33,56		
Margem de Contribuição	40,31		
Ponto de Equilíbrio	1		
Ponto de Equilíbrio R\$ =	52,70		

Cálculo do Ponto de Equilíbrio

Kit Ouro

Ponto de Equilíbrio=

Custos+Despesas Fixas

Margem de Contribuição

Preço de venda	71,96
Custos e Desp.Variáveis Total p/ unid.	39,00
Custos e Desp. Fixas/Mês	6,33
Total dos Custos	45,33
Margem de Contribuição	32,96
Ponto de Equilíbrio	1

Ponto de Equilíbrio R\$ = 52,31

Anexo 6.

Margem de Contribuição				
<i>Lili Bijú</i>				
Descrição	Preço de venda	(-) Custos Variáveis	Margem de Contribuição	AV
Kit Amor Perfeito	80,97	35,00	45,97	24,97%
Kit Especial	71,30	46,00	25,30	13,74%
Kit Estrelas	85,58	46,00	39,58	21,50%
Kit Singelo	63,31	23,00	40,31	21,89%
Kit Ouro	71,96	39,00	32,96	17,90%
Total	373,12	189,00	184,12	100,00%

Anexo 7.