



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**Rodrigo Tavares de Miranda 0301004601
Professor: Héber Lavor Moreira**

Estudo de plano de negócios com implantação de estabelecimento comercial, bar.

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Estudo de plano de negócios com implantação de estabelecimento comercial, bar.

Trabalho de critério avaliativo.

Rodrigo Tavares de Miranda.

RESUMO

Buscando demonstrar como o plano de negócios é uma solução e uma necessidade importante para aqueles que buscam montar seu próprio negócio, meu trabalho evidencia de maneira teórica como constituir uma empresa.

O plano de negócios será aplicado na implantação de um bar.

ÍNDICE

CAPÍTULO I.....	6
1.1 TÍTULO DO ESTUDO	6
1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO	6
1.2.1 Importância.....	6
1.2.2 O que o discente se propõe a alcançar em seu estudo.....	6
1.2.3 O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas.....	6
1.2.4 Delimitação do estudo.....	7
1.2.5 Organização do estudo.....	7
1.2.6 Justificativa.....	7
1.2.7 Metodologia do estudo.....	8
1.2.8 Bibliografia.....	8
2. PROSPECTOS ELUCIDATIVOS.....	8
2.1 Potencialidades do Empreendimento.....	9
2.2 Estratégias do Negócio.....	9
2.3 Recursos Necessários.....	9
2.3.1 Investimento Fixo.....	10
2.4 Quadro estrutural de Custo (por produto).....	10
2.5 Folha do Produto.....	12
2.6 Benefícios Esperados.....	12
2.7 Avaliação de Desempenho.....	13
3. ANÁLISE DA EMPRESA.....	13
3.1 Indicadores de Desempenho Financeiro.....	13
3.1.1 Receita.....	13
3.1.2 Ponto de Equilíbrio.....	13
3.1.3 Lucratividade.....	14
3.1.4 Rentabilidade.....	15
3.2 Produtos.....	15
3.3 Análise dos Custos.....	15
3.4 Recursos Utilizados.....	16
3.4.1 Recursos Humanos.....	16
3.4.2 Recursos Financeiros.....	16
3.5 Mercado Consumidor.....	16
3.5.1 Clientes.....	16
3.6 Competitividade.....	16
4. Análise do Empreendimento.....	17
4.1 Características.....	17
4.2 Tamanho do negócio e índice de crescimento.....	17
4.3 Fatores para o crescimento empresarial.....	17
4.4 Tendências financeiras.....	17
5. Análise do mercado.....	18
5.1 Segmentação do mercado.....	18
5.2 Os principais clientes.....	18
5.3 Promoção e propaganda.....	18
5.4 Tática de venda.....	18

6. Planejamento estratégico.	19
6.1 Financiadores de Recursos na formação da empresa.....	19
6.2 Balanço Patrimonial.....	19
6.3 Demonstração do Resultado do Exercício projetado para 5 anos.....	20
6.4 Formação do preço de venda.	20
6.5 Fluxo de caixa projetado para 5 anos.....	21
6.6 Ponto de Equilíbrio ou Ponto de Ruptura.	21
6.7 Indicadores de Avaliação do Negócio.	22
6.8 Gráfico da participação do produto no total da receita.....	24

CAPÍTULO I

1.1 TÍTULO DO ESTUDO

Estudo de plano de negócios com implantação de estabelecimento comercial, bar.

1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO

1.2.1 Importância.

Para se ter sucesso são necessários diversos fatores um deles, e que julgo mais importante, é o **planejamento**.

Dentro deste encontra-se a ferramenta que faz o negócio realmente dar certo que é a elaboração de um plano de negócios bem fundamentado e que consiga demonstrar com exatidão as despesas, custos, faturamento e perspectivas futuras sobre o empreendimento.

Buscando assim mostrar a viabilidade do negócio e possibilitando a todos o conhecimento do empreendedorismo para que os mesmos possam montar seu próprio negócio conhecendo o mercado de atuação, visando seus clientes potenciais, seus concorrentes e fornecedores. Viabilizando assim seu plano de negócio.

1.2.2 O que o discente se propõe a alcançar em seu estudo.

Mostrar a importância de um bom planejamento. Além de evidenciar a eficácia da montagem de um plano de negócios.

1.2.3 O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas.

Mostrar a viabilidade do negócio e possibilitar a todos o conhecimento do empreendedorismo para que os mesmos possam montar seu próprio negócio conhecendo o mercado de atuação, visando seus clientes potenciais, seus concorrentes e fornecedores. Viabilizando assim seu plano de negócio.

1.2.4 Delimitação do estudo.

A viabilidade ou não de um empreendimento está relacionado com uma série de fatores internos (qualidade do produto, apresentação da empresa, clima organizacional, recursos humanos e materiais etc.) e externos (ambiente político, econômico e social). Este estudo visa aprofundar esses fatores internos relacionados à área contábil, mais especificamente do Plano de Negócios.

1.2.5 Organização do estudo.

Neste estudo constará:

- a) Capa;
- b) Folha de Rosto;
- c) Resumo;
- d) Índice;
- e) Conteúdo textual: Introdução, Planejamento e Procedimentos, Metodologia do estudo e Fundamentação teórica;
- f) Anexos; e
- g) Bibliografia.

1.2.6 Justificativa.

O estudo apresentado deve-se ao fato de os brasileiros serem considerados empreendedores, desta forma muitos negócios são implantados. Muitos com períodos curtos de existência.

Buscando alertar as pessoas que pretendem montar seu negócio, evidenciaremos que o sucesso de um empreendimento não depende do montante aplicado, mas sim das informações mostradas pela montagem do plano de negócio.

1.2.7 Metodologia do estudo.

O estudo será desenvolvido através de pesquisas bibliográficas, além de um exemplo elucidativo da elaboração de um Plano de Negócio para a abertura de um negócio feito sob orientação do ministrante da disciplina.

As pesquisas bibliográficas serão feitas com livros próprios do discente e pela internet. A elaboração será de redação própria.

1.2.8 Bibliografia.

Aulas do professor Héber Lavor Moreira.

MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de Custos*. São Paulo: Atlas, 2005.

MATARAZZO, Dante. *Análise Financeira de Balanços*. São Paulo: Atlas, 2006

FERNANDES, José Luis. *CUSTOS: da Revolução Industrial À Revolução do Conhecimento*. Belém: 2002.

2. PROSPECTOS ELUCIDATIVOS.

Devido ao fato de os brasileiros serem considerados empreendedores por natureza, várias empresas são abertas a cada mês. Com isso o número de “tendências ao fracasso” é grande, pois na maioria das vezes não se pensa nos custos e despesas, mas apenas em empreender. E é nessa hora que as dificuldades surgem. Como dividir Despesas e Custos por produto? Por este motivo o Plano de Negócio é importantíssimo, evitando assim a maioria das dificuldades encontradas na montagem de um empreendimento.

2.1 Potencialidades do Empreendimento.

O Negócio por estar bem localizado, com uma potencialidade de clientes relativamente boa e por o investimento na compra do terreno ter sido vantajoso para o empresário, esses fatores nos mostram que a empresa terá uma entrada no mercado.

A empresa se propõe em apresentar um atendimento diferencial para o público alvo, Universitários. Evitando que os mesmos busquem os nossos serviços distante do campus onde estudam. Apresentando uma boa imagem no aspecto da higiene e limpeza.

2.2 Estratégias do Negócio.

A ênfase maior do empreendimento é dividida em três partes: Atendimento com qualidade; Limpeza e Higiene. De forma a bem servir o cliente, com máxima eficiência rapidez e satisfação.

A empresa deve oferecer serviços diferenciados para que os clientes percebam a diferença dos concorrentes.

2.3 Recursos Necessários.

A grande questão é saber se o capital próprio é suficiente para iniciar o negócio ou se será necessária a entrada de capitais de terceiros. Diante do quadro apresentado o empresário deve decidir pelo início da atividade, adiar ou até mesmo desistir do empreendimento.

2.3.1 Investimento Fixo.

Descrição	Unid.	Valor Uni.	Valor Total
Ponto comercial	1	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
50 Jogos de Cadeiras	50	R\$ 10,00	R\$ 500,00
12 mesas (plásticas)	12	R\$ 25,00	R\$ 300,00
Mesa de Bilhar completa	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
15 Grades de cervejas	15	R\$ 20,00	R\$ 300,00
5 Grades de refrigerantes	5	R\$ 30,00	R\$ 150,00
Conservatório de cerveja	5	R\$ 16,00	R\$ 80,00
Freezer	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Assadeira	1	R\$ 750,00	R\$ 750,00
100 Copos de vidro	20	R\$ 2,50	R\$ 50,00
Liquidificador	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
decoração	1	R\$ 40,00	R\$ 40,00
uniforme para o garçom	1	R\$ 55,00	R\$ 55,00
Equipamento de som	2	R\$ 675,00	R\$ 1.350,00
Equipamento de vídeo (televisão e DVD)	2	R\$ 1.600,00	R\$ 3.200,00
TOTAL		R\$ 21.983,50	R\$ 25.535,00

DESPESAS PRÉ OPERACIONAIS			R\$ 600,00
Legalização da empresa	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Honorários do Contador	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00

2.4 Quadro estrutural de Custo (por produto).

Quadro Estrutural de Custo

Produto (1): Cerveja

PRODUTO	UNIDADE	QUANTIDADE	VLR. UNITÁRIO	VLR. TOTAL
C. VARIÁVEL				R\$ 3.060,00
Mercadorias	Garrafa	3600	R\$ 0,85	R\$ 3.060,00
C. FIXO				R\$ 184,56
Energia	Kw/h	135	R\$ 0,15	R\$ 20,25
Água	M3	120	R\$ 0,02	R\$ 2,40
Mão-de-obra	H	234	R\$ 0,69	R\$ 161,46
Depreciação	T	3	R\$ 0,15	R\$ 0,45
C. TOTAL	*****	*****	*****	R\$ 3.244,56

Produto (2): Refrigerante

PRODUTO	UNIDADE	QUANTIDADE	VLR. UNITÁRIO	VLR. TOTAL
C. VARIÁVEL				R\$ 312,66
Mercadorias	Garrafa	540	R\$ 0,58	R\$ 312,66
C. FIXO				R\$ 223,41
Energia	kw/h	20	R\$ 0,14	R\$ 2,80
Água	m3	10	R\$ 0,02	R\$ 0,20
Mão-de-obra	H	234	R\$ 0,94	R\$ 219,96
Depreciação	T	3	R\$ 0,15	R\$ 0,45
C. TOTAL	*****	*****	*****	R\$ 536,07

Produto (3): "tira gosto" (macaxeira frita)

PRODUTO	UNIDADE	QUANTIDADE	VLR. UNITÁRIO	VLR. TOTAL
C. VARIÁVEL			R\$ 6,35	R\$ 194,75
Matéria-Prima	kg	150	R\$ 1,25	R\$ 187,50
Trigo	kg	2	R\$ 2,15	R\$ 4,30
Sal	kg	1	R\$ 0,65	R\$ 0,65
Óleo	Lata	1	R\$ 2,30	R\$ 2,30
C. FIXO				R\$ 84,25
Gás de cozinha	m3	3	R\$ 0,55	R\$ 1,65
Água	m3	5	R\$ 0,05	R\$ 0,25
Mão-de-obra	h	78	R\$ 1,05	R\$ 81,90
Depreciação	t	3	R\$ 0,15	R\$ 0,45
C. TOTAL	*****	*****	*****	R\$ 279,00

Produto (4): Sucos Variados

PRODUTO	UNIDADE	QUANTIDADE	VLR. UNITÁRIO	VLR. TOTAL
C. VARIÁVEL			R\$ 3,14	R\$ 258,96
Matéria-Prima	kg	250	R\$ 0,93	R\$ 232,50
Açúcar	kg	12	R\$ 2,21	R\$ 26,46
C. FIXO				R\$ 76,06
Energia	kw/h	7	R\$ 0,15	R\$ 1,05
Água	m3	8	R\$ 0,02	R\$ 0,16
Mão-de-obra	h	78	R\$ 0,95	R\$ 74,10
Depreciação	t	3	R\$ 0,25	R\$ 0,75
C. TOTAL	*****	*****	*****	R\$ 335,02

Produto (5): Bilhar

PRODUTO	UNIDADE	QUANTIDADE	VLR. UNITÁRIO	VLR. TOTAL
C. VARIÁVEL				R\$ 750,00
Jogo	ficha	3000	R\$ 0,25	R\$ 750,00
C. FIXO				R\$ 75,01
Energia	kw/h	12	R\$ 0,15	R\$ 1,80
Água	m3	15	R\$ 0,02	R\$ 0,30
Mão-de-obra	h	78	R\$ 0,93	R\$ 72,46
Depreciação	t	3	R\$ 0,15	R\$ 0,45
C. TOTAL	*****	*****	*****	R\$ 825,01

O quadro estrutural de custos contempla os custos fixos e variáveis em que o empreendimento incorrerá assim que se iniciarem as suas atividades.

2.5 Folha do Produto.

FOLHA DO PRODUTO

Produtos	Custo total	Custo unitário
Cerveja	R\$ 3.244,56	R\$ 0,90
Refrigerante	R\$ 536,07	R\$ 0,99
"Tira gosto"	R\$ 279,00	R\$ 1,86
Sucos	R\$ 335,02	R\$ 1,34
Bilhar	R\$ 825,01	R\$ 0,28
CUSTO TOTAL	R\$ 5.219,66	R\$ 5,37

Na elaboração da folha do produto foi feito um rateio de custos por produtos. Fazendo isso o empresário tem como saber como os custos estão alocados, sabendo assim quanto gastará com cada produto (custo Real) e quanto deverá cobrar por cada produto oferecido em seu estabelecimento.

2.6 Benefícios Esperados.

O empreendimento busca primeiramente uma inserção positiva no mercado, como forma de angariar clientes, busca consolidar-se no mercado e posteriormente a meta é o lucro.

2.7 Avaliação de Desempenho.

Como já mostrado no item 2.6, a busca da empresa primeiramente é uma inserção positiva no mercado e a formação de uma clientela fixa, assim foi reduzida a margem de lucro, tornando seus produtos competitivos para o público.

Como motivação para os funcionários os salários estão acima da média paga no mercado. Com motivação e preço competitivo a tendência de uma avaliação positiva é bem satisfatória.

3. ANÁLISE DA EMPRESA.

3.1 Indicadores de Desempenho Financeiro.

3.1.1 Receita.

Os fatores determinantes para a formação da Receita da empresa, são: atendimento de excelência, boa localização, potencialidade de clientela e qualificação do serviço prestado.

3.1.2 Ponto de Equilíbrio.

O ponto de equilíbrio tem como função demonstrar que quantidade de produtos vendidos é suficiente para que a empresa não tenha prejuízo operacional. O mesmo é encontrado como mostra a fórmula abaixo:

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custos Fixos} + \text{Desp. Fixas}}{\text{Margem de Contribuição}}$$

Ponto de Equilíbrio por produto.

PONTO DE EQUILÍBRIO

Produto: Cerveja

$$PE = \frac{CT}{MGC} = \frac{184,56}{1,65} = 112$$

Produto: Refrigerante

$$PE = \frac{CT}{MGC} = \frac{223,41}{1,42} = 157$$

Produto: Sucos

$$PE = \frac{CT}{MGC} = \frac{76,06}{1,07} = 71$$

Produto: "tira gosto"

$$PE = \frac{CT}{MGC} = \frac{84,25}{2,96} = 28$$

Produto: Bilhar

$$PE = \frac{CT}{MGC} = \frac{75,01}{0,25} = 300$$

3.1.3 Lucratividade.

Deduzindo o Lucro Operacional os impostos sobre o lucro, teremos o lucro líquido. Quando se divide o lucro líquido pela receita bruta, tem-se a lucratividade.

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Receita Bruta.}}$$

Lucro Líquido = 23.250,68

Receita Bruta = 51.672,31

Lucratividade = 45%

3.1.4 Rentabilidade.

A rentabilidade de uma empresa demonstrar quanto houve de retorno em relação ao capital aplicado. Como exemplo tomo um ano de atividade.

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Investimento inicial}}$$

$$\text{Lucro Líquido} = 23.250,68$$

$$\text{Investimento} = 25.000,00$$

$$\text{Rentabilidade} = 93\%$$

3.2 Produtos.

Nossa empresa oferece aos seus clientes: Cervejas, Refrigerantes, sucos, “tira Gosto” variados e serviço de bilhar. Comportando, com segurança e conforto, 50 pessoas.

3.3 Análise dos Custos.

Tendo em vista as condições competitivas e estratégicas da empresa, os custos foram analisados da seguinte forma: com o objetivo de se consolidar clientela foi investido muito em propaganda e infra-estrutura da empresa, com isso os custos estão acima da média de mercado, mas isso é só para um primeiro momento estratégico. Assim que se consolidar a clientela os custos serão reduzidos, observando é claro a qualidade dos serviços oferecidos. Assim os custos foram ratiados usando o critério indireto.

3.4 Recursos Utilizados.

3.4.1 Recursos Humanos.

Será necessária a contratação de apenas um funcionário (garçom), pois a outra vaga será ocupada pelo dono do empreendimento. O salário do funcionário é de R\$ 475,00 mensais.

3.4.2 Recursos Financeiros.

Com a montagem do negócio o investimento inicial foi de R\$ 25.000,00. Objetivando o conforto e qualidade de seus clientes a quantia se tornou necessária.

3.5 Mercado Consumidor.

O Estudo do Mercado é muito importante para o planejamento empresarial. Sua elaboração de forma precisa é fator muito importante para o sucesso de um empreendimento. E tem por objetivo identificar a demanda existente e o potencial para os bens e serviços oferecidos. Busca determinar o mercado a ser explorado com lucro e o perfil do consumidor.

3.5.1 Clientes.

Os clientes em que o empreendimento busca, são, em sua maioria, alunos da Universidade Federal do Pará, existindo também clientes dos arredores da empresa. Visando atender a esse público que a empresa fez melhorias estruturais se diferenciando dos demais estabelecimentos, conforto é a palavra de ordem.

3.6 Competitividade.

O principal meio competitivo da empresa é a qualidade nos serviços, o conforto, serviço de alta qualidade, higiene e segurança de um local estrategicamente bem localizado. Buscando-se a construção de uma clientela fixa a empresa pratica preços abaixo do mercado reduzindo muito sua margem de lucro. Propondo-se a apresentar uma política de preços competitivos.

4. Análise do Empreendimento.

4.1 Características.

Com seu público alvo já definido, o empresário irá direcionar esforços para a conquista de sua clientela. No caso da empresa em estudo, o público alvo, são os estudantes universitários, assim buscando um diferencial dos demais concorrentes, a empresa investiu em estrutura e na qualidade de seus serviços. Fatores estes que contribuíram para o progresso empresarial do empreendimento.

4.2 Tamanho do negócio e índice de crescimento.

A empresa em estudo pode ser classificada como pequena, mas com uma lucratividade boa para o ramo e local escolhido, tendo em vista a concorrência já estabelecida. O tamanho do negócio pode ser mensurado através de seu faturamento. Faturamento esse que viabiliza o crescimento estimado da empresa, que projetado para 5 anos de funcionamento, tem crescimento estimado de 25% ao ano, segundo levantamento de informações e projeções de mercado.

4.3 Fatores para o crescimento empresarial.

Como todo empreendimento pode acontecer da empresa passar por dificuldades financeiras. Para que isso não ocorra, a empresa deve estar atenta para os gastos, custos e despesas fixas, além é claro de se observar o giro dos estoques, que são de fundamental importância para o desenvolvimento empresarial. Esses fatores todos somados ajudaram a empresa a progredir economicamente.

4.4 Tendências financeiras.

Como tendências podemos destacar o seguinte, a empresa tem seu faturamento basicamente constituído de receitas à vista, com uma pequena parcela referente a recebimento de no máximo 30 dias. Constituindo na única conta de recebimento a receber.

Já o crescimento no sentido de expansão dos negócios, fica condicionado ao sucesso do empreendimento.

5. Análise do mercado.

5.1 Segmentação do mercado.

O ramo de atuação de nossa empresa enfrenta muita concorrência, pois no local escolhido para a prática do negócio, muitas outras empresas disputam a clientela. A empresa buscando consolidar-se no mercado, não poupou investimentos na estrutura do local, tendo em vista que os concorrentes não oferecem tal estrutura. Tornando-se um ponto de diferenciação dos demais concorrentes. Além de praticar preços competitivos, sem é claro perder a qualidade do serviço.

5.2 Os principais clientes.

Como principais clientes a empresa foca nos estudantes universitários, devido a proximidade com a universidade.

5.3 Promoção e propaganda.

Objetivando consolidação e angariação de clientela, a empresa se propõe a investir bastante com propaganda. Fazendo uso de panfletos e divulgação oral tanto na chegada dos estudantes quanto na saída dos mesmos.

A empresa também se propõe a oferecer uma programação de música ao vivo sem custos adicionais para o empreendedor.

5.4 Tática de venda.

Atendimento de excelência é a palavra chave, pois com esse pensamento pode-se conquistar uma parcela significativa do mercado. Valendo-se é claro da propaganda como ferramenta para o sucesso. No entanto localização e facilidade de acesso podem ser fatores importantes para se alcançar metas.

6. Planejamento estratégico.

6.1 Financiadores de Recursos na formação da empresa.

Os recursos utilizados para a formação da empresa são provenientes de capital próprio, cerca de 92% dos recursos e Capitais de Terceiros, que somados chegam a 8% do total investido. Isso é um fator positivo para a empresa, pois o Permanente foi, quase que completamente, financiados por Capital Próprio. Mostrando assim a não dependência de Capitais de Terceiros.

6.2 Balanço Patrimonial.

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	1.550,00	CIRCULANTE	2.230,00
DISPONÍVEL	1.100,00	Fornecedores	2.230,00
Caixa	500,00		
Banco c/ Movimento	600,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
ESTOQUE	450,00	Capital Social	25.000,00
Mercadorias	450,00		
PERMANENTE	25.680,00		
IMOBILIZADO	24.000,00		
Imóvel	15.000,00		
Móveis e Utensílios	2.500,00		
Máquinas e Equipamentos	6.500,00		
DIFERIDO	1.680,00		
Custo de Organização	1.680,00		
Total do Ativo	27.230,00	Total do Passivo	27.230,00

O balanço inicial do empreendimento demonstra como o capital foi investido. Como o negócio está nascendo ainda, todo o Capital Próprio e uma pequena parcela de Capitais de Terceiros foram imobilizados, para que a empresa pudesse operacionalizar (compra do imóvel, móveis e máquinas, etc), que darão suporte neste início de caminhada. Assim ficou uma pequena parte para fazer a empresa funcionar, Capital de Giro, alocado no disponível.

6.3 Demonstração do Resultado do Exercício projetado para 5 anos.

DRE (Projetada para 5 anos)					
	X1	X2	X3	X4	X5
RECEITA BRUTA DE SERVIÇOS	R\$ 51.672,31	R\$ 64.590,39	R\$ 80.737,99	R\$100.922,49	R\$126.153,11
(-) DEDUÇÕES	R\$ 22.314,98	R\$ 24.193,90	R\$ 26.231,03	R\$ 28.439,68	R\$ 30.834,30
CMV	R\$ 14.183,11	R\$ 15.377,33	R\$ 16.672,10	R\$ 18.075,89	R\$ 19.597,88
IMPOSTOS	R\$ 8.131,87	R\$ 8.816,58	R\$ 9.558,93	R\$ 10.363,79	R\$ 11.236,43
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 29.357,33	R\$ 40.396,49	R\$ 54.506,96	R\$ 72.482,81	R\$ 95.318,81
(-) CUSTO DO PERÍODO	R\$ 3.230,35	R\$ 3.502,35	R\$ 3.797,25	R\$ 4.116,97	R\$ 4.463,62
LUCRO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 26.126,98	R\$ 36.894,14	R\$ 50.709,71	R\$ 68.365,83	R\$ 90.855,18
DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 2.874,76	R\$ 3.116,82	R\$ 3.379,25	R\$ 3.663,78	R\$ 3.972,27
(-) DESPESAS	R\$ 2.874,76	R\$ 3.116,82	R\$ 3.379,25	R\$ 3.663,78	R\$ 3.972,27
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 23.252,22	R\$ 33.777,33	R\$ 47.330,46	R\$ 64.702,05	R\$ 86.882,91
(+/-) REC. E DESP. NÃO OPERACIONAIS	R\$ 1,54	R\$ 1,67	R\$ 1,81	R\$ 1,97	R\$ 2,13
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 23.250,68	R\$ 33.775,66	R\$ 47.328,65	R\$ 64.700,08	R\$ 86.880,78

A projeção da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) foi baseada no mercado atual (concorrência). Onde foram analisados: impostos despesas e custos. Assim chega-se a um lucro estimado antes da provisão para o IR (imposto de Renda) e demais impostos não operacionais.

6.4 Formação do preço de venda.

O preço de venda é calculado pela fórmula:

$$PV = \frac{CT}{1 - (Imp + Mgl)}$$

O preço de cada produto foi projetado a partir da fórmula acima e atendendo a satisfação do cliente, pois os preços praticados estão compatíveis com o mercado o qual fazemos parte. Analisando custo total por unidade, impostos e margem de contribuição.

6.5 Fluxo de caixa projetado para 5 anos.

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Caixa Inicial		R\$ 23.250,68	R\$ 34.756,20	R\$ 49.406,80	R\$ 68.003,93
RECEBIMENTOS					
Faturamento	R\$ 51.672,31	R\$ 64.590,39	R\$ 80.737,99	R\$ 100.922,49	R\$ 126.153,11
PAGAMENTOS					
Custos/Desp.Variáveis	R\$ 25.191,28	R\$ 26.371,38	R\$ 27.617,75	R\$ 28.934,81	R\$ 30.327,31
Custos fixos	R\$ 3.230,35	R\$ 3.462,81	R\$ 3.713,45	R\$ 3.983,75	R\$ 4.275,32
Custo total	R\$ 28.421,64	R\$ 29.834,19	R\$ 31.331,20	R\$ 32.918,56	R\$ 34.602,63
SALDO DE CAIXA	R\$ 23.250,68	R\$ 34.756,20	R\$ 49.406,80	R\$ 68.003,93	R\$ 91.550,48

O fluxo de caixa foi projetado com uma taxa de crescimento das receitas de 25% ao ano no período de cinco anos. E o crescimento dos custos foi projetado com base no IGPM de 2004 que foi de 3,5146% ao ano.

Trata-se de uma ferramenta estratégica que auxilia o empreendedor no gerenciamento e no planejamento das ações que serão tomadas no dia-a-dia e no futuro da empresa. Assim como as demais demonstrações, o fluxo de caixa resulta do processo de planejamento empresarial, podendo ser projetado para diversos períodos (dia, semana, mês, trimestre etc.) onde os valores incluídos são determinados por uma previsão inicial baseada nos objetivos da empresa. Estes valores podem ser corrigidos posteriormente.

6.6 Ponto de Equilíbrio ou Ponto de Ruptura.

O Ponto de Equilíbrio ou Ponto de Ruptura ocorre no momento que as Receitas atingem o mesmo patamar que os Custos e Despesas Totais. É o ponto no qual não há lucro nem prejuízo. Esse ponto é definido tanto em unidades produzidas e vendidas (volume) quanto em reais. É uma ferramenta de grande utilidade que possibilita ao empresário saber em que momento seu empreendimento começa a obter lucro e, assim, torna-se uma importante ferramenta gerencial.

Em nosso estudo nota-se o ponto de equilíbrio dos produtos de acordo com o quadro abaixo:

PONTO DE EQUILÍBRIO	
Produto: Cerveja	$PE = \frac{CT}{MGC} = \frac{184,56}{1,65} = 112$
Produto: Refrigerante	$PE = \frac{CT}{MGC} = \frac{223,41}{1,42} = 157$
Produto: Sucos	$PE = \frac{CT}{MGC} = \frac{76,06}{1,07} = 71$
Produto: "tira gosto"	$PE = \frac{CT}{MGC} = \frac{84,25}{2,96} = 28$
Produto: Bilhar	$PE = \frac{CT}{MGC} = \frac{75,01}{0,25} = 300$

A partir da superação desses valores é que a empresa começará a dar lucro. Ou seja, 113 garrafas de cervejas, 158 garrafas de refrigerantes, 72 copos de sucos, 29 "tira gosto" e 301 fichas de bilhar.

6.7 Indicadores de Avaliação do Negócio.

Indicadores de Rentabilidade

Vamos observar as projeções feitas para os cinco períodos, a Demonstração do Resultado do Exercício e os Indicadores de Rentabilidade:

Anos	Taxa de Retorno ao ano	Play-back em anos	Dias
0			
1	93%	1,08	387
2	139%	0,72	259
3	198%	0,51	182
4	272%	0,37	132
5	366%	0,27	98

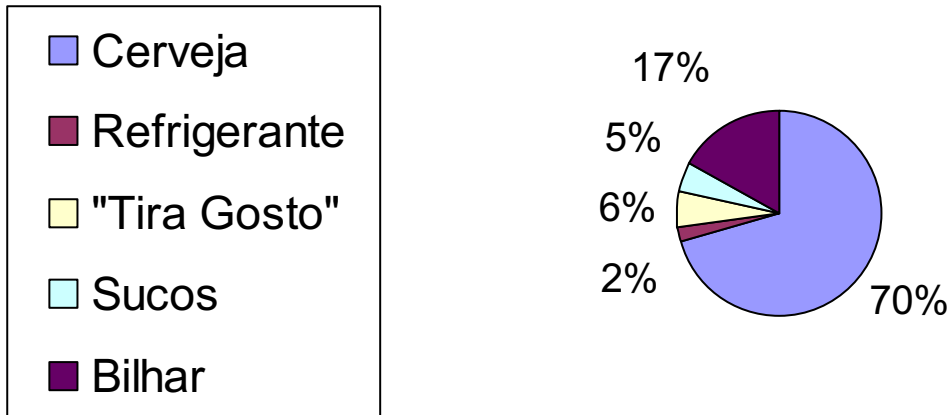
VPL	=	R\$ 80.767,23
-----	---	---------------

TIR	=	129%
-----	---	------

Fazem-se as seguintes observações acerca do empreendimento:

- O tempo de retorno do capital investido (play-back) apresenta a seguinte interpretação: dentro de pouco mais de 1 ano (387 dias) todo o capital investido será recuperado. Mostrando que o empreendimento pode ser viável já que a taxa de retorno é rápida.
- O VPL - Valor Presente Líquido do Capital é um dos pontos cruciais que deve ser analisado quando avaliamos determinado negócio é o efeito do tempo sobre o valor do dinheiro. Analisando os valores de fluxo de caixa considerando o fator tempo – investido R\$ 25.000,00 corresponderá a R\$ 80.767,23 cinco anos depois, significando que o investimento é economicamente atrativo, pois o capital praticamente quadruplicou.
- A TIR – Taxa interna de Retorno – é o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido que chega a casa de 129% do investimento.

6.8 Gráfico da participação do produto no total da receita.



O gráfico acima mostra a importância de cada produto para a formação da receita total mensal do empreendimento. Sendo que o produto cerveja ocupa um percentual de destaque, dando condições para o empreendedor ver qual dos seus produtos merece uma maior importância no que diz respeito à rotatividade do estoque. Direcionando assim seus investimentos com mais clareza e menos riscos.

6.9 Margem de Segurança.

Dizemos que uma empresa está operando com uma margem de segurança, quando pode reduzir sua produção sem entrar na faixa de prejuízo. No quadro abaixo mostraremos em termos percentuais.

MARGEM DE SEGURANÇA POR PRODUTO	
$MS = \frac{\text{Receitas} - \text{Receitas no PE}}{\text{Receitas}}$	"Tira Gosto" $MS = \frac{64,54}{150,00} = 43,03\%$
Cerveja $MS = \frac{2.724,79}{3.004,22} = 90,70\%$	Sucos $MS = \frac{27,85}{170,01} = 16,38\%$
Refrigerante $MS = \frac{45,91}{360,26} = 12,74\%$	Bilhar $MS = \frac{349,99}{500,01} = 70,00\%$

Anexos:

Investimento Inicial

Lista de Investimentos:

Descrição	Unid.	Valor Uni.	Valor Total
Ponto comercial	1	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
50 Jogos de Cadeiras	50	R\$ 10,00	R\$ 500,00
12 mesas (plásticas)	12	R\$ 25,00	R\$ 300,00
Mesa de Bilhar completa	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
15 Grades de cervejas	15	R\$ 20,00	R\$ 300,00
5 Grades de refrigerantes	5	R\$ 30,00	R\$ 150,00
Conservatório de cerveja	5	R\$ 16,00	R\$ 80,00
Freezer	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Assadeira	1	R\$ 750,00	R\$ 750,00
100 Copos de vidro	20	R\$ 2,50	R\$ 50,00
Liquidificador	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
decoração	1	R\$ 40,00	R\$ 40,00
uniforme para o garçom	1	R\$ 55,00	R\$ 55,00
Equipamento de som	2	R\$ 675,00	R\$ 1.350,00
Equipamento de vídeo (televisão e DVD)	2	R\$ 1.600,00	R\$ 3.200,00
TOTAL		R\$ 21.983,50	R\$ 25.535,00

DESPESAS PRÉ OPERACIONAIS			R\$ 600,00
Legalização da empresa	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Honorários do Contador	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00

Margem de Contribuição

Margem de Contribuição

Produto	Cerveja	Refrigerante	"Tira Gosto"	Sucos	Bilhar
PV Unitário	2,50	2,00	3,00	2,00	0,50
(-) Custo Variável	0,85	0,58	0,04	0,93	0,25
= Margem de Contribuição	1,65	1,42	2,96	1,07	0,25
(-) Custo Fixo	1,01	1,25	1,80	0,11	0,0004
= lucro	0,64	0,17	1,16	0,96	0,25

Ponto de Equilíbrio

Teste do Ponto de Equilíbrio

Produto: Cerveja

Quantidade	Custo Variável	Custo Fixo	Custo Total	Receita	Lucro ou Prejuízo
1 R\$	0,85	R\$ 184,56	R\$ 185,41	R\$ 2,50	R\$ (182,91)
5 R\$	4,25	R\$ 184,56	R\$ 188,81	R\$ 12,52	R\$ (176,29)
25 R\$	21,25	R\$ 184,56	R\$ 205,81	R\$ 62,59	R\$ (143,22)
50 R\$	42,50	R\$ 184,56	R\$ 227,06	R\$ 125,18	R\$ (101,88)
75 R\$	63,75	R\$ 184,56	R\$ 248,31	R\$ 187,76	R\$ (60,55)
100 R\$	85,00	R\$ 184,56	R\$ 269,56	R\$ 250,35	R\$ (19,21)
112 R\$	94,87	R\$ 184,56	R\$ 279,43	R\$ 279,43	R\$ -
150 R\$	127,50	R\$ 184,56	R\$ 312,06	R\$ 375,53	R\$ 63,47
175 R\$	148,75	R\$ 184,56	R\$ 333,31	R\$ 438,12	R\$ 104,81

Teste do Ponto de Equilíbrio

Produto: Refrigerante

Quantidade	Custo Variável	Custo Fixo	Custo Total	Receita	Lucro ou Prejuízo
1 R\$	0,58	R\$ 223,41	R\$ 223,99	R\$ 2,00	R\$ (221,99)
5 R\$	2,90	R\$ 223,41	R\$ 226,31	R\$ 10,01	R\$ (216,30)
25 R\$	14,48	R\$ 223,41	R\$ 237,89	R\$ 50,04	R\$ (187,85)
50 R\$	28,95	R\$ 223,41	R\$ 252,36	R\$ 100,07	R\$ (152,29)
75 R\$	43,43	R\$ 223,41	R\$ 266,84	R\$ 150,11	R\$ (116,73)
100 R\$	57,90	R\$ 223,41	R\$ 281,31	R\$ 200,15	R\$ (81,16)
110 R\$	63,69	R\$ 223,41	R\$ 287,10	R\$ 220,16	R\$ (66,94)
157 R\$	90,94	R\$ 223,41	R\$ 314,35	R\$ 314,35	R\$ -
175 R\$	101,33	R\$ 223,41	R\$ 324,74	R\$ 350,25	R\$ 25,52

Teste do Ponto de Equilíbrio

Produto: Sucos

Quantidade	Custo Variável	Custo Fixo	Custo Total	Receita	Lucro ou Prejuízo
1 R\$	0,93	R\$ 76,06	R\$ 76,99	R\$ 2,00	R\$ (74,99)
5 R\$	4,65	R\$ 76,06	R\$ 80,71	R\$ 10,00	R\$ (70,71)
25 R\$	23,25	R\$ 76,06	R\$ 99,31	R\$ 50,00	R\$ (49,31)
50 R\$	46,50	R\$ 76,06	R\$ 122,56	R\$ 100,01	R\$ (22,55)
71 R\$	66,10	R\$ 76,06	R\$ 142,16	R\$ 142,16	R\$ -
100 R\$	93,00	R\$ 76,06	R\$ 169,06	R\$ 200,01	R\$ 30,95
110 R\$	102,30	R\$ 76,06	R\$ 178,36	R\$ 220,01	R\$ 41,65

Teste do Ponto de Equilíbrio

Produto: "tira gosto"

Quantidade	Custo Variável	Custo Fixo	Custo Total	Receita	Lucro ou Prejuízo
1 R\$	0,04	R\$ 84,25	R\$ 84,29	R\$ 3,00	R\$ (81,29)
5 R\$	0,21	R\$ 84,25	R\$ 84,46	R\$ 15,00	R\$ (69,46)
25 R\$	1,06	R\$ 84,25	R\$ 85,31	R\$ 75,00	R\$ (10,31)
28 R\$	1,21	R\$ 84,25	R\$ 85,46	R\$ 85,46	R\$ -
35 R\$	1,48	R\$ 84,25	R\$ 85,73	R\$ 105,00	R\$ 19,27
55 R\$	2,33	R\$ 84,25	R\$ 86,58	R\$ 165,00	R\$ 78,42
85 R\$	3,60	R\$ 84,25	R\$ 87,85	R\$ 255,00	R\$ 167,15

Teste do Ponto de Equilíbrio

Produto: Bilhar

Quantidade	Custo Variável	Custo Fixo	Custo Total	Receita	Lucro ou Prejuízo
1 R\$	0,25	R\$ 75,01	R\$ 75,26	R\$ 0,50	R\$ (74,76)
50 R\$	12,50	R\$ 75,01	R\$ 87,51	R\$ 25,00	R\$ (62,51)
125 R\$	31,25	R\$ 75,01	R\$ 106,26	R\$ 62,50	R\$ (43,76)
225 R\$	56,25	R\$ 75,01	R\$ 131,26	R\$ 112,50	R\$ (18,76)
300 R\$	75,01	R\$ 75,01	R\$ 150,02	R\$ 150,02	R\$ -
305 R\$	76,25	R\$ 75,01	R\$ 151,26	R\$ 152,50	R\$ 1,24
365 R\$	91,25	R\$ 75,01	R\$ 166,26	R\$ 182,50	R\$ 16,24

BIBLIOGRAFIA

Aulas do professor Héber Lavor Moreira.

Leal, Edézio e Magalhães, Pedro. *Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma Escola do bairro da cidade velha em Belém sob a ótica do plano de negócios*: Belém, 2004.

MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de Custos*. São Paulo: Atlas, 2003.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Análise de balanços*. São Paulo: Atlas, 1998.

LAKATOS, Eva Maria. , MARCONI, Marina de Andrade. *Fundamentos de Metodologia Científica*. São Paulo: Atlas, 1191.

MATARAZZO, Dante. *Análise Financeira de Balanços*. São Paulo: Atlas, 2006

FERNANDES, José Luis. *CUSTOS: da Revolução Industrial À Revolução do conhecimento*. Belém: 2002.