



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO – ECONÔMICO  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
DISCIPLINA: ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTO EMPRESARIAL  
DISCENTES: SUELEN MARTINS  
SYLVIA CERQUEIRA

# ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTO EMPRESARIAL

BELÉM  
2007

SUELEN DA SILVA MARTINS  
SYLVIA ANDREZA CERQUEIRA

## ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Trabalho de Administração Financeira, sob  
requisito de avaliação, tendo como orientação o  
Prof. Heber Lavor Moreira.

## SUMARIO

INTRODUÇÃO .....	4
PLANO DE NEGÓCIO .....	5
ESTRATEGIA .....	8
OBJETIVOS .....	8
JUSTIFICATIVA .....	8
PLANO DE NEGÓCIO – LIVRARIA JOSÉ SARAMAGO LTDA .....	9
SUMÁRIO PARA DECISÃO .....	9
LIVRARIA .....	9
LOCALIZAÇÃO .....	9
ESTRUTURA .....	9
EQUIPAMENTOS .....	10
FORNECEDORES .....	10
PESSOAL .....	10
ESTOQUES .....	10
CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO .....	10
PROMOÇÃO E PROPAGANDA .....	11
PLANO DE INVESTIMENTO .....	12
CUSTO FIXO .....	13
CUSTO VARIÁVEL .....	13
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO .....	13
MÃO – DE – OBRA .....	13
FOLHA DO PRODUTO .....	14
PREÇO DE VENDA .....	14
FLUXO DE CAIXA .....	15
PONTO DE EQUILÍBRIO .....	16
PAYBACK .....	17
TAXA DE RETORNO .....	17
VALOR PRESENTE LIQUIDO .....	17
TAXA INTERNA DE RETORNO .....	17
ÍNDICES DE LIQUIDEZ .....	18
CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO .....	19
ENDIVIDAMENTOTOTAL .....	20
GARANTIA DE CAPITAL TERCEIROS .....	20
CONCLUSÃO .....	21
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	22

## INTRODUÇÃO

Entendemos que o empreendedorismo é um fenômeno cultural, porém o que se vê é que muitos negócios não conseguem obter sucesso e acabam falindo antes mesmo de completarem um ano de atividade. Tendo como base esta realidade, este trabalho propõe a utilização do Plano de Negócios como ferramenta essencial para o bom andamento do empreendedorismo.

Constituímos então, para um melhor entendimento do assunto, uma livraria, que utiliza o Business Plan projetado para cinco anos, como forma de acompanhar e registrar sistematicamente a evolução da empresa nascente, bem como auxiliar o empreendedor a formar sua “rede” de relações no mundo empresarial.

# PLANO DE NEGÓCIO

Antes de se iniciar no mundo empresarial é importante que o empreendedor realize uma auto avaliação.

Algumas características são decisivas no mundo dos negócios:

- 1 – Assumir riscos;
- 2 – Aproveitar as oportunidades;
- 3 – Conhecer o ramo;
- 4 – Saber organizar;
- 5 – Tomar decisões;
- 6 – Ser líder;
- 7 – Ter talento;
- 8 – Ser independente;
- 9 – Manter otimismo

É necessário escolher o tipo de negocio ou atividade:

- 1 – Franquias;
- 2 – Joint Ventures;
- 3 – Factoring;
- 4 – Home Office;
- 5 – Cooperativa

O planejamento de uma empresa envolve tantas informações, que há necessidade de ordenar e planejar suas ações. Para isso é fundamental a construção de um cronograma, como mostrado abaixo:

<b>Ordem de realização</b>	<b>Descrição</b>	<b>Tipo de ação envolvida</b>	<b>Data de termino</b>	<b>Status</b>
Preliminar	Decidir abrir um negocio	Análise Preliminar		
Preliminar	Analisar as forças e fraquezas individuais	Análise Preliminar		
Preliminar	Escolher o produto/serviço adequado, analisar o mercado e ter estratégia de marketing	Análise Preliminar e Coleta de dados		

O Plano de Negócios é orientar o empreendedor com relação às estratégias do negócio antes de iniciar o empreendimento, ou seja, escolher o ramo de atividade onde vai atuar se é empresa industrial, comercial ou de prestação de serviços; vale ressaltar também que o empreendedor deverá admitir a forma jurídica que mais bem lhe propicie, podendo ser Firma Individual, Sociedade Comercial ou Sociedade Civil.

Analisar o mercado também faz parte do plano de negócios, e corresponde a relação de oferta e procura. Assim, toda a situação em que estão presentes à compra e a venda de alguma coisa é situação de mercado, desse modo a escolha de uma boa localização é importante para o sucesso do empreendimento.

Outro aspecto muito importante corresponde a análise financeira, onde se deve procurar os itens e valores adequados à empresa.

Principais itens:

1) Projeção do capital necessário:

- Capital de Giro;
- Reserva Técnica;

2) Investimentos fixos:

- Custo Direto de Produção;
- Gastos Gerais de Produção;
- Gastos com Pessoal;
- Gastos com Materiais

3) Despesas operacionais:

- Administrativas;
- Venda

4) Preço de venda:

- Custo do Produto;
- Custo de Comercialização;
- Margem de Lucro desejado

5) Controle financeiro

- Livro Caixa;
- Controle de Bancos;

## Controle de Contas a Pagar e Receber

Não podemos esquecer quanto ao registro e funcionamento da empresa, respeitando os preceitos legais, sua importância incorre numa futura ampliação de novos negócios e de mercado.

Razão Social ou Nome Fantasia: verificar se na Junta Comercial da cidade não existe outra empresa com nome igual ou semelhante.

Documentação: Contrato Social – são as normas de relacionamento comercial entre os sócios e a sociedade, além de determinadas obrigações e direitos, podendo ser classificadas em firmas Individuais, Sociedades por Cotas de Responsabilidade e Sociedades Civis.

Etapas para o registro da Sociedade:

Junta Comercial: registro e enquadramento como microempresa .

Secretaria da Receita Federal / Secretaria Estadual da Fazenda: verificar a situação fiscal da empresa a ser aberta.

Prefeitura Municipal: retirar o alvará de funcionamento.

É importante enfatizar que a futura empresa irá ter obrigações tributárias e encargos trabalhistas e previdenciários com FGTS, PIS, INSS, Contribuição Social, Aviso Prévio, Férias Vencidas, Férias Proporcionais, 13º Salário e 13º Salário Proporcional. Para o legal funcionamento da empresa será necessário que a mesma utilize os livros contábeis exigidos pela legislação pertinente, bem como fazer uso de notas fiscais e registros de empregados.

Com base em algum fundamento de marketing elaboramos o seguinte Plano de Negócio para a abertura de uma Livraria:

Vejamos a seguir alguns gêneros de livros vendidos pela José Saramago Ltda:

- 1) Livros Românticos;
- 2) Livros Policiais;
- 3) Livros Infantis;
- 4) Livros Acadêmicos;
- 5) Livros de Auto Ajuda;
- 6) Livros Religiosos;
- 7) Revistas;
- 8) Jornais;
- 9) Enciclopédias;
- 10) Dicionários

**ESTRATÉGIA:** Verificar, estudar e analisar o local onde irá funcionar a livraria, de modo que não haja concorrência e aplicar layout de modo a atrair um maior número de consumidores.

**OBJETIVOS:** Vender livros de todos os gêneros para colecionadores de literaturas diversas, incentivar a leitura, propiciar aos estudantes livros oferecidos a preços acessíveis e obter resultados satisfatórios com a venda de livros através das metas de venda.

**JUSTIFICATIVA:** Grande carência de livrarias que propiciem preços acessíveis e uma maior diversidade de literatura já não mais encontrada no mercado.

Com base nas pesquisas realizadas foi constatado que havia a necessidade de se abrir uma livraria no bairro do Marco, através da pesquisa mercadológica percebeu-se que o ponto estratégico seria a Avenida Duque de Caxias, já que além do bairro do Marco, atenderia também os bairros vizinhos, como Pedreira e São Brás.



# **PLANO DE NEGÓCIO – LIVRARIA JOSÉ SARAMAGO LTDA**

## **PROSPECTO ELUCIDATIVO**

### **SUMÁRIO PARA DECISÃO**

- Vende livros a preço de mercado no bairro do Marco e adjacências;
- O negócio consistirá em oferecer aos clientes a possibilidade de aquisição de livros das mais variadas leituras a preço acessível, se comparado às outras livrarias.

### **LIVRARIA**

Setor da economia: terciário

Ramo de atividade: comércio

Principal produto: comércio varejista de livros

### **LOCALIZAÇÃO**

A escolha do ponto comercial é, seguramente, um dos aspectos mais importantes para o sucesso do empreendimento. Estar próximo de escolas, comércio ou escritórios em geral traz bons resultados. É importante frisar que a escolha do local deve estar associada à linha de produtos e serviços oferecidos, visto que este é quem vai determinar a formação de um público específico.

### **ESTRUTURA**

A estrutura deverá ter seus espaços bem definidos e distribuídos, ou seja, a distribuição dos equipamentos será bastante importante, pois dela dependerá a facilidade de locomoção dos funcionários. Além disso, devido ao tipo e número de equipamentos utilizados, deve-se dar especial atenção à instalação elétrica. A área reservada para estoque deverá ser bem protegida, arejada e separada do público.

## **EQUIPAMENTOS**

Os equipamentos básicos para a implantação são:

- Prateleiras para estocagem;
- Prateleiras para exposição de livros, banquetas, mesas, cadeiras;
- Caixa registradora, equipamentos, móveis e utensílios.
- Computadores;

## **FORNECEDORES**

Não constituem problema, já que existem inúmeras opções de fornecedores, mas é importante realizar uma pesquisa de mercado a fim de montar um cadastro dos fornecedores que melhor se adequem às necessidades.

## **PESSOAL**

Será necessário, além de considerarmos o empreendedor gerenciando pessoalmente o estabelecimento, outro funcionário, tal como: Atendente.

Dependendo do horário de funcionamento do estabelecimento, será necessário adotar dois turnos de trabalho, o que implica no aumento do número de funcionários.

Algumas características são particularmente importantes para estes profissionais, tais como: bom contato pessoal, ser paciente e gentil.

## **ESTOQUES**

A própria rotina do estabelecimento é que fornecerá dados para a estruturação do programa de compras. Embora o sistema de trabalho varie de um estabelecimento para outro, algumas rotinas são comuns a todos eles. É recomendável que a verificação de estoque seja feita logo após o fechamento do estabelecimento, quando também será feita a limpeza.

## **CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO**

A distribuição envolve todas as atividades relacionadas à transferência do produto do fabricante para o consumidor. São utilizados canais de distribuição, que se encarregam de tornar o produto disponível ao consumidor.

A escolha do canal de distribuição depende da natureza do produto, das características do mercado, de concorrentes e intermediários e da política da empresa.

## **PROMOÇÃO E PROPAGANDA**

A promoção corresponde a todo e qualquer esforço realizado para persuadir as pessoas a comprarem determinado produto ou utilizarem determinado serviço.

A propaganda é qualquer forma paga de apresentação e promoção de bens, serviços ou idéias vale ressaltar que a propaganda é muito onerosa, tornando sua utilização inviável para boa parte dos empreendedores que estão em início de atividade.

Outro aspecto importante é o merchandising, que corresponde ao esforço de venda ou de apresentação do produto, muito utilizada por empreendedores em início de atividade.

## PLANO DE INVESTIMENTO

Quantidade	Itens	Valor Total
30	Moveis e Utensílios	1.100,00
2	Computador	2.000,00
1.000	Mercadorias (livros e jornais)	2.354,00

### a) Registro dos Elementos Ativos

D - Caixa .....	2.000,00
D - Banco Conta Movimento .....	6.500,00
D - Estoques de Mercadorias .....	2.354,00
D - Móveis e utensílios .....	<u>1.100,00</u>
C - Balanço de Abertura .....	10.854,00

Pela abertura do saldo de contas:

### b) Registro dos Elementos Passivos

D - Balanço de Abertura .....	<u>2.854,00</u>
C - Obrigações Sociais .....	50,00
C – Salários a Pagar .....	450,00
C – Fornecedores .....	2.354,00

Pela abertura do saldo das contas:

### c) Registro do Capital Social (Registrado)

D - Balanço de Abertura	
C - Capital Social.....	<u>11.100,00</u>

## **CUSTO FIXO**

Entende-se como Custo Fixo aquele que não sofre impacto com o volume ou quantidade produzida. Podendo ser classificados em Repetitivos e Não-repetitivos em valor, isto é, custos que se repetem em vários períodos seguintes na mesma importância e custos que são diferentes em cada período.

Outro aspecto do custo fixo é que eles não são mesmo os repetitivos, eternamente do mesmo valor. Sempre há pelo menos duas causas para sua modificação: mudança em função de variação de preço, de expansão da empresa ou de mudança de tecnologia. Como exemplos de custo fixo, temos: Mão-de-obra indireta, energia elétrica, depreciação de imóvel.

## **CUSTO VARIÁVEL**

O valor global de consumo dos materiais diretos por mês dependente diretamente do volume de produção. Quanto maior a quantidade produzida, maior seu consumo. Dentro, portanto, de uma unidade de tempo, o valor do custo com tais materiais varia de acordo com o volume de produção, logo, materiais diretos são Custos Variáveis.

## **MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO**

É o valor que resta à empresa, após deduzindo das receitas os custos dos produtos vendidos, as comissões e impostos gerados pela comercialização de um produto. Mede o quanto este valor “contribui” para cobrir os custos fixos, tais como alugueis e salários do pessoal da administração.

A Margem de Contribuição é obtida pela diferença entre receitas e custos variáveis.

## **MÃO – DE – OBRA**

É composta por todo o tipo de gasto com pessoas que não estejam trabalhando diretamente na produção. Honorários com diretores, pagamento com gerentes, empregados ligados à área de apoio, bem como profissionais autônomos contratados para suporte das operações da empresa, são considerados indiretos.

Os encargos sociais e trabalhistas correspondentes ao pagamento de pessoal indireto também devem ser somados, para obtenção total dos valores da mão de obra indireta.

## **FOLHA DO PRODUTO**

Entendemos como Folha de Pagamento a forma ideal como a empresa irá determinar os preços dos produtos a serem comercializados. A determinação afeta a posição da empresa, no que diz respeito ao seu faturamento e rentabilidade, bem com à sua participação no mercado. Não existem teorias que indiquem qual a melhor maneira para se determinar o preço de um produto, mas sim alguns fatores devem ser considerados, tais como:

**Custos** – A determinação do preço do produto ocorre a partir da identificação dos custos fixos e variáveis da empresa. A partir dessa identificação e do volume de vendas previsto, a empresa calcula o seu ponto de equilíbrio, que é o ponto em que as receitas e os custos totais se igualam, ou seja, lucro nulo. O ponto de equilíbrio indica, então, o preço mínimo pelo qual a empresa devera comercializar seu produto, para evitar prejuízo.

Para se chegar a esse calculo, porem, é necessário que o empreendedor tenha uma noção precisa da sua estrutura de custos. A determinação dos custos pode indicar também se a empresa tem ou não condições de penetrar no mercado.

**Consumidor** – O preço é determinada mediante a grande procura dos consumidores.

**Concorrência** – O preço é praticado em função da concorrência.

Contudo, vale enfatizar, que o maior determinante para a formação do preço da mercadoria são os custos.

## **PREÇO DE VENDA**

Para calcularmos o preço dos produtos colocados à venda, devemos refletir sobre um ponto fundamental, que é o cálculo do nosso preço de venda, calculado a partir de nossos custos internos. Cada vez mais, nossos clientes estão pesquisando preços e procurando qualidade, tanto dos produtos quanto do atendimento. Assim, os preços calculados através de fórmulas servirão apenas como um referencial para comparação com os de mercado. Isso não significa dizer que não devemos calculá-los, ao contrário, esse cálculo nos dará um parâmetro para avaliarmos se a nossa estrutura de custos nos permite ser competitivos. Antes de entrarmos no cálculo propriamente dito vamos definir alguns termos utilizados:

**Despesas Fixas:** são as despesas realizadas pela empresa, independentemente do volume de vendas, tais como: aluguel, salários e encargos, água, luz, telefone, manutenção, depreciação, contador, pró-labore, etc.

**Despesas Variáveis:** são as despesas realizadas e que dependem do volume de vendas, tais como: impostos sobre vendas (ICMS, PIS, Cofins, IR, Contribuição Social, ou Simples), comissões sobre vendas, etc.

**Custo de Aquisição:** trata-se do custo de aquisição das mercadorias destinadas à venda, deduzindo-se o valor do ICMS, que será compensado com o valor do ICMS da venda. OBS: Caso a empresa tenha a sua atuação no Estado de São Paulo e tenha optado pelo Simples Paulista, o ICMS da compra não é deduzido, pois a alíquota do Simples Paulista já contempla esse crédito.

**Lucro Desejável:** representa a remuneração do capital investido na empresa. Normalmente, é calculado com percentual superior às aplicações financeiras disponíveis no mercado de baixo risco. Assim, como todo negócio envolve riscos deve-se esperar uma taxa de retorno maior. Para o cálculo do preço de venda através de fórmulas, este percentual sobre o investimento é convertido em um percentual sobre o faturamento.

**Margem de Contribuição:** significa o valor ou percentual do preço de venda com que cada produto contribui, para a absorção das despesas fixas, depois de deduzidos todos os custos e despesas variáveis.

**Ponto de Equilíbrio:** representa o momento em que o faturamento da empresa cobre todos os custos e despesas fixas e variáveis, mas não gerou nenhum lucro.

Fórmula para o Cálculo do Preço de Venda:

**PREÇO DE VENDA: CUSTO TOTAL POR UNIDADE**

**1 – ( IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO )**

## **FLUXO DE CAIXA**

É uma ferramenta adequada para um bom controle financeiro de curto prazo, um acompanhamento das entradas e saídas de recursos financeiros no caixa da empresa. A importância do fluxo de caixa pode ser comparada com o “plano de vôo” do avião, uma vez

que a rota, o destino já está planejado, mas a correção e adequação devem ser feitas se houver turbulência ou tempestade, assim é o fluxo de caixa.

Ele mostra o horizonte de curto e médio prazo, para que o empreendedor possa escolher os melhores percursos. O relatório do fluxo de caixa pode ser emitido diariamente, semanalmente, quinzenalmente, enfim com a frequência desejada pelo empreendedor, basicamente, um fluxo de caixa apresenta a soma das entradas financeiras, subtrai as saídas, apura e apresenta os saldos.

Para o fluxo de caixa é necessário apresentarmos: Investimento Inicial – corresponde ao valor que o empresário necessita gastar para iniciar suas atividades, acrescido do valor que deverá reservar para o primeiro mês de funcionamento, até o dinheiro das vendas começarem entrar no caixa.

Saldo Inicial de Caixa – corresponde ao valor que o empreendedor tem no disponível no caixa no primeiro dia de operação da empresa.

Total das Entradas – é o valor total das entradas de dinheiro no caixa da empresa, podendo ser : receita de vendas, receitas financeiras, empréstimos e outras receitas.

Total das Saídas – corresponde ao total de todas as saídas de dinheiro da empresa.

Saldo no Período – é o total obtido subtraindo-se o total de entradas e o total de saídas, indicando o valor monetário que sobrou ou faltou.

Reserva de Capital – é o valor que a empresa poderá poupar para outros investimentos.

Depreciação – dinheiro utilizado para repor algum equipamento ou máquina.

Fluxo Líquido de caixa – é o valor disponível em espécie no primeiro dia de operação da empresa, é o valor transportado do final de um período para o início de outro .

## **PONTO DE EQUILÍBRIO**

O Ponto de Equilíbrio corresponde ao nível de faturamento para que a empresa possa cobrir os seus custos, ou seja, atingir um lucro operacional igual a zero, vale



ressaltar que acima do ponto de equilíbrio, a empresa obterá lucro e, abaixo dele obterá prejuízo. A fórmula para se chegar ao ponto de equilíbrio é a seguinte:

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \text{Custo Fixo} / \text{Margem de Contribuição}$$

### **PAYBACK**

É o período de recuperação do investimento, ou seja, o tempo necessário para o futuro empreendedor recuperar seu dinheiro aplicado no negócio. Os períodos de payback são geralmente usados como critério para a avaliação de investimentos propostos, indicando o tempo exato necessário para a empresa recuperar o que foi aplicado em um projeto, a partir das entradas no caixa.

Por ser visto como uma medida de risco, muitas empresas usam o período de payback como critério de decisão ou como complemento para técnicas de decisão sofisticadas. Quanto mais tempo a empresa esperar para recuperar seu investimento, maior a possibilidade de perda, portanto quanto menor for o período de payback, menor será a exposição da empresa a riscos.

### **TAXA DE RETORNO**

Corresponde aos índices que medem a lucratividade da empresa são: Valor Presente Líquido e Taxa Interna de Retorno.

### **VALOR PRESENTE LIQUIDO**

No caso de um plano de negócio, o fluxo de caixa projeta um determinado valor no saldo de caixa no final de 5 anos, o VPL será aquele valor revertido até a data de início das atividades da empresa, com uma taxa que o empreendedor desejaria obter, subtraído do valor de seu investimento inicial, caso seja positivo, indica que a empresa proporcionou retorno acima de suas expectativas; do contrário, seu investimento rendeu-lhe menos que o desejado.

Porém se o total do VPL for igual a zero, ainda sim, seria viável, pois teria um retorno igual ao previsto.

### **TAXA INTERNA DE RETORNO**

O critério de decisão da TIR é se for maior que a taxa de retorno desejada pelo empreendedor, se aceita o projeto, porém se for menor, rejeita-se o projeto

## **OVERTRADE**

É uma espécie de empréstimo que a empresa faz para se manter nos casos de endividamento.

A referida empresa não adquiriu empréstimos, devido a sua situação favorável.

## **EBITDA**

É uma medida de performance operacional, que considera as receitas operacionais líquidas, menos os custos e despesas operacionais, exceto as depreciações e amortizações.

## **ÍNDICES DE LIQUIDEZ**

Tais índices visam fornecer um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades. No geral a liquidez decorre da capacidade de a empresa ser lucrativa, da administração de seu ciclo financeiro e de suas decisões estratégicas de investimentos e financiamento.

### **1-Índice de liquidez Geral**

Indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo para fazer face as suas dívidas totais, possui a seguinte fórmula:

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

Conforme analisado em nosso Plano de Negócio, a empresa em todos os anos o ativo superior ao passivo, logo a mesma possui capacidade de liquidar com suas obrigações, porém deve-se levar em consideração o longo prazo estabelecido.

### **2-Índice de Liquidez Corrente**

Tal índice indica quanto a empresa possui em dinheiro mais bens e direitos realizáveis no curto prazo comparando com suas dívidas a serem pagas no mesmo período, possui a seguinte fórmula:

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

Apesar de sofrido consideráveis oscilações, a empresa apresenta condições de pagar suas obrigações num prazo de um ano.

### 3-Índice de Liquidez Seca

Este índice indica quanto a empresa possui em disponibilidade, aplicações financeiras a curto prazo e duplicatas a receber para fazer face a seu passivo circulante, possui a seguinte fórmula:

$$LS = \text{DISP} + \text{AF} + \text{DRL} / \text{PC}$$

O resultado mostrado em nosso Plano de Negócio evidenciou que a livraria José Saramago, apesar das variações sofridas, possui ativo líquido suficiente para cada R\$ 1,00 de passivo circulante.

### CAPITAL CIRCULANTE LIQUIDO

Capital circulante líquido representa o Ativo Circulante subtraído do Passivo Circulante, possui a seguinte fórmula:

$$\text{CCL} = \text{AC} - \text{PC}$$

### ENDIVIDAMENTO TOTAL

Demonstra em geral a composição dos capitais na estrutura da empresa. O ativo total é igual ao passivo total. Possui a seguinte fórmula:

$$\text{ET} = \text{PC} + \text{PELP} / \text{AT}$$

A análise feita para a empresa José Saramago estabelece que, apesar das oscilações sofridas, nossa empresa conseguiu aplicar em seu Ativo Permanente para cada R\$ 1,00 de Patrimônio Líquido existente.

### GARANTIA DE CAPITAL DE TERCEIROS

Corresponde aos valores que a empresa tem a receber de terceiros, possui a seguinte fórmula:

$$\text{GCT} = \text{PL} / \text{PC} + \text{PELP}$$

Tal índice evidenciou que a empresa, mesmo nos anos 4 e 5 apresentando consideráveis índices de capital de terceiros em sua estrutura, ainda não foi suficiente para que superasse o capital próprio aplicado na mesma.

## **CONCLUSÃO**

Vimos que para uma empresa nascente firma-se num mercado altamente competitivo, faz-se necessário a utilização do Business Plan. Tal ferramenta como vimos neste trabalho, dá suporte ao novo empreendedor para que busque se manter no mercado, uma vez que tal modelo de planejamento visa resultados não somente a curto prazo, mas principalmente a longo prazo, já que um dos objetivos da empresa é a continuidade de suas atividades.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DAVIES, E. **Aprenda os segredos do marketing em uma semana**. São Paulo: Ed. Planeta do Brasil, 2005.

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luíza**. São Paulo: Ed. Cultura, 1999.

BRIGHAM, Eugene F.; GAPENSKI, Lois C.; EHRHARDT, Michael C. **Administração Financeira**. São Paulo: Ed. Atlas, 2001.

IUDICIBUS, Sérgio de. **Análise de Balanços**. São Paulo: Ed. Atlas, 1998.

**Fluxo de Caixa**. Disponível em: <http://www.sebrae-sp.com.br>. Acesso em: 15/11/07, 22,55,06.

Valor Presente Líquido> Disponível em: <http://www.portaldacontabilidade.com.br>. Acesso em: 15/11/07, 23,45,00.

# **ANEXO**

O Negócio: Venda de Livros Diversos  
Local: Avenida Duque de Caxias

LISTA DE NECESSIDADES			
CUSTOS VARIÁVEIS POR MÊS			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
Livros Românticos	20	12,90	258,00
Livros Policiais	20	12,90	258,00
Livros Infantis	30	9,90	297,00
Livros Acadêmicos	15	29,90	448,50
Revistas	50	5,90	295,00
Livros de Auto Ajuda	10	7,90	79,00
Livros Religiosos	10	7,90	79,00
Dicionários	15	16,90	253,50
Enciclopédias	10	29,90	299,00
Jornais	30	2,90	87,00
Embalagem (média)	240	0,10	24,00
Embalagem (grande)	10	0,30	3,00
<b>CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS</b>			<b>2.381,00</b>

CUSTOS FIXOS POR MÊS	
DESCRIÇÃO	VALOR
Depreciação	310,00
Energia Elétrica	325,00
Água	80,00
Telefone e Internet	116,70
Aluguel	500,00
<b>CUSTOS FIXOS TOTAIS</b>	<b>1.331,70</b>

DESPESAS FIXAS POR MÊS	
DESCRIÇÃO	VALOR
Salário e Encargos Sociais	500,00
Material de Limpeza	50,00
Material de Expediente	50,00
<b>DESPESAS FIXAS TOTAIS</b>	<b>600,00</b>

BENS NECESSARIOS			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador e Periféricos	1	2.000,00	2.000,00
Estante	2	170,00	340,00
Balcão	1	260,00	260,00
Poltrona	4	90,00	360,00
Mesa	1	140,00	140,00
<b>TOTAL</b>			<b>3.100,00</b>

PRODUTOS VENDIDOS	
DESCRIÇÃO	GÊNERO
Livros	Romântico
	Policia
	Infantil
	Acadêmico
	Auto Ajuda
	Religioso
	Dicionário
Enciclopédia	
Revistas	
Jornais	



## LIVRARIA JOSÉ SARAMAGO LTDA

## BALANÇO PATRIMONIAL NO PRIMEIRO ANO

ATIVO		PASSIVO	
<b>CIRCULANTE</b>	<b><u>10.854,00</u></b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b><u>2.854,00</u></b>
<i>Disponível</i>	<b><u>8.500,00</u></b>	<i>Obrigações a Curto Prazo</i>	<b><u>2.854,00</u></b>
Caixa	2.000,00	Salários a Pagar	450,00
Banco Conta Movimento	6.500,00	Obrigações Sociais	50,00
<i>Estoques</i>	<b><u>2.354,00</u></b>	Fornecedores	2.354,00
Estoque de Mercadorias	2.354,00	<b>PASSIVO LIQUÍDO</b>	<b><u>11.100,00</u></b>
<b>PERMANENTE</b>	<b><u>3.100,00</u></b>	Capital Realizado	11.100,00
<i>Imobilizado</i>	<b><u>3.100,00</u></b>		
Móveis e Utensílios	1.100,00		
Computador	2.000,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>13.954,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>13.954,00</b>

**QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS E DESPESAS**

Livros Românticos			
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total
<b>Custos Variáveis</b>			
Livros	unid	20	12,90
Embalagem	pct c/20	1	2,00
<b>Custos Fixos + Despesas Fixas</b>			
Energia Elétrica			32,50
Água			8,00
Telefone e Internet			11,67
Aluguel			50,00
Salários e Encargos			50,00
Material Expediente			5,00
Material Limpeza			5,00
<b>Custo Variável</b>			<b>260,00</b>
<b>Custo Fixo + Despesa Fixa</b>			<b>162,17</b>

Livros Infantis			
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total
<b>Custos Variáveis</b>			
Livros	unid	30	9,90
Embalagem	pct c/20	2	2,00
<b>Custos Fixos + Despesas Fixas</b>			
Energia Elétrica			32,50
Água			8,00
Telefone e Internet			11,67
Aluguel			50,00
Salários e Encargos			50,00
Material Expediente			5,00
Material Limpeza			5,00
<b>Custo Variável</b>			<b>301,00</b>
<b>Custo Fixo + Despesa Fixa</b>			<b>162,17</b>

Revistas			
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total
<b>Custos Variáveis</b>			
Revistas	unid	50	5,90
Embalagem	pct c/20	3	2,00
<b>Custos Fixos + Despesas Fixas</b>			
Energia Elétrica			32,50
Água			8,00
Telefone e Internet			11,67
Aluguel			50,00
Salários e Encargos			50,00
Material Expediente			5,00
Material Limpeza			5,00
<b>Custo Variável</b>			<b>301,00</b>
<b>Custo Fixo + Despesa Fixa</b>			<b>162,17</b>

Livros Religiosos			
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total
<b>Custos Variáveis</b>			
Livros	unid	10	7,90
Embalagem	pct c/20	1	2,00
<b>Custos Fixos + Despesas Fixas</b>			
Energia Elétrica			32,50
Água			8,00
Telefone e Internet			11,67
Aluguel			50,00
Salários e Encargos			50,00
Material Expediente			5,00
Material Limpeza			5,00
<b>Custo Variável</b>			<b>81,00</b>
<b>Custo Fixo + Despesa Fixa</b>			<b>162,17</b>

Enciclopédias			
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total
<b>Custos Variáveis</b>			
Enciclopédias	unid	10	29,90
Embalagem	pct c/10	1	3,00
<b>Custos Fixos + Despesas Fixas</b>			
Energia Elétrica			32,50
Água			8,00
Telefone e Internet			11,67
Aluguel			50,00
Salários e Encargos			50,00
Material Expediente			5,00
Material Limpeza			5,00
<b>Custo Variável</b>			<b>302,00</b>
<b>Custo Fixo + Despesa Fixa</b>			<b>162,17</b>

Livros Policiais			
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total
<b>Custos Variáveis</b>			
Livros	unid	20	12,90
Embalagem	pct c/20	1	2,00
<b>Custos Fixos + Despesas Fixas</b>			
Energia Elétrica			32,50
Água			8,00
Telefone e Internet			11,67
Aluguel			50,00
Salários e Encargos			50,00
Material Expediente			5,00
Material Limpeza			5,00
<b>Custo Variável</b>			<b>260,00</b>
<b>Custo Fixo + Despesa Fixa</b>			<b>162,17</b>

Livros Acadêmicos			
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total
<b>Custos Variáveis</b>			
Livros	unid	15	29,90
Embalagem	pct c/20	1	2,00
<b>Custos Fixos + Despesas Fixas</b>			
Energia Elétrica			32,50
Água			8,00
Telefone e Internet			11,67
Aluguel			50,00
Salários e Encargos			50,00
Material Expediente			5,00
Material Limpeza			5,00
<b>Custo Variável</b>			<b>450,50</b>
<b>Custo Fixo + Despesa Fixa</b>			<b>162,17</b>

Livros de Auto Ajuda			
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total
<b>Custos Variáveis</b>			
Livros	unid	10	7,90
Embalagem	pct c/20	1	2,00
<b>Custos Fixos + Despesas Fixas</b>			
Energia Elétrica			32,50
Água			8,00
Telefone e Internet			11,67
Aluguel			50,00
Salários e Encargos			50,00
Material Expediente			5,00
Material Limpeza			5,00
<b>Custo Variável</b>			<b>81,00</b>
<b>Custo Fixo + Despesa Fixa</b>			<b>162,17</b>

Dicionários			
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total
<b>Custos Variáveis</b>			
Dicionários	unid	15	16,90
Embalagem	pct c/20	1	2,00
<b>Custos Fixos + Despesas Fixas</b>			
Energia Elétrica			32,50
Água			8,00
Telefone e Internet			11,67
Aluguel			50,00
Salários e Encargos			50,00
Material Expediente			5,00
Material Limpeza			5,00
<b>Custo Variável</b>			<b>255,50</b>
<b>Custo Fixo + Despesa Fixa</b>			<b>162,17</b>

Jornais			
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total
<b>Custos Variáveis</b>			
Jornais	unid	30	2,90
Embalagem	pct c/20	1	2,00
<b>Custos Fixos + Despesas Fixas</b>			
Energia Elétrica			32,50
Água			8,00
Telefone e Internet			11,67
Aluguel			50,00
Salários e Encargos			50,00
Material Expediente			5,00
Material Limpeza			5,00
<b>Custo Variável</b>			<b>89,00</b>
<b>Custo Fixo + Despesa Fixa</b>			<b>162,17</b>

FOLHA DO PRODUTO

Livros Românticos				
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total	
<b>Custos Variáveis</b>				
Livros	unid	20	12,90	258,00
Embalagem	pct c/20	1	2,00	2,00
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				32,50
Água				8,00
Telefone e Internet				11,67
Aluguel				50,00
Salários e Encargos				50,00
Material Expediente				5,00
Material Limpeza				5,00
<b>Custo Variável</b>				<b>260,00</b>
<b>Custo Fixo</b>				<b>162,17</b>
<b>Custo Total</b>				<b>422,17</b>
<b>Custo Unitário</b>				<b>21,11</b>

Livros Policiais				
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total	
<b>Custos Variáveis</b>				
Livros	unid	20	12,90	258,00
Embalagem	pct c/20	1	2,00	2,00
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				32,50
Água				8,00
Telefone e Internet				11,67
Aluguel				50,00
Salários e Encargos				50,00
Material Expediente				5,00
Material Limpeza				5,00
<b>Custo Variável</b>				<b>260,00</b>
<b>Custo Fixo</b>				<b>162,17</b>
<b>Custo Total</b>				<b>422,17</b>
<b>Custo Unitário</b>				<b>21,11</b>

Livros Infantis				
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total	
<b>Custos Variáveis</b>				
Livros	unid	30	9,90	297,00
Embalagem	pct c/20	2	2,00	4,00
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				32,50
Água				8,00
Telefone e Internet				11,67
Aluguel				50,00
Salários e Encargos				50,00
Material Expediente				5,00
Material Limpeza				5,00
<b>Custo Variável</b>				<b>301,00</b>
<b>Custo Fixo</b>				<b>162,17</b>
<b>Custo Total</b>				<b>463,17</b>
<b>Custo Unitário</b>				<b>15,44</b>

Livros Acadêmicos				
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total	
<b>Custos Variáveis</b>				
Livros	unid	15	29,90	448,50
Embalagem	pct c/20	1	2,00	2,00
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				32,50
Água				8,00
Telefone e Internet				11,67
Aluguel				50,00
Salários e Encargos				50,00
Material Expediente				5,00
Material Limpeza				5,00
<b>Custo Variável</b>				<b>450,50</b>
<b>Custo Fixo</b>				<b>162,17</b>
<b>Custo Total</b>				<b>612,67</b>
<b>Custo Unitário</b>				<b>40,84</b>

Revistas				
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total	
<b>Custos Variáveis</b>				
Revistas	unid	50	5,90	295,00
Embalagem	pct c/20	3	2,00	6,00
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				32,50
Água				8,00
Telefone e Internet				11,67
Aluguel				50,00
Salários e Encargos				50,00
Material Expediente				5,00
Material Limpeza				5,00
<b>Custo Variável</b>				<b>301,00</b>
<b>Custo Fixo</b>				<b>162,17</b>
<b>Custo Total</b>				<b>463,17</b>
<b>Custo Unitário</b>				<b>9,26</b>

Livros de Auto Ajuda				
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total	
<b>Custos Variáveis</b>				
Livros	unid	10	7,90	79,00
Embalagem	pct c/20	1	2,00	2,00
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				32,50
Água				8,00
Telefone e Internet				11,67
Aluguel				50,00
Salários e Encargos				50,00
Material Expediente				5,00
Material Limpeza				5,00
<b>Custo Variável</b>				<b>81,00</b>
<b>Custo Fixo</b>				<b>162,17</b>
<b>Custo Total</b>				<b>243,17</b>
<b>Custo Unitário</b>				<b>24,32</b>

Livros Religiosos				
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total	
<b>Custos Variáveis</b>				
Livros	unid	10	7,90	79,00
Embalagem	pct c/20	1	2,00	2,00
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				32,50
Água				8,00
Telefone e Internet				11,67
Aluguel				50,00
Salários e Encargos				50,00
Material Expediente				5,00
Material Limpeza				5,00
<b>Custo Variável</b>				<b>81,00</b>
<b>Custo Fixo</b>				<b>162,17</b>
<b>Custo Total</b>				<b>243,17</b>
<b>Custo Unitário</b>				<b>24,32</b>

Dicionários				
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total	
<b>Custos Variáveis</b>				
Dicionários	unid	15	16,90	253,50
Embalagem	pct c/20	1	2,00	2,00
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				32,50
Água				8,00
Telefone e Internet				11,67
Aluguel				50,00
Salários e Encargos				50,00
Material Expediente				5,00
Material Limpeza				5,00
<b>Custo Variável</b>				<b>255,50</b>
<b>Custo Fixo</b>				<b>162,17</b>
<b>Custo Total</b>				<b>417,67</b>
<b>Custo Unitário</b>				<b>27,84</b>

Enciclopédias				
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total	
<b>Custos Variáveis</b>				
Enciclopédias	unid	10	29,90	299,00
Embalagem	pct c/10	1	3,00	3,00
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				32,50
Água				8,00
Telefone e Internet				11,67
Aluguel				50,00
Salários e Encargos				50,00
Material Expediente				5,00
Material Limpeza				5,00
<b>Custo Variável</b>				<b>302,00</b>
<b>Custo Fixo</b>				<b>162,17</b>
<b>Custo Total</b>				<b>464,17</b>
<b>Custo Unitário</b>				<b>46,42</b>

Jornais				
DESCRIÇÃO	qtde	valor unit	valor total	
<b>Custos Variáveis</b>				
Jornais	unid	30	2,90	87,00
Embalagem	pct c/20	1	2,00	2,00
<b>Custos Fixos</b>				
Energia Elétrica				32,50
Água				8,00
Telefone e Internet				11,67
Aluguel				50,00
Salários e Encargos				50,00
Material Expediente				5,00
Material Limpeza				5,00
<b>Custo Variável</b>				<b>89,00</b>
<b>Custo Fixo</b>				<b>162,17</b>
<b>Custo Total</b>				<b>251,17</b>
<b>Custo Unitário</b>				<b>8,37</b>

## CÁLCULO DA MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

LIVRO ROMANTICO		
DESCRIÇÃO	R\$	%
Preço de Venda	45,27	100
(-) Custos Variáveis/Unidade	13,00	29
(=) Margem de Contribuição	32,27	71
(-) Custos Fixos	8,11	18
<b>LUCRO</b>	<b>24,16</b>	<b>53</b>

LIVRO POLICIAL		
DESCRIÇÃO	R\$	%
Preço de Venda	45,27	100
(-) Custos Variáveis/Unidade	13,00	29
(=) Margem de Contribuição	32,27	71
(-) Custos Fixos	8,11	18
<b>LUCRO</b>	<b>24,16</b>	<b>53</b>

LIVRO INFANTIL		
DESCRIÇÃO	R\$	%
Preço de Venda	33,60	100
(-) Custos Variáveis/Unidade	10,03	30
(=) Margem de Contribuição	23,57	70
(-) Custos Fixos	5,41	16
<b>LUCRO</b>	<b>18,16</b>	<b>54</b>

LIVRO ACADÊMICO		
DESCRIÇÃO	R\$	%
Preço de Venda	92,10	100
(-) Custos Variáveis/Unidade	30,03	33
(=) Margem de Contribuição	62,07	67
(-) Custos Fixos	10,81	12
<b>LUCRO</b>	<b>51,26</b>	<b>56</b>

REVISTA		
DESCRIÇÃO	R\$	%
Preço de Venda	20,15	100
(-) Custos Variáveis/Unidade	6,02	30
(=) Margem de Contribuição	14,13	70
(-) Custos Fixos	3,24	16
<b>LUCRO</b>	<b>10,89</b>	<b>54</b>

LIVRO DE AUTO AJUDA		
DESCRIÇÃO	R\$	%
Preço de Venda	45,80	100
(-) Custos Variáveis/Unidade	8,10	18
(=) Margem de Contribuição	37,70	82
(-) Custos Fixos	16,22	35
<b>LUCRO</b>	<b>21,48</b>	<b>47</b>

LIVRO RELIGIOSO		
DESCRIÇÃO	R\$	%
Preço de Venda	20,25	100
(-) Custos Variáveis/Unidade	8,10	40
(=) Margem de Contribuição	12,15	60
(-) Custos Fixos	16,22	80
<b>LUCRO</b>	<b>-4,07</b>	<b>-20</b>

DICIONARIO		
DESCRIÇÃO	R\$	%
Preço de Venda	42,57	100
(-) Custos Variáveis/Unidade	17,03	40
(=) Margem de Contribuição	25,54	60
(-) Custos Fixos	10,81	25
<b>LUCRO</b>	<b>14,73</b>	<b>35</b>

ENCICLOPEDIA		
DESCRIÇÃO	R\$	%
Preço de Venda	101,05	100
(-) Custos Variáveis/Unidade	30,20	30
(=) Margem de Contribuição	70,85	70
(-) Custos Fixos	16,22	16
<b>LUCRO</b>	<b>54,63</b>	<b>54</b>

JORNAL		
DESCRIÇÃO	R\$	%
Preço de Venda	15,92	100
(-) Custos Variáveis/Unidade	89,00	559
(=) Margem de Contribuição	12,96	81
(-) Custos Fixos	5,41	34
<b>LUCRO</b>	<b>7,55</b>	<b>47</b>

**PREÇO DE VENDA**

<b>Livros Românticos</b>		<b>Custo Total</b>		<b>Livros Policiais</b>		<b>Custo Total</b>	
Unidade		18,11		18,11		18,11	
<b>Imposto + Margem de Lucro</b>		<b>Percentual</b>		<b>Imposto + Margem de Lucro</b>		<b>Percentual</b>	
ICMS		0,00		0,00		0,00	
Margem de Lucro		0,60		0,60		0,60	
Total		0,60		0,60		0,60	
<b>Produto</b>		<b>Preço de Venda</b>		<b>Produto</b>		<b>Preço de Venda</b>	
Livros Românticos		45,27		Livros Policiais		45,27	
<b>Teste</b>				<b>Teste</b>			
Custo Total		18,11		Custo Total		18,11	
ICMS		0,00		ICMS		0,00	
Margem de Lucro		27,16		Margem de Lucro		27,16	
Preço de Venda		45,27		Preço de Venda		45,27	

<b>Livros Infantis</b>		<b>Custo Total</b>	
Unidade		13,44	
<b>Imposto + Margem de Lucro</b>		<b>Percentual</b>	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		0,60	
Total		0,60	
<b>Produto</b>		<b>Preço de Venda</b>	
Livros Infantis		33,60	
<b>Teste</b>			
Custo Total		13,44	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		20,16	
Preço de Venda		33,60	

<b>Livros Acadêmicos</b>		<b>Custo Total</b>	
Unidade		36,84	
<b>Imposto + Margem de Lucro</b>		<b>Percentual</b>	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		0,60	
Total		0,60	
<b>Produto</b>		<b>Preço de Venda</b>	
Livros Acadêmicos		92,10	
<b>Teste</b>			
Custo Total		36,84	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		55,26	
Preço de Venda		92,10	

<b>Revistas</b>		<b>Custo Total</b>	
Unidade		8,06	
<b>Imposto + Margem de Lucro</b>		<b>Percentual</b>	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		0,60	
Total		0,60	
<b>Produto</b>		<b>Preço de Venda</b>	
Revistas		20,15	
<b>Teste</b>			
Custo Total		8,06	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		12,09	
Preço de Venda		20,15	

<b>Livros de Auto Ajuda</b>		<b>Custo Total</b>	
Unidade		18,32	
<b>Imposto + Margem de Lucro</b>		<b>Percentual</b>	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		0,60	
Total		0,60	
<b>Produto</b>		<b>Preço de Venda</b>	
Livros de Auto Ajuda		45,80	
<b>Teste</b>			
Custo Total		18,32	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		27,48	
Preço de Venda		45,80	

<b>Livros Religiosos</b>		<b>Custo Total</b>	
Unidade		8,10	
<b>Imposto + Margem de Lucro</b>		<b>Percentual</b>	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		0,60	
Total		0,60	
<b>Produto</b>		<b>Preço de Venda</b>	
Livros Religiosos		20,25	
<b>Teste</b>			
Custo Total		8,10	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		12,15	
Preço de Venda		20,25	

<b>Dicionários</b>		<b>Custo Total</b>	
Unidade		17,03	
<b>Imposto + Margem de Lucro</b>		<b>Percentual</b>	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		0,60	
Total		0,60	
<b>Produto</b>		<b>Preço de Venda</b>	
Dicionários		42,57	
<b>Teste</b>			
Custo Total		17,03	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		25,54	
Preço de Venda		42,57	

<b>Enciclopédias</b>		<b>Custo Total</b>	
Unidade		40,42	
<b>Imposto + Margem de Lucro</b>		<b>Percentual</b>	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		0,60	
Total		0,60	
<b>Produto</b>		<b>Preço de Venda</b>	
Enciclopedia		101,05	
<b>Teste</b>			
Custo Total		40,42	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		60,63	
Preço de Venda		101,05	

<b>Jornais</b>		<b>Custo Total</b>	
Unidade		6,37	
<b>Imposto + Margem de Lucro</b>		<b>Percentual</b>	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		0,60	
Total		0,60	
<b>Produto</b>		<b>Preço de Venda</b>	
Jornais		15,92	
<b>Teste</b>			
Custo Total		6,37	
ICMS		0,00	
Margem de Lucro		9,55	
Preço de Venda		15,92	

**CÁLCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO**

LIVRO ROMANTICO			
PONTO DE	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{162,17}{32,27}$	= 5,03
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 227,50
<b>TESTE</b>			
Preço de Venda/Unid		45,27	
Custos e Despesas Variáveis/Unid		13,00	
Custos e Despesas Fixas/Mês		162,17	
Margem de Contribuição/Unid		32,27	
PE em Unid		5,03	

LIVRO POLICIAL			
PONTO DE	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{162,17}{32,27}$	= 5,03
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 227,50
<b>TESTE</b>			
Preço de Venda/Unid		45,27	
Custos e Despesas Variáveis/Unid		13,00	
Custos e Despesas Fixas/Mês		162,17	
Margem de Contribuição/Unid		32,27	
PE em Unid		5,03	

LIVRO INFANTIL			
PONTO DE	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{162,17}{23,57}$	= 6,88
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 231,21
<b>TESTE</b>			
Preço de Venda/Unid		33,60	
Custos e Despesas Variáveis/Unid		30,10	
Custos e Despesas Fixas/Mês		162,17	
Margem de Contribuição/Unid		23,57	
PE em Unid		6,88	

LIVRO ACADEMICO			
PONTO DE	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{162,17}{62,07}$	= 2,61
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 240,64
<b>TESTE</b>			
Preço de Venda/Unid		92,10	
Custos e Despesas Variáveis/Unid		30,03	
Custos e Despesas Fixas/Mês		162,17	
Margem de Contribuição/Unid		62,07	
PE em Unid		2,61	

REVISTA			
PONTO DE	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{162,17}{14,13}$	= 11,48
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 231,26
<b>TESTE</b>			
Preço de Venda/Unid		20,15	
Custos e Despesas Variáveis/Unid		6,02	
Custos e Despesas Fixas/Mês		162,17	
Margem de Contribuição/Unid		14,13	
PE em Unid		11,48	

LIVRO DE AUTO AJUDA			
PONTO DE	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{162,17}{37,70}$	= 4,30
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 197,01
<b>TESTE</b>			
Preço de Venda/Unid		45,80	
Custos e Despesas Variáveis/Unid		8,10	
Custos e Despesas Fixas/Mês		162,17	
Margem de Contribuição/Unid		37,70	
PE em Unid		4,30	

LIVRO RELIGIOSO			
PONTO DE	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{162,17}{12,15}$	= 13,35
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 270,28
<b>TESTE</b>			
Preço de Venda/Unid		20,25	
Custos e Despesas Variáveis/Unid		8,10	
Custos e Despesas Fixas/Mês		162,17	
Margem de Contribuição/Unid		12,15	
PE em Unid		13,35	

DICIONARIO			
PONTO DE	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{162,17}{25,54}$	= 6,35
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 270,33
<b>TESTE</b>			
Preço de Venda/Unid		42,57	
Custos e Despesas Variáveis/Unid		17,03	
Custos e Despesas Fixas/Mês		162,17	
Margem de Contribuição/Unid		25,54	
PE em Unid		6,35	

ENCICLOPEDIA			
PONTO DE	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{162,17}{70,85}$	= 2,29
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 231,30
<b>TESTE</b>			
Preço de Venda/Unid		101,05	
Custos e Despesas Variáveis/Unid		30,20	
Custos e Despesas Fixas/Mês		162,17	
Margem de Contribuição/Unid		70,85	
PE em Unid		2,29	

JORNAL			
PONTO DE	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{162,17}{12,96}$	= 12,52
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 199,31
<b>TESTE</b>			
Preço de Venda/Unid		15,92	
Custos e Despesas Variáveis/Unid		2,97	
Custos e Despesas Fixas/Mês		162,17	
Margem de Contribuição/Unid		12,96	
PE em Unid		12,52	

FLUJO DE CASH

FLUJO DE CASH - LIBROS ROMANTICOS

Table with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T. Rows include Recaudaciones, Reservas, Pagamentos, and Saldo de Caja.

Summary table for FLUJO DE CASH - LIBROS ROMANTICOS with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T.

FLUJO DE CASH - LIBROS POLICIA

Table with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T. Rows include Recaudaciones, Reservas, Pagamentos, and Saldo de Caja.

Summary table for FLUJO DE CASH - LIBROS POLICIA with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T.

FLUJO DE CASH - LIBROS INFANTES

Table with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T. Rows include Recaudaciones, Reservas, Pagamentos, and Saldo de Caja.

Summary table for FLUJO DE CASH - LIBROS INFANTES with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T.

FLUJO DE CASH - LIBROS ACADÉMICOS

Table with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T. Rows include Recaudaciones, Reservas, Pagamentos, and Saldo de Caja.

Summary table for FLUJO DE CASH - LIBROS ACADÉMICOS with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T.

FLUJO DE CASH - LIBROS REVISTAS

Table with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T. Rows include Recaudaciones, Reservas, Pagamentos, and Saldo de Caja.

Summary table for FLUJO DE CASH - LIBROS REVISTAS with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T.

FLUJO DE CASH - LIBROS DE AUTO AYUDA

Table with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T. Rows include Recaudaciones, Reservas, Pagamentos, and Saldo de Caja.

Summary table for FLUJO DE CASH - LIBROS DE AUTO AYUDA with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T.

FLUJO DE CASH - LIBROS RELIGIOSOS

Table with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T. Rows include Recaudaciones, Reservas, Pagamentos, and Saldo de Caja.

Summary table for FLUJO DE CASH - LIBROS RELIGIOSOS with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T.

FLUJO DE CASH - DICIONARIOS

Table with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T. Rows include Recaudaciones, Reservas, Pagamentos, and Saldo de Caja.

Summary table for FLUJO DE CASH - DICIONARIOS with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T.

FLUJO DE CASH - ENVELOPONES

Table with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T. Rows include Recaudaciones, Reservas, Pagamentos, and Saldo de Caja.

Summary table for FLUJO DE CASH - ENVELOPONES with columns: Descripción, AÑO 1, AÑO 2, AÑO 3, AÑO 4, AÑO 5, AÑO 6, AÑO 7, AÑO 8, AÑO 9, AÑO 10, IGSM, S.M.R.T.

**VALOR PRESENTE LÍQUIDO**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO AO ANO	PAYBACK EM ANOS	DIAS
0	11.100,00			-11.100,00			
1		62.736,12	2.462,34	60.273,78	543%	0,18	66
2		66.488,37	2.609,61	63.878,75	575%	0,17	63
3		70.465,04	2.765,69	67.699,34	610%	0,16	59
4		74.679,55	2.931,11	71.748,44	646%	0,15	56
5		79.146,13	3.106,42	76.039,72	685%	0,15	53

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

Payback	=	$\frac{\text{Investimentos}}{\text{Fluxo de Caixa Anual}}$
---------	---	--

Valor Presente Líquido	=	$\frac{FN}{(1+i)^n}$	-	Investimento Inicial
------------------------	---	----------------------	---	----------------------

Valor Presente Líquido	=	R\$ 160.577,80
------------------------	---	----------------

TIR	=	549%
-----	---	------



## LIVRARIA JOSÉ SARAMAGO LTDA

## BALANÇO PATRIMONIAL NO PRIMEIRO ANO

ATIVO		PASSIVO	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>71.437,78</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>2.854,00</b>
<i>Disponível</i>	<u>66.323,78</u>	<i>Obrigações a Curto Prazo</i>	<u>2.854,00</u>
Caixa	60.273,78	Salários a Pagar	450,00
Banco Conta Movimento	6.050,00	Obrigações Sociais	50,00
<b>Estoques</b>	<b>5.114,00</b>	Fornecedores	2.354,00
Estoque de Mercadorias	5.114,00	<b>PASSIVO LIQUÍDO</b>	<b>71.373,78</b>
<b>PERMANENTE</b>	<b>2.790,00</b>	Capital Realizado	11.100,00
<i>Imobilizado</i>	<u>2.790,00</u>	Lucros Acumulados	60.273,78
Móveis e Utensílios	1.100,00		
Computador	2.000,00		
Depreciação Acumulada	310,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>74.227,78</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>74.227,78</b>

## BALANÇO PATRIMONIAL NO SEGUNDO ANO

ATIVO		PASSIVO	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>80.260,70</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>8.071,95</b>
<i>Disponível</i>	<u>69.928,75</u>	<i>Obrigações a Curto Prazo</i>	<u>8.071,95</u>
Caixa	63.878,75	Obrigações Sociais	50,00
Banco Conta Movimento	6.050,00	Fornecedores	8.021,95
<b>Estoques</b>	<b>10.331,95</b>	<b>PASSIVO LIQUÍDO</b>	<b>74.978,75</b>
Estoque de Mercadorias	10.331,95	Capital Realizado	11.100,00
<b>PERMANENTE</b>	<b>2.790,00</b>	Lucros Acumulados	63.878,75
<i>Imobilizado</i>	<u>2.790,00</u>		
Móveis e Utensílios	1.100,00		
Computador	2.000,00		
Depreciação Acumulada	310,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>83.050,70</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>83.050,70</b>

## BALANÇO PATRIMONIAL NO TERCEIRO ANO

ATIVO		PASSIVO	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>84.081,29</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>8.071,95</b>
<i>Disponível</i>	<u>73.749,34</u>	<i>Obrigações a Curto Prazo</i>	<u>8.071,95</u>
Caixa	67.699,34	Obrigações Sociais	50,00
Banco Conta Movimento	6.050,00	Fornecedores	8.021,95
<b>Estoques</b>	<b>10.331,95</b>	<b>PASSIVO LIQUÍDO</b>	<b>78.799,34</b>
Estoque de Mercadorias	10.331,95	Capital Realizado	11.100,00
<b>PERMANENTE</b>	<b>2.790,00</b>	Lucros Acumulados	67.699,34
<i>Imobilizado</i>	<u>2.790,00</u>		
Móveis e Utensílios	1.100,00		
Computador	2.000,00		
Depreciação Acumulada	310,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>86.871,29</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>86.871,29</b>

## BALANÇO PATRIMONIAL NO QUARTO ANO

ATIVO		PASSIVO	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>88.130,39</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>8.071,95</b>
<i>Disponível</i>	<u>77.798,44</u>	<i>Obrigações a Curto Prazo</i>	<u>8.071,95</u>
Caixa	71.748,44	Obrigações Sociais	50,00
Banco Conta Movimento	6.050,00	Fornecedores	8.021,95
<b>Estoques</b>	<b>10.331,95</b>	<b>PASSIVO LIQUÍDO</b>	<b>82.848,44</b>
Estoque de Mercadorias	10.331,95	Capital Realizado	11.100,00
<b>PERMANENTE</b>	<b>2.790,00</b>	Lucros Acumulados	71.748,44
<i>Imobilizado</i>	<u>2.790,00</u>		
Móveis e Utensílios	1.100,00		
Computador	2.000,00		
Depreciação Acumulada	310,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>90.920,39</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>90.920,39</b>

## BALANÇO PATRIMONIAL NO QUINTO ANO

ATIVO		PASSIVO	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>92.421,67</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>8.071,95</b>
<i>Disponível</i>	<u>82.089,72</u>	<i>Obrigações a Curto Prazo</i>	<u>8.071,95</u>
Caixa	76.039,72	Obrigações Sociais	50,00
Banco Conta Movimento	6.050,00	Fornecedores	8.021,95
<b>Estoques</b>	<b>10.331,95</b>	<b>PASSIVO LIQUÍDO</b>	<b>87.139,72</b>
Estoque de Mercadorias	10.331,95	Capital Realizado	11.100,00
<b>PERMANENTE</b>	<b>2.790,00</b>	Lucros Acumulados	76.039,72
<i>Imobilizado</i>	<u>2.790,00</u>		
Móveis e Utensílios	1.100,00		
Computador	2.000,00		
Depreciação Acumulada	310,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>95.211,67</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>95.211,67</b>

**INDICADORES FINANCEIROS****ÍNDICE DE LIQUIDEZ**

Liquidez Instantânea				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LI	=	$\frac{\text{Disponível}}{\text{PC}}$	=	2,98	8,66	9,14	9,64	10,17

Liquidez Seca				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LS	=	$\frac{\text{D} + \text{VRCP}}{\text{PC}}$	=	25,03	9,94	10,42	10,92	11,45

Liquidez Corrente				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LC	=	$\frac{\text{AC}}{\text{PC}}$	=	25,03	9,94	10,42	10,92	11,45

Liquidez Geral				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LG	=	$\frac{\text{AC} + \text{ARLP}}{\text{PC} + \text{PELP}}$	=	3,80	25,03	10,42	10,92	11,45

**CAPITAL CIRCULANTE LIQUIDO**

Capital Circulante Líquido				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CCL	=	AC - PC	=	8.000,00	72.188,75	76.009,34	80.058,44	84.349,72

**ENDIVIDAMENTO TOTAL**

Endividamento Total				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ET	=	$\frac{\text{PC} + \text{PELP}}{\text{AT}}$	=	0,04	0,097	0,093	0,089	0,085

**GARANTIA DE CAPITAL DE TERCEIROS**

Garantia de Cap de Terceiros				ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
GCT	=	$\frac{\text{PL}}{\text{PC} + \text{PELP}}$	=	3,89	9,29	9,76	10,26	10,80