



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

**Edézio Pinheiro Leal 0101008601
Pedro Hugo da Cruz Magalhães 0101004001
Professor: Héber Lavor Moreira**

**Estudo da viabilidade econômico-financeira, uma escola no bairro da Cidade
Velha em Belém sob a ótica do plano de negócios.**

BELÉM - PARÁ

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

Estudo da viabilidade econômico-financeira, uma escola no bairro da Cidade Velha em Belém sob a ótica do plano de negócios.

Trabalho de Conclusão de Disciplina.

**Edézio Pinheiro Leal.
Pedro Hugo da Cruz Magalhães.
Professor: Héber Lavor Moreira**

RESUMO

O trabalho proposto procura destacar a importância do estudo da viabilidade econômico-financeira no contexto do Plano de Negócios como fator determinante para saber as possibilidades de sucesso de um empreendimento.

Pessoas que buscam independência, e dispõe de um capital busca um empreendimento sem fazer um estudo detalhado a respeito do ramo no qual deseja atuar, estudos estes muito necessários para se saber a viabilidade de um empreendimento e para que se busque alternativa em caso de inviabilidade.

Nesse contexto, procurando auxiliar no entendimento da importância de planejar as ações necessárias para iniciar um empreendimento, será elaborado esse estudo.

Como foram de aplicar o plano de negócio será aplicado na implantação de uma escola de ensino fundamental.

SUMÁRIO

CAPÍTULO I	6
1.1 – TÍTULO DO ESTUDO	6
1.2 – OBJETIVOS DO ESTUDO	6
1.2.1 – A Importância do Estudo	6
1.2.2 – O que os discentes se propõem a alcançar em seu estudo.....	6
1.2.3 – O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas.....	7
e/ou científicas.....	7
1.2.4 – Delimitação do Estudo.....	7
1.2.5 - A Organização do Estudo.....	7
1.4 – Justificativa.....	7
1.5 Metodologia do estudo	8
1.6 Bibliografia.....	8
2 - Prospecto Elucidativo.....	9
2.1 Potencialidades da empresa.....	9
2.2 Estratégias do negócio.....	9
2.3 Recursos Necessários.....	9
2.3.1 Investimentos Fixos.....	10
2.4 - Quadro estrutural de custos	12
2.5 - Folha do produto por aluno.....	Erro! Indicador não definido.
2.6 - Folha do produto por série.....	14
2.7 - Benefícios Esperados.....	15
2.8 - Avaliação de desempenho.....	15
3 - Análise da empresa.....	16
3.1 - Indicadores de Desempenho Financeiro.....	16
3.1.1- Receita.....	16
3.1.2 - Ponto de Equilíbrio.....	16
3.1.3. Lucratividade.....	16
3.1.4 Rentabilidade.....	16
3.2 - Produtos.....	17
3.3 - Análise dos custos.....	17
3.4- Recursos Operacionais	17
3.4.2 - Recursos financeiros.....	18
3.5 - Mercado Consumidor	18
Cientes.....	18
3.6 - Posição competitiva.....	19
4 - Análises do Negócio.....	19
4.1- identificação e definição do negócio	19
4.2 - Tamanho do Negócio e Índice de Crescimento	19
4.3 - Fatores chaves para o crescimento	19
4.4 - Ciclos de Vida.....	20
5 - Análise do Mercado.....	20
5.1- Segmentação do Mercado	20
5.2 – Táticas de Venda.....	20
5.3 – Tendências de Preços.....	20
6 - Estudo do Plano Financeiro.....	21
6.1 – Fontes de Recursos Financeiros.....	21
6.1 – Balanço Patrimonial.....	21
6.2 - Demonstração do Resultado do Exercício.....	22

6.3 – Projeção do Fluxo de Caixa	22
6.5 – Ponto de Equilíbrio.....	24
6.5 – Análise de Indicadores de Avaliação do Negócio.	25
Indicadores de Rentabilidade.....	25
ANEXOS.	27
INVESTIMENTO INICIAL.....	27
FOLHA DO PRODUTO POR SÉRIE.....	28
FOLHA DO PRODUTO POR ALUNO.....	29
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO.....	30
PREÇO DE VENDA.	31
BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL.....	31
DRE.....	32
PONTO DE EQUILÍBRIO.....	32
BIBLIOGRAFIA.	33

CAPÍTULO I

1.1 – TÍTULO DO ESTUDO

Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa no Bairro da Cidade Velha no município de Belém sob a ótica do plano de negócios

1.2 – OBJETIVOS DO ESTUDO

1.2.1 – A Importância do Estudo

Os brasileiros são considerados empreendedores, nesse contexto inúmeros empreendimentos são implementados, o problema é que maioria desses empreendimentos não dura mais que cinco anos.

Mesmo que se tenha uma boa idéia, mas não se tenha planejamento. Este planejamento diz respeito ao adequado conhecimento do mercado que se pretende atuar. Mesmo que se tenha uma idéia brilhante, ela não é capaz de sustentar um negócio sem planejamento adequado. É preciso conhecer bem o mercado escolhido, os clientes potenciais, os concorrentes e os fornecedores. Além disso, deve-se buscar um diferencial em relação aos serviços ou produtos já existentes.

De acordo com estudiosos do empreendedorismo, aqueles que conseguiram fazer que seu empreendimento sobrevivesse por mais de cinco anos gastaram, em média, nove meses em atividades de estudo e de planejamento do mesmo.

Este estudo busca alertar as pessoas que desejarem empreender para o fato de que o sucesso de um empreendimento não depende apenas da quantidade de recursos financeiros disponíveis, nem da disposição e idoneidade de quem irá gerenciá-los. Mas, contudo, das informações reunidas e avaliadas na elaboração do plano de negócios acerca da possibilidade de o empreendimento ser viável ou não.

1.2.2 – O que os discentes se propõem a alcançar em seu estudo.

Destacar a importância do estudo da viabilidade econômico-financeira no contexto de Plano de Negócios como ferramenta para minimizar os riscos do empreendimento.

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

Auxiliar pessoas que pretendem entrar no mundo dos negócios para que os mesmos possam entender o que é um plano de negócios e a importância do mesmo antes iniciar um empreendimento.

1.2.4 – Delimitação do Estudo.

O sucesso ou fracasso de um empreendimento depende de uma gama de fatores internos (qualidade do produto, apresentação da empresa, clima organizacional, recursos humanos e materiais etc.) e externos (ambientes políticos, econômico e social). Este estudo visa um aprofundamento nos fatores internos relacionados à área contábil, mais especificamente a viabilidade econômico-financeira sob a ótica do Plano de Negócios.

1.2.5 - A Organização do Estudo

Neste estudo constará:

- a) Capa;
- b) Folha de Rosto;
- c) Resumo
- d) Sumário;
- e) Conteúdo textual: Introdução; Planejamento e Procedimentos; Metodológicos do Estudo; Fundamentação Teórica;
- f) Anexos;
- g) Bibliografia;

1.4 – Justificativa

Este estudo deve-se ao fato de que a maioria dos empreendimentos colocados em prática tem um período curto de existência. Estudiosos do assunto afirmam que falta de um

estudo a respeito do empreendimento, é um dos principais motivos do fracasso, principalmente no que diz a viabilidade econômica do empreendimento, para que se possa investir em ramo de atividade que o capital seja bem remunerado, dessa forma, proporcionando a continuidade do negócio.

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, feitos sob orientação do professor orientador.

As pesquisas bibliográficas serão feitas nos acervos da Universidade Federal do Pará e outras instituições de ensino superior da cidade de Belém, Internet. A formulação será de redação própria, mas contará com citações diversas que possam contribuir no desempenho do trabalho.

1.6 Bibliografia.

Aulas do professor Héber Lavor Moreira.

DIAS, Antônia Batista de Souza. *Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios*: Belém, 2004.

LAKATOS, Eva Maria. , MARCONI, Marina de Andrade. Fundamentos de Metodologia Científica. São Paulo: Atlas, 1991.

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

CANCELA, Telma Áurea Duarte. *Business Plan*.

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

2 - Prospecto Elucidativo.

Uma pessoa encontra muitas dificuldades na hora de iniciar um empreendimento e é na hora de estruturar o negócio é que isso se torna mais visível. E por vezes o futuro empresário acaba desistindo da idéia. E nesta decisão o que conta muito é a questão dos custos, o empreendedor começa a pensar no aluguel do de um ponto, que deve ser bem localizado, contratação de funcionários, encargos sociais, e acrescenta-se a isso toda burocracia para a abertura de uma empresa.

É nesse momento que se faz importante ter um bom planejamento estratégico do negócio que se pretenda montar, para evitar surpresas que comprometam o desenvolvimento do negócio.

2.1 Potencialidades da empresa.

O fato de explorar uma área carente de escola com estrutura adequada para o desenvolvimento da criança, as perspectivas de alavancar o negócio, se observarmos esse aspecto são boas.

A proposta da empresa será sempre fazer o máximo para evitar descontentamento dos clientes, seja por um atendimento que não seja de boa qualidade, seja por apresentar uma imagem ruim da empresa no aspecto da limpeza, pelo que o tratamento que os professores dispensam aos alunos.

2.2 Estratégias do negócio.

No negócio deve ser dada ênfase à gestão e ao atendimento de forma adequada ao cliente. De forma que o trabalho deve ser desenvolvido de forma simples, rápida e que evite erros. Estes procedimentos propiciarão o controle sobre o negócio evitando dessa forma, o desequilíbrio financeiro.

O empreendimento deve oferecer serviços diferenciados para que os clientes percebam a diferença dos concorrentes.

2.3 Recursos Necessários.

Planejar os recursos necessários é importante para que se possa saber se o capital próprio é suficiente ou se necessário obter financiamento. Diante dos resultados obtidos o

empresário poderá decidir se por iniciar o negócio, buscar mais recursos, adiar a implantação e até desistir da implantação do empreendimento.

2.3.1 Investimentos Fixos.

Descrição	Unid	R\$	Total	TAXA ANUAL DE DEPRECIÇÃO (%)	PRAZO DE VIDA ÚTIL (ANOS)	VALOR A DEPRECIAR POR MÊS
VENTILADOR	8	R\$ 79,00	R\$ 632,00	10	10	5,27
LIXEIRA	10	R\$ 2,50	R\$ 25,00	10	10	0,21
QUADRO MAGNÉTICO	4	R\$ 87,00	R\$ 348,00	10	10	2,90
ARMÁRIOS P/ OS PROFESSORES	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	10	10	8,33
ÁREA DE RECREAÇÃO	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	10	10	20,83
CADEIRA	160	R\$ 9,00	R\$ 1.440,00	10	10	12,00
BEBEDOURO	1	R\$ 379,00	R\$ 379,00	10	10	3,16
AR CONDICIONADO	3	R\$ 600,00	R\$ 1.800,00	10	10	15,00
APAGADOR	4	R\$ 7,00	R\$ 28,00	10	10	0,23
MESA P/ AS SALAS DE AULA	4	R\$ 150,00	R\$ 600,00	10	10	5,00
MESA P/ A SECRETARIA	3	R\$ 150,00	R\$ 450,00	10	10	3,75
CADEIRAS P/ ESCRITÓRIO	25	R\$ 39,00	R\$ 975,00	10	10	8,13
APONTADOR	10	R\$ 0,35	R\$ 3,50	10	10	0,03
APARELHO TELEFÔNICO	2	R\$ 43,00	R\$ 86,00	20	5	1,43
APARELHO FAX	1	R\$ 629,90	R\$ 629,90	20	5	10,50
GRAMPEADOR	4	R\$ 6,00	R\$ 24,00	10	10	0,20
COMPUTADOR	3	R\$ 2.218,00	R\$ 6.654,00	20	5	110,90
IMPRESSORA JATO DE TINTA	1	R\$ 339,00	R\$ 339,00	10	10	2,83
IMPRESSORA MULTIFUNCIONAL	1	R\$ 750,00	R\$ 750,00	10	10	6,25
Total			R\$ 18.663,40			216,94

Despesas Pré Operacionais			
LEGALIZAÇÃO DA EMPRESA	1	R\$ 458,00	R\$ 458,00
HONORÁRIOS - ADVOGADO	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
HONORÁRIOS - CONTADOR	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00

Custo Variável		Unid	R\$ 16.168,89
MÃO- DE - OBRA DIRETA			R\$ 10.870,00
1ª SÉRIE	4	R\$ 390,00	R\$ 1.560,00
2ª SÉRIE	4	R\$ 420,00	R\$ 1.680,00
3ª SÉRIE	4	R\$ 460,00	R\$ 1.840,00
4ª SÉRIE	4	R\$ 500,00	R\$ 2.000,00
AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS	2	R\$ 260,00	R\$ 520,00
AUXILIAR DE ESCRITÓRIO	3	R\$ 390,00	R\$ 1.170,00
HONORÁRIOS DO CONTADOR	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
HONORÁRIOS DA COORDENAÇÃO	2	R\$ 800,00	R\$ 1.600,00
SEGURANÇA DO PRÉDIO (24h)	4	R\$ 500,00	R\$ 2.000,00
ENCARGOS SOCIAIS	1	R\$ 869,60	R\$ 869,60
MANUTENÇÃO DA ÁREA DE RECREAÇÃO	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
PINTURA DAS SALAS DE AULAS	1	R\$ 65,00	R\$ 65,00
DETETIZAÇÃO E DESRATIZAÇÃO	1	R\$ 83,33	R\$ 83,33
PAPEL A-4 (RESMA)	20	R\$ 11,87	R\$ 237,40
GRAMPO	4	R\$ 4,30	R\$ 17,20
CLIPS	5	R\$ 3,00	R\$ 15,00
CANETAS	20	R\$ 0,60	R\$ 12,00
LÁPIS	15	R\$ 0,23	R\$ 3,45
CERTUCHO DE TINTA PRETO	6	R\$ 80,00	R\$ 480,00
CERTUCHO DE TINTA COLORIDO	3	R\$ 110,00	R\$ 330,00
PINCEL ATÔMICO	50	R\$ 1,20	R\$ 60,00
COLA	5	R\$ 0,49	R\$ 2,45
COPO 50 ML	3	R\$ 1,08	R\$ 3,24
COPO 200 ML	5	R\$ 2,61	R\$ 13,05
ÁGUA MINERAL	50	R\$ 4,00	R\$ 200,00
PRANCHETA PORTÁTIL	4	R\$ 5,10	R\$ 20,40
PASTA CLASSIFICADORA	10	R\$ 0,45	R\$ 4,50
LIVRO ATA (100 FOLHAS)	1	R\$ 5,80	R\$ 5,80
CORRETIVO	4	R\$ 0,58	R\$ 2,32
CANETA MARCA-TEXTO	4	R\$ 0,70	R\$ 2,80
ESTILETE	2	R\$ 0,70	R\$ 1,40
OUTROS	1	R\$ 769,95	R\$ 769,95

CUSTOS FIXOS			R\$ 2.838,34
ÁGUA SANITÁRIA	90	R\$ 1,10	R\$ 99,00
PAPEL HIGIÊNICO	280	R\$ 0,35	R\$ 98,00
DETERGENTE	60	R\$ 0,90	R\$ 54,00
FRANELA	15	R\$ 1,20	R\$ 18,00
VASSOURA	4	R\$ 3,20	R\$ 12,80
RODO PLÁSTICO	4	R\$ 4,15	R\$ 16,60
ALUGUEL DO PRÉDIO	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
CONEXÃO INTERNET	1	R\$ 123,00	R\$ 123,00
ÁGUA	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
ENERGIA ELÉTRICA	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
TELEFONE	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
DESPESAS C/ MARKETING	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
DEPRECIÇÃO	1	R\$ 216,94	R\$ 216,94

2.4 - Quadro estrutural de custos

Custo Variável	R\$	16.168,89
MÃO- DE - OBRA DIRETA	R\$	10.870,00
1ª SÉRIE	R\$	1.560,00
2ª SÉRIE	R\$	1.680,00
3ª SÉRIE	R\$	1.840,00
4ª SÉRIE	R\$	2.000,00
AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS	R\$	520,00
AUXILIAR DE ESCRITÓRIO	R\$	1.170,00
HONORÁRIOS DO CONTADOR	R\$	500,00
HONORÁRIOS DA COORDENAÇÃO	R\$	1.600,00
SEGURANÇA DO PRÉDIO (24h)	R\$	2.000,00
ENCARGOS SOCIAIS	R\$	869,60
MANUTENÇÃO DA ÁREA DE RECREAÇÃO	R\$	100,00
PINTURA DAS SALAS DE AULAS	R\$	65,00
DETETIZAÇÃO E DESRATIZAÇÃO	R\$	83,33
PAPEL A-4 (RESMA)	R\$	237,40
GRAMPO	R\$	17,20
CLIPS	R\$	15,00
CANETAS	R\$	12,00
LÁPIS	R\$	3,45
CERTUCHO DE TINTA PRETO	R\$	480,00
CERTUCHO DE TINTA COLORIDO	R\$	330,00
PINCEL ATÔMICO	R\$	60,00
COLA	R\$	2,45
COPO 50 ML	R\$	3,24
COPO 200 ML	R\$	13,05
ÁGUA MINERAL	R\$	200,00
PRANCHETA PORTÁTIL	R\$	20,40
PASTA CLASSIFICADORA	R\$	4,50
LIVRO ATA (100 FOLHAS)	R\$	5,80
CORRETIVO	R\$	2,32
CANETA MARCA-TEXTO	R\$	2,80
ESTILETE	R\$	1,40
OUTROS	R\$	769,95
CUSTOS FIXOS	R\$	2.838,34
ÁGUA SANITÁRIA	R\$	99,00
PAPEL HIGIÊNICO	R\$	98,00
DETERGENTE	R\$	54,00
FRANELA	R\$	18,00
VASSOURA	R\$	12,80
RODO PLÁSTICO	R\$	16,60
ALUGUEL DO PRÉDIO	R\$	1.000,00
CONEXÃO INTERNET	R\$	123,00
ÁGUA	R\$	200,00
ENERGIA ELÉTRICA	R\$	500,00
TELEFONE	R\$	300,00
DESPESAS C/ MARKETING	R\$	200,00
DEPRECIÇÃO	R\$	216,94
CUSTO TOTAL	R\$	19.007,23

O quadro estrutural de custos contempla os custos fixos e variáveis que a o empreendimento incorrerá a partir do momento em que começar suas atividades.

2.5 - Folha do produto por aluno.

Custo Variável	1ª SÉRIE	2ª SÉRIE	3ª SÉRIE	4ª SÉRIE
MÃO- DE - OBRA DIRETA	R\$ 22,29	R\$ 24,00	R\$ 26,29	R\$ 28,57
AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS	R\$ 1,86	R\$ 1,86	R\$ 1,86	R\$ 1,86
AUXILIAR DE ESCRITÓRIO	R\$ 4,18	R\$ 4,18	R\$ 4,18	R\$ 4,18
HONORÁRIOS DO CONTADOR	R\$ 1,79	R\$ 1,79	R\$ 1,79	R\$ 1,79
HONORÁRIOS DA COORDENAÇÃO	R\$ 5,71	R\$ 5,71	R\$ 5,71	R\$ 5,71
SEGURANÇA DO PRÉDIO (24h)	R\$ 7,14	R\$ 7,14	R\$ 7,14	R\$ 7,14
ENCARGOS SOCIAIS	R\$ 3,11	R\$ 3,11	R\$ 3,11	R\$ 3,11
MANUTENÇÃO DA ÁREA DE RECREAÇÃO	R\$ 0,36	R\$ 0,36	R\$ 0,36	R\$ 0,36
PINTURA DAS SALAS DE AULAS	R\$ 0,23	R\$ 0,23	R\$ 0,23	R\$ 0,23
DETETIZAÇÃO E DESRATIZAÇÃO	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30
PAPEL A-4 (RESMA)	R\$ 0,85	R\$ 0,85	R\$ 0,85	R\$ 0,85
GRAMPO	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06
CLIPS	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05
CANETAS	R\$ 0,04	R\$ 0,04	R\$ 0,04	R\$ 0,04
LÁPIS	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
CERTUCHO DE TINTA PRETO	R\$ 1,71	R\$ 1,71	R\$ 1,71	R\$ 1,71
CERTUCHO DE TINTA COLORIDO	R\$ 1,18	R\$ 1,18	R\$ 1,18	R\$ 1,18
PINCEL ATÔMICO	R\$ 0,21	R\$ 0,21	R\$ 0,21	R\$ 0,21
COLA	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
COPO 50 ML	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
COPO 200 ML	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05
ÁGUA MINERAL	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71
PRANCHETA PORTÁTIL	R\$ 0,07	R\$ 0,07	R\$ 0,07	R\$ 0,07
PASTA CLASSIFICADORA	R\$ 0,02	R\$ 0,02	R\$ 0,02	R\$ 0,02
LIVRO ATA (100 FOLHAS)	R\$ 0,02	R\$ 0,02	R\$ 0,02	R\$ 0,02
CORRETIVO	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
CANETA MARCA-TEXTO	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
ESTILETE	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
OUTROS	R\$ 2,75	R\$ 2,75	R\$ 2,75	R\$ 2,75
TOTAL	R\$ 54,75	R\$ 56,46	R\$ 58,75	R\$ 61,03
				R\$ 230,98
CUSTOS FIXOS				
ÁGUA SANITÁRIA	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35
PAPEL HIGIÊNICO	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35
DETERGENTE	R\$ 0,19	R\$ 0,19	R\$ 0,19	R\$ 0,19
FRANELA	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06
VASSOURA	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05
RODO PLÁSTICO	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06
ALUGUEL DO PRÉDIO	R\$ 3,57	R\$ 3,57	R\$ 3,57	R\$ 3,57
CONEXÃO INTERNET	R\$ 0,44	R\$ 0,44	R\$ 0,44	R\$ 0,44
ÁGUA	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 1,79	R\$ 1,79	R\$ 1,79	R\$ 1,79
TELEFONE	R\$ 1,07	R\$ 1,07	R\$ 1,07	R\$ 1,07
DESPESAS C/ MARKETING	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71
DEPRECIACÃO	R\$ 0,77	R\$ 0,77	R\$ 0,77	R\$ 0,77
TOTAL	R\$ 10,14	R\$ 10,14	R\$ 10,14	R\$ 10,14
				R\$ 40,55
TOTAL DOS CUSTOS	R\$ 64,88	R\$ 66,60	R\$ 68,88	R\$ 71,17

Para elaborar a folha do produto, por aluno foi feito um rateio dos custos que cada aluno de 1ª a 4ª séries acarretarão a escola. Isso é importante no sentido de que a partir desses dados o empreendedor passa a noção de quanto custará cada aluno a escola. E a partir desses custos pode começar a calcular, levando em consideração a margem de lucro que deseja alcançar e os tributos que incidem sobre a atividade escolar, qual será o valor da prestação.

2.6 - Folha do produto por série.

CUSTO VARIÁVEIS	1ª SÉRIE	2ª SÉRIE	3ª SÉRIE	4ª SÉRIE
MÃO- DE - OBRA DIRETA	R\$ 1.560,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.840,00	R\$ 2.000,00
AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00
AUXILIAR DE ESCRITÓRIO	R\$ 292,50	R\$ 292,50	R\$ 292,50	R\$ 292,50
HONORÁRIOS DO CONTADOR	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00
HONORÁRIOS DA COORDENAÇÃO	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
SEGURANÇA DO PRÉDIO (24h)	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
ENCARGOS SOCIAIS	R\$ 217,40	R\$ 217,40	R\$ 217,40	R\$ 217,40
MANUTENÇÃO DA ÁREA DE RECREAÇÃO	R\$ 25,00	R\$ 25,00	R\$ 25,00	R\$ 25,00
PINTURA DAS SALAS DE AULAS	R\$ 16,25	R\$ 16,25	R\$ 16,25	R\$ 16,25
DETETIZAÇÃO E DESRATIZAÇÃO	R\$ 20,83	R\$ 20,83	R\$ 20,83	R\$ 20,83
PAPEL A-4 (RESMA)	R\$ 59,35	R\$ 59,35	R\$ 59,35	R\$ 59,35
GRAMPO	R\$ 4,30	R\$ 4,30	R\$ 4,30	R\$ 4,30
CLIPS	R\$ 3,75	R\$ 3,75	R\$ 3,75	R\$ 3,75
CANETAS	R\$ 3,00	R\$ 3,00	R\$ 3,00	R\$ 3,00
LÁPIS	R\$ 0,86	R\$ 0,86	R\$ 0,86	R\$ 0,86
CERTUCHO DE TINTA PRETO	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00
CERTUCHO DE TINTA COLORIDO	R\$ 82,50	R\$ 82,50	R\$ 82,50	R\$ 82,50
PINCEL ATÔMICO	R\$ 15,00	R\$ 15,00	R\$ 15,00	R\$ 15,00
COLA	R\$ 0,61	R\$ 0,61	R\$ 0,61	R\$ 0,61
COPO 50 ML	R\$ 0,81	R\$ 0,81	R\$ 0,81	R\$ 0,81
COPO 200 ML	R\$ 3,26	R\$ 3,26	R\$ 3,26	R\$ 3,26
ÁGUA MINERAL	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
PRANCHETA PORTÁTIL	R\$ 5,10	R\$ 5,10	R\$ 5,10	R\$ 5,10
PASTA CLASSIFICADORA	R\$ 1,13	R\$ 1,13	R\$ 1,13	R\$ 1,13
LIVRO ATA (100 FOLHAS)	R\$ 1,45	R\$ 1,45	R\$ 1,45	R\$ 1,45
CORRETIVO	R\$ 0,58	R\$ 0,58	R\$ 0,58	R\$ 0,58
CANETA MARCA-TEXTO	R\$ 0,70	R\$ 0,70	R\$ 0,70	R\$ 0,70
ESTILETE	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35
OUTROS	R\$ 192,49	R\$ 192,49	R\$ 192,49	R\$ 192,49
TOTAL	R\$ 3.832,22	R\$ 3.952,22	R\$ 4.112,22	R\$ 4.272,22
				R\$ 16.168,89

CUSTOS FIXOS				
ÁGUA SANITÁRIA	R\$ 24,75	R\$ 24,75	R\$ 24,75	R\$ 24,75
PAPEL HIGIÊNICO	R\$ 24,50	R\$ 24,50	R\$ 24,50	R\$ 24,50
DETERGENTE	R\$ 13,50	R\$ 13,50	R\$ 13,50	R\$ 13,50
FRANELA	R\$ 4,50	R\$ 4,50	R\$ 4,50	R\$ 4,50
VASSOURA	R\$ 3,20	R\$ 3,20	R\$ 3,20	R\$ 3,20

RODO PLÁSTICO	R\$ 4,15	R\$ 4,15	R\$ 4,15	R\$ 4,15
ALUGUEL DO PRÉDIO	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00
CONEXÃO INTERNET	R\$ 30,75	R\$ 30,75	R\$ 30,75	R\$ 30,75
ÁGUA	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00
TELEFONE	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00
DESPESAS C/ MARKETING	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
DEPRECIÇÃO	R\$ 54,24	R\$ 54,24	R\$ 54,24	R\$ 54,24
TOTAL	R\$ 709,59	R\$ 709,59	R\$ 709,59	R\$ 709,59
				R\$ 2.838,34
TOTAL DOS CUSTOS	R\$ 4.541,81	R\$ 4.661,81	R\$ 4.821,81	R\$ 4.981,81

A folha do produto por série foi elaborada com base no rateio feito para a folha do produto por aluno de 1ª a 4ª séries, só que foi multiplicado pelo número de alunos de cada série, que são 70 (setenta) alunos, destes cálculos tem-se uma idéia de qual o número mínimo de alunos necessários para atingir o ponto de equilíbrio.

2.7 - Benefícios Esperados.

Quando se entra no mundo dos negócios se busca o sucesso e esse sucesso vem acompanhado de lucro. E é isso que se pretende alcançar com a implantação da escola, sucesso e conseqüentemente o lucro.

2.8 - Avaliação de desempenho.

Uma empresa, para chegar ao sucesso, precisa de desempenho de força de trabalho. É muito importantes que as pessoas que estejam envolvidas no desenvolvimento empresarial, compartilhem metas, conhecimentos e objetivos. Como retribuição, a empresa deve oferecer aos funcionários oportunidades de treinamento, estabelecer políticas adequadas, remuneração digna que motive as pessoas a desenvolver suas atividades com mais determinação. Pois tem que se levar em consideração que tem que haver integração entre competência e motivação. Despertar a criatividade das pessoas, pois com criatividade é possível fazer mais com menos recursos.

3 - Análise da empresa.

3.1 - Indicadores de Desempenho Financeiro.

3.1.1- Receita.

O faturamento de uma escola esta ligada a sua localização, qualidade do serviço e atendimento. Neste trabalho a receita do empreendimento terá.

3.1.2 - Ponto de Equilíbrio.

O Ponto de Equilíbrio indica o volume mínimo de vendas que se deve atingir para que a empresa não tenha prejuízo operacional. É obtido pela divisão do total dos custos e despesas fixas pela margem de contribuição.

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custos Fixos} \times 100}{\text{Margem de Contribuição}}$$

3.1.3. Lucratividade.

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

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

$$\text{Lucro Líquido} = 3.000,09$$

$$\text{Receita bruta} = 2.735,17$$

$$\text{Lucratividade} = 14,47\%$$

3.1.4 Rentabilidade

A taxa de rentabilidade, retorno sobre investimentos realizados, é calculada dividindo-se o lucro líquido pelo investimento inicial do empreendimento. No exemplo esta sendo utilizada a receita de um mês do empreendimento.

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

$$\text{Lucro Líquido} = 3.000,09$$

Investimento inicial = 30.000,00

Rentabilidade = 10%

3.2 - Produtos

O produto da Escola é oferecimento de educação. A escola oferecerá 70 vagas para a 1ª série, 70 para a 2ª série, 70 para a 3ª série e 70 para a 4ª.

3.3 - Análise dos custos.

Na vontade de viabilizar o negócio, muitos empreendedores não avaliam detalhadamente seus custos e gastos. Existem gastos que são muito evidentes como é o caso da folha de pagamento. Portanto, mais uma vez o planejamento antecipado dos custos do negócio é muito importante para se ter uma visão ampliada da empresa. A questão do imóvel onde vai funcionar a empresa deve ser bem avaliada para se fazer a opção entre imobilizar capital ou pagar a despesa de aluguel, no caso da escola foi decidido que o prédio onde funcionará será alugado. Importante ressaltar que todos os custos fixos, aqueles que ocorrem independentemente da produção de serviços ou bens devem ser bem avaliados, objetivando a otimização da infra-estrutura existente, reduzindo-os ao máximo, sem, contudo comprometer a qualidade dos serviços. Nas empresas do ramo de educação, os custos variáveis, isto é, aqueles relacionados à produção de bens e serviços, são com materiais de expediente, limpeza, etc.

3.4- Recursos Operacionais

Para produzir qualquer bem ou serviço, o homem depende de recursos tais como: máquinas, mão-de-obra, energia, água, comunicações, transporte, dentre outros. Comprar de forma correta os equipamentos indispensáveis ao negócio significa gastar eficazmente os recursos financeiros, geralmente escassos. É importante ressaltar que gastar bem não significa economizar dinheiro. Há que se avaliar a quantidade correta, fornecedor e produto mais indicados, melhores condições, qualidade, preços convenientes, prazo de entrega. Comprar acima do necessário pode onerar o capital de giro e necessidades de caixa. Os humanos, financeiros, indispensáveis para a implantação de uma escola foram listados nos quadros de custos.

3.4.1 - Recursos humanos

Serão necessários Funcionários: 16 professores com salários de 390 a 500 reais, dois auxiliares de serviços gerais com salário de R\$ 260,00.

3.4.1 - Recursos financeiros

Para se conseguir equipar uma escola para oferecer uma estrutura de boa qualidade será necessário um investimento inicial de R\$ 30.000,00.

3.5 - Mercado Consumidor

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

Clientes.

Os clientes de uma escola do nível da visada no estudo pertencem a um segmento da sociedade que tem um poder aquisitivo que possibilite oferecer para seus filhos. E foi esse motivo que levou a localização planejada. Em um bairro que as pessoas podem oferecer uma educação de maior qualidade aos filhos.

3.6 - Posição competitiva

A credibilidade adquirida por uma empresa origina-se da qualidade dos serviços prestados por essa empresa. O risco é entre os próprios empresários principalmente se empreendimento semelhante se instalar próximo a sua empresa, ainda mais se o concorrente apresentar maior qualidade nos serviços prestados. E a escola se propõe a desencadear políticas de preço bastante competitivo.

4 - Análises do Negócio

4.1- identificação e definição do negócio

Antes de qualquer atitude o empresário precisa ter em mente, bem definido, qual será o seu público alvo, isto é, qual a camada social que irá direcionar seus esforços para o atendimento. Após essa identificação, o ponto seguinte será traçar as metas para conquistar sua clientela. Para conseguir um diferencial em um ramo de negócio com o caso de uma escola, é preciso ter um diferencial naquilo que a empresa se propõe ser. A conquista de clientes depende da qualidade do serviço que é oferecido e da estrutura oferecida aos clientes. E para isso deve-se contar com pessoas capacitadas.

4.2 - Tamanho do Negócio e Índice de Crescimento

No mundo dos negócios, o crescimento é consequência. Dessa forma, para crescer o empreendimento deve antes ser lucrativo. O tamanho do negócio, tem de haver, entre outros fatores, com o segmento e com o objetivo do negócio. O ramo de escolas para crianças de 1ª a 4ª série é um negócio de médio porte com um número de funcionários com clientela do bairro e vizinhança. O índice de crescimento pode ser medido pelo aumento no faturamento, e por consequência viabiliza a implantação de filial. O que propicia atingir uma parcela maior do mercado que é bastante amplo.

4.3 - Fatores chaves para o crescimento

As escolas podem enfrentar dificuldades financeiras graças ao um fator muito relevante que é a inadimplência o que reforça a idéia que tem que ser feito um controle financeiro bastante rígido. Portanto, um dos fatores-chaves para o sucesso é o controle econômico-financeiro do empreendimento. O acompanhamento do fluxo de caixa e o controle das despesas operacionais são de extrema importância para se alcançar o sucesso.

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

4.4 - Ciclos de Vida

Assim como as pessoas, as empresas têm seu ciclo de vida: nascem, crescem e um dia morrem. Mesmo grandes empresas tiveram seu ciclo de vida. Pequenas empresas estão mais sujeitas a ciclos de vida menor. No caso da escola pertence a uma pessoa, que para implantar o empreendimento usou recursos 80% próprios. Dessa forma todas as decisões do negócio são de responsabilidade são de sua responsabilidade. Por essas características, geralmente, o ciclo de vida desse empreendimento termina quando seu proprietário morre ou quando o descontrole financeiro força o proprietário a fechar seu empreendimento.

5 - Análise do Mercado.

5.1- Segmentação do Mercado

O segmento de colégio tem forte concorrência, uma vez que algumas redes de colégios que atuavam somente na área do ensino médio, estenderam suas atividades para o ensino de fundamental que abrange as primeiras séries. A escola se propõe a praticar um preço diferenciado das grandes escolas, porém sem perder na qualidade do ensino.

5.2 – Táticas de Venda.

A venda dos serviços de uma escola pode ser estimulada por promoções e brindes. No entanto localização e facilidade de acesso podem ser fatores importantes para se alcançar metas. O nome fantasia da escola faz parte do *marketing* do empreendimento. Geralmente, quando não se trata de grandes de redes de colégios, costuma-se usar nomes de fantasia ligados a personagens infantis ou ambientes ligados ao mundo infantil.

5.3 – Tendências de Preços.

Os preços de um serviço no mercado podem variar de acordo com a demanda desse serviço. A alta demanda pode elevar seu preço enquanto a baixa procura, pode reduzir o preço.

6 - Estudo do Plano Financeiro.

6.1 – Fontes de Recursos Financeiros.

Os recursos necessários na fase inicial do empreendimento e o capital de giro, que corresponde o quando a empresa possui para operar no mercado em termos de ativos disponíveis e a realizar em curto prazo, serão provenientes de economias próprias e capital de terceiros.

6.1 – Balanço Patrimonial.

BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL

ATIVO		PASSIVO	
Circulante	9.978,60	Circulante	5.000,00
<i>Disponível</i>	9.978,60	Contas Pagar	5.000,00
Caixa	2.978,60		
Bancos Conta Movimento	7.000,00		
Permanente	20.021,40	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	25.000,00
<i>Ativo Imobilizado</i>	18.663,40		
Móveis e Utensílios	10.920,40	Capital Social	25.000,00
Computadores e Periféricos	7.743,00		
(-) Depreciação Acumulada			
<i>Ativo Diferido</i>	1.358,00		
Despesas de Organização	1.358,00		
(-) Amortização Acumulada			
TOTAL DO ATIVO	30.000,00	TOTAL DO PASSIVO	30.000,00

O Balanço Patrimonial inicial foi projetado a partir do plano de investimento, onde foram orçados, a preço de mercado, os recursos necessários para a prestação do serviço, como também os móveis e utensílios, computadores, as despesas de organização necessárias para estruturar o início do empreendimento. E uma parte foi alocada no Disponível.

6.2 - Demonstração do Resultado do Exercício.

	1ª SÉRIE	2ª SÉRIE	3ª SÉRIE	4ª SÉRIE	TOTAL
Receita Bruta Serviços	4.954,70	5.085,61	5.260,15	5.434,70	20.735,17
(-) Deduções	(247,74)	(254,28)	(263,01)	(271,74)	(1.036,76)
ISS					-
Receita Operacional Líquida	4.706,97	4.831,33	4.997,15	5.162,97	19.698,41
Custos Operacionais					-
(-) Custos do Período	(3.832,22)	(3.952,22)	(4.112,22)	(4.272,22)	(16.168,89)
Custo Direto dos Serviços					-
Lucro Operacional Bruto	874,74	879,11	884,92	890,74	3.529,52
Despesas Operacionais					-
(-) Despesas	-	-	-	-	-
Lucro Operacional	874,74	879,11	884,92	890,74	3.529,52
(+/-) Rec./Desp. não Operacionais					-
Lucro antes do Imposto de Renda	874,74	879,11	884,92	890,74	3.529,52
(-) Imposto de Renda	(131,21)	(131,87)	(132,74)	(133,61)	(529,43)
Lucro Líquido	743,53	747,24	752,19	757,13	3.000,09

Para elaborar a projeção da Demonstração do resultado do Exercício do primeiro mês de atividade da empresa, foi considerada a receita prevista no plano. E teve como base o preço de venda do serviço. Que foi calculado considerando o custo de cada série, os tributos incidentes, além de contemplar uma margem de lucro de 45%.

O preço de venda é calculado pela fórmula:

PREÇO DE VENDA	=	CUSTO TOTAL
		1-(IMPOSTOS+MARG. DE LUC.)

6.3 – Projeção do Fluxo de Caixa.

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Caixa Inicial		20.735,17	29.118,33	39.310,70	51.639,27
RECEBIMENTOS					
Faturamento	248.821,98	283.657,06	323.369,05	368.640,71	420.250,41
Receitas à vista					
PAGAMENTOS					
Custos/Desp.Variáveis	194.026,69	216.528,54	241.640,01	269.663,72	194.026,69
MÃO- DE - OBRA DIRETA					
1ª SÉRIE					
2ª SÉRIE					
3ª SÉRIE					
4ª SÉRIE					
AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS					

AUXILIAR DE ESCRITÓRIO					
HONORÁRIOS DO CONTADOR					
HONORÁRIOS DA COORDENAÇÃO					
SEGURANÇA DO PRÉDIO (24h)					
ENCARGOS SOCIAIS					
MANUTENÇÃO DA ÁREA DE RECREAÇÃO					
PINTURA DAS SALAS DE AULAS					
DETETIZAÇÃO E DESRATIZAÇÃO					
PAPEL A-4 (RESMA)					
GRAMPO					
CLIPS					
CANETAS					
LÁPIS					
CERTUCHO DE TINTA PRETO					
CERTUCHO DE TINTA COLORIDO					
PINCEL ATÔMICO					
COLA					
COPO 50 ML					
COPO 200 ML					
ÁGUA MINERAL					
PRANCHETA PORTÁTIL					
PASTA CLASSIFICADORA					
LIVRO ATA (100 FOLHAS)					
CORRETIVO					
CANETA MARCA-TEXTO					
ESTILETE					
OUTROS					
CUSTOS FIXOS	34.060,13	38.010,19	42.418,34	47.337,72	52.827,62
ÁGUA SANITÁRIA					
PAPEL HIGIÊNICO					
DETERGENTE					
FRANELA					
VASSOURA					
RODO PLÁSTICO					
ALUGUEL DO PRÉDIO					
CONEXÃO INTERNET					
ÁGUA					
ENERGIA ELÉTRICA					
TELEFONE					
DESPESAS C/ MARKETING					
DEPRECIÇÃO					
Custo Total	228.086,82	254.538,73	284.058,35	317.001,45	353.765,06
SALDO DE CAIXA	20.735,17	29.118,33	39.310,70	51.639,27	66.485,36

Os autores descrevem o fluxo de caixa como a principal ferramenta de planejamento financeiro do empreendedor. Fazendo uma analogia com a conta corrente de uma pessoa física em um banco qualquer, administrar o fluxo de caixa de uma empresa é compilar os dados de entrada e de saída de caixa (depósitos e retiradas, no caso da conta

corrente), projetados no tempo. Quando uma pessoa faz compras a prazo e paga com cheques, ela terá que administrar seu fluxo de caixa pessoal e anotar a dívida feita, para saber quando precisa honrar seus compromissos.

A principal diferença no caso de uma empresa é que a quantidade de itens a serem gerenciados é muito maior. Ainda segundo Dornelas (2001), as principais preocupações devem estar em honrar os compromissos com fornecedores, credores, gastos com pessoal, impostos etc., e definir as melhores formas de venda do produto / serviço, visando a obter a receita necessária para que a empresa não fique com o caixa negativo e não precise recorrer a empréstimos bancários continuamente. Assim, ao analisar o fluxo de caixa de sua empresa, o empresário poderá saber se é viável vender os 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. Assim como as demais demonstrações, o fluxo de caixa resulta do processo de planejamento empresarial, podendo ser projetado para diversos períodos (dia, semana, mês, trimestre etc.) onde os valores incluídos são determinados por uma previsão inicial baseada nos objetivos da empresa. Estes valores podem ser corrigidos posteriormente.

O fluxo de caixa foi projetado com uma taxa de crescimento das receitas de 14% ao ano no período de 5 anos. E o crescimento dos custos foi projetado com base no IGPM de 2004 que foi de 11,60%.

6.5 – Ponto de Equilíbrio.

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

No caso da escola o ponto de equilíbrio, corresponde a 12 alunos na 1ª, 2ª e 3ª séries e 11 alunos na 4ª série, o que corresponde a uma receita de equilíbrio de R\$ 5.767,17. Então, isto significa que, para a empresa gerar valor suficiente para cobrir seus custos e despesas totais terá que 12 alunos na 1ª, 2ª e 3ª séries e 11 alunos na 4ª série e só a

partir da 13º aluno na 1ª, 2ª e 3ª e 12º aluno na 4ª série, e empreendimento irá começar a formar seu Lucro.

6.5 – Análise de Indicadores de Avaliação do Negócio.

Indicadores de Rentabilidade

Anos	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
1	69%	1,45	521
2	97%	1,03	371
3	131%	0,76	275
4	172%	0,58	209
5	222%	0,45	162

VPL	=	R\$ 89.678,30
TIR	=	94%

Observando as projeções feitas para os três períodos, a Demonstração do Resultado do Exercício e os Indicadores de Rentabilidade, se faz as seguintes ponderações acerca do empreendimento:

1. Se a Taxa de Retorno Contábil do Investimento venha a se confirmar no decorrer dos 5 anos, será suficiente para retornar o Investimento Inicial.
2. Outro fator que deve ser observado com cuidado é o tempo de Retorno do Capital investido - payback, em dois anos. A escola apresenta uma situação bem confortável em relação a esse indicador uma vez que o retorno é rápido.
3. O VPL é uma dessas técnicas. Segundo Dutra Sobrinho o valor presente líquido é uma técnica de análise de fluxo de caixa que consiste em calcular o valor presente de uma série de pagamentos e/ou recebimentos iguais ou não a uma taxa conhecida, e deduzir deste o valor do fluxo inicial (valor do empréstimo, financiamento ou investimento).

O VPL - Valor Presente Líquido do Capital é um dos pontos cruciais que deve ser analisado quando avaliamos determinado negócio é o efeito do tempo sobre o valor do dinheiro. Para que se evite incorrer em erros de avaliação de negócios, existem técnicas que permitem analisar os valores de fluxo de caixa considerando o fator tempo – investido R\$ 30.000,00 corresponderá a R\$ 89.678,30 cinco anos depois, significando que o investimento é economicamente atrativo, pois o valor presente nas entradas no caixa é maior que o valor presente das saídas.

4. O produto oferecido é de qualidade e de preço competitivo junto ao mercado consumidor, será suficiente para sustentar a estrutura do negócio como única fonte de receita; daí a necessidade de diversificação da base de serviços oferecidos. Dessa forma o empresário não necessitará oferecer outros serviços para aumentar a receita de seu empreendimento.
5. A TIR – Taxa interna de Retorno – é o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido e ainda não recuperado pelo projeto do investimento.
6. Na comparação entre a Taxa Interna de Retorno e a Taxa Mínima de Atratividade: TIR: 94% é maior que a TMA = 14%, o que significa que o investimento é economicamente atrativo.

ANEXOS.

INVESTIMENTO INICIAL.

Investimento Inicial			R\$	30.000,00
Descrição	Unid	R\$	Total	
VENTILADOR	8	R\$ 79,00	R\$	632,00
LIXEIRA	10	R\$ 2,50	R\$	25,00
QUADRO MAGNÉTICO	4	R\$ 87,00	R\$	348,00
ARMÁRIOS P/ OS PROFESSORES	1	R\$ 1.000,00	R\$	1.000,00
ÁREA DE RECREAÇÃO	1	R\$ 2.500,00	R\$	2.500,00
CADEIRA	160	R\$ 9,00	R\$	1.440,00
BEBEDOURO	1	R\$ 379,00	R\$	379,00
AR CONDICIONADO	3	R\$ 600,00	R\$	1.800,00
APAGADOR	4	R\$ 7,00	R\$	28,00
MESA P/ AS SALAS DE AULA	4	R\$ 150,00	R\$	600,00
MESA P/ A SECRETARIA	3	R\$ 150,00	R\$	450,00
CADEIRAS P/ ESCRITÓRIO	25	R\$ 39,00	R\$	975,00
APONTADOR	10	R\$ 0,35	R\$	3,50
APARELHO TELEFÔNICO	2	R\$ 43,00	R\$	86,00
APARELHO FAX	1	R\$ 629,90	R\$	629,90
GRAMPEADOR	4	R\$ 6,00	R\$	24,00
COMPUTADOR	3	R\$ 2.218,00	R\$	6.654,00
IMPRESSORA JATO DE TINTA	1	R\$ 339,00	R\$	339,00
IMPRESSORA MULTIFUNCIONAL	1	R\$ 750,00	R\$	750,00
Total			R\$	18.663,40
Despesas Pré Operacionais			R\$	1.358,00
LEGALIZAÇÃO DA EMPRESA	1	R\$ 458,00	R\$	458,00
HONORÁRIOS - ADVOGADO	1	R\$ 400,00	R\$	400,00
HONORÁRIOS - CONTADOR	1	R\$ 500,00	R\$	500,00
Custo Variável		Unid	R\$	16.168,89
MÃO- DE - OBRA DIRETA			R\$	10.870,00
1ª SÉRIE	4	R\$ 390,00	R\$	1.560,00
2ª SÉRIE	4	R\$ 420,00	R\$	1.680,00
3ª SÉRIE	4	R\$ 460,00	R\$	1.840,00
4ª SÉRIE	4	R\$ 500,00	R\$	2.000,00
AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS	2	R\$ 260,00	R\$	520,00
AUXILIAR DE ESCRITÓRIO	3	R\$ 390,00	R\$	1.170,00
HONORÁRIOS DO CONTADOR	1	R\$ 500,00	R\$	500,00
HONORÁRIOS DA COORDENAÇÃO	2	R\$ 800,00	R\$	1.600,00
SEGURANÇA DO PRÉDIO (24h)	4	R\$ 500,00	R\$	2.000,00
ENCARGOS SOCIAIS	1	R\$ 869,60	R\$	869,60
MANUTENÇÃO DA ÁREA DE RECREAÇÃO	1	R\$ 100,00	R\$	100,00
PINTURA DAS SALAS DE AULAS	1	R\$ 65,00	R\$	65,00
DETETIZAÇÃO E DESRATIZAÇÃO	1	R\$ 83,33	R\$	83,33
PAPEL A-4 (RESMA)	20	R\$ 11,87	R\$	237,40
GRAMPO	4	R\$ 4,30	R\$	17,20
CLIPS	5	R\$ 3,00	R\$	15,00
CANETAS	20	R\$ 0,60	R\$	12,00
LÁPIS	15	R\$ 0,23	R\$	3,45
CERTUCHO DE TINTA PRETO	6	R\$ 80,00	R\$	480,00
CERTUCHO DE TINTA COLORIDO	3	R\$ 110,00	R\$	330,00

PINCEL ATÔMICO	50	R\$ 1,20	R\$ 60,00
COLA	5	R\$ 0,49	R\$ 2,45
COPO 50 ML	3	R\$ 1,08	R\$ 3,24
COPO 200 ML	5	R\$ 2,61	R\$ 13,05
ÁGUA MINERAL	50	R\$ 4,00	R\$ 200,00
PRANCHETA PORTÁTIL	4	R\$ 5,10	R\$ 20,40
PASTA CLASSIFICADORA	10	R\$ 0,45	R\$ 4,50
LIVRO ATA (100 FOLHAS)	1	R\$ 5,80	R\$ 5,80
CORRETIVO	4	R\$ 0,58	R\$ 2,32
CANETA MARCA-TEXTO	4	R\$ 0,70	R\$ 2,80
ESTILETE	2	R\$ 0,70	R\$ 1,40
OUTROS	1	R\$ 769,95	R\$ 769,95
CUSTOS FIXOS			R\$ 2.838,34
ÁGUA SANITÁRIA	90	R\$ 1,10	R\$ 99,00
PAPEL HIGIÊNICO	280	R\$ 0,35	R\$ 98,00
DETERGENTE	60	R\$ 0,90	R\$ 54,00
FRANELA	15	R\$ 1,20	R\$ 18,00
VASSOURA	4	R\$ 3,20	R\$ 12,80
RODO PLÁSTICO	4	R\$ 4,15	R\$ 16,60
ALUGUEL DO PRÉDIO	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
CONEXÃO INTERNET	1	R\$ 123,00	R\$ 123,00
ÁGUA	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
ENERGIA ELÉTRICA	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
TELEFONE	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
DESPESAS C/ MARKETING	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
DEPRECIÇÃO	1	R\$ 216,94	R\$ 216,94

FOLHA DO PRODUTO POR SÉRIE.

MATERIAL NECESSÁRIO P/ PRESTAR O SERVIÇO

CUSTOS VARIÁVEIS	1ª SÉRIE	2ª SÉRIE	3ª SÉRIE	4ª SÉRIE
MÃO- DE - OBRA DIRETA	R\$ 1.560,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.840,00	R\$ 2.000,00
AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00
AUXILIAR DE ESCRITÓRIO	R\$ 292,50	R\$ 292,50	R\$ 292,50	R\$ 292,50
HONORÁRIOS DO CONTADOR	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00
HONORÁRIOS DA COORDENAÇÃO	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00
SEGURANÇA DO PRÉDIO (24h)	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
ENCARGOS SOCIAIS	R\$ 217,40	R\$ 217,40	R\$ 217,40	R\$ 217,40
MANUTENÇÃO DA ÁREA DE RECREAÇÃO	R\$ 25,00	R\$ 25,00	R\$ 25,00	R\$ 25,00
PINTURA DAS SALAS DE AULAS	R\$ 16,25	R\$ 16,25	R\$ 16,25	R\$ 16,25
DETETIZAÇÃO E DESRATIZAÇÃO	R\$ 20,83	R\$ 20,83	R\$ 20,83	R\$ 20,83
PAPEL A-4 (RESMA)	R\$ 59,35	R\$ 59,35	R\$ 59,35	R\$ 59,35
GRAMPO	R\$ 4,30	R\$ 4,30	R\$ 4,30	R\$ 4,30
CLIPS	R\$ 3,75	R\$ 3,75	R\$ 3,75	R\$ 3,75
CANETAS	R\$ 3,00	R\$ 3,00	R\$ 3,00	R\$ 3,00
LÁPIS	R\$ 0,86	R\$ 0,86	R\$ 0,86	R\$ 0,86
CERTUCHO DE TINTA PRETO	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00
CERTUCHO DE TINTA COLORIDO	R\$ 82,50	R\$ 82,50	R\$ 82,50	R\$ 82,50
PINCEL ATÔMICO	R\$ 15,00	R\$ 15,00	R\$ 15,00	R\$ 15,00
COLA	R\$ 0,61	R\$ 0,61	R\$ 0,61	R\$ 0,61
COPO 50 ML	R\$ 0,81	R\$ 0,81	R\$ 0,81	R\$ 0,81

COPO 200 ML	R\$ 3,26	R\$ 3,26	R\$ 3,26	R\$ 3,26
ÁGUA MINERAL	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
PRANCHETA PORTÁTIL	R\$ 5,10	R\$ 5,10	R\$ 5,10	R\$ 5,10
PASTA CLASSIFICADORA	R\$ 1,13	R\$ 1,13	R\$ 1,13	R\$ 1,13
LIVRO ATA (100 FOLHAS)	R\$ 1,45	R\$ 1,45	R\$ 1,45	R\$ 1,45
CORRETIVO	R\$ 0,58	R\$ 0,58	R\$ 0,58	R\$ 0,58
CANETA MARCA-TEXTO	R\$ 0,70	R\$ 0,70	R\$ 0,70	R\$ 0,70
ESTILETE	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35
OUTROS	R\$ 192,49	R\$ 192,49	R\$ 192,49	R\$ 192,49
TOTAL	R\$ 3.832,22	R\$ 3.952,22	R\$ 4.112,22	R\$ 4.272,22
				R\$ 16.168,89

CUSTOS FIXOS				
ÁGUA SANITÁRIA	R\$ 24,75	R\$ 24,75	R\$ 24,75	R\$ 24,75
PAPEL HIGIÊNICO	R\$ 24,50	R\$ 24,50	R\$ 24,50	R\$ 24,50
DETERGENTE	R\$ 13,50	R\$ 13,50	R\$ 13,50	R\$ 13,50
FRANELA	R\$ 4,50	R\$ 4,50	R\$ 4,50	R\$ 4,50
VASSOURA	R\$ 3,20	R\$ 3,20	R\$ 3,20	R\$ 3,20
RODO PLÁSTICO	R\$ 4,15	R\$ 4,15	R\$ 4,15	R\$ 4,15
ALUGUEL DO PRÉDIO	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00
CONEXÃO INTERNET	R\$ 30,75	R\$ 30,75	R\$ 30,75	R\$ 30,75
ÁGUA	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00	R\$ 125,00
TELEFONE	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00
DESPESAS C/ MARKETING	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
DEPRECIÇÃO	R\$ 54,24	R\$ 54,24	R\$ 54,24	R\$ 54,24
TOTAL	R\$ 709,59	R\$ 709,59	R\$ 709,59	R\$ 709,59
TOTAL DOS CUSTOS	R\$ 4.541,81	R\$ 4.661,81	R\$ 4.821,81	R\$ 4.981,81

FOLHA DO PRODUTO POR ALUNO.

Custo Variável	1ª SÉRIE	2ª SÉRIE	3ª SÉRIE	4ª SÉRIE
MÃO- DE - OBRA DIRETA	R\$ 22,29	R\$ 24,00	R\$ 26,29	R\$ 28,57
AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS	R\$ 1,86	R\$ 1,86	R\$ 1,86	R\$ 1,86
AUXILIAR DE ESCRITÓRIO	R\$ 4,18	R\$ 4,18	R\$ 4,18	R\$ 4,18
HONORÁRIOS DO CONTADOR	R\$ 1,79	R\$ 1,79	R\$ 1,79	R\$ 1,79
HONORÁRIOS DA COORDENAÇÃO	R\$ 5,71	R\$ 5,71	R\$ 5,71	R\$ 5,71
SEGURANÇA DO PRÉDIO (24h)	R\$ 7,14	R\$ 7,14	R\$ 7,14	R\$ 7,14
ENCARGOS SOCIAIS	R\$ 3,11	R\$ 3,11	R\$ 3,11	R\$ 3,11
MANUTENÇÃO DA ÁREA DE RECREAÇÃO	R\$ 0,36	R\$ 0,36	R\$ 0,36	R\$ 0,36
PINTURA DAS SALAS DE AULAS	R\$ 0,23	R\$ 0,23	R\$ 0,23	R\$ 0,23
DETETIZAÇÃO E DESRATIZAÇÃO	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30	R\$ 0,30
PAPEL A-4 (RESMA)	R\$ 0,85	R\$ 0,85	R\$ 0,85	R\$ 0,85
GRAMPO	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06
CLIPS	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05
CANETAS	R\$ 0,04	R\$ 0,04	R\$ 0,04	R\$ 0,04
LÁPIS	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
CERTUCHO DE TINTA PRETO	R\$ 1,71	R\$ 1,71	R\$ 1,71	R\$ 1,71
CERTUCHO DE TINTA COLORIDO	R\$ 1,18	R\$ 1,18	R\$ 1,18	R\$ 1,18
PINCEL ATÔMICO	R\$ 0,21	R\$ 0,21	R\$ 0,21	R\$ 0,21

COLA	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
COPO 50 ML	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
COPO 200 ML	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05
ÁGUA MINERAL	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71
PRANCHETA PORTÁTIL	R\$ 0,07	R\$ 0,07	R\$ 0,07	R\$ 0,07
PASTA CLASSIFICADORA	R\$ 0,02	R\$ 0,02	R\$ 0,02	R\$ 0,02
LIVRO ATA (100 FOLHAS)	R\$ 0,02	R\$ 0,02	R\$ 0,02	R\$ 0,02
CORRETIVO	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
CANETA MARCA-TEXTO	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
ESTILETE	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,01
OUTROS	R\$ 2,75	R\$ 2,75	R\$ 2,75	R\$ 2,75
TOTAL	R\$ 54,75	R\$ 56,46	R\$ 58,75	R\$ 61,03
				R\$ 230,98
CUSTOS FIXOS				
ÁGUA SANITÁRIA	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35
PAPEL HIGIÊNICO	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,35
DETERGENTE	R\$ 0,19	R\$ 0,19	R\$ 0,19	R\$ 0,19
FRANELA	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06
VASSOURA	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05	R\$ 0,05
RODO PLÁSTICO	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06	R\$ 0,06
ALUGUEL DO PRÉDIO	R\$ 3,57	R\$ 3,57	R\$ 3,57	R\$ 3,57
CONEXÃO INTERNET	R\$ 0,44	R\$ 0,44	R\$ 0,44	R\$ 0,44
ÁGUA	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 1,79	R\$ 1,79	R\$ 1,79	R\$ 1,79
TELEFONE	R\$ 1,07	R\$ 1,07	R\$ 1,07	R\$ 1,07
DESPESAS C/ MARKETING	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71	R\$ 0,71
DEPRECIÇÃO	R\$ 0,77	R\$ 0,77	R\$ 0,77	R\$ 0,77
TOTAL	R\$ 10,14	R\$ 10,14	R\$ 10,14	R\$ 10,14
				R\$ 40,55
TOTAL DOS CUSTOS	R\$ 64,88	R\$ 66,60	R\$ 68,88	R\$ 71,17

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

	1ª SÉRIE	2ª SÉRIE	3ª SÉRIE	4ª SÉRIE
PREÇO DE VENDA	R\$ 117,97	R\$ 121,09	R\$ 125,24	R\$ 129,40
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 54,75	R\$ 56,46	R\$ 58,75	R\$ 61,03
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 63,22	R\$ 64,63	R\$ 66,50	R\$ 68,37
(-) DESPESAS GERAIS	R\$ 10,14	R\$ 10,14	R\$ 10,14	R\$ 10,14
LUCRO	R\$ 53,09	R\$ 54,49	R\$ 56,36	R\$ 58,23

PREÇO DE VENDA.

PREÇO DE VENDA	=	CUSTO TOTAL	
		1-(IMPOSTOS+MARG. DE LUC.)	

IMP+MARGEM DE LUCRO	PERCENTUAL
ISS	5%
MAREGM DE LUCRO	40%
TOTAL	45%

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ ALUNO
1ª SÉRIE	R\$ 64,88
2ª SÉRIE	R\$ 66,60
3ª SÉRIE	R\$ 68,88
4ª SÉRIE	R\$ 71,17

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
1ª SÉRIE	R\$ 117,97
2ª SÉRIE	R\$ 121,09
3ª SÉRIE	R\$ 125,24
4ª SÉRIE	R\$ 129,40

BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL

ATIVO		PASSIVO	
Circulante	9.978,60	Circulante	5.000,00
<i>Disponível</i>	9.978,60	Contas Pagar	5.000,00
Caixa	2.978,60		
Bancos Conta Movimento	7.000,00		
Permanente	20.021,40	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	25.000,00
<i>Ativo Imobilizado</i>	18.663,40		
Móveis e Utensílios	10.920,40	Capital Social	25.000,00
Computadores e Periféricos	7.743,00		
(-) Depreciação Acumulada			
<i>Ativo Diferido</i>	1.358,00		
Despesas de Organização	1.358,00		
(-) Amortização Acumulada			
TOTAL DO ATIVO	30.000,00	TOTAL DO PASSIVO	30.000,00

DRE

	1ª SÉRIE	2ª SÉRIE	3ª SÉRIE	4ª SÉRIE	TOTAL
Receita Bruta Serviços	4.954,70	5.085,61	5.260,15	5.434,70	20.735,17
(-) Deduções	(247,74)	(254,28)	(263,01)	(271,74)	(1.036,76)
ISS					-
Receita Operacional Líquida	4.706,97	4.831,33	4.997,15	5.162,97	19.698,41
Custos Operacionais					-
(-) Custos do Período	(3.832,22)	(3.952,22)	(4.112,22)	(4.272,22)	(16.168,89)
Custo Direto dos Serviços					-
Lucro Operacional Bruto	874,74	879,11	884,92	890,74	3.529,52
Despesas Operacionais					-
(-) Despesas	-	-	-	-	-
Lucro Operacional	874,74	879,11	884,92	890,74	3.529,52
(+/-) Rec./Desp. não Operacionais					-
Lucro antes do Imposto de Renda	874,74	879,11	884,92	890,74	3.529,52
(-) Imposto de Renda	(131,21)	(131,87)	(132,74)	(133,61)	(529,43)
Lucro Líquido	743,53	747,24	752,19	757,13	3.000,09

PONTO DE EQUILÍBRIO

	1ª SÉRIE	2ª SÉRIE	3ª SÉRIE	4ª SÉRIE
Preço de Venda/Unid	117,97	121,09	125,24	129,40
Custos + Desp Variáv/Unid	54,75	56,46	58,75	61,03
Custos + Desp Fixas/Mês	709,59	709,59	709,59	709,59
Margem de Contrib Unitária	63,22	64,63	66,50	68,37
Ponto de equilíbrio / Unid	12	12	12	11
Ponto de equilíbrio em R\$	1.426,18	1.435,30	1.447,12	1.458,57

BIBLIOGRAFIA.

Aulas do professor Héber Lavor Moreira.

DIAS, Antônia Batista de Souza. *Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios*: Belém, 2004.

LAKATOS, Eva Maria. , MARCONI, Marina de Andrade. *Fundamentos de Metodologia Científica*. São Paulo: Atlas, 1991.

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

CANCELA, Telma Áurea Duarte. *Business Plan*.

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