



**Universidade Federal do Pará
Centro Sócio-Econômico
Departamento de Ciências Contábeis**

Silvia Cristina Costa e Silva

**Estudo da viabilidade econômica financeira de uma micro empresa Revendedora de Gás
GLP e Água Mineral na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios**

Trabalho destinado à avaliação da disciplina
Administração Financeira e Orçamentária
empresarial.

**Belém-Pa
Junho 2005**



**Universidade Federal do Pará
Centro Sócio-Econômico
Departamento de Ciências Contábeis**

**Estudo da viabilidade econômica financeira de uma micro empresa Revendedora de Gás
GLP e Água Mineral na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios**

Trabalho destinado à avaliação da disciplina
Administração Financeira e Orçamentária
empresarial.

Aluna: Silvia Cristina Costa e Silva, 0101006101

Orientador: Profº Héber Lavor Moreira

**Belém-Pa
Junho 2005**



**Universidade Federal do Pará
Centro Sócio-Econômico
Departamento de Ciências Contábeis**

Silvia Cristina Costa e Silva

Estudo da viabilidade econômica financeira de uma micro empresa Revendedora de Gás GLP e Água Mineral na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios

Trabalho destinado à avaliação da disciplina
Administração Financeira e Orçamentária
empresarial.

Avaliado em: _____

Conceito: _____

Orientador: Prof. Héber Lavor Moreira

**Belém-Pa
Junho 2005**

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente a Deus, que é o grande responsável pela minha existência, a Nossa Senhora do Perpetuo Socorro pela força inexplicável e a meus pais, pelo apoio incondicional em todos os momentos de minha vida.

Agradeço, ainda ao docente Heber Lavor Moreira que ministrou esta disciplina, pela sua habilidade em orientar os discentes, acerca dos assuntos abordados neste trabalho acadêmico, utilizando a tecnologia da informação como uma poderosa ferramenta de ensino no Curso de Ciências Contábeis.

RESUMO

Este trabalho tem por finalidade evidenciar a importância do estudo da viabilidade econômico financeira de uma micro empresa Revendedora de Gás GLP e Água Mineral, com base no Plano de Negócio como ferramenta para minimizar os riscos de insucesso do empreendimento.

O Estudo será desenvolvido com o objetivo de realizar um estudo prévio a cerca do empreendimento, com o propósito de auxiliar o empreendedor, orientando-o sobre a importância do planejamento e da devida construção do plano de negócios para o sucesso no presente e no futuro do empreendimento, tendo em vista que muitos empreendedores entram no mercado sem realizar nenhuma análise sobre os riscos do empreendimento, ocasionando o processo de descontinuidade do empreendimento.

Palavras-Chave: Planejamento, Empreendimento, Plano de Negócio, Viabilidade Econômica e Financeira

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
CAPITULO I	2
1.1 - Título do Estudo	2
1.2 - Objetivos do Estudo.....	2
1.2.1 - A Importância do Estudo.....	2
1.2.2 - O que o Discente se propõe alcançar em seu estudo	2
1.2.3 - O que o estudo deve alcançar em termos de contribuições Técnicas e/ou Científicas.....	3
1.2.4 - Delimitação do Estudo.....	3
1.2.5 - A organização do Estudo.....	3
1.3 - Público Alvo	4
1.4 – Justificativa	4
1.5 - Metodologia do Estudo.....	4
1.6 - BIBLIOGRAFIA	5
SITES PESQUISADOS.....	5
CAPITULO II.....	6
Planejamento Estratégico.....	6
CAPITULO III.....	7
Plano de Negócios.....	7
3.1 - Conceito.....	7
3.3 – Estrutura.....	7
3.4 - Estudo da Viabilidade Econômica e Financeira.....	8
Plano de Negócio	11
Sumário Executivo.....	12
1. Enunciado do Projeto.....	13
2. Análise Estratégica.....	13
3. Descrição da Empresa.....	13
3.1 Estrutura Organizacional	13
4. Produtos e Serviços.....	14
5. Análise de Mercado	14
6. Estratégia de Marketing	15
7. Plano de Investimento.....	15
CAPÍTULO IV.....	19
4. Análise de Viabilidade.....	19
4.1 - Viabilidade Econômica.....	19
4.2 - Viabilidade Financeira.....	20
Considerações Finais	23
ANEXOS	24
BIBLIOGRAFIA	30
SITES PESQUISADOS.....	31

INTRODUÇÃO

No atual contexto de desafios e incertezas, o desenvolvimento das organizações e sua sobrevivência dependem, em grande parte, da capacitação, das habilidades e das características individuais dos seus empreendedores. O empreendedor precisa ter competências e habilidades que possibilitem, não apenas inserir uma pequena empresa no mundo empresarial, como também, manter sua sobrevivência em um ambiente altamente competitivo. Ele deve estar capacitado para criar e também para conduzir a implementação do processo criativo, elaborando estratégias que permitam o desenvolvimento de seu empreendimento.

Nesse sentido, o Plano de Negócio representa uma ferramenta de planejamento importantíssima, que objetiva identificar entre outros aspectos, o impacto financeiro e econômico do investimento pretendido, as potencialidades de mercado e o perfil dos clientes, facilitando a tomada de decisão e a definição de prioridades, para que o empreendimento se torne viável.

CAPITULO I

1.1 - Título do Estudo

Análise da viabilidade econômica financeira de uma microempresa na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios.

1.2 - Objetivos do Estudo

1.2.1 - A Importância do Estudo.

No Brasil, o índice de falência das empresas ainda nos primeiros anos de existência é bastante elevada, cerca de 90% segundo estatísticas. As causas podem ser atribuídas, principalmente ao lançamento prematuro de novos produtos e serviços no mercado, ou seja, sem um planejamento adequado que fundamente o seu lançamento. Geralmente os empreendedores, na ânsia de ver seu negócio em atividade, não realizam o planejamento necessário para que se conduza e se examine de forma minuciosa cada elemento do empreendimento.

Por essa razão, a criação de um Plano de Negócios é importante, pois ele representa uma ferramenta que tem como finalidade validar uma idéia de um novo produto ou serviço, orientar a implantação de um negócio, promover a identificação e sensibilização de potenciais parceiros, servir de referencial para acompanhamento e avaliação de objetivos traçados e, ainda ser um importante instrumento para a captação de recursos para viabilização do novo empreendimento, por meio dele é possível realizar uma avaliação da viabilidade da implantação de uma idéia de empresa, nos seus aspectos econômicos, financeiros e de mercado, permitindo que o empreendedor obtenha previamente informações acerca dos possíveis problemas, e não somente, após alguns meses de funcionamento da empresa, quando já investiu todo ou parte de seu capital disponível para o empreendimento.

1.2.2 - O que o Discente se propõe alcançar em seu estudo

O estudo tem o propósito de realizar uma avaliação do novo empreendimento do ponto de

vista mercadológico, financeiro, e organizacional, fornecendo ao empreendedor informações acerca da viabilidade financeira e econômica do empreendimento com base no Plano de Negócio, visando minimizar os riscos de insucesso do empreendimento.

1.2.3 - O que o estudo deve alcançar em termos de contribuições Técnicas e/ou Científicas

O estudo possui o objetivo de evidenciar a importância do Plano de Negócios para o empreendedor, como instrumento que fornece informações suficientes a respeito do empreendimento para que os gestores obtenham sucesso no empreendimento.

1.2.4 - Delimitação do Estudo

O estudo delimita-se a uma análise da área administrativa, mercadológica e financeira do empreendimento estudado, sua viabilidade econômica e financeira sob a ótica do Plano de Negócios.

1.2.5 - A organização do Estudo

Este estudo constará de:

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

1.3 - Público Alvo

A comunidade acadêmica e os empreendedores, bem como aquelas que já se encontram em atividade no ramo dos negócios e que queiram obter seu um conhecimento mais profundo acerca do ambiente em que a empresa atuará.

1.4 – Justificativa

A necessidade de se realizar este estudo, se da em função das dificuldades enfrentadas pelos empreendedores do nosso país no que tange a gestão dos empreendimentos, de acordo com estudiosos do assunto, geralmente em decorrência da ausência de um estudo prévio da viabilidade econômica financeira na implementação do negócio.

Por isso, a elaboração de um Plano de Negócios é fundamental, pois ele possibilita a diminuição da probabilidade de morte precoce das empresas, uma vez que parte dos riscos e as situações operacionais adversas serão previstas no seu processo de elaboração.

O Plano de Negócios ajuda a encontrar um caminho para o futuro da empresa. A idéia é adquirir através da sua elaboração o conhecimento suficiente acerca do tipo de negócio, os objetivos perseguidos, os clientes atuais e potenciais, os mercados, os preços, a concorrência, os recursos financeiros disponíveis, as operações e o ambiente externo, de maneira a permitir um melhor gerenciamento das operações e o estabelecimento de estratégias que permitam a consecução de melhores resultados.

1.5 - Metodologia do Estudo

O estudo será desenvolvido através de pesquisa bibliográfica, além de um exemplo elucidativo da elaboração de um Plano de Negócios para a abertura de uma micro-empresa.

1.6 - BIBLIOGRAFIA

DIAS, Antônia Maria Batista de Souza. Trabalho de Conclusão de Curso: “*Estudo da Viabilidade Econômico-Financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém sob a ótica do Plano de Negócios*”.

LAKATOS, Eva Maria & Marconi, Marina de Andrade. *Metodologia do Trabalho Científico*. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1992.

SILVA, Antônio Carlos Ribeiro de. *Metodologia da pesquisa aplicada a Contabilidade: orientações de estudos, projetos, relatórios, monografias, dissertações, teses*. São Paulo: Atlas, 2003.

SITES PESQUISADOS

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

[http:// www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/planodenegocio_946.asp](http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/planodenegocio_946.asp)

CAPITULO II

Planejamento Estratégico

O Planejamento Estratégico consiste na análise racional das oportunidades oferecidas pelo meio, dos pontos fortes e fracos das empresas e da escolha de um modo de compatibilizar a estratégia entre dois extremos, para que se possa satisfazer do melhor modo possível os objetivos da empresa.

O planejamento estratégico divide-se em três fases: Planejamento, Controle e Execução da atividade a que se destina.

O planejamento traça as diretrizes a serem seguidas, de modo que garanta a realização de seus objetivos;

O controle verificar se as ações desenvolvidas foram suficientes para eficácia do empreendimento, ou seja, se efetivamente conduziram à otimização do resultado e;

A execução consiste na operacionalidade da atividade, através da rotina própria deste empreendimento, implementação do planejamento e efetivação dos ajustes necessários.

O planejamento estratégico é uma poderosa ferramenta para a construção e a consolidação da imagem da empresa: compreende desde a avaliação do mercado e da concorrência, passando pelo diagnóstico do posicionamento da marca até a definição de estratégias que combinem diferentes meios de comunicação interna e externa.

Apenas com planejamento é possível estabelecer uma comunicação integrada, que dê consistência e potencialize a mensagem em todos os pontos de contato com o mercado.

CAPITULO III

Plano de Negócios

3.1 - Conceito

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), o Plano de Negócio é um documento escrito que tem o objetivo de estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor analisará para decidir quanto à viabilidade da empresa a ser criada.

3.2 - Função

O plano de negócios apresenta três funções especiais:

- O plano de negócios como documento de planejamento: avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro, jurídico, e organizacional. Desse modo o empreendedor terá uma noção previa do funcionamento da sua empresa em cada um dos aspectos.
- O plano de negócios como instrumento de medição: avaliar, retrospectivamente a evolução do empreendimento ao longo da sua implantação: para cada um dos aspectos definidos no plano de negócios; o empreendedor poderá comparar o “previsto com o “realizado”. Para cada um dos aspectos avaliados e comparados, o empreendedor verifica se e quando o empreendimento desviou-se ou foi prejudicado e como deve rever suas metas para o futuro em função do ajuste necessário.
- O plano de negócios como ferramenta de financiamento: facilitar, ao empreendedor, a obtenção de capital de terceiros (sócios ou agentes financeiros) quando o seu capital próprio não é suficiente para cobrir os investimentos iniciais.

3.3 – Estrutura

A estrutura do Plano de Negócio é adaptada conforme características operacionais do negócio como: Atividades Comerciais, Industriais e Prestadoras de Serviços.

Neste estudo o Plano de Negócio, analisará uma empresa revendedora de Gás GLP e Água Mineral.

3.4 - Estudo da Viabilidade Econômica e Financeira

A viabilidade econômica financeira de um empreendimento é uma das mais fortes premissas para a sustentabilidade de um negócio. O Estudo de Viabilidade compreende a identificação dos fluxos operacionais e custos do empreendimento (custos fixos, custos variáveis), a estimativa de receita, a elaboração da matriz de investimentos e do fluxo de caixa, visando a construção de indicadores de análise.

3.4.1 - Viabilidade Econômica

A análise de viabilidade econômica tem como foco de atenção tudo aquilo que está relacionado ao lucro líquido gerado pelo empreendimento, para isto, serão tratadas as questões referentes aos investimentos, à Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), aos Índices Econômicos tais como: Retorno sobre os Investimentos ou sobre o Ativo, Retorno sobre Vendas e Margem Líquida e o Grau de Alavancagem Operacional.

3.4.1.1 - Retorno sobre Investimentos ou sobre o Ativo

O Índice de Retorno sobre os Investimentos indica a lucratividade que a empresa propicia a relação aos investimentos totais. É um conceito bastante utilizado na área de finanças caracterizando o lucro como espécie de prêmio pelo risco assumido no empreendimento, o que demonstra de forma sistemática, como é determinada a lucratividade do empreendimento. A interpretação do retorno sobre o ativo é no sentido de que “quanto maior, melhor”.

3.4.1.2 - Retorno sobre Vendas

O Índice de Retorno sobre Vendas relaciona o lucro líquido com as vendas líquidas do período, fornecendo o percentual de lucro que a empresa está obtendo em relação ao seu faturamento. A interpretação do índice de retorno sobre vendas é no sentido de que “quanto maior, melhor”.

3.4.1.3 - Margem Líquida

A Margem Líquida evidencia a percentagem de cada real proveniente das vendas que

resta após todos os custos e despesas incluindo os juros e imposto de renda terem sido deduzidos. A interpretação da Margem Líquida é no sentido de que “quanto maior, melhor”.

3.4.2 - Viabilidade Financeira

A análise financeira analisa o lucro de caixa do empreendimento. Nela deverão conter: o método do fluxo de caixa, valor presente líquido - VPL, o método da Taxa Interna de Retorno do Investimento (TIR) e o Payback.

3.4.2.1 - Fluxo de Caixa

Segundo Filho (1997, p. 35):

“Entende-se como Fluxo de Caixa o registro e controle sobre a movimentação do caixa de qualquer empresa, expressando as entradas e saídas de recursos financeiros ocorridos em determinados períodos de tempo”.

O fluxo de caixa é a principal ferramenta de planejamento financeiro do empreendedor, pois analisando o fluxo de caixa de sua empresa o empresário poderá saber se é viável vender produtos a prazo, dar descontos ou eliminar estoques para fazer caixa, por exemplo. 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.

3.4.2.2 - Valor Presente Líquido – VPL

Denomina-se Valor Presente Líquido (VPL) do fluxo de caixa de um empreendimento, à soma algébrica de todos os recebimentos e pagamentos atualizados com base em uma taxa de desconto ou taxa mínima atrativa (TMA) que corresponda ao custo de oportunidade do capital investido.

Assim, o VPL significa a somatória do valor presente das parcelas periódicas de lucro econômico gerado ao longo da vida útil desse empreendimento. O lucro econômico pode ser definido como a diferença entre a receita periódica e o custo operacional periódico acrescido do custo de oportunidade periódico do investimento. Podemos ter as seguintes possibilidades para o

valor presente líquido de um empreendimento: $VPL > 0$ significa que o empreendimento é economicamente atrativo, pois o valor presente das entradas de caixa é maior que o valor presente das saídas de caixa; $VPL = 0$ o investimento é indiferente pois o valor presente das entradas é igual ao valor presente das saídas e $VPL < 0$ indica que o investimento não é economicamente atrativo porque o valor presente líquido das entradas de caixa é menor que o valor presente líquido das saídas de caixa.

3.4.2.3 - Taxa Interna de Retorno – TIR

A Taxa Interna de Retorno ou Taxa Interna de Investimento pode ser definida como a taxa de resultados capitalizada, que a empresa vai obter se ela investir no empreendimento e receber os fluxos de entrada previstos, ou seja, quando este for superior ao capital investido o empreendimento pode ser considerado viável financeiramente.

3.4.2.4 - Payback

O tempo de retorno, também conhecido como payback, é a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do empreendimento. O tempo de retorno indica em quanto tempo ocorre a recuperação do investimento.

Plano de Negócio

Empresa “Disk Gás e Água”
End: Trav. We 63 n° 971
Bairro do Coqueiro-Ananindeua-PA
(091) 3287-9782
diskgaseagua@yahoo.com.br

Disk Gás e Água

*Este Plano de Negócios foi elaborado em junho de 2005
por Silvia Costa e Silva.*

Belém – PA
2005

Sumário Executivo

INTRODUÇÃO	1
CAPITULO I	2
1.1 - Título do Estudo	2
1.2 - Objetivos do Estudo.....	2
1.2.1 - A Importância do Estudo.....	2
1.2.2 - O que o Discente se propõe alcançar em seu estudo	2
1.2.3 - O que o estudo deve alcançar em termos de contribuições Técnicas e/ou Científicas.....	3
1.2.4 - Delimitação do Estudo.....	3
1.2.5 - A organização do Estudo.....	3
1.3 - Público Alvo.....	4
1.4 – Justificativa	4
1.5 - Metodologia do Estudo.....	4
1.6 - BIBLIOGRAFIA	5
SITES PESQUISADOS.....	5
CAPITULO II.....	6
Planejamento Estratégico.....	6
CAPITULO III.....	7
Plano de Negócios.....	7
3.1 - Conceito.....	7
3.3 – Estrutura.....	7
3.4 - Estudo da Viabilidade Econômica e Financeira.....	8
Plano de Negócio	11
Sumário Executivo.....	12
1. Enunciado do Projeto	13
2. Análise Estratégica.....	13
3. Descrição da Empresa.....	13
3.1 Estrutura Organizacional	13
4. Produtos e Serviços.....	14
5. Análise de Mercado	14
6. Estratégia de Marketing	15
7. Plano de Investimento.....	15
CAPÍTULO IV.....	19
4. Análise de Viabilidade.....	19
4.1 - Viabilidade Econômica.....	19
4.2 - Viabilidade Financeira.....	20
Considerações Finais	23
ANEXOS	24
BIBLIOGRAFIA	30
SITES PESQUISADOS.....	31

1. Enunciado do Projeto

Este Plano de Negócios tem como objetivo apresentar os estudos e análise de viabilidade econômica e financeira acerca de uma empresa Revendedora de Gás e Água Mineral, que terá seu foco na comercialização de tais produtos, sendo este empreendimento diferenciado por priorizar a qualidade dos produtos e atender os seus clientes no que concerne ao serviço de entrega em domicílio de seus produtos. A clientela alvo da Revendedora é constituída por todos os consumidores de Gás GLP e Água Mineral

2. Análise Estratégica

A empresa comercializará o Gás GLP e a Água Mineral que são produtos de primeira necessidade, consumidos diariamente por milhares de pessoas. A missão da empresa é fornecer produtos para os consumidores que procurem produtos de boa qualidade, com facilitação de pagamento e preços acessíveis.

3. Descrição da Empresa

A Disk Gás e Água é uma empresa criada em Maio de 2005 para satisfazer a demanda de consumidores de Gás GLP e Água Mineral, localizada estrategicamente na Trav. WE 63, 971, no Bairro do Coqueiro em Ananindeua-Pa.

3.1 Estrutura Organizacional

Para a abertura do empreendimento foram necessários:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal;
- Registro na Secretaria de Estado da Fazenda (Agência da Receita Estadual)
- Registro na Prefeitura Municipal;
- Registro no Sindicato Patronal;
- Alvará de Licença - Corpo de Bombeiros;
- Filiar-se a distribuidora Aggip do Brasil S.A (Tropigás) .

4. Produtos e Serviços

A empresa comercializa Gás GLP e Água Mineral, os quais são:

- Gás 2 Kg utilizados geralmente para fogareiros e lampiões.
- Gás 10Kg utilizados nas residências para coação dos alimentos.
- Gás 20Kg utilizados especificamente para motoempilhadeiras.
- Gás 45Kg utilizados para uso residencial, comercial e industrial porque é dimensionado para abastecer perfeitamente vários equipamentos simultaneamente.
- Água Mineral 300 ml, Água Mineral de 1L, Água Mineral 10L, Água Mineral 20L utilizados no consumo em geral.

5. Análise de Mercado

O setor de mercado a que a Revendedora pretende Ingressar é bastante promissor, pois de acordo com estudos realizados, atualmente mais de 85% da população de Ananindeua utiliza o Gás e a Água Mineral, que são largamente utilizados em residências, comércio e indústrias.

Em relação aos Concorrentes, após a realização de uma pesquisa de mercado foi apontado apenas um concorrente da empresa, que fica situado às proximidades do empreendimento. Entretanto a pesquisa encontrou as seguintes diferenças: a qualidade de produtos, as formas de pagamento, e os serviços de entrega em domicilio dos produtos vendidos, os concorrentes não possuem os preços e serviços que a empresa utiliza, fazendo com a Revendedora fique em vantagem com relação as concorrentes, e um ponto muito importante apontado pelos clientes foi à forma de pagamento facilitado que a empresa adotara, pois a empresa aceitará todos os cartões de créditos e débito automático em conta corrente, além de oferecer um refrigerante de 1 L grátis, além de outros brindes para os consumidores que adquirem seus produtos.

6. Estratégia de Marketing

A empresa adotará um de Plano de Marketing contínuo e sistemático que será a distribuição de panfletos aos consumidores, que informaram a sociedade sobre a padronização, qualidade de produtos, os brindes oferecidos aos clientes, assim como os preços.

7. Plano de Investimento

Investimento Inicial

Investimento Inicial			42.947,50
Investimentos Fixos	Quant.	RS Unit.	RS Total
Imóvel			10.000,00
Motocicletas	2	4.950,00	9.900,00
Extintores de Incêndio	2	35,00	70,00
Microcomputador	1	1.700,00	1.700,00
Impressora	1	310,00	310,00
Cadeira Secretária	1	115,00	115,00
Mesa p/ computador	1	140,00	140,00
Vasilhames de água de 10L	100	5,50	550,00
vasilhames de água 20L	200	3,00	600,00
Cerca Elétrica	1	100,00	100,00
Total			23.485,00

Capital de Giro

Capital de Giro	1.250,00
Caixa	500,00
Banco	750,00

Despesas

Despesas		
Despesas administrativas		
Funcionários	2	1.020,00

Encargos Sociais	339,66
Despesas com Manutenção das Motocicletas	80,00
Água	20,00
Energia Elétrica	56,00
Mat. Limpeza	15,00
Mat. Expediente	20,00
Escritório de Contabilidade	130,00
Subtotal	1.680,66

Despesas Comerciais	
Despesas com Marketing	100,00
Brindes	225,00
Combustível (gasolina)	60,00
Telefone	100,00
Subtotal	485,00
Despesas Tributárias	
IPTU	560,00
Subtotal	560,00

Total das Despesas	2.725,66
---------------------------	-----------------

Determinação do Preço de Venda

$$\text{Preço de venda} = \frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{impostos} + \text{margem de lucro})} \quad \text{Custo Total } 60,00\%$$

Produtos	Custo Real da Mercadoria	Preço de Venda	Unid.	Preço de Venda por Unidade
Gas 2Kg	464,80	774,67	80	9,68
Gas 13Kg	5.353,50	8.922,50	300	29,74
Gas 20Kg	3.054,40	5.090,67	80	63,63
Gas 45Kg	4.233,00	7.055,00	50	141,10
Água 300ml	1.419,30	2.365,50	300	7,89
Água 10L	143,18	238,63	150	1,59
Água 20L	323,70	539,50	200	2,70
Água 1L	124,50	207,50	50	4,15
Total	14.991,88			

Balanço Patrimonial Inicial

O Balanço Patrimonial consiste em um “retrato instantâneo” da empresa. É um modo conveniente de organizar e sintetizar o que uma empresa possui (seus ativos), o que uma empresa deve (suas exigibilidades), e a diferença entre eles (o patrimônio líquido da empresa), num dado momento. Acima é ilustrado a maneira pela qual o Balanço Patrimonial da “Disk Gás e Água” é constituído. Nesta forma apresentada, o lado esquerdo enumera os ativos da empresa, o lado direito indica as exigibilidades e o patrimônio líquido.

ATIVO		PASSIVO	
Circulante	19.462,50	Circulante	1.947,50
Disponível	1.250,00	Contas a Pagar	1.947,50
Caixa	500,00		
Banco Conta Movimento	750,00		
Crédito	3.096,13		
ICMS a recuperar	3.096,13		
Estoque	15.116,38		
Gás 2Kg	464,80		
Gás 13Kg	5.353,50		
Gás 20Kg	3.054,40		
Gás 45Kg	4.233,00		
Água 300ml	1.419,30		
Água 10L	143,18		
Água 20L	323,70		
Água 1L	124,50		
Permanente	23.485,00	Patrimônio Líquido	41.000,00
Ativo Imobilizado	23.485,00	Capital Social	41.000,00
Imóvel	10.000,00		
Veículos	9.900,00		
Móveis e Utensílios	425,00		
Computares e Periféricos	2.010,00		
Vasilhames	1.150,00		
TOTAL	42.947,50		42.947,50

Esta demonstração do patrimônio inicial foi projetada a partir do Plano de Investimento e dados fornecidos pela empresa em análise, onde foi orçado, a preço de mercado, as mercadorias que serão vendidas como também, o imóvel, equipamentos, os móveis e utensílios, a as despesas de organização necessárias para estruturar o início do empreendimento.

Previsão de Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é uma apresentação, de forma resumida, das operações realizadas pela empresa, durante o exercício social, demonstradas de forma a destacar o resultado líquido do período. A DRE ilustrada abaixo demonstra o desempenho da “Disk Gás e Água” em um certo período.

Demonstração do Resultado do Exercício	
Receita Bruta	274.851,04
Venda de Mercadorias	274.851,04
(-) Deduções	46.724,68
ICMS	46.724,68
Receita Operacional Líquida	228.126,36
(-) Custos Operacionais	156.260,78
Custo das mercadorias Vendidas	156.260,78
(=) Lucro Bruto	71.865,58
(-) Despesas Operacionais	32.707,92
(=) Lucro Operacional	39.157,66
(-) IR-SIMPLES	1.174,73
(=) Lucro Líquido	37.982,93

CAPÍTULO IV

4. Análise de Viabilidade

4.1 - Viabilidade Econômica

Indicadores de Rentabilidade

Índices Econômicos				
Retorno sobre o Ativo			Ano 1	
1	RSA	=	$\frac{\text{LL} * 100}{\text{At}}$	$\frac{38.317,86}{42.947,50}$ 89%
Retorno sobre Vendas				
2	RSV	=	$\frac{\text{LL} * 100}{\text{VL}}$	$\frac{38.317,86}{228.126,36}$ 17%
Margem Líquida				
3	ML	=	$\frac{\text{LL} * 100}{\text{Vendas}}$	$\frac{38.317,86}{274.851,04}$ 14%

A **Taxa de Retorno sobre Investimentos**, (RSA) mensura a eficiência global da empresa em gerar lucros com seus ativos disponíveis. A empresa apresentou um RSA de 89 % que está acima da média do setor, de um modo geral quanto maior for o RSA melhor para o empreendimento.

O **Retorno sobre Vendas** (RSV) compara o lucro líquido em relação às vendas líquidas do período fornecendo o percentual de lucro que a empresa está obtendo em relação ao seu faturamento, no empreendimento em análise o índice chegou a 17% no período.

A **Margem Líquida** (ML) mensura a porcentagem de cada real proveniente das vendas que resta após todos os custos e despesas, incluindo juros e IR, terem sido deduzidos. Conforme cálculo acima a margem líquida é de 14% ao ano, assim como o índice anterior quanto maior a margem líquida melhor.

4.2 - Viabilidade Financeira

Fluxo de Caixa

O objetivo primordial de uma Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) é prover informações relevantes sobre os pagamentos e recebimentos, em dinheiro, de uma empresa, ocorridos em determinado período. A projeção do Fluxo de Caixa abaixo ilustrada possui como período cinco anos, os quais são projetados a partir das projeções de vendas da empresa em análise.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 ANOS					
	IGPM 2005 10%				
	Crescimento ao ano 20%				
	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Caixa Inicial					
RECEBIMENTOS					
Faturamento	300.501,50	360.601,80	432.722,16	519.266,59	623.119,91
Receitas à vista					
PAGAMENTOS					
Custos Variáveis	180.686,95	198.755,65	218.631,21	240.494,34	264.543,77
Gás 2 Kg					
Gás 13 Kg					
Gás 20 Kg					
Gás 45 Kg					
Água Mineral 300 ml					
Água Mineral 10L					
Água Mineral 20L					
Água Mineral 1L					
SIMPLES					
Custos/Despesas Fixas	24.072,92	26.480,21	29.128,23	32.041,06	35.245,16
Brindes					
Combustível (gasolina)					
Telefone					
Despesas com Manutenção de Veículos					
Água					
Energia Elétrica					
Material de Limpeza					
Material de Expediente					
Escritório de Contabilidade					
Despesas com Marketing					
Funcionários					
Encargos Sociais					
Iptu					

Custo Total	204.759,87	225.235,86	247.759,45	272.535,39	299.788,93
SALDO DE CAIXA	95.741,63	135.365,94	184.962,71	246.731,20	323.330,98

Cálculos dos Indicadores de Avaliação do Negócio

Cálculos dos Indicadores de Avaliação do Negócio

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
	42.837,50			-42.837,50			
1		300.501,50	204.759,87	95.741,63	223%	0,45	161,07
2		360.601,80	225.235,86	135.365,94	316%	0,32	113,92
3		432.722,16	247.759,45	184.962,71	432%	0,23	83,38
4		519.266,59	272.535,39	246.731,20	576%	0,17	62,50
5		623.119,91	299.788,93	323.330,98	755%	0,13	47,70

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

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

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

$$\text{TIR} = 260,91\%$$

$$\text{VPL} = 405.763,56$$

O **Valor Presente Líquido** (VPL) denominado como diferença entre o valor presente dos fluxos de caixa futuros e o custo do investimento, corresponde a R\$ 405.763,56 (cinco anos

depois), isto é, a “Disk Gás e Água” que iniciou o empreendimento com um capital de R\$ 42.947,50 e que aplicou uma taxa de 20% ao ano, apresenta um investimento, economicamente, atrativo, visto que o retorno obtido foi acima de suas expectativas.

A **Taxa Interna de Retorno (TIR)**, também conhecido como Payback é a taxa que iguala o valor presente líquido ao investimento inicial referente ao empreendimento, ou seja, a TIR é o retorno exigido que resulta em VPL nulo quando usado como taxa de desconto. A relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa projetado. O Tempo de Retorno indica em quanto tempo ocorre a recuperação do investimento.

Tendo em vista que um investimento é aceitável se a TIR é superior ao retorno exigido, é possível afirmar que a “Disk Gás e Água” é bastante atrativa, visto que a taxa desejada de retorno é de 20% ao ano e a TIR é de 260,91 %, refletindo assim a viabilidade do negócio.

Considerações Finais

Através do estudo feito para a implantação da “Disk Gás e Água” com base no Plano de Negócio, constatou-se que o empreendimento é viável economicamente, por meio de cálculos e índices de desempenho financeiro. Os seguintes fatos comprovam esta afirmativa:

1. O Resultado do Exercício anual positivo (R\$ 37.982,93), quase superando o investimento inicial no primeiro ano.
2. O Valor Presente Líquido referente aos cinco anos, tendo como base o fluxo de caixa com valor positivo (R\$ 405.763,56). Superando expectativa de retorno do empreendimento.
3. A Taxa Interna de Retorno (260,91 %) foi superior a taxa de retorno almejada para o negócio (20%). O resultado positivo deve-se ao planejamento adequado do negócio, levando em consideração os mais diversos fatores: mercado, concorrência, localização, fornecedores, operacionalização e outros.

ANEXOS

Anexo 1: Quadro Estrutural de Custo

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO			
Mercadoria	Quant.	Unit. R\$	Total R\$
Gás 2Kg	80	7,00	560,00
Gás 13Kg	300	21,50	6.450,00
Gás 20Kg	80	46,00	3.680,00
Gás 45Kg	50	102,00	5.100,00
Água 300ml	300	5,70	1.710,00
Água 10L	150	1,15	172,05
Água 20L	200	1,95	390,00
Água 1L	50	0,80	40,00
Total	1160	185,30	18.102,50

Despesas		
Despesas Administrativas		
Funcionários	2	1.020,00
Encargos Sociais		339,66
Despesas com Manutenção das Motocicletas		80,00
Água		20,00
Energia Elétrica		56,00
Mat. Limpeza		15,00
Mat. Expediente		20,00
Escritório de Contabilidade		130,00

Despesas Comerciais	
Despesas com Marketing	100,00
Brindes	225,00
Combustível (gasolina)	60,00
Telefone	100,00

Despesas Tributárias	
IPTU	560,00
Total	2.725,66

Anexo 2: Folha do Produto

Produtos	Valor Unitário	Unidades	Valor Total	ICMS(17%) Total	Custo Real	Contribuição em %	Custo Unitário
Gás 2Kg	7,00	80	560,00	95,20	464,80	3,10%	5,81
Gás 13Kg	21,50	300	6.450,00	1.096,50	5.353,50	35,71%	17,85
Gás 20Kg	46,00	80	3.680,00	625,60	3.054,40	20,37%	38,18
Gás 45Kg	102,00	50	5.100,00	867,00	4.233,00	28,24%	84,66
Água 300ml	5,70	300	1.710,00	290,70	1.419,30	9,47%	4,73
Água 10L	1,15	150	172,50	29,33	143,18	0,96%	0,95
Água 20L	1,95	200	390,00	66,30	323,70	2,16%	1,62
Água 1L	0,80	50	40,00	6,80	33,20	0,22%	0,66
			18.102,50	3.070,63	15.025,08	100,00%	153,80

MERCADORIA	Despesas fixas	Unidades	Despesas Fixas por unid.
Gás 2Kg	84,32	80	1,05
Gás 13Kg	971,16	300	3,24
Gás 20Kg	554,09	80	6,93
Gás 45Kg	767,90	50	15,36
Água 300ml	257,47	300	0,86
Água 10L	25,97	150	0,17
Água 20L	58,72	200	0,29
Água 1L	6,02	50	0,12
Total	2.725,66	1.210	-

Anexo 3: Margem de Contribuição

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA

	Gás 2Kg		Gás 13Kg		Gás 20Kg	
PREÇO DE VENDA	9,68	100%	29,74	100%	63,63	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	5,81	60%	17,85	60%	38,18	60%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	3,87	40%	11,90	40%	25,45	40%
(-)CUSTOS FIXOS	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%
LUCRO	3,87	40%	11,90	40%	25,45	40%

	Gás 45Kg		Água 300ml		Água 10L	
PREÇO DE VENDA	141,10	100%	7,89	100%	1,59	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	84,66	60%	4,73	60%	0,95	60%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	56,44	40%	3,15	40%	0,64	40%
(-)CUSTOS FIXOS	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%
LUCRO	56,44	40%	3,15	40%	0,64	40%

	Água 20L		Água 1L	
PREÇO DE VENDA	2,70	100%	1,11	100%
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	1,62	60%	0,66	60%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	1,08	40%	0,44	40%
(-)CUSTOS FIXOS	0,00	0%	0,00	0%
LUCRO	1,08	40%	0,44	40%

Anexo 5: Projeção de Venda de Mercadorias

Projeção de Venda de Mercadoria														
Mercadoria/(%)	Preço de Venda Unit.	Unid	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
			40%	80%	80%	80%	90%	100%	90%	90%	90%	100%	100%	100%
			Receita											
Gás 2Kg	9,68	80	774,67	619,73	619,73	619,73	697,20	774,67	697,20	697,20	697,20	774,67	774,67	774,67
Gás 13Kg	29,74	300	8.922,50	7.138,00	7.138,00	7.138,00	8.030,25	8.922,50	8.030,25	8.030,25	8.030,25	8.922,50	8.922,50	8.922,50
Gás 20Kg	63,63	80	5.090,67	4.072,53	4.072,53	4.072,53	4.581,60	5.090,67	4.581,60	4.581,60	4.581,60	5.090,67	5.090,67	5.090,67
Gás 45Kg	141,10	50	7.055,00	5.644,00	5.644,00	5.644,00	6.349,50	7.055,00	6.349,50	6.349,50	6.349,50	7.055,00	7.055,00	7.055,00
Água 300ml	7,89	300	2.365,50	1.892,40	1.892,40	1.892,40	2.128,95	2.365,50	2.128,95	2.128,95	2.128,95	2.365,50	2.365,50	2.365,50
Água 10L	1,59	150	238,63	190,90	190,90	190,90	214,76	238,63	214,76	214,76	214,76	238,63	238,63	238,63
Água 20L	2,70	200	539,50	431,60	431,60	431,60	485,55	539,50	485,55	485,55	485,55	539,50	539,50	539,50
Água 1L	1,11	50	55,33	44,27	44,27	44,27	49,80	55,33	49,80	49,80	49,80	55,33	55,33	55,33
Receita de Mercadorias			24.986,46	19.989,17	19.989,17	19.989,17	22.487,81	24.986,46	22.487,81	22.487,81	22.487,81	24.986,46	24.986,46	24.986,46
ICMS	0,17		4.247,70	3.398,16	3.398,16	3.398,16	3.822,93	4.247,70	3.822,93	3.822,93	3.822,93	4.247,70	4.247,70	4.247,70
Impostos s/ vendas			4.247,70	3.398,16	3.398,16	3.398,16	3.822,93	4.247,70	3.822,93	3.822,93	3.822,93	4.247,70	4.247,70	4.247,70
Impostos a recuperar			1.230,97	2.461,94	2.461,94	2.461,94	2.769,68	3.077,43	2.769,68	2.769,68	2.769,68	3.077,43	3.077,43	3.077,43
Impostos a recolher			3.016,73	936,22	936,22	936,22	1.053,25	1.170,27	1.053,25	1.053,25	1.053,25	1.170,27	1.170,27	1.170,27

BIBLIOGRAFIA

DIAS, Antônia Maria Batista de Souza. Trabalho de Conclusão de Curso: “*Estudo da Viabilidade Econômico-Financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém sob a ótica do Plano de Negócios*”.

FILHO, Ademar Campos. *Demonstração dos Fluxos de Caixa: Uma ferramenta indispensável para administrar sua empresa*. São Paulo: Atlas, 1997.

IUDICIBUS, Sérgio de. *Contabilidade Gerencial*. São Paulo: Atlas, 1998.

LAKATOS, Eva Maria & Marconi, Marina de Andrade. *Metodologia do Trabalho Científico*. São Paulo: Atlas, 1992.

MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de Custos*. São Paulo: Atlas, 1993.

REVENDEDORA DE GÁS. Pequenas Empresas Grandes Negócios, Guia do Empreendedor, Nº 13, 1997.

SITES PESQUISADOS

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

[http:// www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/planodenegocio_946.asp](http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/planodenegocio_946.asp)

[http:// www.ief.com.br/investim.htm](http://www.ief.com.br/investim.htm)