



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**DISCIPLINA: ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA
EMPRESARIAL**

**ALUNOS: PAULO MÜLLER GAIA DOS REIS
UDSON PACHECO DE SOUZA**

PROFESSOR: HÉBER LAVOR MOREIRA

ANO/SEMESTRE: 8º SEM/2007

TURNO: TARDE

ADMINISTRAÇÃO DO PROJETO – SHOW DE BOLA

BELÉM - 2007

PAULO MÜLLER GAIA DOS REIS
04116001801
UDSON PACHECO DE SOUZA
04116000401

ADMINISTRAÇÃO DO PROJETO – SHOW DE BOLA

**Trabalho de Conclusão de Disciplina
Administração Financeira e Orçamentária
Empresarial, ministrada pelo Professor
Héber Lavor Moreira, como requisito
avaliativo, do Curso de Ciências
Contábeis, Centro Sócio Econômico,
Universidade Federal do Pará.**

BELÉM - 2007

ÍNDICE

RESUMO.....	2
DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO.....	3
1. NATUREZA DO NEGÓCIO	3
1.2 - MISSÃO	3
1.3 VISÃO	3
1.4 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	3
1.4.1 ESTRUTURA LEGAL.....	3
1.4.2 DESCRIÇÃO DOS CARGOS.....	3
1.4.3 – ORGANOGRAMA	4
DESCRIÇÃO DO PRODUTO SERVIÇO.....	4
- USO E APELO DO PRODUTO.....	4
- ESPECIFICAÇÃO E REQUISITOS TÉCNICOS	10
– VANTAGENS COMPETITIVAS.....	10
PLANO DE MARKETING	11
– ANÁLISE SETORIAL	11
– CARACTERIZAÇÃO DO SETOR.....	11
4.1.2 – LIMITAÇÃO E ENTRAVES DO SETOR.....	11
– BARREIRAS DE ENTRADA NO MERCADO.....	12
- ANÁLISE DE MERCADO.....	12
4.2.1 – MERCADO CONSUMIDOR	12
4.2.1.1 – CARACTERÍSTICAS.....	12
4.2.1.2 – OPORTUNIDADES E AMEAÇAS	13
- MERCADO CONCORRENTE.....	13
– DESCRIÇÃO DOS CONCORRENTES.....	13
– COMERCIALIZAÇÃO.....	14
4.3.1 – ESTRATÉGIA DE MARKETING	14
5.1 DADOS SOBRE A EMPRESA.....	14
5.1.1 - APRESENTAÇÃO.....	14
5.1.2 - LOCAL DE IMPLANTAÇÃO DO PROJETO.....	15
5.1.3 - PÚBLICO ALVO	15
5.1.4 - ATIVIDADE PRINCIPAL	16
5.1.5 - ATIVIDADE SECUNDÁRIA.....	16

6. DADOS FINANCEIROS	16
6.1 – INVESTIMENTO INICIAL	16
6.2 – BALANÇO DE ABERTURA.....	16
6.3 – QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS	17
6.4 – PREÇO DE VENDA	21
6.5 – PONTO DE EQUILÍBRIO	22
6.6 – MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO.....	24
6.7 – FLUXO DE CAIXA E FATURAMENTO	26
6.8 – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO.....	30
6.9 – VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)	30
– ANÁLISE FINANCEIRA.....	34
7.1 - QUOCIENTES DE LIQUIDEZ GERAL OU TOTAL:	37
7.2 - ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE OU COMUM:	38
7.3 - ÍNDICE DE LIQUIDEZ SECA OU TESTE ÁCIDO:.....	39
7.4 - QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DE CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE CAPITAIS PRÓPRIOS	39
7.5 - QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DAS DÍVIDAS DE CURTO PRAZO SOBRE ENDIVIDAMENTO TOTAL	40
7.4 - QUANTO AOS PRAZOS DE RECEBIMENTO E PAGAMENTO TEMOS AS SEGUINTESS AIRMAÇÕES:	41
7.7 - IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO	42
7.8 – GIRO DO ATIVO	42
7.9 – RETORNO SOBRE INVESTIMENTO	43
7.10 – FATOR DE INSOLVÊNCIA	44
7.11 – EBITIDA	45
8. – CONCLUSÃO.....	46
9 . REFERÊNCIA	47

RESUMO

Apresentamos uma análise de um empreendimento desde a sua análise de mercado perpassando pela construção de um modelo projetado do referido empreendimento, após o reconhecimento feito pela análise de mercado, perpassamos pela construção dos preços dos produtos, margem de contribuição, etc. dos produtos que podem ser postos aos clientes, para que pudéssemos enfim projetar a evolução da empresa ao longo de 05 (cinco anos) e chegarmos a análise dos índices que a organização pode demonstrar, tudo este estudo tem a característica de demonstrar a aplicabilidade do empreendimento e seu sucesso.

DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

1. NATUREZA DO NEGÓCIO

A nossa empresa trata-se de empresa não apenas de comércio como de serviço também, aonde atuará servindo a população.

1.2 - MISSÃO

Levar serviço de entretenimento, diversão e saúde com qualidade. Se tornando um meio facilitador de promoção esportiva primando a saúde e o atendimento personalizado.

1.3 VISÃO

Ser reconhecido como melhor meio de promoção esportiva, mas também ser conhecido como meio diferenciado de promoção social entre jovens de diversas idades.

1.4 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

1.4.1 ESTRUTURA LEGAL

A empresa será descrita como micro empresa, enquadrando-se no super simples nacional.

1.4.2 DESCRIÇÃO DOS CARGOS

A sociedade limitada assim compreendida, apresentará a seguinte subdivisão:

1 – Diretor Financeiro – A este compreenderá não apenas manter os produtos e serviços disponíveis aos clientes com qualidade, contatando assim os fornecedores que garantam tal qualidade aos produtos e serviços da empresa.

1 - Diretor Administrativo – A este caberá lidar com o aspecto jurídico e administrativo de funcionamento da empresa, este ficará responsável por responder ao Estado pelas obrigações, pelo licenciamento da empresa e a todos os aspectos burocráticos que existirem.

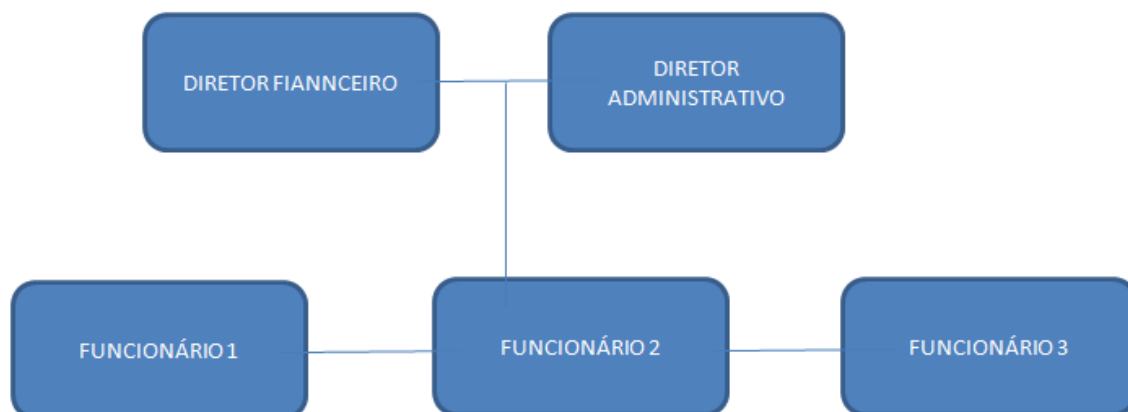
3 – Funcionários – Sendo que o horário dos funcionários podem ter uma certa flexibilidade, neste ponto temos a sub-divisão seguinte:

1 – Funcionário – trabalhará no bar exclusivamente, atendendo assim a clientela que porventura venha a se interessar pelos produtos oferecidos pela empresa.

1 – Funcionário – trabalhará nos 2 (dois) ambientes pois será encarregado primordialmente da organização interior da empresa. Sendo que sua utilização pode se dar também no bar quando o movimento estiver um pouco grande.

1 - Funcionário – trabalhará em suma no tratamento com os clientes da arena, sendo que este também poderá ajudar no bar em Horários de pico.

1.4.3 – ORGANOGRAMA



DESCRIÇÃO DO PRODUTO SERVIÇO

- USO E APELO DO PRODUTO

Temos aqui o elenco de produtos e serviços que a empresa oferece a sua clientela.

ALUGUEL DA ARENA – Que pode ser utilizado tanto para a prática esportiva de vôlei quanto de futebol em ambiente de qualidade, coberto, proporcionando aos clientes a promoção social pelo esporte.

ALUGUEL DO SALÃO – O qual oferecemos aos clientes para que tenham um ambiente limpo, amplo, com caixas de som, segurança e etc. a preços acessíveis levando não apenas um espaço mais a promoção de um evento, aniversário ou mesmo festa com qualidade.

ALUGUEL DA MESA – Esta tem um caráter de facilitar o evento que pode ocorrer ou não no ambiente da empresa, propiciando ao cliente um material de qualidade e fácil locomoção e a preço baixo.

ALUGUEL DA CADEIRA – Um item acessório que é muito procurado por clientes que tem um instinto familiar maior e gostam de fazer seus eventos em casa, porém como não têm disponível tal produto, a empresa busca facilitar a satisfação da necessidade deste cliente.

BOLA DE VÔLEI – Este é um item que devido a verificação da prática esportiva com material de qualidade, propomos por meio do aluguel não apenas da arena mas da respectiva bola também para que o cliente saia satisfeito com os produtos ofertados pela empresa.

BOLA DE FUTEBOL - Este é um item que devido a verificação da prática esportiva com material de qualidade, propomos por meio do aluguel não apenas da arena mas da respectiva bola também para que o cliente saia satisfeito com os produtos ofertados pela empresa.

ÁGUA – Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente.

FANTA UVA PET - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

FANTA UVA LATINHA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

COCA-COLA PET - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

COCA-COLA LATINHA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

GUARANA ANTARCTICA PET - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

GUARANÁ ANTARCTICA LATINHA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SPRITE PET - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SPRITE LATINHA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SUCO INDUSTRIALIZADO - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SUCO DE LARANJA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SUCO DE CUPUAÇU - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SUCO DE MARACUJÁ - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

PIPOCA SALGADA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SKILHOS - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

BATATA PALHA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também

para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

CALABRESA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SCHIN GRADE - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SCHIN LATINHA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

ANTARCTICA GRADE - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

ANTARCTICA LATINHA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SKOL GRADE - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SKOL LATINHA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

BATIDA DE MORANGO - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

BATIDA DE ABACAXI - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

LICOR MENTA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

LICOR CEREJA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

BIRINIGHTH - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

SYN LEMON - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os

que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

CAIPIRINHA - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

WISK - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

PIPOCA DOCE - Este produto é colocado a disposição não apenas de nossos clientes que alugaram nosso espaço para práticas desportivas mas também para os que vem assisti-los, tendo em vista também o caráter de melhoria da saúde utilizamos produtos com qualidade em nosso ambiente, como é o caso deste.

- ESPECIFICAÇÃO E REQUISITOS TÉCNICOS

Todos os materiais alimentícios utilizados pela empresa são armazenados em ambientes refrigerados com temperaturas baixas para que sejam conservados, alguns materiais alimentícios não são comprados para estocagem, tendo em vista seu caráter de perecimento, logo compramos uma determinada quantidade que atesta mais qualidade pois é fresca. Seguimos padrões de limpeza rígidos pois não pretendemos obter nenhum tipo de marketing negativo, devido nossos esforços buscamos sempre o aperfeiçoamento não apenas para nos manter no mercado mas também para trazermos uma alternativa de lazer ou apenas momentos de alegria coletiva.

- VANTAGENS COMPETITIVAS

Prezamos pela qualidade, por si só isto já nos diferencia, no entanto nossos concorrentes são apenas bares pequenos sem nenhuma legalização, destacamos logo a sede campestre dos estivadores como um concorrente, fora este nenhum outro proporciona as vantagens de ambiente, preço (devido sermos uma empresa e não um barzinho constituído para arrecadar uma fonte de renda mesmo que pequena) trabalhamos como uma empresa e buscamos comprar em quantidades que possamos estocar isso significa que obtemos vantagem sobre estes botequins menores que estão ao redor da empresa, com isso o preço se torna uma vantagem, temos também a redução dos custos com a agregação de produtos diversos em nossa empresa um ambiente limpo grande e com determinada segurança são o que nos destacam da concorrência.

PLANO DE MARKETING

– ANÁLISE SETORIAL

– CARACTERIZAÇÃO DO SETOR

Devido a faixa etária local do arredor da empresa e dos hábitos e costumes locais de práticas desportivas e de relacionamento social existe uma demanda que não é atendida, logo a empresa SHOW DE BOLA nasce com o intuito de proporcionar diversão, alegria, integração e com isso suprir a demanda existente ao arredor do empreendimento.

Existe uma energia na população local que procura uma fuga de forma sadia a encontrada é pelo esporte, pois já existem campeonatos de futebol que ocorrem entre os futuros clientes, logo com a entrada no mercado promissor que a princípio tem como concorrente apenas os comerciantes de bebidas e derivados, porém no serviço de aluguel da quadra não existe concorrência local.

4.1.2 – LIMITAÇÃO E ENTRAVES DO SETOR

Temos a princípio a cultura da uma cliente-lá que busca o que oferecemos em locais mais distantes, essa é nossa maior dificuldade inicial, devido ninguém se interessar pelo bairro os moradores das redondezas passaram a se dirigir a ambientes mais distantes.

- BARRERAS DE ENTRADA NO MERCADO

O investimento inicial que nos deixa de certa maneira fragilizados, e o marketing vocal relativamente baixo no começo (devido a procura já enraizada na mente do cliente de ambientes concorrentes em locais relativamente longe) são as maiores barreiras para o investimento. A existência de uma quadra gratuita (localizada próximo ao empreendimento) para uso da população também é um fato a ser destacado como dificuldade e ser enfrentada.

- ANÁLISE DE MERCADO

4.2.1 – MERCADO CONSUMIDOR

4.2.1.1 – CARACTERÍSTICAS

Na comunidade existe um centro comunitário que tenta sempre inserir na vida dos que em seu redor moram, é uma delas é o lazer por meio de praticas desportivas.

Existe logicamente as dificuldades já elencadas anteriormente, porém quem não pagaria para jogar futebol em um ambiente agradável, coberto e com materiais de boa qualidade a preços acessíveis, sendo possível ajudar na promoção destas praticas desportivas com o centro comunitário nos campeonatos de futebol existentes, e quem sabe alugar o salão para a prática de karatê ou judô (modalidades que o centro comunitário luta porém ainda não conseguiu implantar e hoje estes ocorrem em locais improvisados).

Com relação ao comércio de bebidas percebemos que nos arredores já existem muitos concorrentes, porém a comunidade local prioriza a qualidade de atendimento, o preço, e o ambiente. Pontos nos quais a empresa se destaca.

4.2.1.2 – OPORTUNIDADES E AMEAÇAS

O destaque dado pelos idealizadores do projeto foi o trabalho em forma de parceria, primeiro com a ajuda do centro comunitário local (o que serviria a princípio como veículo de propaganda para os futuros clientes) tanto para prática de futebol, vôlei, quanto a prática de artes marciais (aproveitando o espaço salão para tal) dinamizando assim as transações efetuadas pela empresa.

Com a comunidade sabendo que a SHOW DE BOLA existe, a operacionalização da empresa com o cliente diretamente ocorrerá, principalmente com a promoção de shows como pagodes, festas bregueiras que utilizem o espaço do salão da empresa e o palco nele construído.

Visamos uma gama de oportunidades para que a empresa consiga se solidificar e entrar no gosto da população.

- MERCADO CONCORRENTE

- DESCRIÇÃO DOS CONCORRENTES

Seus concorrentes são em suma bares que estão localizados ao seu redor, que tem um ambiente depreciativo e não apenas por isso mas também pela qualidade de atendimento, conquistaram um mercado pequeno.

Seu maior concorrente potencial a princípio é a sede campestre dos estivadores, porém esta funciona com uma sazonalidade relativamente grande.

No mercado ao redor não existe concorrência para o empreendimento de aluguel da arena, apenas para o comércio de bebidas e comidas, sendo que estes são muitos, porém pequenos (visualizando este mercado atendido por muitos pequenos bares, percebemos que este mercado é exigente e amplo).

– COMERCIALIZAÇÃO

4.3.1 – ESTRATÉGIA DE MARKETING

A SHOW DE BOLA fará um marketing local a princípio utilizando estratégias de promoções da arena (o que será melhor explicado mais a frente), e para sua promoção de festas e pagodes trará bandas que foquem nas idades de 18 a 30 anos de idade com propaganda em pontos específicos da cidade, além de cobrar pela entrada em determinadas festas para dar um determinado nível a cliente-lá buscando proporcionar a segurança dos que dentro da empresa se encontram.

4.2.2 – metas e prazos

Os funcionários e a própria empresa viverá com base em metas pré-estabelecidas pelos sócios, o que facilitará o controle contábil e a análise da evolução da empresa.

Metas totalmente possíveis de serem conquistadas, para que não haja a perda do foco do objetivo a ser alcançado (objetivo traçado em conjunto com os sócios, visando o crescimento e consolidação do empreendimento).

5 Operação

5.1 DADOS SOBRE A EMPRESA

SHOW DE BOLA

5.1.1 - APRESENTAÇÃO

O projeto consta de uma arena com 2 (dois) campos de futebol (que podem ser utilizados como quadra de vôlei de areia também); com um bar (que venderá bebidas diversas, petiscos e tira-gostos); um salão de festas com palco

para apresentações de bandas que também poderá ser alugado para outros eventos festivos (aniversários, confraternizações, reuniões etc.).

A arena para os eventos esportivos funcionará de acordo com a tabela abaixo:

Horários	Segund a	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábad o	Domingo
09:00 h as 14:00 h	X	X	X	X	X	X	X
14:00 h as 18:00 h	X	X	X	X	X	X	X
18:00 h as 00:00 h	X	X	X	(*)	(*)	(*)	(*)

(*) A Arena não será disponibilizada para esses horários devido a programação das festas serem realizadas nos mesmos. Sendo que as mesmas começaram a partir das 19:30 hrs.

5.1.2 - LOCAL DE IMPLANTAÇÃO DO PROJETO

Rodovia Mario Covas, número 91 em frente ao Conjunto Pedro Teixeira, próximo a Augusto Montenegro.

O local foi escolhido levando em consideração à facilidade de acesso por parte do público alvo, pois o mesmo conta com pontos de táxis, moto-táxi e coletivos existentes em frente ao local. Sem falar num público farto tanto para fazer uso da atividade secundária da empresa, pois, hoje o este público tem de se deslocar para ter acesso a ambientes de descontração, quanto para a utilização do complexo esportivo que até o momento não tem concorrência próxima porém tem uma demanda farta.

5.1.3 - PÚBLICO ALVO

Para este projeto o uso do complexo esportivo terá como público alvo todas as faixas etárias, sendo mais direcionado para jovens a partir dos 18 anos.

5.1.4 - ATIVIDADE PRINCIPAL

Locação do complexo esportivo para o publico interessado de acordo com a faixa de horário e preços a ser determinada em uma análise dos custos do projeto.

5.1.5 - ATIVIDADE SECUNDÁRIA

Utilização do espaço (aluguel) de acordo com os eventos festivos a serem determinados pela administração.

As festas ocorreram todas ou quase todas as quintas, sextas, sábados e domingos; o que ocupará o salão de festas para os shows do dia.

6. DADOS FINANCEIROS

6.1 – INVESTIMENTO INICIAL

A empresa foi criada com uma subscrição de capital de 132.000,00 reais, porém este não foi integralizado de pronto totalmente, a ordem desta integralização fará jus ao empreendimento para que sua funcionalização seja eficiente.

6.2 – BALANÇO DE ABERTURA

Para sua criação apresenta-se o seguinte balanço:

BALANÇO DE ABERTURA DA EMPRESA SHOW DE BOLA LTDA			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	<u>15.511,50</u>	CIRCULANTE	<u>11.312,00</u>

<i>DISPONÍVEL</i>	13.093,50	FORNECEDORES	2.418,00
CAIXA	1.868,50	CONTAS A PAGAR	8.894,00
BANCOS	11.225,00		
<i>ESTOQUES</i>	2.418,00		
PRODUTOS ACABADOS	718,00		
MATERIAL SECUNDARIO	1.700,00		
PERMANENTE	<u>92.800,50</u>		
<i>IMOBILIZADO</i>	<i>74.350,00</i>		
MAQUINAS E EQUIPAMENTOS	9.350,00		
TERRENOS	65.000,00		
<i>DIFERIDO</i>	18.450,50	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	<u>97.000,00</u>
GASTOS PRÉ-OPERACIONAIS	18.450,50	<i>CAPITAL SOCIAL</i>	132.000,00
		CAPITAL A INTEGRALIZAR	(35.000,00)
TOTAL	108.312,00	TOTAL	108.312,00

6.3 – QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

Revelamos neste ponto as necessidades que a empresa tende a arcar para comercialização de produtos e serviços.

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

CUSTOS VARIÁVEIS

Produtos	Unidade	Quantidade	Custo Var. Unit.	Custo V. Total
ALUGUEL DA ARENA				-
REDE DE VÔLEI		3	75,00	225,00
REDE		5	73,00	365,00
				-
ALUGUEL DO SALÃO				-
				-
ALUGUEL MESA				-

MESA		22	-	-
				-
ALUGUEL CADEIRA				-
CADEIRA		88	-	-
				-
BOLA DE VÔLEI				-
BOLA DE VÔLEI		4	68,00	272,00
				-
BOLA DE FUTEBOL				-
BOLA DE FUTEBOL		4	78,00	312,00
ÁGUA				
ÁGUA	CAIXA	50	8,50	425,00
				-
REFRIGERANTE				
FANTA UVA	PET 2 LT	10	12,00	120,00
RATEIO 1				2,14
				-
FANTA UVA	LATA	20	15,00	300,00
RATEIO 1				2,14
FANTA LARANJA	PET 2 LT	10	15,00	150,00
RATEIO 1				2,14
FANTA LARANJA	LATA	20	15,00	300,00
RATEIO 1				2,14
COCA-COLA	PET 2 LT	10	13,00	130,00
RATEIO 1				2,14
COCA-COLA	LATA	20	15,00	300,00
RATEIO 1				2,14
				-
GUARANÁ ANTARCTICA	PET 2 LT	10	13,00	130,00
RATEIO 1				2,14
				-
GUARANÁ ANTARCTICA	LATA	20	17,70	354,00
RATEIO 1				2,14
				-
SPRITE	PET 2 LT	10	13,00	130,00
RATEIO 1				2,14
				-

SPRITE	LATA	20	15,00	300,00
RATEIO 1				2,14
				-
SUCO INDUSTRIALIZADO				-
SUCO	PACOTE	50	12,00	600,00
				-
SUCO NATURAL				-
LARANJA	KILO	50	1,50	75,00
GELO	SACO	4	2,50	10,00
RATEIO 2				1,88
				-
CUPUAÇU	KILO	20	6,00	120,00
GELO	SACO	3	2,50	7,50
RATEIO 2				1,88
				-
MARACUJÁ	KILO	15	2,00	30,00
GELO	SACO	3	2,50	7,50
RATEIO 2				1,88
				-
PIPOCA SALGADA				-
PIPOCA SALGADA	PACOTE	10	1,50	15,00
				-
PIPOCA DOCE				-
PIPOCA DOCE		10	1,50	15,00
				-
SKILHOS				-
SKILHOS	PACOTE	15	1,70	25,50
				-
BATATA PALHA				-
BATATA PALHA	PACOTE	25	3,20	80,00
				-
CALABRESA				-
CALABRESA	KILO	60	7,00	420,00
CEBOLA	KILO	20	1,25	25,00
AZEITONA	LATA	30	2,23	66,90
VASILHA		17	0,80	13,60
PALITO	PACOTE	6	0,80	4,80
				-
CERVEJA				-
SCHIN	GRADE	11	36,00	396,00
RATEIO 1				1,88
				-
SCHIN	LATINHA (PACOTE)	16	17,00	272,00
				-
ANTARCTICA	GRADE	14	40,00	560,00
RATEIO 1				1,88
				-

ANTARCTICA	LATINHA (PACOTE)	19	16,00	304,00
				-
SKOL	GRADE	10	40,00	400,00
RATEIO 1				1,88
				-
SKOL	LATINHA (PACOTE)	12	16,00	192,00
				-
				-
BATIDAS				-
<i>MORANGO</i>	KILO	20	5,00	100,00
LEITE CONDENSADO	LATA	4	2,40	9,60
CACHAÇA	GARRAFA	5	5,50	27,50
GELO	SACO	5	2,50	12,50
RATEIO 2				1,88
				-
<i>ABACAXI</i>	KILO	10	3,00	30,00
LEITE CONDENSADO	LATA	4	2,40	9,60
CACHAÇA	GARRAFA	5	5,50	27,50
GELO	SACO	5	2,50	12,50
RATEIO 2				1,88
				-
<i>LICOR MENTA</i>	GARRAFA	5	15,00	75,00
LEITE CONDENSADO	LATA	4	2,40	9,60
CACHAÇA	GARRAFA	5	5,50	27,50
GELO	SACO	5	2,50	12,50
RATEIO 2				1,88
				-
<i>LICOR CEREJA</i>	GARRAFA	4	14,50	58,00
LEITE CONDENSADO	LATA	4	2,40	9,60
CACHAÇA	GARRAFA	5	5,50	27,50
GELO	SACO	5	2,50	12,50
RATEIO 2				1,88
				-
ICE'S				-
BIRINIGHT	CAIXA	12	15,00	180,00
				-
SYN LEMON	CAIXA	12	10,00	120,00
				-
CAIPIRINHA				-
LIMÃO	KILO	12	1,50	18,00
CACHAÇA	GARRAFA	30	4,50	135,00
AÇUCAR	KILO	20	1,80	36,00
GELO	SACO	10	2,50	25,00
RATEIO 1				1,88
				-
WISK				-
WISK	GARRAFA	8	45,00	

				360,00
GELO	SACO	6	2,50	15,00
RATEIO 2				1,88
				-
				-
Total dos Custos			822,08	8.847,13

CUSTOS FIXOS

DESCRIÇÃO	QUANT.	UNIDADE	VL. UNIT.	VL. TOTAL
DESINFETANTE	1	PACOTE	6,00	6,00
DETERGENTE	1	PACOTE	5,20	5,20
BALDE	4	UNIDADE	2,00	8,00
VASSOURA	3	UNIDADE	2,50	7,50
PÁ DE LIXO	2	UNIDADE	0,90	1,80
ESCORREDOR	2	UNIDADE	2,50	5,00
LUZ	180	KW/H	1,89	340,20
ÁGUA	130	M3	2,33	302,90
CONTADOR	1	HONORÁRIO	500,00	500,00
FUNCIONÁRIO	3	SALÁRIO	400,00	1.200,00
IPTU	1	COTA ÚNICA	225,00	225,00
SEGURANÇA	1	HONORÁRIO	300,00	300,00
CELULAR	1	CONTA FIXA	50,00	50,00
TOTAL DOS CUSTOS			1.498,32	2.951,60

6.4 – PREÇO DE VENDA

Buscamos demonstrar que os preços são acessíveis e podem concorrer com o mercado já existente (concorrentes).

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO

PRODUTO	CT P/ UNID	PREÇO DE VENDA
ALUGUEL DA ARENA	9,62	40,08
ALUGUEL DO SALÃO	4,92	12,61
ALUGUEL DA MESA	0,17	0,20
ALUGUEL DA CADEIRA	0,04	0,10
BOLA DE VÔLEI	2,51	3,92
BOLA DE FUTEBOL	2,80	3,88
ÁGUA	0,42	0,98

FANTA UVA PET	3,23	3,82
FANTA UVA LATINHA	1,56	1,96
FANTA LARANJA PET	3,73	4,69
FANTA LARANJA LATINHA	1,56	1,96
COCA-COLA PET	3,40	4,27
COCA-COLA LATINHA	1,56	1,96
GUARANÁ ANTARCTICA PET	3,40	4,27
GUARANÁ ANTARCTICA LATINHA	1,78	2,24
SPRITE PET	3,40	4,27
SPRITE LATINHA	1,56	1,96
SUCO INDUSTRIALIZADO	1,12	1,89
SUCO DE LARANJA	0,80	1,89
SUCO CUPUAÇU	1,27	2,03
SUCO MARACUJÁ	1,89	2,71
PIPOCA SALGADA	0,44	0,53
SKILHOS	0,44	0,59
BATATA PALHA	0,62	0,85
CALABRESA	1,44	2,30
SCHIN GRADE	1,79	2,25
SCHIN LATINHA	1,80	2,42
ANTARCTICA GRADE	1,89	2,38
ANTARCTICA LATINHA	1,66	2,08
SKOL GRADE	1,98	2,34
SKOL LATINHA	1,85	2,18
BATIDA MORANGO	1,88	3,00
BATIDA ABACAXI	3,11	3,90
LICOR MENTA	1,25	2,00
LICOR CEREJA	1,62	2,59
BIRINIGHT	2,35	3,15
SYN LEMON	1,79	3,01
CAIPIRINHA	0,39	1,71
WISK	2,25	3,02
PIPOCA DOCE	0,44	0,53
TOTAL		142,54

6.5 – PONTO DE EQUILÍBRIO

Buscamos deixar claro que as metas estabelecidas pelos sócios para os passos do empreendimento para o crescimento da organização buscará avaliar se o mínimo a ser vendido foi conseguido.

CÁLCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO

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

Preço de Venda/Unid
Custos + Despesas Variáveis/Unid

Custos + Despesas Fixas/Mês
Margem de Contribuição Unitária
Ponto de Equilíbrio/Unid

$$PE \text{ em R\$} = PV \text{ unit} \times Qt \text{ no PE}$$

PRODUTOS	PREÇO DE VENDA	Custos Variáveis Unitários	Custos Fixos Mensal	Margem de Contribuição Unitária	Ponto de Equilíbrio Unitario
ALUGUEL DA ARENA	40,08	8,55	73,79	31,53	2,34
ALUGUEL DO SALÃO	12,61	-	73,79	12,61	5,85
ALUGUEL DA MESA	0,20	-	73,79	0,20	361,58
ALUGUEL DA CADEIRA	0,10	-	73,79	0,10	774,40
BOLA DE VÔLEI	3,92	1,97	73,79	1,94	37,95
BOLA DE FUTEBOL	3,88	2,26	73,79	1,62	45,50
ÁGUA	0,98	0,35	73,79	0,62	118,41
FANTA UVA PET	3,82	2,00	73,79	1,82	40,52
FANTA UVA LATINHA	1,96	1,25	73,79	0,71	104,17
FANTA LARANJA PET	4,69	2,50	73,79	2,19	33,70
FANTA LARANJA LATINHA	1,96	1,25	73,79	0,71	104,17
COCA-COLA PET	4,27	2,17	73,79	2,10	35,07
COCA-COLA LATINHA	1,96	1,25	73,79	0,71	104,17
GUARANÁ ANTARCTICA PET	4,27	2,17	73,79	2,10	35,07
GUARANÁ ANTARCTICA LATINHA	2,24	1,48	73,79	0,77	96,30
SPRITE PET	4,27	2,17	73,79	2,10	35,07
SPRITE LATINHA	1,96	1,25	73,79	0,71	104,17
SUCO INDUSTRIALIZADO	1,89	1,00	73,79	0,89	83,25
SUCO DE LARANJA	1,89	0,43	73,79	1,45	50,73
SUCO CUPUAÇU	2,03	0,81	73,79	1,22	60,38
SUCO MARACUJÁ	2,71	0,66	73,79	2,06	35,88
PIPOCA SALGADA	0,53	0,08	73,79	0,45	163,91

SKILHOS	0,59	0,11	73,79	0,48	154,13
BATATA PALHA	0,85	0,32	73,79	0,53	139,72
CALABRESA	2,30	1,26	73,79	1,04	71,12
SCHIN GRADE	2,25	1,51	73,79	0,74	99,80
SCHIN LATINHA	2,42	1,42	73,79	1,00	73,81
ANTARCTICA GRADE	2,38	1,67	73,79	0,71	104,44
ANTARCTICA LATINHA	2,08	1,33	73,79	0,75	98,37
SKOL GRADE	2,34	1,67	73,79	0,67	110,11
SKOL LATINHA	2,18	1,33	73,79	0,85	86,79
BATIDA MORANGO	3,00	1,26	73,79	1,74	42,41
BATIDA ABACAXI	3,90	1,63	73,79	2,28	32,43
LICOR MENTA	2,00	0,79	73,79	1,21	60,92
LICOR CEREJA	2,59	1,09	73,79	1,50	49,23
BIRINIGHT	3,15	1,67	73,79	1,49	49,65
SYN LEMON	3,01	1,11	73,79	1,90	38,77
CAIPIRINHA	1,71	0,29	73,79	1,43	51,73
WISK	3,02	1,88	73,79	1,14	64,78
PIPOCA DOCE	0,53	0,08	73,79	0,45	163,91

6.6 – MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

A margem de contribuição por unidade aqui representada é a diferença entre a Receita e o Custo Variável de cada produto, que demonstra o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo de aquisição (não sendo levado em consideração as despesa fixas).

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Produtos	Preço de Venda	Custos Variáveis	Margem de Contribuição
----------	----------------	------------------	------------------------

ALUGUEL DA ARENA	40,08	8,55	31,53
ALUGUEL DO SALÃO	12,61	-	12,61
ALUGUEL DA MESA	0,20	-	0,20
ALUGUEL DA CADEIRA	0,10	-	0,10
BOLA DE VÔLEI	3,92	1,97	1,94
BOLA DE FUTEBOL	3,88	2,26	1,62
ÁGUA	0,98	0,35	0,62
FANTA UVA PET	3,82	2,00	1,82
FANTA UVA LATINHA	1,96	1,25	0,71
FANTA LARANJA PET	4,69	2,50	2,19
FANTA LARANJA LATINHA	1,96	1,25	0,71
COCA-COLA PET	4,27	2,17	2,10
COCA-COLA LATINHA	1,96	1,25	0,71
GUARANÁ ANTARCTICA PET	4,27	2,17	2,10
GUARANÁ ANTARCTICA LATINHA	2,24	1,48	0,77
SPRITE PET	4,27	2,17	2,10
SPRITE LATINHA	1,96	1,25	0,71
SUCO INDUSTRIALIZADO	1,89	1,00	0,89
SUCO DE LARANJA	1,89	0,43	1,45
SUCO CUPUAÇU	2,03	0,81	1,22
SUCO MARACUJÁ	2,71	0,66	2,06
PIPOCA SALGADA	0,53	0,08	0,45
SKILHOS	0,59	0,11	0,48
BATATA PALHA	0,85	0,32	0,53
CALABRESA	2,30	1,26	1,04
SCHIN GRADE	2,25	1,51	0,74
SCHIN LATINHA	2,42	1,42	1,00
ANTARCTICA GRADE	2,38	1,67	0,71
ANTARCTICA LATINHA	2,08	1,33	0,75

SKOL GRADE	2,34	1,67	0,67
SKOL LATINHA	2,18	1,33	0,85
BATIDA MORANGO	3,00	1,26	1,74
BATIDA ABACAXI	3,90	1,63	2,28
LICOR MENTA	2,00	0,79	1,21
LICOR CEREJA	2,59	1,09	1,50
BIRINIGHT	3,15	1,67	1,49
SYN LEMON	3,01	1,11	1,90
CAIPIRINHA	1,71	0,29	1,43
WISK	3,02	1,88	1,14
PIPOCA DOCE	0,53	0,08	0,45

6.7 – FLUXO DE CAIXA E FATURAMENTO

Tentamos uma certa evolução e controle patrimonial com a utilização do fluxo de caixa acompanhando a performance do empreendimento e seu efetivo controle financeiro.

A seguir o fluxo de caixa mensal:

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA EMPRESARIAL

FLUXO DE CAIXA (MENSAL)													
ENTRADA	1 MÊS	2 MÊS	3 MÊS	4 MÊS	5 MÊS	6 MÊS	7 MÊS	8 MÊS	9 MÊS	10 MÊS	11 MÊS	12 MÊS	TOTAL
SALDO ANTERIOR	13.093,50	16.607,69	15.130,84	22.879,13	21.084,91	19.090,69	17.399,75	12.430,33	5.215,77	4.839,84	4.201,99	1.340,02	153.314,45
FATURAMENTO	14.475,30	15.905,49	15.131,44	15.296,77	15.400,37	16.116,68	14.478,72	15.467,03	16.014,83	20.067,22	16.102,86	17.434,64	191.891,35
SÁIDAS													
CUSTOS VARIÁVEIS													
PAGAMENTO DE FORNECEDORES	4.201,50	5.701,50	10.201,50	5.701,50	5.701,50	7.201,50	7.201,50	10.201,50	5.701,50	5.701,50	5.701,50	5.701,50	78.919,00
ENCARGOS DE SALÁRIOS		96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	1.056,00
EMPRÉSTIMOS			(2.187,50)					1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	(5.000,00)
INTEGRALIZAÇÃO			(2.187,50)							(2.187,50)			(8.750,00)
PRO-LABORE		1.140,00	1.140,00	1.140,00	1.140,00	1.140,00	1.140,00	1.140,00	1.140,00	1.140,00	1.140,00	1.140,00	12.540,00
PGTO DAS		641,94	707,38	673,32	680,20	678,28	714,24	634,75	685,68	710,27	1.116,49	898,58	8.141,15
ALUGUEL DA ARENA	513,04	598,55	555,80	564,35	540,49	581,45	427,54	555,80	581,45	598,55	555,80	564,35	6.601,16
ALUGUEL DO SALAO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALUGUEL DA MESA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALUGUEL DA CADEIRA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
BOLA DE VOLEI	118,26	108,41	130,09	116,29	94,61	98,55	118,26	122,20	104,46	100,52	118,26	128,12	1.358,03
BOLA DE FUTEBOL	135,65	146,96	122,09	137,91	153,74	140,17	135,65	135,65	133,39	144,70	115,30	135,65	1.636,87
AGUA	301,04	325,33	343,19	389,58	283,33	272,00	345,31	354,88	389,58	394,30	344,98	425,00	4.163,60
FANTA UVA PET	96,00	132,00	90,00	90,00	90,00	208,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	1.246,00
FANTA UVA LATINHA	247,50	325,00	318,75	288,75	306,25	301,25	281,25	302,50	321,25	302,50	291,25	305,00	3.591,25
FANTA LARANJA PET	127,50	150,00	165,00	137,50	122,50	197,50	140,00	145,00	150,00	145,00	130,00	177,50	1.787,50
FANTA LARANJA LATINHA	255,00	312,50	326,25	281,25	303,75	310,00	298,75	302,50	308,75	281,25	302,50	310,00	3.592,50
COCA-COLA PET	117,00	108,33	104,00	112,67	130,00	97,50	93,17	108,33	88,83	112,67	108,33	117,00	1.297,83
COCA-COLA LATINHA	262,50	331,25	273,75	271,25	347,50	307,50	295,00	307,50	295,00	297,50	297,50	306,25	3.592,50
GUARANA ANTARCTICA PET	117,00	108,33	104,00	112,67	130,00	97,50	93,17	108,33	88,83	112,67	108,33	117,00	1.297,83
GUARANA ANTARCTICA LATINHA	309,75	390,88	323,03	320,08	410,05	362,85	348,10	362,85	348,10	351,05	351,05	361,38	4.239,15
SPRITE PET	117,00	108,33	104,00	112,67	130,00	97,50	93,17	108,33	88,83	112,67	108,33	117,00	1.297,83
SPRITE LATINHA	262,50	331,25	273,75	271,25	347,50	307,50	295,00	307,50	295,00	297,50	297,50	306,25	3.592,50
SUCO INDUSTRIALIZADO	358,00	358,00	358,00	358,00	358,00	358,00	358,00	358,00	358,00	358,00	358,00	358,00	4.596,00
SUCO DE LARANJA	47,78	53,96	59,54	41,27	51,28	59,58	43,90	81,23	59,58	59,54	65,16	81,23	701,52
SUCO CUPUAÇU	77,63	91,37	80,86	79,24	76,82	101,88	114,01	92,18	77,63	109,16	83,29	101,07	1.085,13
SUCO MARACUJA	24,28	26,25	24,94	16,41	24,28	27,56	24,94	16,41	21,00	17,72	21,66	26,25	271,69
PIPOCA SALGADA	12,98	13,50	14,18	13,20	12,68	12,98	13,95	14,85	11,93	13,20	12,98	14,85	161,25
SKILHOS	24,25	20,40	22,10	21,87	22,67	23,80	24,25	22,10	21,08	24,48	22,21	22,67	271,89
BATATA PALHA	60,80	67,20	64,32	63,36	58,56	60,80	65,60	73,60	62,72	64,00	94,08	64,32	799,36
CALABRESA	400,25	353,53	373,74	334,59	402,78	505,05	386,36	273,99	488,63	1.776,51	415,40	484,85	6.195,67
SCHIN GRADE	289,36	271,28	343,62	260,43	361,70	311,07	249,58	289,36	379,79	282,13	325,53	397,88	3.761,73
SCHIN LATINHA	153,00	246,50	136,00	153,00	170,00	204,00	204,00	170,00	238,00	1.224,00	153,00	229,50	3.281,00
ANTARCTICA GRADE	401,34	441,47	341,14	401,34	461,54	357,19	401,34	441,47	521,74	389,30	561,88	381,27	5.101,02
ANTARCTICA LATINHA	160,00	144,00	176,00	192,00	168,00	190,40	160,00	176,00	216,00	160,00	176,00	224,00	2.142,40
SKOL GRADE	361,69	341,59	317,48	401,88	337,58	361,69	301,41	401,88	361,69	321,50	317,48	361,69	4.187,54
SKOL LATINHA	123,00	152,00	150,40	160,00	121,60	155,20	123,00	144,00	148,80	160,00	128,00	155,20	1.731,20
BATIDA MORANGO	118,66	143,90	126,23	121,18	127,49	146,43	143,90	118,66	141,38	135,07	118,66	150,21	1.591,75
BATIDA ABACAXI	50,51	57,03	65,18	44,00	40,74	63,55	68,44	50,51	60,29	70,07	58,66	73,33	702,31
LICOR MENTA	104,34	114,62	79,05	120,94	120,15	110,67	104,34	77,47	79,05	113,04	120,94	117,78	1.262,38
LICOR CEREJA	87,58	99,62	109,48	83,20	108,38	87,58	102,91	104,00	87,58	109,48	87,58	102,91	1.170,29
BIRINIGHT	135,00	133,50	150,00	157,50	135,00	142,50	180,00	150,00	159,00	127,50	145,50	163,50	1.779,00
SYN LEMON	100,00	89,00	90,00	100,00	98,00	115,00	97,00	118,00	100,00	110,00	120,00	109,00	1.246,00
CAIPIRINHA	145,36	179,90	156,29	186,52	160,90	191,98	143,92	173,56	154,28	177,59	198,61	189,68	2.058,58
WISK	267,58	188,44	220,47	224,24	267,58	180,90	186,55	211,05	192,21	173,36	369,34	243,08	2.724,81
PIPOCA DOCE	12,98	13,50	14,18	13,20	12,68	12,98	13,95	14,85	11,93	13,20	12,98	14,85	161,25
TOTAL	10.702,61	14.657,54	4.663,35	14.364,39	14.669,79	15.087,83	16.215,55	19.956,79	13.670,95	17.978,47	16.240,03	14.476,19	173.189,48
CUSTOS FIXOS													
DESINFETANTE	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	72,00
DETERGENTE	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	62,40
BALDE	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	96,00
VASSOURA	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	90,00
PA DE LIXO	1,80			1,80			1,80			1,80			7,20
ESCORREDOR	5,00	5,00		5,00	5,00		5,00	5,00		5,00	5,00		40,00
LUZ		340,20	340,20	340,20	340,20	340,20	340,20	340,20	340,20	340,20	340,20	340,20	3.742,20
AGUA		302,90	302,90	302,90	302,90	302,90	302,90	302,90	302,90	302,90	302,90	302,90	3.331,90
CONTADOR		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	5.000,00
FUNCIONARIO		1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	13.200,00
IPTU		225,00											225,00
SEGURANÇA		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.000,00
CELULAR		50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	550,00
TOTAL	258,50	2.724,80	2.719,80	2.726,60	2.724,80	2.719,80	2.726,60	2.724,80	2.719,80	2.726,60	2.724,80	2.719,80	30.216,70
TOTAL DE SAÍDA	10.961,11	17.382,34	7.383,15	17.090,99	17.394,59	17.807,63	19.448,15	22.681,59	16.390,75	20.705,07	18.964,83	17.195,99	203.406,18
SALDO DO CAIXA	16.607,69	15.130,84	22.879,13	21.084,91	19.090,69	17.399,75	12.430,33	5.215,77	4.839,84	4.201,99	1.340,02	1.578,67	1.578,67

FATURAMENTO	PREÇO DE VENDA X QUANTIDADE DE PRODUTO VENDIDO												
	1 MÊS	2 MÊS	3 MÊS	4 MÊS	5 MÊS	6 MÊS	7 MÊS	8 MÊS	9 MÊS	10 MÊS	11 MÊS	12 MÊS	TOTAL
ALUGUEL DA ARENA	2.405,04	2.805,88	2.605,46	2.645,54	2.384,95	2.725,71	2.004,20	2.605,46	2.725,71	2.805,88	2.605,46	2.645,54	30.944,80
ALUGUEL DO SALAO	126,14	113,52	163,98	113,52	126,14	151,36	138,75	100,91	151,36	126,14	138,75	113,52	1.584,10
ALUGUEL DA MESA	73,79	83,67	78,36	102,04	82,85	82,85	77,55	81,63	80,61	82,65	82,65	85,51	84,69
ALUGUEL DA CADEIRA	73,79	87,47	87,47	87,47	87,47	87,47	87,47	87,47	87,47	87,47	87,47	87,47	1.035,99
BOLA DE VOLEI	224,81	215,34	258,40	231,00	187,83	195,76	234,91	242,74	207,51	199,87	234,91	264,48	2.897,57
BOLA DE FUTEBOL	222,86	252,38	299,67	236,85	250,03	240,73	2						

A seguir o fluxo de caixa anual:

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA EMPRESARIAL

FLUXO DE CAIXA (ANUAL)					
CRESCIMENTO DA RECEITA ANUAL		20%	20%	20%	20%
ENTRADA	1 ANO	2 ANO	3 ANO	4 ANO	5 ANO
SALDO INICIAL	13.093,50				
SALDO ANTERIOR		1.578,67	16.275,79	64.132,78	153.589,22
FATURAMENTO	191.891,35	230.269,62	276.323,54	331.588,25	397.905,90
		INDICE IGP-M 5,9813%			
SAÍDAS					
CUSTOS VARIÁVEIS					
PAGAMENTO DE FORNECEDORES	78.918,00	83.638,32	88.640,98	93.942,86	99.561,87
ENCARGOS DE SALÁRIOS	1.056,00	1.119,16	1.186,10	1.257,05	1.332,24
EMPRESTIMOS	(5.000,00)	(5.299,07)	(5.616,02)	(5.951,93)	(6.307,93)
INTEGRALIZAÇÃO	(8.750,00)	(9.273,36)	(9.828,03)	(10.415,88)	(11.038,88)
PRO-LABORE	12.540,00	13.290,06	14.084,97	14.927,44	15.820,29
PGTO DAS	8.141,15	8.628,10	9.144,17	9.691,11	10.270,76
ALUGUEL DA ARENA	6.601,16	6.995,99	7.414,45	7.857,93	8.327,93
ALUGUEL DO SALÃO	-	-	-	-	-
ALUGUEL DA MESA	-	-	-	-	-
ALUGUEL DA CADEIRA	-	-	-	-	-
BOLA DE VÔLEI	1.358,03	1.439,26	1.525,34	1.616,58	1.713,27
BOLA DE FUTEBOL	1.636,87	1.734,78	1.838,54	1.948,51	2.065,05
ÁGUA	4.169,60	4.419,00	4.683,31	4.963,44	5.260,32
FANTA UVA PET	1.246,00	1.320,53	1.399,51	1.483,22	1.571,94
FANTA UVA LATINHA	3.591,25	3.806,05	4.033,70	4.274,97	4.530,67
FANTA LARANJA PET	1.787,50	1.894,42	2.007,73	2.127,81	2.255,09
FANTA LARANJA LATINHA	3.592,50	3.807,38	4.035,11	4.276,46	4.532,25
COCA-COLA PET	1.297,83	1.375,46	1.457,73	1.544,92	1.637,33
COCA-COLA LATINHA	3.592,50	3.807,38	4.035,11	4.276,46	4.532,25
GUARANÁ ANTARCTICA PET	1.297,83	1.375,46	1.457,73	1.544,92	1.637,33
GUARANÁ ANTARCTICA LATINHA	4.239,15	4.492,71	4.761,43	5.046,22	5.348,05
SPRITE PET	1.297,83	1.375,46	1.457,73	1.544,92	1.637,33
SPRITE LATINHA	3.592,50	3.807,38	4.035,11	4.276,46	4.532,25
SUCO INDUSTRIALIZADO	4.596,00	4.870,90	5.162,24	5.471,01	5.798,25
SUCO DE LARANJA	701,52	743,48	787,94	835,07	885,02
SUCO CUPUAÇU	1.085,13	1.150,04	1.218,83	1.291,73	1.368,99
SUCO MARACUJÁ	271,69	287,94	305,16	323,41	342,76
PIPOCA SALGADA	161,25	170,89	181,12	191,95	203,43
SKILHOS	271,89	288,15	305,38	323,65	343,01
BATATA PALHA	799,36	847,17	897,84	951,55	1.008,46
CALABRESA	6.195,67	6.566,25	6.959,00	7.375,24	7.816,37
SCHIN GRADE	3.761,73	3.986,73	4.225,19	4.477,91	4.745,74
SCHIN LATINHA	3.281,00	3.477,25	3.685,23	3.905,66	4.139,26
ANTARCTICA GRADE	5.101,02	5.406,13	5.729,49	6.072,18	6.435,38
ANTARCTICA LATINHA	2.142,40	2.270,54	2.406,35	2.550,28	2.702,82
SKOL GRADE	4.187,54	4.438,01	4.703,46	4.984,79	5.282,94
SKOL LATINHA	1.731,20	1.834,75	1.944,49	2.060,80	2.184,06
BATIDA MORANGO	1.591,75	1.686,96	1.787,86	1.894,80	2.008,13
BATIDA ABACAXI	702,31	744,32	788,84	836,03	886,03
LICOR MENTA	1.262,38	1.337,89	1.417,91	1.502,72	1.592,60
LICOR CEREJA	1.170,29	1.240,29	1.314,47	1.393,09	1.476,42
BIRINIGHT	1.779,00	1.885,41	1.998,18	2.117,70	2.244,36
SYN LEMON	1.246,00	1.320,53	1.399,51	1.483,22	1.571,94
CAIPIRINHA	2.058,58	2.181,71	2.312,21	2.450,51	2.597,08
WISK	2.724,81	2.887,79	3.060,51	3.243,57	3.437,58
PIPOCA DOCE	161,25	170,89	181,12	191,95	203,43
TOTAL	173.189,48	183.548,46	194.527,04	206.162,29	218.493,47
CUSTOS FIXOS					
DESINFETANTE	72,00	76,31	80,87	85,71	90,83
DETERGENTE	62,40	66,13	70,09	74,28	78,72
BALDE	96,00	101,74	107,83	114,28	121,11
VASSOURA	90,00	95,38	101,09	107,13	113,54
PÁ DE LIXO	7,20	7,63	8,09	8,57	9,08
ESCORREDOR	40,00	42,39	44,93	47,62	50,46
LUZ	3.742,20	3.966,03	4.203,25	4.454,66	4.721,11
ÁGUA	3.331,90	3.531,19	3.742,40	3.966,25	4.203,48
CONTADOR	5.500,00	5.828,97	6.177,62	6.547,12	6.938,72
FUNCIONÁRIO	13.200,00	13.989,53	14.826,29	15.713,09	16.652,94
IPTU	225,00	238,46	252,72	267,84	283,86
SEGURANÇA	3.300,00	3.497,38	3.706,57	3.928,27	4.163,23
CELULAR	550,00	582,90	617,76	654,71	693,87
TOTAL	30.216,70	32.024,05	33.939,51	35.969,53	38.120,98
TOTAL DE SAÍDA	203.406,18	215.572,51	228.466,55	242.131,82	256.614,45
SALDO DO CAIXA	1.578,67	16.275,79	64.132,78	153.589,22	294.880,68

6.8 – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

É uma demonstração da evolução operacional do empreendimento dentro de um espaço de 05 (cinco anos). Objetivando demonstrar que seu crescimento é possível.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - DRE					
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receita Operacional Bruta	191.891,35	230.269,62	276.323,54	331.588,25	397.905,90
<i>Venda de produtos (líquida do IPI)</i>	34.985,17	41.982,21	50.378,65	60.454,38	72.545,25
<i>Venda de Mercadoria</i>	116.856,40	140.227,68	168.273,22	201.927,86	242.313,43
<i>Venda de Serviços</i>	40.049,78	48.059,73	57.671,68	69.206,01	83.047,21
(-) Deduções da Receita Bruta	(9.112,95)	(12.153,70)	(14.584,44)	(12.153,70)	(12.153,70)
<i>DAS</i>	(9.112,95)	(12.153,70)	(14.584,44)	(12.153,70)	(12.153,70)
= Receita Operacional Líquida	182.778,41	242.423,32	290.907,98	343.741,95	410.059,60
(-) Custos Operacionais da Receita	(117.993,98)	(143.537,70)	(150.740,28)	(154.756,55)	(194.612,52)
<i>Custo Produto Vendido (fixo + variável)</i>	60.046,63	70.527,20	71.043,18	73.527,20	61.933,87
<i>Custo Mercadoria Vendida (fixo + variável)</i>	57.947,35	73.010,50	79.697,10	81.229,35	132.678,65
= Resultado Operacional Bruto	64.784,42	98.885,62	140.167,70	188.985,40	215.447,09
(-) Despesas Operacional	(58.965,05)	(66.865,42)	(93.178,67)	(98.511,88)	(121.453,83)
Despesas Administrativas:					
<i>Salários</i>	14.400,00	14.229,53	15.306,29	16.433,09	16.652,94
<i>Encargos Sociais (INSS/FGTS)</i>	1.152,00	1.138,36	1.224,50	1.314,65	2.292,24
<i>Honorários da Diretoria</i>	13.680,00	13.989,53	14.826,29	15.713,09	16.652,94
<i>Encargos Sociais (INSS/FGTS)</i>	1.094,40	2.189,36	2.320,31	2.459,10	2.606,19
<i>Serviços de Terceiros</i>	9.600,00	9.326,35	25.884,19	10.475,39	11.101,96
<i>gás/água/energia</i>	7.717,20	7.497,22	7.945,65	8.420,91	8.924,59
TRABALISTA					
<i>férias</i>	1.600,00	1.920,00	2.240,00	2.560,00	2.880,00
<i>fgts s/ férias</i>	128,00	153,60	179,20	204,80	230,40
<i>13 salário</i>	1.200,00	1.440,00	1.680,00	1.920,00	2.160,00
<i>fgts s/ 13 salário</i>	96,00	115,20	134,40	153,60	172,80
<i>Depreciação</i>	1.100,00	2.200,00	3.300,00	4.400,00	7.000,00
<i>Amortização</i>	5.422,45	10.844,90	16.267,35	32.534,70	48.802,05
<i>Juros Pagos</i>	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
<i>IPTU</i>	225,00	238,46	252,72	267,84	283,86
<i>Outras Despesas Administrativas</i>	550,00	582,90	617,76	654,71	693,87
= Resultado Operacional Líquido	5.819,37	32.020,20	46.989,03	90.473,52	93.993,26
= Resultado antes da C. Social, I.Renda e Participações	5.819,37	32.020,20	46.989,03	90.473,52	93.993,26
(-) Provisão para Contribuição Social	(872,91)	(4.803,03)	(7.048,35)	(13.571,03)	(14.098,99)
(-) Provisão para Imposto de Renda	(523,74)	(2.881,82)	(4.229,01)	(8.142,62)	(8.459,39)
= Lucro/Prejuízo Líquido do Exercício	4.422,72	24.335,35	35.711,66	68.759,88	71.434,88

6.9 – VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

É a fórmula matemático-financeira de se determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do

investimento inicial. Basicamente, é o calculo de quanto os futuros pagamentos somados a um custo inicial estaria valendo atualmente.

Se o resultado obtido do valor presente líquido for:

Maiores do que zero: significa que o investimento é economicamente atrativo, pois o valor presente das entradas de caixa é maior do que o valor presente das saídas de caixa.

Igual a zero: o investimento é indiferente pois o valor presente das entradas de caixa é igual ao valor presente das saídas de caixa.

Menor do que zero: indica que o investimento não é economicamente atrativo porque o valor presente das entradas de caixa é menor do que o valor presente das saídas de caixa.

Entre vários projetos de investimento, o mais atrativo é aquele que tem maior Valor Presente Líquido.

Taxa interna de retorno de um investimento é a taxa de desconto que anula o valor presente líquido do fluxo de caixa associado a esse investimento.

O valor do vpl somente pode ser obtido mediante um processo de tentativas e erros. O cálculo requer o procedimento inicial de escolher uma taxa de juros, descontar os valores do fluxo de caixa à essa taxa para o instante zero, e, avaliar o valor presente líquido resultante. Se for positivo, o passo seguinte é utilizar uma taxa maior do que a inicialmente escolhida; se negativo, esta deve ser reduzida.

Assim como o O Tempo de Retorno do Investimento (TRI) em quanto tempo recuperamos o capital investido.

VALOR PRESENTE LÍQUIDO

Anos	Investimento	Entradas de caixa	Saídas de caixa	fluxo de caixa	tx de retorno ao ano	payback em anos	DIAS
	132.000,00			- 132.000,00			
1		204.984,85	203.406,18	1.578,67	1%	83,614427	30101,194
2		231.848,30	215572,509	16.275,79	12%	8,1102072	2919,6746
3		292.599,33	228466,547	64.132,78	49%	2,0582297	740,96269
4		395.721,04	242131,817	153.589,22	116%	0,8594353	309,39671
5		551.495,12	256614,447	294.880,68	223%	0,4476387	161,14993

argumentos da função*

$$\text{tx de retorno contábil} = \frac{\text{Fluxo Caixa Anual}}{\text{Investimento}}$$

TAXA DE ATRATIVIDADE

Expectativa de ganho em relação ao negócio.

Quanto maior a VPL, maior a garantia de sucesso, considerando a taxa de atratividade.

$$\text{TIR} = \text{Tx Interna de Retorno} \quad 39\%$$

$$\text{VPL} = \frac{\text{Fn}}{\text{n} \cdot (1+i)} = \text{INV} \quad \text{R\$ 91.922,40}$$

$$\text{PAYBACK} = \text{período de retorno do capital}$$

Destacamos que a análise do valor presente líquido dos produtos individualizados nos mostra que o investimento de 132.000,00 reais nos apresenta que a aplicação é desfavorável, porém com a verificação do valor presente líquido consolidado dos 5 anos, verificamos que o negócio é viável.

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA EMPRESARIAL

ALUGUELO DA ARENA						
Anos	Investimento	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Tx de retorno ao ano	Proteção em anos
1	132.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
3	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
4	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
5	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
6	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
7	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
8	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
9	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
10	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
11	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
12	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
13	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
14	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
15	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
16	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
17	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
18	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
19	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
20	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
21	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
22	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
23	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
24	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
25	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
26	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
27	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
28	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
29	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
30	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
31	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
32	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
33	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
34	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
35	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
36	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
37	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
38	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
39	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
40	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
41	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
42	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
43	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
44	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
45	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
46	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
47	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
48	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
49	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
50	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
51	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
52	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
53	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
54	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
55	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
56	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
57	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
58	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
59	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
60	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
61	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
62	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
63	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
64	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
65	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
66	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
67	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
68	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
69	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
70	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
71	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
72	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
73	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
74	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
75	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
76	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
77	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
78	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
79	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
80	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
81	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
82	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
83	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
84	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
85	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
86	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
87	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
88	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
89	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
90	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
91	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
92	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
93	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
94	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
95	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
96	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
97	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
98	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
99	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00
100	0,00	2.200,00	2.200,00	0,00	0,00	0,00

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(22.785,74)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(106.646,75)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(108.618,60)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(42.383,06)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(106.446,10)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(106.509,25)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(83.593,65)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(102.539,13)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(102.419,06)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(105.360,66)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(102.416,60)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(106.764,61)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(102.415,60)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(106.764,61)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(101.370,90)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(106.764,61)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(102.415,60)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(94.614,07)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(103.415,00)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(105.599,72)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(108.925,48)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(108.600,38)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(107.893,34)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(106.919,65)

$$VPL = \frac{E_0}{(1+i)^0} - INV$$

(89.926,63)

- ANÁLISE FINANCEIRA

Apresentaremos os resultados e iremos explanar logo após.

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	1 ANO	
Giro do Ativo	Rec. Liq.	182.778,41	2,80
	AT médio	65.298,81	
Retorno sobre Vendas	Lucro Liq.	4.422,72	2,42
	Rec. Liq. *100	182.778,41	
Retorno sobre Investimento	Lucro Liq.	4.422,72	6,77
	AT médio *100	65.298,81	
Retorno sobre Patrimônio Líquido	Lucro Liq.	4.422,72	8,03
	PL médio *100	55.086,36	
Pz Médio de Rotação Estoques	Est. Médio	7.539,46	46,84
	CMV * 360	57.947,35	
Pz Médio Recebimento Vendas	DR Média *360		
	Rec. Liq.+ Imp.		
Pz Médio Pagamento Compras	Forn. Médio	7.500,00	0,10
	Compras * 360	73.026,27	
Participação Capital de Terceiros	PC + EL/P	20.424,89	0,19
	PL * 100	110.172,72	
Composição do Endividamento	PC	20.424,89	15,64
	PC+EL/P *100	130.597,62	
Imobilização do Patrimônio Líquido	AP	113.940,03	103,42
	PL *100	110.172,72	
Liquidez Geral	AC +RL/P	16.657,59	0,82
	PC+EL/P	20.424,89	
Liquidez Corrente	AC	16.657,59	0,82
	PC	20.424,89	
Liquidez Seca	AC-ESTOQUE	1.578,67	0,08
	PC	20.424,89	

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	2 ANO	
Giro do Ativo	Rec. Liq.	242.423,32	10,26
	AT médio	23.637,70	
Retorno sobre Vendas	Lucro Liq.	24.335,35	10,04
	Rec. Liq. *100	242.423,32	
Retorno sobre Investimento	Lucro Liq.	24.335,35	102,95
	AT médio *100	23.637,70	
Retorno sobre Patrimônio Líquido	Lucro Liq.	24.335,35	73,55

	PL médio *100	33.085,35	
Pz Médio de Rotação Estoques	Est. Médio	1.539,29	7,59
	CMV * 360	73.010,50	
Pz Médio Recebimento Vendas	DR Média *360		
	Rec. Liq.+ Imp.		
Pz Médio Pagamento Compras	Forn. Médio	-4.426,28	-0,06
	Compras * 360	74.549,79	
Participação Capital de Terceiros	PC + EL/P	10.977,25	0,08
	PL * 100	143.258,08	
Composição do Endividamento	PC	10.977,25	7,12
	PC+EL/P *100	154.235,32	
Imobilização do Patrimônio Líquido	AP	107.417,58	74,98
	PL *100	143.258,08	
Liquidez Geral	AC +RL/P	46.817,74	4,26
	PC+EL/P	10.977,25	
Liquidez Corrente	AC	46.817,74	4,26
	PC	10.977,25	
Liquidez Seca	AC-ESTOQUE	30.199,54	2,75
	PC	10.977,25	

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	3 ANO	
Giro do Ativo	Rec. Liq.	290.907,98	5,39
	AT médio	54.013,30	
Retorno sobre Vendas	Lucro Liq.	35.711,66	12,28
	Rec. Liq.*100	290.907,98	
Retorno sobre Investimento	Lucro Liq.	35.711,66	66,12
	AT médio *100	54.013,30	
Retorno sobre Patrimônio Líquido	Lucro Liq.	35.711,66	80,32
	PL médio *100	44.461,66	
Pz Médio de Rotação Estoques	Est. Médio	802,58	3,63
	CMV * 360	79.697,10	
Pz Médio Recebimento Vendas	DR Média *360		
	Rec. Liq.+ Imp.		
Pz Médio Pagamento Compras	Forn. Médio	1370,35	0,02
	Compras * 360	80.499,69	
Participação Capital de Terceiros	PC + EL/P	20.528,88	0,11
	PL * 100	187.719,74	
Composição do Endividamento	PC	20.528,88	9,86
	PC+EL/P *100	208.248,62	
Imobilização do Patrimônio Líquido	AP	100.895,13	53,75

	PL *100	187.719,74	
Liquidez Geral	AC +RL/P	107.353,49	5,23
	PC+EL/P	20.528,88	
Liquidez Corrente	AC	107.353,49	5,23
	PC	20.528,88	
Liquidez Seca	AC-ESTOQUE	89.932,70	4,38
	PC	20.528,88	

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	4 ANO	
Giro do Ativo	Rec. Liq.	343.741,95	4,49
	AT médio	76.627,28	
Retorno sobre Vendas	Lucro Liq.	68.759,88	20,00
	Rec. Liq. *100	343.741,95	
Retorno sobre Investimento	Lucro Liq.	68.759,88	89,73
	AT médio *100	76.627,28	
Retorno sobre Patrimônio Líquido	Lucro Liq.	68.759,88	88,71
	PL médio *100	77.509,88	
Pz Médio de Rotação Estoques	Est. Médio	80.028,13	354,68
	CMV * 360	81.229,35	
Pz Médio Recebimento Vendas	DR Média *360		
	Rec. Liq.+ Imp.		
Pz Médio Pagamento Compras	Forn. Médio	31,07	0,00
	Compras * 360	161.257,48	
Participação Capital de Terceiros	PC + EL/P	19.646,29	0,07
	PL * 100	265.229,62	
Composição do Endividamento	PC	19.646,29	6,90
	PC+EL/P *100	284.875,90	
Imobilização do Patrimônio Líquido	AP	83.527,78	31,49
	PL *100	265.229,62	
Liquidez Geral	AC +RL/P	201.348,12	10,25
	PC+EL/P	19.646,29	
Liquidez Corrente	AC	201.348,12	10,25
	PC	19.646,29	
Liquidez Seca	AC-ESTOQUE	103.899,20	5,29
	PC	19.646,29	

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	5 ANO	
Giro do Ativo	Rec. Liq.	410.059,60	4,31
	AT médio	95.067,53	

Retorno sobre Vendas	Lucro Liq.	71.434,88	17,42
	Rec. Liq. *100	410.059,60	
Retorno sobre Investimento	Lucro Liq.	71.434,88	75,14
	AT médio *100	95.067,53	
Retorno sobre Patrimônio Líquido	Lucro Liq.	71.434,88	100,00
	PL médio *100	71.434,88	
Pz Médio de Rotação Estoques	Est. Médio	(42.041,94)	-
	CMV * 360	132.678,65	114,07
Pz Médio Recebimento Vendas	DR Média *360		
	Rec. Liq.+ Imp.		
Pz Médio Pagamento Compras	Forn. Médio	2381,00	0,03
	Compras * 360	90.636,71	
Participação Capital de Terceiros	PC + EL/P	43.278,93	0,13
	PL * 100	336.664,49	
Composição do Endividamento	PC	28.278,93	7,44
	PC+EL/P *100	379.943,43	
Imobilização do Patrimônio Líquido	AP	64.660,43	19,21
	PL *100	336.664,49	
Liquidez Geral	AC +RL/P	315.283,00	7,28
	PC+EL/P	43.278,93	
Liquidez Corrente	AC	315.283,00	11,15
	PC	28.278,93	
Liquidez Seca	AC-ESTOQUE	259.876,02	9,19
	PC	28.278,93	

7.1 - QUOCIENTES DE LIQUIDEZ GERAL OU TOTAL:

É obtido através da comparação do Ativo Circulante mais o Realizável a Longo Prazo, com o passivo circulante mais o exigível a longo prazo. Tem por finalidade, avaliar a capacidade de pagamento das dívidas de curto e longo prazo da empresa. Devem-se levar em consideração os prazos de recebimento e pagamento, visto que influenciam diretamente na capacidade de pagamento da empresa.

$$ILG = \frac{AC + RLP}{PC + ELP}$$

AC = Ativo Circulante

RLP = Realizável a Longo Prazo

PC = Passivo Circulante

ELP = Exigível a Longo Prazo

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	1 ANO	2 ANO	3 ANO	4 ANO	5 ANO
Liquidez Geral	AC +RL/P					
	PC+EL/P	0,82	4,26	5,23	10,25	7,28

Podemos perceber o crescimento da liquidez da empresa, demonstrando que pode honrar com maior facilidade suas obrigações levando em consideração os recursos de médio e longo prazo, o crescimento se dá com a elevação dos recursos da empresa que no caso consideramos de 20% ao ano, o decréscimo desta liquidez se dá devido o nível de endividamento ter aumentado (porém este recurso oriundo de capitais alheios, esta reconhecido como a longo prazo, o que dará a empresa tempo para girar seus estoques e com isso auferir recursos para cobrir suas obrigações)

7.2 - ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE OU COMUM:

Este índice relaciona quantos a empresa dispõem, imediatamente em curto prazo para fazer jus às dívidas de curto prazo. Relaciona diretamente o AC ao PC. Determina o quanto esta empresa tem em bens e direitos de curto prazo em relação a cada unidade monetária que deve pagar no mesmo período.

$$ILC = \frac{AC}{PC}$$

AC = Ativo Circulante

PC = Passivo Circulante

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	1 ANO	2 ANO	3 ANO	4 ANO	5 ANO
Liquidez Corrente	AC					
	PC	0,82	4,26	5,23	10,25	11,15

Com a análise deste índice podemos perceber o nível de liquidez que a empresa possui imediatamente para cobrir suas obrigações a curto prazo, sendo que não é porque o índice se apresenta menor que 1,00 real que a empresa não conseguirá quitar suas obrigações, pois para

tal trata-se em muito da análise do tempo de pagamento e recebimento (sendo que a empresa não vende a prazo e sim a vista)

7.3 - ÍNDICE DE LIQUIDEZ SECA OU TESTE ÁCIDO:

É utilizado para avaliar a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo sem considerar os estoques, ou seja, procura medir a habilidade da empresa em cumprir com suas obrigações sem ter que converter estoques em caixa.

Com a eliminação dos estoques, eliminamos uma “fonte de incerteza”, ao passo que, embora este faça parte do Ativo Circulante, não se tem plena certeza do tempo da sua realização. No caso do estoque ser mal avaliado, ou tornar-se obsoleto, verificaríamos, com a utilização deste índice, quais seriam as chances da empresa de honrar suas dívidas apenas com Disponível e Realizáveis a curto prazo

$$ILS = \frac{AC - E}{PC}$$

AC = Ativo Circulante

E = Estoques

PC = Passivo Circulante

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	1 ANO	2 ANO	3 ANO	4 ANO	5 ANO
Liquidez Seca	AC- ESTOQUE					
	PC	0,08	2,75	4,38	5,29	9,19

Este índice mostra como o estoque é importante para a SHOW DE BOLA, até devido a sua maneira de operar, demonstrando a fragilidade da empresa com a obrigação para com terceiros sem a fonte de incerteza (estoque – pois posso ou não conseguir vendê-lo). E seu crescimento demonstra uma menor dependência desta fonte, nos mostrando uma melhora.

7.4 - QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DE CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE CAPITAIS PRÓPRIOS

Ao estabelecer a relação entre capitais de terceiros (exigível total - passivo circulante e exigível a longo prazo) e capitais próprios (patrimônio líquido), retrata a dependência da empresa em relação a recursos de terceiros. E quanto maior o investimento de terceiros no empreendimento menor será a liberdade da empresa.

Participação Capital de Terceiros	PC + EL/P
	PL * 100

PC – passivo circulante
 EL/P – Passivo Exigível a Longo Prazo
 PL – Patrimônio Líquido

7.5 - QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DAS DÍVIDAS DE CURTO PRAZO SOBRE ENDIVIDAMENTO TOTAL

Estabelece a relação entre as dívidas de curto prazo (vencimentos dentro do exercício seguinte) com as dívidas totais, ou seja, demonstra como está formado o endividamento, por isso, este quociente também é conhecido como composição do endividamento. Caracteriza, portanto, o endividamento da empresa, no que diz respeito ao vencimento das dívidas.

Composição do Endividamento	PC
	PC+EL/PL

PC – passivo circulante
 EL/P – Passivo Exigível a Longo Prazo
 PL – Patrimônio Líquido

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	1 ANO	2 ANO	3 ANO	4 ANO	5 ANO
Composição do Endividamento	PC	15,64	7,12	9,86	6,90	7,44
	PC+EL/P *100					

Este indicador demonstra o quanto no início da empresa esta frágil e por isso necessita de aplicação de recursos alheios, nos revela também um ponto fraco da empresa pois este índice nos demonstra resultados que devem deixar os administradores atentos, o decréscimo

deste endividamento mostra que a margem de crescimento que foi adotada favorece em muito a empresa, se verificar-mos este índice perceberemos que o nível de endividamento a curto prazo permaneceu num determinado nível (com a exceção do ano 1) tendo seu pior resultado no ano 3 (aonde podemos perceber que as dívidas a curto prazo está em nível muito alto) o que pode ser um problema se a remuneração destes empréstimos (juros) for maior que a auferida pela utilização destes recursos aplicados na empresa.

7.4 - QUANTO AOS PRAZOS DE RECEBIMENTO E PAGAMENTO TEMOS AS SEGUINTE AIRMAÇÕES:

Quando o PMP for menor que o PMR significa que a empresa terá problemas para sanar suas pendências com credores, ou seja estará sem dinheiro para pagar FORNECEDORES ou TERCEIROS, tendo assim que recorrer a recursos de terceiros aumentando suas despesas financeiras se quiser quitar suas dívidas a tempo.

Quanto menor for o QPR melhor, pois a empresa ficara menos tempo sem dinheiro para quitar suas obrigações com fornecedores.

Se o QPR for negativo significa que ficaremos com disponibilidade suficiente nas mãos antes mesmo de quitar as dividas com o fornecedor, o que propiciará a empresa fazer aplicações e com isso aumentar suas receita, ou até pagar antecipado suas dívidas com terceiros ganhando credibilidade no mercado.

O PMR – Indica quantos dias a empresa demora para receber o resultado de suas vendas.

O PMP – Indica quantos dias a empresa demora para pagar suas dívidas com terceiros.

Pz Médio Recebimento Vendas	DR Média *360
	Rec. Liq.+ Imp.
Pz Médio Pagamento Compras	Forn. Médio
	Compras * 360

DR – Direitos a receber

Rec. Liq. – Receita Líquida

Forn. Médio – Fornecedor médio

7.7 - IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO

Relaciona ativo permanente com capitais próprios (patrimônio líquido), indicando quanto do PL da empresa está aplicado no Ativo Permanente. Quanto menor for o grau de imobilização do capital próprio, melhor será a posição da empresa, pois está irá dispor de capital de giro próprio. O ideal é que o patrimônio líquido seja suficiente para cobrir todo o ativo permanente e que ainda haja sobras para financiar seu ativo circulante. Sendo que este conceito deve ser aplicado de formas diferentes, relacionando com a maneira de operar da empresa.

Imobilização do Patrimônio Líquido	AP
	PL

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	1 ANO	2 ANO	3 ANO	4 ANO	5 ANO
Imobilização do Patrimônio Líquido	AP					
	PL *100	103,42	74,98	53,75	31,49	19,21

O valor apresentado no primeiro ano é referente devido a aquisição do terreno, e dos recursos investidos no diferido, este índice veio diminuindo o que nos revela que a empresa ao longo dos anos analisados vem aplicando mais recursos no seu ativo circulante (mais precisamente nos estoques) o que demonstra uma certa consolidação da empresa no mercado, pois cada vez mais recursos são aplicados no circulante, devemos agora analisar este índice com o giro de estoque.

7.8 – GIRO DO ATIVO

Estes índices medem quão efetivamente os administradores da empresa usam os ativos da empresa, e são algumas vezes referidos como índices de utilização de ativo. Giro de Estoque mede quão rapidamente o estoque é produzido e vendido.

Giro do Ativo	Rec. Liq.
	AT médio

Rec. Liq. – Receita Líquida

AT. Médio – Ativo médio

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	1 ANO	2 ANO	3 ANO	4 ANO	5 ANO
Giro do Ativo	Rec. Liq.	2,80	1,70	1,61	8,97	1,23
	AT médio					

Percebemos que o estoque girou mais no ano 4 aonde este girou 8,97 vezes o que gerou assim mais recursos (receita para a empresa), isso ocorreu devido a expansão do empreendimento (reformas em instalações, aperfeiçoando o ambiente, melhorando a qualidade, conseqüentemente auferindo mais recursos).

7.9 – RETORNO SOBRE INVESTIMENTO

O tempo médio para converter os elementos do ativo em numerário através das vendas, portanto quanto maior melhor, nos mostra o retorno que a empresa auferir a cada real investido.

Retorno sobre Investimento	Lucro Liq.
	AT médio *100

Lucro Liq. – Lucro Líquido

AT médio – Ativo Médio

CÁLCULO DOS ÍNDICES	Fórmula	1 ANO	2 ANO	3 ANO	4 ANO	5 ANO
Retorno sobre Investimento	Lucro Liq.	6,77	17,09	19,70	179,47	21,49
	AT médio *100					

Devemos agora atentar para o ano 4, aonde percebemos que os recursos auferidos neste ano, demonstram que a empresa consegue se firmar no mercado obtendo assim, um retorno melhor, após este crescimento (conquista de mercado) percebemos que o retorno apenas pode ter se estabilizado em um índice maior como visto pela análise do resultado no ano 5, que em comparação com os

resultados auferidos antes da reforma (anos 1, 2 e 3). Devido a reforma ter ocorrido no final do ano 3 o resultado do aperfeiçoamento da empresa foi demonstrado no ano 4, com um retorno maior dos investimentos efetuado.

7.10 – FATOR DE INSOLVÊNCIA

Determina a tendência de uma empresa falir ou não. Sendo a insolvência conseqüência de vários erros de administração como inadimplência que, aliada a outra serie de fatores negativos, certamente caracterização de equilíbrio financeiro.

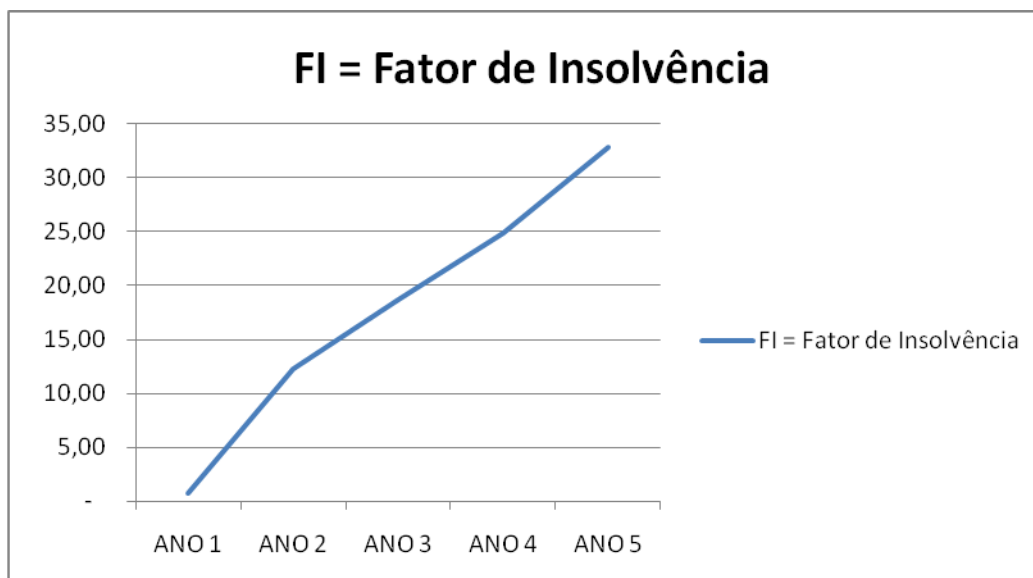
O fator escolhido para analisar a previsão de falência foi o de kanitz, pela seguinte fórmula:

ESTUDO DO FATOR DE INSOLVÊNCIA

KANITZ	$X1 = \frac{LL}{PL} \times 0,05$
	$X2 = \frac{AC + Realiz. L/P}{Exig. Total} \times 1,65$
	$X3 = \frac{AC - Estoque}{PC} \times 3,55$
	$X4 = \frac{AC}{PC} \times 1,06$
	$X5 = \frac{Exig. Total}{PL} \times 0,33$
	FI = X1 + X2 + X3 - X4 - X5

FI = Fator de Insolvência

ESTUDO DO FATOR DE INSOLVÊNCIA		ANO 01			ANO 02			ANO 03			ANO 04			ANO 05																	
KANITZ	$X1 = \frac{LL}{PL} \times 0,05$	X1 =	4.422,72	x	0,05	=	0,00	X1 =	24.235,35	x	0,05	=	0,01	X1 =	35.711,66	x	0,05	=	0,01	X1 =	68.739,68	x	0,05	=	0,01	X1 =	71.434,68	x	0,05	=	0,01
	$X2 = \frac{AC + Realiz. L/P}{Exig. Total} \times 1,65$	X2 =	16.657,59	x	1,65	=	1,35	X2 =	46.817,74	x	1,65	=	7,04	X2 =	107.353,49	x	1,65	=	0,63	X2 =	201.348,12	x	1,65	=	16,91	X2 =	315.282,99	x	1,65	=	12,02
	$X3 = \frac{AC - Estoque}{PC} \times 3,55$	X3 =	1.578,67	x	3,55	=	0,27	X3 =	30.198,54	x	3,55	=	9,77	X3 =	89.932,70	x	3,55	=	15,55	X3 =	103.899,20	x	3,55	=	18,77	X3 =	259.876,01	x	3,55	=	32,62
	$X4 = \frac{AC}{PC} \times 1,06$	X4 =	16.657,59	x	1,06	=	0,66	X4 =	46.817,74	x	1,06	=	4,55	X4 =	107.353,49	x	1,06	=	5,54	X4 =	201.348,12	x	1,06	=	10,66	X4 =	315.282,99	x	1,06	=	11,82
	$X5 = \frac{Exig. Total}{PL} \times 0,33$	X5 =	20.424,89	x	0,33	=	0,06	X5 =	10.977,25	x	0,33	=	0,03	X5 =	20.528,08	x	0,33	=	0,04	X5 =	19.646,29	x	0,33	=	0,02	X5 =	42.279,93	x	0,33	=	0,04
	FI = X1 + X2 + X3 - X4 - X5	FI =					0,70	FI =					12,27	FI =					19,61	FI =					24,91	FI =				32,79	
FI = Fator de Insolvência																															



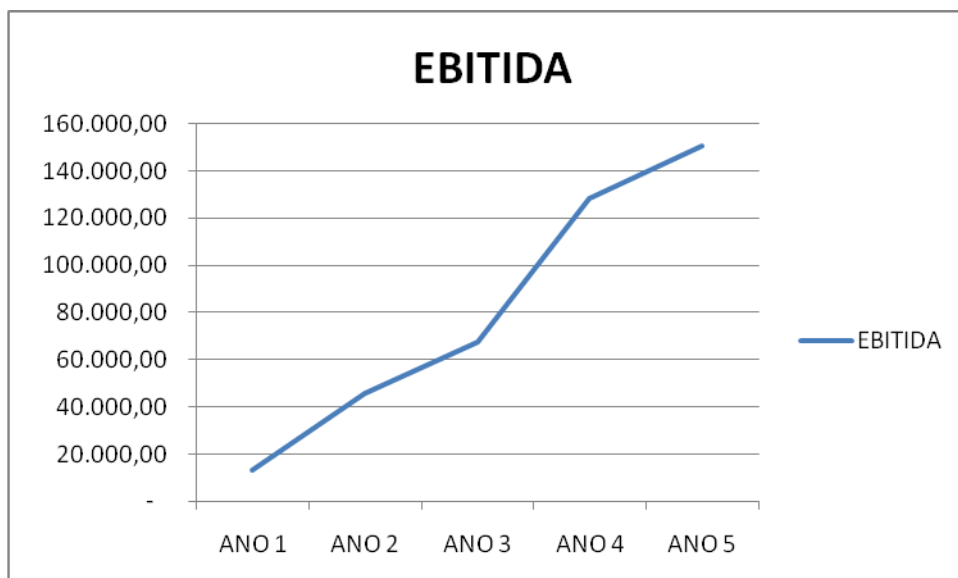
Verificamos com a análise que a solvência da empresa apenas aumenta, o que é um ponto extremamente positivo, o que evidencia que a aplicação dos recursos para a construção do empreendimento é muito viável. Destacamos o crescimento da solvência da empresa após o ano 03 (devido o crescimento proporcionado pelas reformas aplicadas)

7.11 – EBITDA

Este índice nos demonstra o potencial operacional gerador de caixa da empresa.

É uma medida de performance operacional não computando os investimentos em imobilizado, fornecendo uma medida de desempenho entre os concorrentes, pois ele significa o lucro gerado especificamente pelos ativos operacionais.

$$\text{EBITDA} = \text{LUCRO OPERACIONAL} + \text{DESPESAS FINANCEIRAS} + \text{DEPRECIÇÃO} + \text{AMORTIZAÇÃO} + \text{RESULTADO FINANCEIRO}$$



Mas uma vez evidenciamos não apenas a aplicabilidade do projet, como a sua expansão após o ano 3, aonde a empresa demonstra um nível de geração de caixa bem superior em comparação com os anos 01 e 02, fica claro também que o percentual de crescimento aumejado favorece em muito a SHOW DE BOLA.

8. – CONCLUSÃO

Esperamos que o destaque para o planejamento tenha despertado o instinto do Bacharel em Ciências Contábeis para que ao ser assuntado pelo investimento em A ou em B este possa descrever ao investidor que antes de aplicar seu dinheiro faça sempre uma análise de mercado.

Muitas do porque as micro e pequenas empresas fecham antes do quinto ano é justamente a falta de planejamento antes de efetivamente dispor dos recursos monetários e investi-los, tendo logo após que correr contra o tempo para diminuir suas dificuldades e assim conseguir manter seu negócio de “pé”.

Este destaque dado ao planejamento vem apenas preparar o empresário ou investidos para o caminho no qual este irá percorrer, logo facilitando sua velocidade de reação.

9. REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

FURASTE, Pedro Augusto. Normas técnicas para o trabalho científico. Porto Alegre: Nova Abnt, 2005.

MATARAZZO, Dante Carmine. Análise Financeira de Balanços: abordagem básica. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1987.