



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**Marinete dos Santos Bentes Matrícula: 0201011401**

**Paulo Roberto Silva Sousa Matrícula: 0201005001**

**Estudo da viabilidade econômico-financeiro da Empresa Bentes & Vladesko  
que comercializa VHS,CD,DVD.**

**BELÉM**

**2006**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**Marinete dos Santos Bentes Matrícula: 0201011401**

**Paulo Roberto Silva Sousa Matrícula: 0201005001**

**Estudo da viabilidade econômico-financeiro da Empresa Bentes & Vladesko  
que comercializa VHS,CD,DVD.**

**Trabalho acadêmico apresentado  
para obtenção de conceito na  
disciplina Administração  
Financeira e Orçamento  
Empresarial.**

**Orientador: Prof. Heber Lavor Moreira**

**BELÉM  
2006**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**Marinete dos Santos Bentes Matrícula: 0201011401**

**Paulo Roberto Silva Sousa Matrícula: 0201005001**

**Estudo da viabilidade econômico-financeiro da Empresa Bentes & Vladesko  
que comercializa VHS,CD,DVD gravados.**

**Trabalho acadêmico apresentado  
para obtenção de conceito na  
disciplina Administração  
Financeira e Orçamento  
Empresarial.**

**Orientador: Prof. Heber Lavor Moreira**

**Aprovação em: \_\_\_\_\_**

**Conceito: \_\_\_\_\_**

\_\_\_\_\_

**Orientador: Professor Heber Lavor Moreira**

**BELÉM**

**2006**

## **AGRADECIMENTOS**

**Á Universidade Federal do Pará.**

**Ao Professor Heber Lavor pela orientação competente e valiosa.**

**Á todos que de forma direta ou indireta contribuíram para o desenvolvimento deste trabalho.**

Nome: Marinete dos Santos Bentes e-mail: [bntsnetecontabil@ig.com.br](mailto:bntsnetecontabil@ig.com.br)

Nome: Paulo Roberto Silva Sousa e-mail: [betovladesko@bol.com.br](mailto:betovladesko@bol.com.br)

## RESUMO

Hoje o mercado Brasileiro está inserido num cenário mundial marcado por profundas mudanças provocadas pelos avanços tecnológicos, por isso nossa empresa tem o compromisso de andar em paralelo com tais avanços para oferecer aos nossos clientes os melhores produtos, objetivando servi-los melhor e com os produtos mais avançados possíveis.

Dados estatísticos informam que as maiorias das pequenas empresas são extintas antes de completarem três anos de existência. Isso se dá devido à falta de planejamento ou um planejamento equivocado.

Com intuito de demonstrar os benefícios de um bom planejamento, este trabalho apresenta um estudo sobre a viabilidade econômica e financeira de uma empresa que comercializa Fitas de VHS, CD e DVD, na forma de mídias gravadas, sobre a ótica de um plano de negócios. A empresa referida anteriormente chama-se Bentes & Vladesko, foi constituída em 02 de janeiro de 2002.

## INDICE

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	7
<b>CAPÍTULO I</b> .....	8
– TÍTULO DO ESTUDO .....	8
<b>1.2 – OBJETIVOS DO ESTUDO</b> .....	8
<b>1.3 – METODOLOGIA APLICADA</b> .....	8
<b>1.4 – IMPORTÂNCIA DO ESTUDO</b> .....	8
<b>1.5 – ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO</b> .....	8
<b>CAPÍTULO II</b> .....	9
<b>2.1 – PLANO DE NEGÓCIOS</b> .....	9
2.1.1 – Conceito.....	9
2.1.2 – Importância de um Plano de Negócios .....	9
<b>2.2 – PROSPECTO ELUCIDATIVO</b> .....	10
2.2.1 – Objetivos da Empresa.....	10
2.2.2 – Potencialidades da Empresa .....	10
2.2.3 – Recursos Necessários .....	11
2.2.4 – Benefícios Esperados.....	11
2.2.5 – Produtos.....	11
2.2.6 – Clientes .....	12
2.2.7 – Promoção e Propaganda .....	12
2.2.8 - Concorrência .....	13
2.2.9 – Táticas de Vendas.....	13
<b>CAPÍTULO III</b> .....	13
<b>3.1 – PLANO FINANCEIRO</b> .....	13
3.1.1 – Investimento Inicial .....	13
3.1.2 Despesas Fixas.....	14
3.1.3 - Custos Fixos .....	15
3.1.4 – Custos Variáveis .....	15
<b>3.2 – QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS</b> .....	15
<b>3.3 – PREÇO DE VENDA</b> .....	15
<b>3.4 – PONTO DE EQUILÍBRIO</b> .....	15
<b>3.5 – MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b> .....	16
<b>3.6 – BALANÇO PATRIMONIAL</b> .....	16
<b>3.7 – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b> .....	17
<b>3.8 - PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA</b> .....	17
<b>3.9 – ANÁLISE DA VIABILIDADE DO NEGÓCIO</b> .....	18
3.9.1 – Indicadores de Rentabilidade.....	18
<b>4 – CONCLUSÃO</b> .....	20
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	20
<b>ANEXOS</b> .....	21
ESCOLHA DO NEGÓCIO .....	22
PLANO DE INVESTIMENTO .....	23
LISTA DE NEGÓCIO .....	24
BALANÇO DE ABERTURA .....	25
QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS.....	25
PREÇO DE VENDA .....	26
PONTO DE EQUILÍBRIO.....	26
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO.....	28
FLUXO DE CAIXA .....	29
DRE .....	30
VPL, TIR e PAYBACK .....	30
BALANÇO PATRIMONIAL .....	31

## **INTRODUÇÃO**

A elaboração de um Plano de Negócios é fundamental para o empreendedor, não somente pela importância na busca de recursos, mas, sobretudo como forma de sistematizar suas idéias e planejar o negócio de forma eficiente, antes de lançar-se ao mercado cada vez mais competitivo.

O Plano de Negócios é realmente uma ferramenta de gestão eficiente e poderá determinar o sucesso ou o fracasso de um empreendimento. Esta pesquisa tem como principal objetivo evidenciar a importância do plano de negócios e demonstrar a viabilidade econômica financeira para a implantação de uma empresa que comercializa VHS, CD e DVD gravados.

No Capítulo I, estão reunidas as informações constituintes do Pré-Projeto do estudo, como requisito indispensável ao desenvolvimento do mesmo.

Feita a escolha do negócio e construído o Pré-Projeto de pesquisa, o estudo deu seqüência com o desenvolvimento do Capítulo II. Neste, efetivou-se a elaboração do Plano de Negócios, que reuniu todas as informações indispensáveis à definição do mesmo, como sua conceituação, importância, transcendendo aos aspectos mais específicos como objetivos e potencialidades da empresa, seus produtos e clientes, promoção e propaganda, suas táticas de vendas.

O Capítulo III foi elaborado através de aulas teóricas da disciplina Administração Financeira, com orientação do docente da mesma onde se esboçou planilhas eletrônicas com cálculos sobre Investimento Inicial, Custos, Despesas e preço de venda do empreendimento, Ponto de Equilíbrio, Margem de Contribuição, Balanço Patrimonial, DRE, Projeção do Fluxo de Caixa e finalmente a análise da rentabilidade do negócio.

Serão feitas ao término da pesquisa as considerações finais do estudo informando a viabilidade ou não do negócio.

## **CAPÍTULO I**

### **– TÍTULO DO ESTUDO**

Estudo da viabilidade econômico-financeiro da Empresa Bentes & Vladesko que comercializa VHS, CD e DVD gravados.

### **1.2 – OBJETIVOS DO ESTUDO**

Este estudo busca demonstrar a elaboração de um plano de negócios e destacar a importância de se fazer um planejamento minucioso na utilização dos recursos disponíveis antes do início das atividades de uma empresa, analisando a viabilidade econômica financeira do empreendimento.

### **1.3 – METODOLOGIA APLICADA**

O estudo será desenvolvido através das aulas e orientações do docente da disciplina, Professor Héber Lavor, assim como, através de pesquisas bibliográficas fundamentadas em autores renomados sobre o assunto, exemplo elucidativo da elaboração de um Plano de Negócios para a abertura de uma empresa. Foram feitas também buscas em sites da Internet para que o estudo fosse baseado em dados concretos e atuais.

### **1.4 – IMPORTÂNCIA DO ESTUDO**

A falta de um bom planejamento é uma das principais causas do insucesso empresarial nos dias de hoje. E é justamente por esse e outros motivos que este estudo tem sua necessidade e relevância.

Evidenciar as necessidades de elaboração de um plano de negócio no sentido de auxiliar na tomada de decisões é fundamental para iniciar e dar continuidade ao empreendimento, assim como demonstrar a viabilidade econômico-financeira futura, visando mensurar os custos necessários para o desenvolvimento do negócio, bem como evidenciar técnicas que viabilizem sua fase estrutural, reduzindo custos indesejáveis, através da aplicação de recursos materiais, econômicos e financeiros de forma eficiente para o alcance de resultados favoráveis ao empreendimento na formação de sua receita.

### **1.5 – ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO**

Este estudo constará de:

- a) Capa;
- b) Folha de Rosto;
- c) Termo de Aprovação;
- d) Agradecimentos;
- e) Resumo;
- f) Índice ;
- g) Conteúdo textual: Introdução, Planejamento e Procedimentos Metodológicos do Estudo; Fundamentação Teórica; Conclusão do estudo.
- h) Anexos,
- i) Bibliografia.

## CAPÍTULO II

### **2.1 – PLANO DE NEGÓCIOS**

#### 2.1.1 – Conceito

Segundo Dornelas (2004) “é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento, e, ainda, permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios ”. O mesmo segue afirmando que o Plano de Negócios é uma ferramenta que se aplica tanto no lançamento de novos empreendimentos quanto no planejamento de empresas maduras, auxiliando o empreendedor na tomada de decisões no que se refere ao ramo de negócio proposto, assim como os riscos que o mesmo pode apresentar ao longo dos anos.

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas ( 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. Também é utilizado para a solicitação de empréstimos e financiamento junto a instituições financeiras, bem como para expansão de sua empresa.

#### 2.1.2 – Importância de um Plano de Negócios

O propósito de se escrever um Plano de Negócios fica bastante claro quando se verifica a quantidade de benefícios que o mesmo pode trazer para sua empresa. Através desta ferramenta de gestão, você consegue planejar e decidir a respeito do futuro de sua empresa,

tendo como base o seu passado, sua situação atual em relação ao mercado, aos clientes e à concorrência. Com o Plano de Negócios é possível identificar os riscos e propor planos para minimizá-los e até mesmo evitá-los; identificar seus pontos fortes e fracos em relação a concorrência e o ambiente de negócio em que você atua; conhecer seu mercado e definir estratégias de marketing para seus produtos e serviços; analisar o desempenho financeiro de seu negócio, avaliar investimentos, retorno sobre o capital investido; enfim, você terá um poderoso guia que norteará todas as ações de sua empresa. Como se nota, o Plano de Negócios não é uma ferramenta estática, pelo contrário, é uma ferramenta extremamente dinâmica e deve ser atualizado e utilizado periodicamente. O Plano de Negócios está, cada vez mais, tornando-se a principal arma de gestão que um empresário pode utilizar visando o sucesso de seu empreendimento.

## **2.2 – PROSPECTO ELUCIDATIVO**

### **2.2.1 – Objetivos da Empresa**

A Bentes & Vladesko tem como objetivos manter a excelência e qualidade de seus produtos e serviços, assim como, garantir a satisfação de seus clientes e colaboradores.

### **2.2.2 – Potencialidades da Empresa**

A Bentes & Vladesko está localizada na Travessa Padre Eutíquio, S/N, Shopping Iguatemi, 3º piso, onde revende produtos, CD, VHS e DVD. A empresa prima pela qualidade dos produtos revendidos, assim como, pela satisfação de seus clientes. A seguir, algumas características da entidade:

#### **Visão:**

Ser reconhecida:

- Como o melhor fornecedor integrado de suporte de mídia gravada;
- Pela capacidade de inovar e estar sempre à frente dos concorrentes;
- Pela excelência de sua gestão.

#### **Nossos valores:**

- **Foco no cliente:** Colocamos as necessidades do cliente como nossa maior prioridade e o atendemos com eficiência, flexibilidade e agilidade.

- **Ética:** Conduzimos nossos negócios de forma íntegra. Nossa conduta para com clientes, fornecedores, governo e autoridades devem gerar a mais completa credibilidade.
- **Foco no resultado:** A rentabilidade representa nossa saúde e a continuidade de nossos negócios, acionistas e colaboradores. Devemos procurar sempre maximizar nossas receitas e gastar apenas o necessário.
- **Responsabilidade Social**

Comprometemos-nos a zelar pelo meio ambiente e trabalhamos para melhorar o desenvolvimento regional e de nossa comunidade, com prazer em servir ao interesse público e levando orgulho e satisfação pessoal a nossos colaboradores.

### 2.2.3 – Recursos Necessários

Os recursos necessários abrangem todos os elementos que serão utilizados para a constituição da entidade. O capital inicial da empresa é oriundo dos sócios da mesma.

### 2.2.4 – Benefícios Esperados

A Bentes & Vladesko é uma empresa que atua na comercialização de VHS, CD e DVD gravados, e espera se firmar no mercado conquistando seus clientes, com a revenda de produtos de boa qualidade, preços acessíveis e produtos originais. Após estudo de mercado a empresa pretende ter um crescimento anual de 20% ao ano.

### 2.2.5 – Produtos

A Bentes & Vladesko tem como produtos para comercialização CDs, VHSs e DVDs. Veja a seguir algumas características de cada um:

- Fita de Vídeo Cassete

A Fita de Vídeo Cassete é uma mídia magnética, que tem capacidade de armazenamento de som e imagem.

- CD Áudio

CD é a sigla que significa *Compact Disc* (Disco Compacto). É um disco que permite a gravação de até 74 minutos de áudio com som estéreo de alta fidelidade. A leitura do CD é feita pelo leitor a laser do CD *Player*.

- DVD

DVD - *Digital Versatil Disc* é um disco compacto com grande capacidade de gravação de informação, além de proporcionar som e imagem com qualidade digital. Por estas características de qualidade e capacidade, o DVD é considerado a mídia do futuro.

O DVD permite a navegação em seu conteúdo através do menu, pois além da reprodução do filme, poderá oferecer “Extra” e “Bônus”, tais como: *Trailers* de Cinema, Comentários do Diretor, *Making Off*, Entrevistas, Clips, Jogos de Computador, etc. Com a chegada do DVD, a história do mercado de Home Vídeo começou a mudar e as vendas de filmes superaram as expectativas. O DVD foi o produto eletrônico que teve sua aceitação e crescimento mais rápido de todos os tempos.

É um tipo de mídia, onde o cliente pode optar pela navegação do conteúdo; há maiores possibilidades de inserção de bônus: tais como Clips, *Making Off*, Jogos, Entrevistas com Diretores, Seleções de Cenas, etc. tornando o DVD a mídia com as maiores possibilidades de navegação e interação.

#### 2.2.6 – Clientes

A Bentes e Vladesko têm como principais clientes os frequentadores do shopping Iguatemi, que procuram pelos últimos lançamentos de CDs, Dvds e VHS tanto nacionais como internacionais. A empresa oferece tecnologia aliada à qualidade estando compromissada com a satisfação de sua clientela.

#### 2.2.7 – Promoção e Propaganda

Fazer propaganda significa enviar diferentes mensagens a uma audiência selecionada, com o propósito de informar os consumidores, através da utilização de diferentes veículos de comunicação, como rádio, TV, mala direta, outdoors, Internet, displays em pontos de venda etc. A promoção é um estímulo ao marketing utilizado para gerar demanda do produto ou serviço. O propósito da promoção é poder dizer ao público que você tem aquele produto ou serviço que satisfaz a demanda do consumidor.

A Bentes & Vladesko procura comercializar seus produtos através da venda pessoal, que consiste na visita de seus vendedores diretamente aos seus clientes, fazendo com que esta relação (clientes e fornecedores) seja mais próxima possível, assim como, utiliza-se de meios de comunicação como o rádio e televisão na divulgação de seus produtos, além é claro da venda em sua loja comercial. Uma estratégia da empresa é a negociação de descontos

promocionais em seus produtos, ou seja, redução de preços por quantidades adquiridas; sorteios de brindes

### 2.2.8 - Concorrência

Concorrência é a disputa entre produtores de um mesmo bem ou serviço com vistas a angariar a maior parcela do mercado possível.

A tendência natural de todo comerciante é maximizar seu lucro e a de todo comprador é buscar o menor preço possível. E é neste contexto que a Bentes & Vladesko se encaixa, pois comercializa seus produtos ( fitas VHS, CD E DVD ) com preços acessíveis que atendam as expectativas de seus consumidores sem abrir mão da qualidade e credibilidade de seus produtos.

### 2.2.9 – Táticas de Vendas

Os canais de distribuição representam as diferentes maneiras pelas quais o produto é colocado à disposição do consumidor. O propósito do processo de distribuição é levar ao consumidor o que ele precisa. A Bentes & Vladesko, além da venda de seus produtos em sua loja comercial também o comercializa diretamente através de seus representantes, que fazem visitas constantes aos mais variados clientes, divulgando o nome da empresa, assim como, mantendo um contato mais direto com seus consumidores. A empresa também vende seus produtos ao varejista e representante, utilizando-se de diversos preços, conforme for sua estratégia de distribuição utilizada.

## CAPÍTULO III

### 3.1 – PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro é um dos tópicos mais importantes de um plano de negócios. É nele que se apresentam, em números, todas as ações planejadas para a empresa, tais como, o investimento inicial, disponibilidades de recursos, custos fixos e variáveis, assim como as despesas.

#### 3.1.1 – Investimento Inicial

O investimento inicial compreende os recursos necessários para a fase de implantação do negócio, o que se chamou de lista de necessidades. Ressalta-se também, que além desses recursos houve gastos com a legalização da firma, despesas pré-operacionais, honorários do contador e do advogado na abertura do empreendimento. Veja a seguir como ficou representado o plano de investimentos da Bentes & Vladesko, conforme quadro:

#### PLANO DE INVESTIMENTO

Investimento Inicial				279.490,00
Descrição	Unid	Quantid	R\$	Total
<b>Caixa</b>				<b>50.000,00</b>
<b>Bancos</b>				<b>100.000,00</b>
<b>Estoque</b>				<b>71.000,00</b>
VHS	5,00	1200	6.000,00	
DVD	20,00	1800	36.000,00	
CD	10,00	2900	29.000,00	
<b>Máquinas e Equipamentos</b>				<b>24.040,00</b>
Video Cassete	5	300,00	1.500,00	
Computadores	5	1.500,00	7.500,00	
Aparelho de DVD	7	400,00	2.800,00	
Freezer	2	800,00	1.600,00	
Cafeteira	2	200,00	400,00	
Ventilador	3	80,00	240,00	
Impressora	9	500,00	4.500,00	
Condicionador de Ar	5	800,00	4.000,00	
Bebedouro	2	400,00	800,00	
Aparelho de FAX	1	700,00	700,00	
<b>Móveis e Utensílios</b>				<b>4.450,00</b>
Mesa	8	300,00	2.400,00	
Prateleira	10	100,00	1.000,00	
Balcão	2	250,00	500,00	
Cadeira	11	50,00	550,00	
<b>Veículo</b>	2	15.000,00		<b>30.000,00</b>
<b>Total</b>				<b>279.490,00</b>
<b>Despesas Pré Operacionais</b>				<b>(3.400,00)</b>
Legalização da Firma	1	(400,00)	(400,00)	
Honorários Contador	1	(1.500,00)	(1.500,00)	
Honorários Advocatícios	1	(1.500,00)	(1.500,00)	

### 3.1.2 Despesas Fixas

São os gastos que a empresa possui que provocam redução em seu patrimônio, isto é, são bens ou serviços consumidos direta ou indiretamente para a obtenção de receitas. As despesas fixas afetarão diretamente o resultado do exercício. Veja o quadro:

<b>DESPESAS FIXAS</b>				<b>R\$ 1.910,00</b>
Caneta	50	1,00	50,00	
Fita de Impressão	20	1,00	20,00	
Borracha	20	0,50	10,00	
Papel Bobina	10	10,00	100,00	
Cliper	15	5,00	75,00	
Calculadora	6	20,00	120,00	
Extintor de incêndio	5	60,00	300,00	
Grafite	6	10,00	60,00	
Grampeador	3	10,00	30,00	
Material de Higiêne e Limpeza	3	100,00	300,00	
Carimbo	6	10,00	60,00	
Grampo	5	5,00	25,00	
Pastas suspensas	50	3,00	150,00	
Água	1	90,00	90,00	
Luz	1	220,00	220,00	
Sistema de segurança	1	300,00	300,00	

### 3.1.3 - Custos Fixos

São os custos que as empresas têm mensalmente, independente da produção e não se alteram com o volume produzido dentro de uma determinada faixa.

### 3.1.4 – Custos Variáveis

São os custos que aparecem somente quando a empresa inicia a produção e venda de seus produtos.

## 3.2 – QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

O quadro estrutural de custos está representado em (Anexo V )

### 3.3 – PREÇO DE VENDA

O preço de venda dos produtos vendidos pela Bentes & Vladesko foi estabelecido com base na seguinte fórmula:

$$\text{PREÇO DE VENDA : } \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMPOSTOS} + \text{MARGEM DE LUCRO})}$$

### 3.4 – PONTO DE EQUILÍBRIO

O cálculo do ponto de equilíbrio ajuda o administrador financeiro a encontrar qual o nível de vendas em que a receita será igual a todas as saídas de caixa da empresa. Isto é importante porque indica qual o nível mínimo de vendas que a empresa deverá manter para

que não opere com prejuízo. Veja a seguir a fórmula e o cálculo do ponto de equilíbrio consolidado da Bentes & Vladesko:

<b>Ponto de Equilíbrio =</b>	<b><math>\frac{\text{Custos Fixos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}</math></b>
------------------------------	--

Preço de Venda/Unid		77,56
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	35,00
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1.910,00
Margem de Contribuição Unitária	R\$	42,56
Ponto de Equilíbrio/Unid		44,88

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{1.910,00}{42,56}$	=	45
----------------------------	--------------------------	---	----

Ponto de Equilíbrio em R\$	3.480,81
----------------------------	----------

### 3.5 – MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A margem de contribuição é a diferença entre a receita e o custo variável de cada produto. Em síntese, é o valor que cada unidade produzida e vendida traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou. A seguir, o quadro da margem de contribuição da empresa consolidado:

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>		
		%
PREÇO DE VENDA	77,56	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	35,00	45,13
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	42,56	54,87
(-) DESPESAS GERAIS	0,32	0,42
LUCRO	42,23	54,45

### 3.6 – BALANÇO PATRIMONIAL

O Balanço Patrimonial é a principal demonstração contábil de uma entidade, pois retrata a verdadeira situação financeira da companhia, no momento do encerramento do exercício. Segundo J. Ferreira (2004), o balanço patrimonial é uma exposição, com base na data do encerramento do exercício, do ativo, das obrigações e da situação líquida da entidade. Representa um inventário do patrimônio, sua fotografia em determinado momento. Veja abaixo, o Balanço de Abertura da Bentes & Vladesko. O Balanço Patrimonial da referida empresa com projeção de cinco anos segue em (Anexo XII):

## BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA

<b>1 ATIVO</b>	<b>279.490,00</b>
<b>1.1 CIRCULANTE</b>	<b>217.600,00</b>
<b>1.1.1 Disponibilidades</b>	<b>146.600,00</b>
1.1.1.1 Caixa	46.600,00
1.1.1.2 Bancos	100.000,00
<b>1.1.2 Realizável a Curto Prazo</b>	<b>71.000,00</b>
1.1.2.1 Estoque	71.000,00
<b>1.2 PERMANENTE</b>	<b>61.890,00</b>
<b>1.2.1 Imobilizado</b>	<b>58.490,00</b>
1.2.1.1 Máquinas e Equipamentos	24.040,00
1.2.1.2 Móveis e Utensílios	4.450,00
1.2.1.3 Veículos	30.000,00
<b>1.2.2 Diferido</b>	<b>3.400,00</b>
1.2.2.1 Legalização da Firma	400,00
1.2.2.2 Honorários Contador	1.500,00
1.2.2.3 Honorários Advocatícios	1.500,00
<b>2 PASSIVO</b>	<b>279.490,00</b>
<b>2.1 PASSIVO CIRCULANTE</b>	<b>71.000,00</b>
2.1.1 Fornecedor	71.000,00
<b>2.2 PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>208.490,00</b>
2.2.1 Capital Social	208.490,00

### 3.7 – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), destina-se a evidenciar a formação de resultado líquido do exercício, diante do confronto das receitas, custos e despesas apuradas segundo o regime de competência. Ela oferece uma síntese financeira dos resultados operacionais de uma empresa em certo período. Embora sejam elaboradas anualmente para fins de divulgação, em geral são feitas mensalmente pela administração e trimestralmente para fins fiscais. A DRE se encontra em (Anexo X).

### 3.8 - PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa é um instrumento que tem como objetivo básico, a projeção das entradas ( receitas ) e saídas ( custos, despesas e investimentos ) de recursos financeiros por um determinado período de tempo. Com o fluxo de caixa, o empreendedor terá condições de identificar se haverá excedentes ou escassez de caixa durante o período em questão, de modo que este constitui em um importante instrumento de apoio ao planejamento da empresa, especialmente na determinação dos objetivos e estratégias. A projeção do Fluxo de Caixa ilustrada no projeto refere-se ao período de 5 (cinco) anos, os quais foram feitas a partir das projeções de vendas. Ver (Anexo IX)

## 3.9 – ANÁLISE DA VIABILIDADE DO NEGÓCIO

### 3.9.1 – Indicadores de Rentabilidade

Existem algumas técnicas quando se estuda um plano de negócios que nos permitem analisar se um projeto é viável ou não. Essas técnicas comparam o valor presente dos futuros fluxos de caixa com o montante inicial investido. Veremos a seguir tais técnicas:

#### **Prazo de Payback:**

O Payback é a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do projeto. O prazo de Payback nos dirá qual o prazo em que será recuperado o desembolso do investimento inicial.

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

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	279.490,00			-279.490,00			
1		138.355,59	86.520,00	51.835,59	19%	5,39	1.941
2		166.026,71	95.977,67	70.049,04	25%	3,99	1.436
3		199.232,05	106.725,61	92.506,44	33%	3,02	1.088
4		239.078,46	118.975,79	120.102,67	43%	2,33	838
5		286.894,15	132.979,07	153.915,08	55%	1,82	654

A tabela acima indica em relação ao primeiro ano do negócio, que a Bentes & Vladesko conseguirá recuperar seu investimento inicial em cinco anos ou (1.941 dias). Vale ressaltar que a cada ano que passa diminui o tempo em anos para que a empresa possa resgatar o valor desembolsado, haja vista que seu saldo de caixa cresce no passar dos períodos.

#### **Valor Presente Líquido**

O valor presente líquido (VPL) de um projeto de investimento é igual ao valor presente de suas entradas de caixa menos o valor presente de suas saídas de caixa. Para

cálculo do valor presente das entradas e saídas de caixa é utilizado um índice inflacionário como taxa de desconto. O valor presente líquido calculado para um projeto significa o somatório do valor presente das parcelas periódicas de lucro econômico gerado ao longo da vida útil desse projeto. O lucro econômico pode ser definido como a diferença entre a receita periódica e o custo operacional periódico acrescido do custo de oportunidade periódico do investimento. Se o valor do VPL for superior à unidade quer dizer que o projeto é economicamente viável, proporcionando a empresa um retorno acima de suas expectativas. Caso contrário, o investimento não será economicamente viável e o projeto deverá ser rejeitado.

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

VPL = Valor Presente Líquido

$F_n$  = Fluxo de caixa

$i$  = Taxa de Retorno Desejada

$n$  = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = (\text{R\$ } 11.949,82)$$

Denota-se que foi obtido um VPL negativo ou inferior à unidade em (R\$ 11.949,94), o que indica a inviabilidade econômica da Bentes & Vladesko, já que a empresa não conseguiu recuperar o valor do seu investimento. O projeto não é atrativo, pois visava crescer em média 20% e só conseguiu de retorno 18%, demonstrando assim a ineficiência do negócio.

## Taxa Interna de Retorno

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido e ainda não recuperado em um projeto de investimento. Matematicamente, a Taxa Interna de Retorno é a taxa de juros que torna o valor presente das entradas de caixa igual ao valor ao presente das saídas de caixa do projeto de investimento.

Levando em consideração que um investimento é aceitável se a TIR é superior ao retorno exigido, pode-se afirmar que o investimento Da Bentes & Vladesko não é atrativo, uma vez que a taxa interna de retorno de 18% é inferior à desejada para o crescimento da empresa, que é de 20% ao ano, demonstrando, assim, a inviabilidade do negócio.

Taxa de Retorno Contábil	=	$\frac{\text{Fluxo Caixa anual}}{\text{Investimento}}$
TIR	=	18%

## 4 – CONCLUSÃO

Através do estudo feito para a implantação da Bentes & Vladesko sob a ótica de um Plano de Negócios, constatou-se a inviabilidade do empreendimento, haja vista que o Valor Presente Líquido com base no fluxo de caixa é menor que a unidade, demonstrando que a empresa não conseguiu recuperar ao longo dos cinco anos o valor do seu investimento inicial. Outro dado interessante na constatação do projeto é que a empresa almejava um crescimento anual em suas vendas de 20%, mas o retorno do negócio apenas chega aos 18%.

## BIBLIOGRAFIA

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios: Campus, 2004.

FERREIRA, Ricardo J. Auditoria. 3. ed. Rio de Janeiro: Ferreira, 2004.

GUIMARÃES, Marcos Freire. Contabilidade Geral. 7.ed. Brasília, DF: VESTCON, 1998.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custo. 7.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

TEIXEIRA, Elizabeth. As Três Metodologias: acadêmica da ciência e da pesquisa. 6.ed. Belém: UNAMA, 2003.

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

[www.farofino.com.br](http://www.farofino.com.br)

## **ANEXOS**

ANEXO I – Escolha do Negócio

ANEXO II – Plano de Investimento

ANEXO III – Lista do Negócio

ANEXO IV – Balanço de Abertura

ANEXO V – Quadro Estrutural de Custos

ANEXO VI – Preço de Venda

ANEXO VII – Ponto de Equilíbrio ( por produto e consolidado)

ANEXO VIII – Margem de Contribuição

ANEXO IX – Fluxo de Caixa

ANEXO X - DRE

ANEXO XI – VPL, TIR e PAYBACK

ANEXO XII – Balanço Patrimonial

**ANEXO I**  
**ESCOLHA DO NEGÓCIO**

<b>Ítem</b>	<b>Listagem</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Unitário</b>	<b>Total</b>
<b>1</b>	<b>Legalização da Firma</b>	1	400,00	400,00
<b>2</b>	<b>Aluguel Imóvel</b>	1	2.000,00	2.000,00
<b>3</b>	<b>Mercadorias/Estoque</b>			<b>71.000,00</b>
3.1	VHS	1200	5,00	6.000,00
3.2	DVD	1800	20,00	36.000,00
3.3	CD	2900	10,00	29.000,00
<b>4</b>	<b>Máquinas</b>			<b>24.040,00</b>
4.1	Video Cassete	5	300,00	1.500,00
4.2	Computadores	5	1.500,00	7.500,00
4.3	Aparelho de DVD	7	400,00	2.800,00
4.4	Freezer	2	800,00	1.600,00
4.5	Cafeteira	2	200,00	400,00
4.6	Ventilador	3	80,00	240,00
4.7	Impressora	9	500,00	4.500,00
4.8	Condicionador de Ar	5	800,00	4.000,00
4.9	Bebedouro	2	400,00	800,00
4.10	Aparelho de FAX	1	700,00	700,00
<b>5</b>	<b>Móveis</b>			<b>4.450,00</b>
5.1	Mesa	8	300,00	2.400,00
5.2	Prateleira	10	100,00	1.000,00
5.3	Balcão	2	250,00	500,00
5.4	Cadeira	11	50,00	550,00
<b>6</b>	<b>Pessoal</b>			<b>7.550,00</b>
6.1	Administração	5	600,00	3.000,00
6.2	Telefonista	2	475,00	950,00
6.3	Atendimento	6	600,00	3.600,00
<b>7</b>	<b>Veículos</b>	2	15.000,00	<b>30.000,00</b>
<b>8</b>	<b>Telefone</b>	3	80,00	<b>240,00</b>
<b>9</b>	<b>Internet</b>	1	120,00	<b>120,00</b>
<b>10</b>	<b>Material de Uso Consumo</b>			<b>1.300,00</b>
10.1	Caneta	50	1,00	50,00
10.2	Fita de Impressão	20	1,00	20,00
10.3	Borracha	20	0,50	10,00
10.4	Papel Bobina	10	10,00	100,00
10.5	Cliper	15	5,00	75,00
10.6	Calculadora	6	20,00	120,00
10.7	Extintor de incêndio	5	60,00	300,00
10.8	Grafite	6	10,00	60,00
10.9	Grampeador	3	10,00	30,00
	Material de Higiêne e			
10.10	Limpeza	3	100,00	300,00
10.11	Carimbo	6	10,00	60,00
10.12	Grampo	5	5,00	25,00
10.13	Pastas suspensas	50	3,00	150,00
<b>11</b>	<b>Honorários Contador</b>	1	1.500,00	1.500,00
<b>12</b>	<b>Honorários Advocatícios</b>	1	1.500,00	1.500,00
<b>13</b>	<b>Sistema de segurança</b>	1	300,00	300,00
<b>14</b>	<b>Livro Fiscais</b>	7	20,00	140,00
<b>15</b>	<b>Simplex Federal</b>	1	20.000,00	20.000,00

16	INSS	1	3.000,00	3.000,00
17	FGTS	1	6.000,00	6.000,00
18	Água	1	90,00	90,00
19	Luz	1	220,00	220,00
20	Caixa			50.000,00
21	Bancos			100.000,00

**ANEXO II**  
**PLANO DE INVESTIMENTO**  
**PLANO DE INVESTIMENTO**

<b>Investimento Inicial</b>	<b>279.490,00</b>
-----------------------------	-------------------

Descrição	Unid	Quantid	R\$	Total
<b>Caixa</b>				<b>50.000,00</b>
<b>Bancos</b>				<b>100.000,00</b>
<b>Estoque</b>				<b>71.000,00</b>
VHS	5,00	1200	6.000,00	
DVD	20,00	1800	36.000,00	
CD	10,00	2900	29.000,00	
<b>Máquinas e Equipamentos</b>				<b>24.040,00</b>
Video Cassete	5	300,00	1.500,00	
Computadores	5	1.500,00	7.500,00	
Aparelho de DVD	7	400,00	2.800,00	
Freezer	2	800,00	1.600,00	
Cafeteira	2	200,00	400,00	
Ventilador	3	80,00	240,00	
Impressora	9	500,00	4.500,00	
Condicionador de Ar	5	800,00	4.000,00	
Bebedouro	2	400,00	800,00	
Aparelho de FAX	1	700,00	700,00	
<b>Móveis e Utensílios</b>				<b>4.450,00</b>
Mesa	8	300,00	2.400,00	
Prateleira	10	100,00	1.000,00	
Balcão	2	250,00	500,00	
Cadeira	11	50,00	550,00	
<b>Veículo</b>	2	15.000,00		<b>30.000,00</b>
<b>Total</b>				<b>279.490,00</b>

<b>Despesas Pré Operacionais</b>				<b>(3.400,00)</b>
Legalização da Firma	1	(400,00)	(400,00)	
Honorários Contador	1	(1.500,00)	(1.500,00)	
Honorários Advocáticos	1	(1.500,00)	(1.500,00)	

<b>DESPESAS FIXAS</b>				<b>R\$ 1.910,00</b>
Caneta	50	1,00	50,00	
Fita de Impressão	20	1,00	20,00	
Borracha	20	0,50	10,00	
Papel Bobina	10	10,00	100,00	
Cliper	15	5,00	75,00	
Calculadora	6	20,00	120,00	
Extintor de incêndio	5	60,00	300,00	
Grafite	6	10,00	60,00	
Grampeador	3	10,00	30,00	
Material de Higiêne e Limpeza	3	100,00	300,00	
Carimbo	6	10,00	60,00	
Grampo	5	5,00	25,00	
Pastas suspensas	50	3,00	150,00	
Água	1	90,00	90,00	
Luz	1	220,00	220,00	
Sistema de segurança	1	300,00	300,00	

**ANEXO III  
LISTA DE NEGÓCIO**

**Material necessário p/ Comércio de venda de VHS,DVD Mídia e CD**

<b>PRODUTO</b>	<b>PREVISÃO DE UN/MÊS</b>	<b>Participação na venda</b>
<b>VHS</b>	100	100%

<b>TOTAL DE UNIDADES/MÊS</b>	100
------------------------------	-----

<b>PRODUTO</b>	<b>PREVISÃO DE UN/MÊS</b>	<b>Participação na venda</b>
<b>DVD MÍDIA</b>	100	100%

<b>TOTAL DE UNIDADES/MÊS</b>	100
------------------------------	-----

<b>PRODUTO</b>	<b>PREVISÃO DE UN/MÊS</b>	<b>Participação na venda</b>
<b>CD</b>	200	200%

<b>TOTAL DE UNIDADES/MÊS</b>	200
------------------------------	-----

**ANEXO IV**  
**BALANÇO DE ABERTURA**

**BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA**

<b>1 ATIVO</b>	<b>279.490,00</b>
<b>1.1 CIRCULANTE</b>	<b>217.600,00</b>
<b>1.1.1 Disponibilidades</b>	<b>146.600,00</b>
1.1.1.1 Caixa	46.600,00
1.1.1.2 Bancos	100.000,00
<b>1.1.2 Realizável a Curto Prazo</b>	<b>71.000,00</b>
1.1.2.1 Estoque	71.000,00
<b>1.2 PERMANENTE</b>	<b>61.890,00</b>
<b>1.2.1 Imobilizado</b>	<b>58.490,00</b>
1.2.1.1 Máquinas e Equipamentos	24.040,00
1.2.1.2 Móveis e Utensílios	4.450,00
1.2.1.3 Veículos	30.000,00
<b>1.2.2 Diferido</b>	<b>3.400,00</b>
1.2.2.1 Legalização da Firma	400,00
1.2.2.2 Honorários Contador	1.500,00
1.2.2.3 Honorários Advocatícios	1.500,00
<b>2 PASSIVO</b>	<b>279.490,00</b>
<b>2.1 PASSIVO CIRCULANTE</b>	<b>71.000,00</b>
2.1.1 Fornecedor	71.000,00
<b>2.2 PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>208.490,00</b>
2.2.1 Capital Social	208.490,00

**ANEXO V**  
**QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS**

<b>QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS DOS SERVIÇOS</b>				
Comércio de venda de VHS,DVD Mídia e CD				
Quantidade Inicial em unidades		=	5900	
	<b>UNIDADE</b>	<b>PREÇO</b>	<b>QUANT</b>	<b>VALOR R\$</b>
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>				<b>R\$ 71.000,00</b>
VHS	unitário	5,00	1200	R\$ 6.000,00
DVD	unitário	20,00	1800	R\$ 36.000,00
CD	unitário	10,00	2900	R\$ 29.000,00
<b>DESPESAS FIXAS</b>				<b>R\$ 1.910,00</b>
				R\$ 1.910,00
<b>CUSTO VARIÁVEL TOTAL</b>				<b>R\$ 71.000,00</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>				<b>R\$ 71.000,00</b>

## ANEXO VI PREÇO DE VENDA

### DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DOS PRODUTOS

**PREÇO DE VENDA :** 
$$\frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMPOSTOS} + \text{MARGEM DE LUCRO})}$$

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UNID.
VHS	5,00

IMP+MG LUC	PERC
ICMS	10%
MARGEM	56%
TOTAL	66%

PREÇO DE VENDA	
<b>R\$</b>	<b>14,71</b>

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UNID.
DVD	20,00

IMP+MG LUC	PERC
ICMS	10%
MARGEM	38%
TOTAL	48%

PREÇO DE VENDA	
<b>R\$</b>	<b>38,46</b>

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UNID.
CD	10,00

IMP+MG LUC	PERC
ICMS	10%
MARGEM	49%
TOTAL	59%

PREÇO DE VENDA	
<b>R\$</b>	<b>24,39</b>

## ANEXO VII PONTO DE EQUILÍBRIO

### CALCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO POR PRODUTO

**Ponto de Equilíbrio =** 
$$\frac{\text{Custos Fixos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$$

**Produto : VHS**

Preço de Venda/Unid		14,71
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	5,00
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	636,67
Margem de Contribuição Unitária	R\$	9,71
Ponto de Equilíbrio/Unid		65,60

TESTE PE		
Unid		65,60
PV		964,65
CV		327,98
CF	R\$	636,67
C.total	R\$	964,65
Lucro	R\$	-

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{636,67}{9,71}$	=	66
----------------------------	-----------------------	---	----

Custo Total / Unidade = 0 PE

Ponto de Equilíbrio em R\$      964,65

PE em R\$ = PV unit. X Qt no PE =                      964,65

**Produto : DVD**

Preço de Venda/Unid		38,46
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	20,00
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	636,67
Margem de Contribuição Unitária	R\$	18,46
Ponto de Equilíbrio/Unid		34,49

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{636,67}{18,46}$	=	34
----------------------------	------------------------	---	----

Ponto de Equilíbrio em R\$ 1.326,39

PE em R\$ = PV unit. X Qt no PE = 1.326,39

TESTE PE	
Unid	34,49
PV	1.326,39
CV	689,72
CF	R\$ 636,67
C.total	R\$ 1.326,39
Lucro	R\$ -

Custo Total / Unidade = 0 PE

**Produto : CD**

Preço de Venda/Unid		24,39
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	10,00
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	636,67
Margem de Contribuição Unitária	R\$	14,39
Ponto de Equilíbrio/Unid		44,24

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{636,67}{14,39}$	=	44
----------------------------	------------------------	---	----

Ponto de Equilíbrio em R\$ 1.079,10

PE em R\$ = PV unit. X Qt no PE = 1.079,10

TESTE PE	
Unid	44,24
PV	1.079,10
CV	442,43
CF	R\$ 636,67
C.total	R\$ 1.079,10
Lucro	R\$ -

Custo Total / Unidade = 0 PE

**CALCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO CONSOLIDADO**

Ponto de Equilíbrio =	$\frac{\text{Custos Fixos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
-----------------------	---

Preço de Venda/Unid		77,56
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	35,00
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1.910,00
Margem de Contribuição Unitária	R\$	42,56
Ponto de Equilíbrio/Unid		44,88

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{1.910,00}{42,56}$	=	45
----------------------------	--------------------------	---	----

Ponto de Equilíbrio em R\$	3.480,81
----------------------------	----------

PE em R\$ = PV unit. X Qt no PE = 3.480,81

TESTE PE	
Unid	44,88
PV	3.480,81
CV	1570,81
CF	R\$ 1.910,00
C.total	R\$ 3.480,81
Lucro	R\$ -

Custo Total / Unidade = 0 PE

Rec.Total = Custo Total = PE  
Lucro = 0 = PE

**ANEXO VIII**  
**MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO**

CONSOLIDADA:

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>		
		%
PREÇO DE VENDA	77,56	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	35,00	45,13
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	42,56	54,87
(-)DESPESAS GERAIS	0,32	0,42
LUCRO	42,23	54,45

POR PRODUTO:

**VHS**

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>		
		%
PREÇO DE VENDA	14,71	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	5,00	34,00
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	9,71	66,00
(-)DESPESAS GERAIS	0,32	2,20
LUCRO	9,38	63,80

**DVD**

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>		
		%
PREÇO DE VENDA	38,46	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	20,00	52,00
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	18,46	48,00
(-)DESPESAS GERAIS	0,32	0,84
LUCRO	18,14	47,16

**CD**

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>		
		%
PREÇO DE VENDA	24,39	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	10,00	41,00
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	14,39	59,00
(-)DESPESAS GERAIS	0,32	1,33
LUCRO	14,07	57,67

## ANEXO IX FLUXO DE CAIXA

PROJETADO PARA 12 ME

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 anos

IGPDI / 2003

8%

<b>VHS</b>			
Produto/Unid	720	Crescimento de 20% ao ano	20%
Preço de Venda	480		

<b>DVD</b>			
PRODUTO			
Produto/Unid	1800	Crescimento de 20% ao ano	20%
Preço de Venda	-		

<b>CD</b>			
PRODUTO			
Produto/Unid	2400	Crescimento de 20% ao ano	20%
Preço de Venda	500		

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Disponível Inicial	146.600,00	198.435,59	268.484,63	360.991,07	481.093,74
<b>RECEBIMENTOS</b>					
Faturamento	138.355,59	166.026,71	199.232,05	239.078,46	286.894,15
<b>PAGAMENTOS</b>					
Custos/Disp.Variáveis	63.600,00	68.473,67	73.720,81	79.370,03	85.452,16
VHS					
DVD					
CD					
Custos Fixos	22.920,00	27.504,00	33.004,80	39.605,76	47.526,91
Caneta					
Fita de Impressão					
Borracha					
Papel Bobina					
Cliper					
Calculadora					
Extintor de incêndio					
Grafite					
Grampeador					
Material de Higiêne e Lim					
Carimbo					
Grampo					
Pastas suspensas					
Água					
Luz					
Sistema de segurança					
<b>Custo Total</b>	<b>86.520,00</b>	<b>95.977,67</b>	<b>106.725,61</b>	<b>118.975,79</b>	<b>132.979,07</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>198.435,59</b>	<b>268.484,63</b>	<b>360.991,07</b>	<b>481.093,74</b>	<b>635.008,83</b>

## ANEXO X DRE

### Resultado no 1º ano

Produtos	Prod/Unid	Preço de Venda	CDV (unit)	Receita Mensal	CDV (ano)
VHS	720	14,71	5,00	10.588,24	3.600,00
DVD	1800	38,46	20,00	69.230,77	36.000,00
CD	2400	24,39	10,00	58.536,59	24.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>4920</b>	<b>77,56</b>	<b>35,00</b>	<b>138.355,59</b>	<b>63.600,00</b>

CDV (unit) = Custo Direto Variável Unitário

CDV (ano) = Custo Direto Variável Anual

### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>138.355,59</b>	<b>166.026,71</b>	<b>199.232,05</b>	<b>239.078,46</b>	<b>286.894,15</b>
(-) Deduções					
ICMS	(23.520,45)	(28.224,54)	(33.869,45)	(40.643,34)	(48.772,01)
SIMPLES	(7.471,20)	(8.965,44)	(10.758,53)	(12.910,24)	(15.492,28)
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>107.363,94</b>	<b>128.836,73</b>	<b>154.604,07</b>	<b>185.524,88</b>	<b>222.629,86</b>
<b>Custos das Vendas (CMV)</b>					
(-) Custos do Período	(63.600,00)	(68.473,67)	(73.720,81)	(79.370,03)	(85.452,16)
Custo Direto dos Produtos					
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	<b>43.763,94</b>	<b>60.363,06</b>	<b>80.883,27</b>	<b>106.154,85</b>	<b>137.177,71</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(32.449,00)</b>	<b>(43.562,00)</b>	<b>(55.591,80)</b>	<b>(68.721,76)</b>	<b>(83.171,91)</b>
(-) Despesas	(22.920,00)	(27.504,00)	(33.004,80)	(39.605,76)	(47.526,91)
(-) Despesas Deprec.Acum	(8.849,00)	(14.698,00)	(20.547,00)	(26.396,00)	(32.245,00)
(-) Despesas Amortização	(680,00)	(1.360,00)	(2.040,00)	(2.720,00)	(3.400,00)
<b>Lucro Operacional Líquido</b>	<b>11.314,94</b>	<b>16.801,06</b>	<b>25.291,47</b>	<b>37.433,09</b>	<b>54.005,79</b>
<b>(+/-) Rec./Desp. não Operacionais</b>					
Lucro antes do Imposto de Renda	11.314,94	16.801,06	25.291,47	37.433,09	54.005,79
(-) Imposto de Renda	-	-	-	-	-
<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>11.314,94</b>	<b>16.801,06</b>	<b>25.291,47</b>	<b>37.433,09</b>	<b>54.005,79</b>

## ANEXO XI VPL, TIR e PAYBACK

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	279.490,00			-279.490,00			
1		138.355,59	86.520,00	51.835,59	19%	5,39	1.941
2		166.026,71	95.977,67	70.049,04	25%	3,99	1.436
3		199.232,05	106.725,61	92.506,44	33%	3,02	1.088
4		239.078,46	118.975,79	120.102,67	43%	2,33	838
5		286.894,15	132.979,07	153.915,08	55%	1,82	654

Taxa de Retorno Contábil =

$$\frac{\text{Fluxo Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

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

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

VPL = Valor Presente Líquido

Fn = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = (\text{R\$ } 11.949,82)$$

$$\text{TIR} = 18\%$$

## ANEXO XII BALANÇO PATRIMONIAL

### BALANÇO PATRIMONIAL

	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
<b>1 ATIVO</b>	<b>258.196,59</b>	<b>283.324,98</b>	<b>360.975,09</b>	<b>394.074,12</b>	<b>520.502,80</b>
1.1 CIRCULANTE	205.835,59	237.492,98	321.672,09	361.300,12	494.257,80
1.1.1 Disponibilidades	198.435,59	230.092,98	314.272,09	353.900,12	486.857,80
1.1.2 Realizável a Curto Prazo	7.400,00	7.400,00	7.400,00	7.400,00	7.400,00
1.1.2.1 Estoque	7.400,00	7.400,00	7.400,00	7.400,00	7.400,00
1.2 PERMANENTE	52.361,00	45.832,00	39.303,00	32.774,00	26.245,00
1.2.1 Imobilizado	49.641,00	43.792,00	37.943,00	32.094,00	26.245,00
1.2.1.1 Máquinas e Equipamentos	24.040,00	24.040,00	24.040,00	24.040,00	24.040,00
1.2.1.2 Depreciação Acum. Máq.Equip.	(2.404,00)	(4.808,00)	(7.212,00)	(9.616,00)	(12.020,00)
1.2.1.3 Móveis e Utensílios	4.450,00	4.450,00	4.450,00	4.450,00	4.450,00
1.2.1.4 Depreciação Acum. Móveis Utens.	(445,00)	(890,00)	(1.335,00)	(1.780,00)	(2.225,00)
1.2.1.5 Veículos	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
1.2.1.6 Depreciação Acum. Veículos	(6.000,00)	(9.000,00)	(12.000,00)	(15.000,00)	(18.000,00)
1.2.2 Diferido	2.720,00	2.040,00	1.360,00	680,00	-
1.2.2.1 Legalização da Firma	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
1.2.2.2 Amortização Acumulada	(80,00)	(160,00)	(240,00)	(320,00)	(400,00)
1.2.2.3 Honorários Contador	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
1.2.2.4 Amortização Acumulada	(300,00)	(600,00)	(900,00)	(1.200,00)	(1.500,00)
1.2.2.5 Honorários Advocáticos	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
1.2.2.6 Amortização Acumulada	(300,00)	(600,00)	(900,00)	(1.200,00)	(1.500,00)
<b>2 PASSIVO</b>	<b>258.196,59</b>	<b>283.324,98</b>	<b>360.975,09</b>	<b>394.074,12</b>	<b>520.502,80</b>
2.1 PASSIVO CIRCULANTE	38.391,65	46.718,98	127.193,63	148.151,03	258.007,01
2.1.1 Fornecedor	7.400,00	9.529,00	104.082,71	83.838,92	180.832,48
2.1.2 Impostos a Pagar	30.991,65	37.189,98	23.110,92	64.312,11	77.174,53
2.2 PATRIMÔNIO LÍQUIDO	219.804,94	236.606,00	233.781,47	245.923,09	262.495,79
2.2.1 Capital Social	208.490,00	208.490,00	208.490,00	208.490,00	208.490,00
2.2.2 Lucros Exercício Corrente	11.314,94	16.801,06	25.291,47	37.433,09	54.005,79
2.2.2 Lucros Exercício Anterior	-	11.314,94	28.116,00	53.407,46	90.840,55