



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

**Bianca Ferreira Moia
Marcelo Fonseca Monteiro**

**PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO DA ABERTURA DE UMA
EMPRESA DE SERVIÇOS**

**BELÉM-PARÁ
JANEIRO/2005**

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

**Bianca Ferreira Moia
Marcelo Fonseca Monteiro**

**PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO DA ABERTURA DE UMA
EMPRESA DE SERVIÇOS**

Trabalho de Conclusão de Semestre
apresentado para a obtenção de
aprovação na Disciplina Administração
Financeira no Curso de Ciências
Contábeis

Orientador: Prof. Héber Lavor Moreira

**BELÉM-PARÁ
JANEIRO/2005**

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

**Bianca Ferreira Moia - 0001003301
Marcelo Fonseca Monteiro - 0001003001**

**PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO DA ABERTURA DE UMA
EMPRESA DE SERVIÇOS**

Trabalho de Conclusão de Semestre
apresentado para a obtenção de
aprovação na Disciplina Administração
Financeira no Curso de Ciências
Contábeis

Avaliado em: ___ / ___ / ___ Conceito: _____

Banca Examinadora:

***Orientador:* Prof. Héber Lavor Moreira**

Professor:

Professor:

**BELÉM-PARÁ
JANEIRO/2005**

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a todos que contribuíram, direta ou indiretamente, para a elaboração deste estudo.

Ao Professor Héber Lavor Moreira, por orientar e incentivar o estudo na formação de profissionais da ciência contábil.

Aos nossos familiares que sempre apoiaram e entenderam os esforços despendidos na luta de aprender para nos tornarmos pessoas melhores.

Em especial a Deus, pois sem ele nada seria possível.

RESUMO

O presente trabalho se dedica ao estudo econômico-financeiro na abertura de uma empresa de serviços.

Fazer um empreendimento sem orientação é um risco muito grande que a maioria dos empresários assume por não dar importância à elaboração de um planejamento do negócio.

Desenvolveu-se este estudo procurando mostrar a viabilidade de um negócio na área de prestação de serviços realizando projeções financeiras para auxiliar na tomada de decisões na abertura de um empreendimento.

A empresa será constituída com o nome de SOS Chaveiro Ltda e fornecerá serviços de cópias de chaves, aberturas de portas, concerto ou troca de fechaduras, troca de cadeados, e atenderá também a domicílio.

Seu funcionamento será em loja alugada, em um bairro central de Belém, não terá funcionários registrados, contará somente com os dois sócios que farão serviços de atendimento na loja e externos quando necessários. O transporte utilizado para os serviços externos será com uma moto de propriedade de um dos sócios que apresentará as despesas com combustível, para a empresa, na prestação dos serviços.

De acordo com pesquisas realizadas em outras empresas que prestam estes serviços em cada 10 empresas somente 2 atendem fora do horário comercial, por isso resolvemos prestar os serviços 24 horas, com chamadas por um número de telefone específico.

A rivalidade entre as empresas existentes se manifesta com freqüência e incorpora ainda os aspectos da globalização de informações e mercados. Soares e Corrêa 3 citam o *US News and World Report*, onde há o registro de que “68% das perdas de clientes têm como razão a má qualidade do serviço”.

Por isso é necessário analisar o mercado, os concorrentes, oferecer não só um bom preço mas também qualidade no serviço prestado, demonstrando um diferencial para poder se manter vivo na briga com a concorrência e não entrar na estatística das empresas que possuem um ciclo de vida de no máximo dois anos.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	6
CAPÍTULO I	8
1.1 TÍTULO DO ESTUDO	8
1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO.....	8
1.2.1 – A importância do estudo.	8
1.2.2 - O que o discente se propõe alcançar em seu estudo.	8
1.2.3 - O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas.....	8
1.2.4 – A delimitação do estudo.....	9
1.2.5 – A organização do estudo.	9
1.3 PÚBLICO ALVO.....	9
1.4 JUSTIFICATIVAS	10
1.5 METODOLOGIA APLICADA	10
1.6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	11
CAPÍTULO II	12
PLANEJAMENTO	12
2.1 PORQUE PLANEJAR?	12
2.2 ORIGEM DO PLANEJAMENTO.....	13
2.3 O PLANO DE NEGÓCIOS	13
2.4 O PLANO FINANCEIRO	13
CAPÍTULO III	14
ESTUDO DO PLANO FINANCEIRO – APLICAÇÃO PRÁTICA	14
3.3 LISTA DAS NECESSIDADES PRIMÁRIAS NA ABERTURA DO NEGÓCIO.....	14
3.3 PLANO DE INVESTIMENTO	15
Quadro I	15
3.3 QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO E DESPESA	16
Quadro II	16
3.4 FOLHA DO PRODUTO	17
Quadro III	17
3.5 DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO	18
Quadro IV.....	18
3.6 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	19
Quadro V.....	19
3.7 BALANÇO PATRIMONIAL	20
3.8 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO - DRE	21
3.9 PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	22
3.10 INDICADORES DE AVALIAÇÃO DE NEGÓCIOS	23
3.10.1 Ponto de Equilíbrio.....	23
3.10.2 Valor Presente Líquido - VPL	24
3.10.3 Tempo de Retorno do Investimento (Payback).....	24
3.10.4 Taxa Interna de Retorno (TIR)	24
CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES PARA ESTUDOS	26
ANEXOS	27
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	28

INTRODUÇÃO

As empresas atuam em cenários diversos, de acordo com seu ramo de atividade. Esses cenários apresentam variados níveis de dificuldades, bem como uma diversidade de oportunidades.

A conjuntura econômico-social tem características cíclicas e sofre interferências das políticas governamentais.

A multiplicidade de cenários, aliada à instabilidade da conjuntura, torna bastante complexa a administração de um empreendimento.

A informação está, cada vez mais, assumindo um papel decisivo na gestão dos negócios. O aumento da competitividade, principalmente no atual processo de globalização dos mercados, exige gestões dinâmicas e eficazes nas empresas. Logo, para uma gestão moderna e eficaz, é indispensável o fator *informação*.

Uma gestão eficaz do patrimônio compreende, entre outros fatores, o estabelecimento de metas e a perseguição de objetivos. Dessa forma, é importante que o administrador trabalhe com um planejamento adequado ao porte da empresa que esteja administrando. Essa adequação significa que se pode utilizar desde o mais simples ao mais complexo tipo de planejamento, porque o importante é que sejam traçados objetivos e estratégias para atingi-los.

Embora a maioria de nós possa ter uma boa idéia quanto ao significado de indústria de serviços, defini-la torna-se um pouco mais difícil.

Alguns autores sustentam que o atendimento às necessidades dos clientes através de bens ou serviços difere apenas na ênfase que é dada a alguns aspectos deste atendimento.

Numa síntese, Soares e Corrêa 18 definem que “Serviço é toda atividade que facilita a vida do cliente”. A palavra-chave nesta definição, segundo estes autores, é “atividade”.

Zimmerman e Enell também utilizam uma abordagem simples: Serviço é o trabalho desempenhado por alguém. O trabalho pode ser dirigido a um consumidor, a uma instituição ou a ambos.

O Código de Defesa do Consumidor (Lei Nº8078, de 11.09.1990), no seu 3º artigo, dispõe: Serviço é qualquer atividade fornecida no mercado de consumo, mediante remuneração, inclusive as de natureza bancária, financeira, de crédito e securitária, salvo as decorrentes das relações de caráter trabalhista.

Neste aspecto, estudaremos a análise financeira de uma empresa de serviço, baseado em um plano de negócio, que será importante para qualquer tipo de usuário e imprescindível para quem executa a gestão de negócios.

CAPÍTULO I

1.1 TÍTULO DO ESTUDO

Planejamento econômico-financeiro da abertura de uma empresa de serviços.

1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO

1.2.1 – A importância do estudo.

Pesquisas feitas em relação ao tempo de vida das empresas brasileiras indicam que mais de 80% só conseguem perduram por dois anos, o problema é a falta de planejamento.

Antes de fazer um investimento torna-se necessário antever o que acontecerá com o negócio para verificar se o empreendimento será viável ou não. Fazer pesquisa de mercado, analisar a concorrência, um planejamento adequado é indispensável para o sucesso.

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

Este estudo se propõe a construir uma micro-empresa, na área de serviços, buscando se basear em um planejamento, verificando a viabilidade e as dificuldades para se manter no mercado.

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

Conscientizar os empresários da importância do planejamento antes de se fazer qualquer investimento.

Reunir informações que ajudem pessoas que desejem abrir seu negócio, mas desconhecem um Plano de Negócios.

1.2.4 – A delimitação do estudo.

O estudo visa iniciar um projeto em consonância a ordem econômica vigente no país, considerando seus períodos de crise e euforia cíclicas, sempre com base em uma administração estratégica, com variações de decisões e táticas de acordo com o momento econômico, bem como a viabilização do mercado referente a prestação de serviços.

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, Fundamentação teórica, Metodologia aplicada, Análise dos resultados, Considerações finais e Recomendações para estudos futuros;
- h) Anexos
- i) Referências Bibliograficas

1.3 PÚBLICO ALVO

Aos estudantes que procuram informações na área de administração financeira, e a todos que pretendem ter um empreendimento e necessitam de orientação no sentido de iniciar um negócio na atividade de serviços.

1.4 JUSTIFICATIVAS

O estudo da viabilização de um negócio é de grande necessidade, pois o mercado está cada vez mais competitivo, as pessoas estão melhores informadas e assim mais exigentes, e não basta se ter somente vontade e capital para obter sucesso em um empreendimento.

A grande dificuldade de se obter um serviço em um horário não convencional, nos ajudou na escolha do tema deste trabalho.

1.5 METODOLOGIA APLICADA

A metodologia desempenhada para desenvolver este estudo foi pesquisas bibliográficas nos acervos da Biblioteca da Universidade Federal do Pará, pesquisas via internet, acervos próprios como: apostilas, conteúdos de disciplinas ministradas ao longo do curso, etc.

A formulação será de redação própria com citações diversas para melhor entendimento.

1.6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS

SENAC.DN. **Gerencia financeira.**/José Rodrigues do Rego Filho; Leny Alves Rocha; Cláudio Ulisses F. Coelho. Rio de Janeiro: SENAC/DN/DFP, 1997. 96p.

ARAÚJO, Oderle Milhomem. **Elaboração de referencias:** NBR 6023 – informação e documentação – referências – elaboração (agosto 2000). Belém: Basa, 2002. 29p.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ. **Roteiro para elaboração de Projeto de Pesquisa.** Belém, 2002.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ. **Roteiro para elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso - TCC.** Belém, 2001.

DIAS, Antonia M. B. de Souza. **Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios.** 2004. 94 f. Monografia (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal do Pará, 2004.

BRASIL. **Código de Defesa do Consumidor,** Lei nº8078 de 11 de setembro de 1990. Dispõe serviço é qualquer atividade fornecida...São Paulo: Saraiva, 1996. art. 3º (Legislação brasileira)

CAPÍTULO II

PLANEJAMENTO

É a elaboração de um documento que determina, antecipadamente, quais são os objetivos a serem atingidos e como se deve fazer para alcançá-lo.

Apresenta-se em três níveis distintos: o estratégico, o tático e o operacional.

O planejamento estratégico é o mais amplo e abrange a organização como um todo. É projetado a longo prazo.

O planejamento tático é feito em nível departamental. É projetado para médio prazo, geralmente para o exercício anual.

O planejamento operacional é elaborado para cada tarefa ou atividade, a curto prazo. Envolve cada tarefa ou atividade isoladamente. Preocupa-se com o alcance de metas específicas.

2.1 Porque planejar?

É o fator preponderante para determinar as possibilidades de sucesso de um empreendimento. Lançar-se no mundo dos negócios sem analisar os riscos de empreender e sem orientação de um plano detalhado, que ofereça dados necessários à tomada de decisão, de continuar ou buscar outra forma de investimento, é um risco muito grande.

O processo empreendedor prescinde de um planejamento formal estruturado que resulta, em síntese, no Plano de Negócio. Este, visto como ferramenta de gestão, pode suprir os gestores da empresa com dados extremamente necessários para a tomada de decisão.

2.2 Origem do planejamento

O planejamento surgiu em épocas pré-históricas, mas seu desenvolvimento mostrou-se lento durante a maior parte da história, fato que começou a mudar substancialmente a partir da Revolução Industrial, como escrevem Parson e Culligam: “a evolução do planejamento acelerou-se e enormemente com a Revolução Industrial. Não seria possível haver produção em massa sem planejamento e sem meios eficazes de transporte e comunicação [...]. Claramente falado, nossa sobrevivência, enquanto espécie, talvez dependa de um bom planejamento neste complexo mundo tecnológico”.

2.3 O plano de negócios

É o documento básico do planejamento do negócio no processo empreendedor, pois nele constará a estratégia de desenvolvimento da empresa, modelo de gestão, pontos fortes e fracos. É a primeira incursão ao planejamento estratégico.

O plano de negócios é também uma ferramenta de implementações de ações para atingir os objetivos da empresa. Ele pode ser usado para testar teorias de como a empresa poderia ser dirigida e para prever os possíveis resultados.

A apresentação de um plano de negócios é requisito para habilitação aos financiamentos junto ao Governo Federal. É um documento indispensável ao empreendedor em busca de recursos financeiros para o empreendimento. Mas esta é apenas uma das utilidades do plano de negócios.

2.4 O plano financeiro

É a parte mais difícil do plano de negócios para muitos empreendedores. Isto acontece porque esta seção do plano representa todas as outras quantitativamente, ou seja, proporciona análise em números dos investimentos, gastos com marketing, despesas com vendas, gastos com pessoal, custos fixos e variáveis, projeção de vendas, análise de rentabilidade do negócio.

CAPÍTULO III

ESTUDO DO PLANO FINANCEIRO – Aplicação Prática

3.3 Lista das Necessidades Primárias na Abertura do Negócio

As necessidades primárias para a abertura do empreendimento servirão de base para constituir o *Plano de Investimento Inicial*.

Para uma micro-empresa de serviços, com a atividade de chaveiro, foi elaborada da seguinte maneira:

- Pesquisa de mercado;
- Abertura e legalização da empresa;
- Alugar imóvel;
- Móveis para escritório;
- Microcomputador e seus periféricos;
- Aparelho de Fax
- Linha Telefônica
- Bebedouro
- Material de expediente;
- Material de limpeza;
- Material necessário para o serviço de chaveiro.

3.3 Plano de Investimento

Com a lista de necessidades elaborada podemos visualizar e confrontar o montante de custos e despesas com capital inicial aplicado.

Os investimentos devem ser restritos ao capital inicial e a necessidade do mercado.

Quadro I

Investimento Inicial			R\$	10.000,00
Descrição	Unid	R\$/UNIT	Total	
Microcomputador e seus periféricos	1		3.600,00	
Cadeira estilo secretária	2	75,00	150,00	
Cadeira estilo espera (3 lugares)	1		199,00	
Mesa p/ trabalho	1		139,00	
Aparelho Fax	1		629,90	
Bebedouro	1		230,00	
Balcão expositor de vidro	1		450,00	
Armário	1		347,00	
Total			R\$	5.744,90
Despesas Pré Operacionais			R\$	1.046,56
Consultoria			500,00	
Legalização da Empresa			346,56	
Honorários do advogado			200,00	
Custo Direto Variável	Unid	R\$/UNIT	576,00	
Esmerilador e Lixadeira	1		119,20	
Prença	1		58,00	
Lima	3	4,00	12,00	
Moldes	50	0,40	20,00	
Luvas de malha	5	0,96	4,80	
Alicates (Diversos)	4	8,00	32,00	
Transporte			200,00	
Fechaduras	10	4,00	40,00	
Cadeado (pequeno)	5	2,00	10,00	
Cadeado (médio)	5	4,00	20,00	
Cadeado (grande)	5	6,00	30,00	
Serra	2	2,40	4,80	
Chave de fenda	10	2,52	25,20	
Custos Fixos			R\$	287,50
Aluguel			200,00	
Água			10,50	
Energia Elétrica			45,00	
Telefone			32,00	
Despesas Fixas			R\$	80,00
Material de Expediente			50,00	
Material de Limpeza			30,00	

3.3 Quadro Estrutural de Custo e Despesa

Relacionar a expectativa de venda, os custos variáveis, custos e despesas fixas, para chegar no lucro bruto (mensal).

Quadro II

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO		
Material necessário p/ prestar o serviço: Chaveiro		
Produção de Chave		
Produção Inicial em unidades = 90		
	QUANT	VALOR R\$
CUSTOS VARIÁVEIS		R\$ 576,00
Esmerilador e Lixadeira	1	R\$ 119,20
Preença	1	R\$ 58,00
Lima	3	R\$ 12,00
Moldes	50	R\$ 20,00
Luvas de malha	5	R\$ 4,80
Alicates (Diversos)	4	R\$ 32,00
Transporte		R\$ 200,00
Fechaduras	10	R\$ 40,00
Cadeado (pequeno)	5	R\$ 10,00
Cadeado (médio)	5	R\$ 20,00
Cadeado (grande)	5	R\$ 30,00
Serra	2	R\$ 4,80
Chave de fenda	10	R\$ 25,20
CUSTOS FIXOS	R\$	287,50
Aluguel		200,00
Água		10,50
Energia Elétrica		45,00
Telefone		32,00
DESPESAS FIXAS	R\$	80,00
Material de Expediente		50,00
Material de Limpeza		30,00
CUSTO VARIÁVEL TOTAL	R\$	576,00
CUSTOS FIXOS	R\$	287,50
CUSTO TOTAL	R\$	863,50

3.4 Folha do Produto

Assim como no quadro estrutural de custos relacionar a expectativa de venda, os custos variáveis, custos e despesas fixas, mas por unidade para se obter o custo total por produto.

O custo direto variável é o valor gasto diretamente com as mercadorias / produtos / serviços que a empresa vende.

Nas atividades de serviços são os gastos com mão de obra diretamente envolvida e materiais utilizados na realização do serviço vendido.

As despesas fixas são as despesas administrativas realizadas para adequado funcionamento da empresa, independentemente do valor das vendas. E as despesas variáveis são realizadas em função das vendas realizadas. Normalmente se caracterizam como um percentual sobre o valor das vendas efetivas.

Quadro III

Material necessário p/ prestar o serviço

CUSTO VARIÁVEIS	VALOR R\$/ UNID
Esmerilador e Lixadeira	1,32
Preença	0,64
Lima	0,13
Moldes	0,22
Luvas de malha	0,05
Alicates (Diversos)	0,36
Transporte	2,22
Fechaduras	0,44
Cadeado (pequeno)	0,11
Cadeado (médio)	0,22
Cadeado (grande)	0,33
Serra	0,05
Chave de fenda	0,28
TOTAL VARIÁVEL	R\$ 6,40
CUSTOS FIXOS	VALOR R\$/ UNID
Aluguel	2,22
Água	0,12
Energia Elétrica	0,50
Telefone	0,36
TOTAL FIXO	R\$ 3,19
CUSTO TOTAL P/ UN	R\$ 9,59

3.5 Determinação do Preço de Venda do Serviço

O preço de venda é o valor que deverá cobrir o custo direto da mercadoria / produto / serviço, as despesas variáveis (imposto, comissões, etc.) as despesas fixas proporcionais (aluguel, água, luz, telefone, salários, pro-labore, etc), e ainda, sobrar um lucro líquido adequado.

É certo, porém, que isso dependerá do volume de vendas de sua empresa. Alguns produtos/serviços podem contribuir com mais lucro e outros com menos. Na média, o resultado total das vendas (e ou dos serviços prestados) deve compensar para que o lucro realizado seja o previsto.

A composição do preço de venda compreende: o custo do produto/serviço, as despesas variáveis, as despesas fixas, lucro líquido.

O preço de venda é calculado da seguinte forma:

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Serviço	R\$ 9,59

IMP+MG LUCRO	PERCENTUAL
ISS	5%
ICMS	3%
MG DE LUCRO	30%
TOTAL	38%

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Serviço	R\$ 15,47

Quadro IV

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMPOSTOS} + \text{MARG. DE LUC.})}$$

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \frac{9,59}{1 - 38\%}$$

O objetivo do gestor financeiro da empresa é obter lucro na realização de suas operações.

De uma forma geral, lucro é o valor que sobra do valor das vendas menos o custo das mercadorias vendidas, menos todas as despesas variáveis e fixas.

3.6 Margem de Contribuição

A margem de contribuição por unidade aqui representada, é a diferença entre a Receita e o Custo Variável de cada produto, que demonstra o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e lhe pode ser imputado sem erro.

A margem de contribuição é calculada da seguinte forma:

Quadro V

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		
	R\$	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 15,47	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 6,40	41,36
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 9,07	58,64
(-) CUSTOS FIXOS	R\$ 3,19	20,64
LUCRO	R\$ 5,88	38,00

3.7 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é uma demonstração contábil que retrata a posição financeira do patrimônio da empresa em um determinado momento. Isto, geralmente, acontece no final do exercício.

A partir do Balanço Patrimonial é possível analisar tanto os aspectos financeiros quanto os econômicos da empresa.

Para efeito de plano financeiro, se a empresa já estiver em operação é aconselhável utilizar o Balanço Patrimonial de três períodos, para que se analise a evolução patrimonial da empresa. Porém, se a empresa ainda estiver iniciando o suas atividades, elaborar-se-a o Balanço Patrimonial de Abertura com projeção para o período de três anos.

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	3.208,54	CIRCULANTE	3.000,00
<i>Disponível</i>	2.345,04	Contas a Pagar	3.000,00
Caixa	345,04		
Bancos Conta Movimento	2.000,00		
<i>Estoque</i>	863,50		
Materiais Diversos	863,50		
PERMANENTE	6.791,46	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	7.000,00
<i>Ativo Imobilizado</i>	5.744,90	Capital	7.000,00
Móveis e Utensílios	2.144,90		
Computadores e Periféricos	3.600,00		
(-) Depreciação Acumulada			
<i>Ativo Diferido</i>	1.046,56		
Despesas Pré operacionais	1.046,56		
(-) Amortização Acumulada			
TOTAL DO ATIVO	10.000,00	TOTAL DO PASSIVO	10.000,00

Compra a prazo: 6 meses, primeira parcela em 30 dias

Computadores e Periféricos	3.600,00
Total	600,00
Parcela	100,00

3.8 Demonstração do Resultado do Exercício - DRE

Toda empresa é obrigada, legalmente, a fazer a apuração de resultados pelo menos uma vez por ano. O lucro ou prejuízo de um exercício está na dependência do confronto das contas de receita e *despesa*, e esse resultado líquido é apurado na conta denominada *Resultado*.

Resultado no 1º ano

Serviço	Unid. Mensal	Preço de Venda	CDV	Receita Mensal	CDV
Chaveiro	90	15,47	6,40	1.392,74	576,00

CDV/Unit = Custo Direto Variável Unitário

CDV/Mes = Custo Direto Variável Mensal

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

	ANO1
Receita Bruta Serviços	1.392,74
(-) Deduções	(111,42)
ISS	(69,64)
SIMPLES	(41,78)
Receita Operacional Líquida	1.281,32
Custos Operacionais	
(-) Custos do Período	(576,00)
Custo Direto dos Serviços	
Lucro Operacional Bruto	705,32
Despesas Operacionais	
(-) Despesas	(80,00)
Lucro Operacional	625,32
(+/-) Rec./Desp. não Operacionais	
Lucro antes do Imposto de Renda	625,32
(-) Imposto de Renda	(18,76)
Lucro Líquido	606,56

É preciso analisar o desempenho e resultados da empresa, isto é, ter feedback do negócio. Verificar periodicamente a lucratividade, a satisfação dos clientes, a motivação dos empregados, o giro dos estoques e sua posição em relação aos concorrentes.

3.9 Projeção de Fluxo de Caixa

Para gerenciar com eficiência a área financeira de qualquer empresa é necessário implantar alguns relatórios gerenciais, como os indicadores de desempenho para acompanhar periodicamente a performance. Um desses relatórios é o Fluxo de Caixa.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 anos

IGPM / 2004

11,5973%

Crescimento de 20% ao ano	20%
---------------------------	-----

	ANO 1 TOTAL	ANO 2 TOTAL	ANO 3 TOTAL	ANO 4 TOTAL	ANO 5 TOTAL
Faturamento	16.712,90	20.055,48	24.066,58	28.879,90	34.655,88
C./Desp.Vari.	6.037,83	6.738,06	7.519,49	8.391,55	9.364,74
Custos Fixos	4.410,00	4.921,44	5.492,20	6.129,14	6.839,96
Custo Total	10.447,83	11.659,50	13.011,69	14.520,69	16.204,70
Saldo Caixa	6.265,07	8.395,99	11.054,89	14.359,21	18.451,18

OBS: Fluxo de Caixa Projetado para 12 meses está nos anexos.

3.10 Indicadores de Avaliação de Negócios

3.10.1 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é o valor ou a quantidade que a empresa precisa vender para cobrir o custo das mercadorias vendidas, as despesas variáveis e as despesas fixas.

Momento que a produção de receitas se igualam aos custos e despesas totais, o que corresponde a 41 unidades dos serviços vendidos e R\$ 637.59 em valor.

No ponto de equilíbrio a empresa não terá lucro nem prejuízo.

O ponto de equilíbrio é calculado da seguinte forma:

CALCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO

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

Preço de Venda/Unid	R\$ 15,47
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$ 6,40
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 367,50
Margem de Contribuição Unitária	R\$ 9,07
Ponto de Equilíbrio/Unid	41,20

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{373,90}{9,07}$	=	41,20
----------------------------	-----------------------	---	-------

Ponto de Equilíbrio em R\$	637,59
----------------------------	--------

3.10.2 Valor Presente Líquido - VPL

As causas principais que fazem variar o Patrimônio Líquido são:

- a) o investimento inicial de capital e seus aumentos posteriores ou desinvestimentos feitos na entidade;
- b) resultado obtido do confronto entre contas de *receitas e despesas* dentro do período contábil.

RECEITA: Entende-se por Receita a entrada de elementos para o ativo, sob a forma de dinheiro ou direitos a receber, correspondentes, normalmente, à venda de mercadorias, de produtos ou à prestação de serviços. Uma receita também pode derivar de juros sobre depósitos bancários ou títulos e de outros ganhos eventuais.

RESULTADO: Caso as receitas obtidas superem as despesas, o Resultado do período contábil será um lucro líquido, que aumenta o Patrimônio Líquido. Se as despesas forem maiores que as receitas, ocorre um prejuízo que diminuíra o Patrimônio Líquido.

3.10.3 Tempo de Retorno do Investimento (Payback)

O Tempo de Retorno do Investimento nos mostra que alcançamos o capital investido no final do segundo para o terceiro ano, quando ele se aproxima de 1.

3.10.4 Taxa Interna de Retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno é analisada também com relação ao capital, no terceiro ano, quando ela se aproxima de 100%, é aonde o capital é devolvido totalmente.

		IGPM / 2004		11,5973%			
		Crescimento de 20% ao ano		20%			
Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	10.000,00			-10.000,00			
1		16.712,90	10.447,83	6.265,07	63%	1,60	575
2		20.055,48	11.659,50	8.395,99	84%	1,19	429
3		24.066,58	13.011,69	11.054,89	111%	0,90	326
4		28.879,90	14.520,69	14.359,21	144%	0,70	251
5		34.655,88	16.204,70	18.451,18	185%	0,54	195

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

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

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

VPL = Valor Presente Líquido

Fn = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = \text{R\$ 18.157,36}$$

$$\text{TIR} = 82\%$$

Considerações Finais e Recomendações para Estudos

O sucesso de um empreendimento no país depende muito da capacidade de se administrar financeiramente um negócio, em razão dos ciclos recessivos que têm atingido a economia.

Diante de tais fatores, a SOS chaveiro mostrou superar esses obstáculos através de um plano de negócio eficiente enfatizando os aspectos mais importantes.

Através dos principais demonstrativos financeiros (balanço patrimonial, demonstrativo de resultados e demonstrativo de fluxo de caixa), pôde-se observar a viabilidade do negócio, bem como, o retorno financeiro proporcionado, mediante a valorização dos recursos físicos e financeiros disponíveis de maneira adequada.

Sendo assim, as metas e/ou objetivos da empresa a priori foram alcançados, através de uma estratégia de desenvolvimento eficaz. Culminando em um negócio economicamente viável, com projeções e expectativas financeiras realistas.

Todos os livros utilizados para realização deste estudo, como também os sites acessados que serviram de base teórica é indicado para pesquisa.

ANEXOS

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 12 MESES

Referências Bibliográficas

SENAC.DN. **Gerencia financeira.**/José Rodrigues do Rego Filho; Leny Alves Rocha; Cláudio Ulisses F. Coelho. Rio de Janeiro: SENAC/DN/DFP, 1997. 96p.

ARAÚJO, Oderle Milhomem. **Elaboração de referencias:** NBR 6023 – informação e documentação – referências – elaboração (agosto 2000). Belém: Basa, 2002. 29p.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ. **Roteiro para elaboração de Projeto de Pesquisa.** Belém, 2002.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ. **Roteiro para elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso - TCC.** Belém, 2001.

DIAS, Antonia M. B. de Souza. **Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios.** 2004. 94 f. Monografia (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal do Pará, 2004.

BRASIL. **Código de Defesa do Consumidor**, Lei nº8078 de 11 de setembro de 1990. Dispõe serviço é qualquer atividade fornecida...São Paulo: Saraiva, 1996. art. 3º (Legislação brasileira)

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos.** São Paulo: Atlas, 1996.

Sites: www.peritocontador.com.br – acesso em 10/11/2004

www.sebraesp.com.br - acesso em 09/12/2004

www.senac.br/informativo/BTS/221/boltec221d.ntm - acesso em 03/01/2005