

MAURICIO MARCHESINI PACHECO DE CARVALHO

ABERTURA DE UMA EMPRESA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO: ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONOMICA

Trabalho apresentado á disciplina de Metodologia do Trabalho Científico, do curso de Especialização em Contabilidade e Finanças Turma B do Setor de Ciências Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Professor Jackson Ciro Sandrini.

**CURITIBA
2009**

RESUMO

CARVALHO, Mauricio Marchesini Pacheco de Carvalho. **Análise de viabilidade econômica na abertura de um novo negócio.**

O presente trabalho apresenta como se fazer uma Análise de viabilidade econômica na abertura de um novo negócio com ênfase em empresas do segmento de serviço – varejo na cidade de Curitiba.

Palavras-chave: Investimentos; indicadores econômicos; riscos.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
1.1 PROBLEMA	7
1.2 OBJETIVOS	8
1.2.1 Objetivo Geral	8
1.2.2 Objetivos específicos.....	8
1.3 JUSTIFICATIVA	9
2 REVISÃO DA LITERATURA	10
2.1. Decisão de Investimentos	11
2.2 Investimentos	12
2.2.1 Depreciação	13
2.3 Empréstimos e Financiamentos	14
2.4 Planejamento Tributário	18
2.5 Fluxo de Caixa projetado.....	21
2.6 Custo de Capital.....	22
2.7 Demonstrativo de Resultado	24
2.8 Indicadores Econômico-Financeiros.....	24
2.8.1 Tempo de Retorno sobre o investimento (<i>Payback</i>)	25
2.8.2 Valor Presente Líquido (VPL)	26
2.8.3 Taxa Interna de Retorno (TIR)	27
2.8.4 Índice Benefício/Custo (IBC)	28
2.9 Gestão de Risco.....	29
2.9.2 Riscos Estratégicos.....	30
2.9.2 Riscos Financeiros	30
2.9.3 Riscos relacionados à Tecnologia da Informação	31
2.9.4 Riscos Operacionais.....	32
2.9.5 Riscos de Tributos e Conformidades.....	32
2.9.6 Riscos relacionados ao Meio Ambiente.....	33
3 METODOLOGIA	34
4 DESENVOLVIMENTO DO ESTUDO	35
4.1 Elaboração do Plano Financeiro	35
4.2 Exemplo Prático	36
9. CONCLUSÃO	53
10. REFERÊNCIAS.....	55

LISTA DE QUADROS E TABELAS

Quadro 1 – Investimentos.....	Pág.38
Quadro 2 – Estimativa de Faturamento.....	Pág.39
Quadro 3 – Prazos e Estoques.....	Pág.40
Quadro 4 – Custo de Mão de Obra.....	Pág.41
Quadro 5 – Custo / Despesa Fixa.....	Pág.42
Quadro 6 – Análise tributária.....	Pág.43
Quadro 7 – Empréstimos e Financiamento.....	Pág.44
Quadro 8 – Demonstrativo de Resultado – DRE.....	Pág.46
Quadro 9 – Análise Sazonalidade.....	Pág.47
Quadro 10 – Indicadores Financeiros.....	Pág.48

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem por objetivo apresentar monografia, como requisito parcial à obtenção do título de especialista em Contabilidade e Finanças, a ser devolvida ao final do referido curso. A proposta refere-se à análise de viabilidade econômico-financeira para abertura de um novo negócio, no segmento de prestação de serviços.

A análise de viabilidade econômico-financeira é o ponto fundamental dentro de uma organização, principalmente quando se deseja iniciar qualquer negócio, notadamente na abertura de uma empresa.

Um investimento nasce com a geração da idéia, fruto de uma necessidade, emergência, risco, oportunidade, etc. e, para que essa idéia seja concretizada, deve-se elaborar um estudo de viabilidade econômica, em que será possível identificar o ganho proporcionado ao investidor ao implementá-la.

Com isso, a idéia deste trabalho é demonstrar, de forma prática e fundamentada em conceitos econômicos, como proceder à análise da viabilidade econômico-financeira de um novo investimento, no desenvolvimento de um novo negócio.

Serão utilizados métodos tradicionais de análise de viabilidade para um investimento: Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR), Índice Benefício/Custo (IBC) e Tempo de Retorno Sobre o Investimento (*Payback*), além de envolver questões fiscais e tributárias vigentes, bem como a utilização de metodologia para composição do custo de capital - WACC¹ e indicadores utilizados de mercado pelo mercado financeiro. Adicionalmente, serão analisadas a rentabilidade e lucratividade na abertura do referido empreendimento, com a utilização de cálculos financeiros, por meio da elaboração de fluxo de caixa e demonstrativo de resultado.

¹ WACC sigla em inglês (weighted average cost of capital)

A captação de recursos para proporcionar o respaldo financeiro - (funding²) é fator preponderante para as reeferidas análises. Para isso, serão apresentados os principais produtos disponíveis no mercado financeiro, por meio do (Banco de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER) e alguns produtos comerciais na esfera bancários.

Para abertura de um novo empreendimento é fundamental obter informações detalhadas sobre o negócio em si, Há necessidade de entender o ramo de atuação, os produtos ou serviços que irá oferecer, mapear os concorrentes e disponibilidade de fornecedores, destacando os pontos fortes e fracos, analisando os riscos inerentes, para poder viabilizar economicamente o novo empreendimento.

Por isso é de extrema importância planejar o início da operação, buscando evitar surpresas no decorrer do projeto de abertura de um novo negócio, que possa garantir a sua continuidade.

O plano de negócio é uma ferramenta essencial à empresa, porquanto projeta os objetivos e planeja os passos que devem ser seguidos para o alcance desses objetivos, reduzindo riscos e incertezas. Um plano de negócio identifica com antecedência erros que possam ser cometidos, evitando cometê-los na prática.

Ao final, o plano de negócio irá responder a crucial pergunta: Vale a pena abrir, manter ou ampliar o negócio?

Neste trabalho, o enfoque do plano de negócio será o Plano Financeiro, em que serão analisados os atributos utilizados na busca da viabilização econômico-financeira de um negócio.

² Funding – sigla em inglês que significa fontes de financiamentos

1.1 PROBLEMA

Conforme pesquisa do SEBRAE (2005, p. 14), mais da metade (56%) das micro e pequenas empresas constituídas em um período de 5 anos encerram suas atividades, por ausência de planejamento financeiro. Segundo pesquisa do IBGE publicada no jornal Correio Braziliense, esse percentual aumenta o relatório da pesquisa aponta que “para cada dez empresas abertas, sete são fechadas nos cinco primeiros anos”.

Ao perceber o índice tão elevado de empresas que fecham todos os anos, cabem alguns questionamentos:

Por que as empresas fecham?

Por que se tornam economicamente inviáveis?

Quais os principais erros cometidos pelos investidores?

Uma nova organização nasce, com objetivo de gerar riquezas: obter retorno superiora média dos investimentos do mercado financeiro. Por isso, a decisão de investir em uma nova empresa é dependente do entender sobre o negócio que está se abrindo, sobre os ganhos que serão gerados, para concluir se vale a pena o esforço adicional dos investidores, não apenas em relação ao trabalho, mas também e principalmente aos riscos.

Porém, muitas organizações se deparam exatamente com o seguinte problema:

Como definir um plano financeiro para que o investidor tenha uma rentabilidade desejada?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo desta monografia é verificar como proceder à análise da viabilidade econômico financeira para abertura de uma nova empresa.

1.2.2 Objetivos específicos

Os objetivos específicos que serão abordados nesta monografia compreendem:

- Demonstrar como analisar a viabilidade para abertura de um novo negócio;
- Elaborar um plano financeiro;
- Apresentar um caso prático para a abertura de um novo negócio;

1.3 JUSTIFICATIVA

A competitividade entre empresa está cada vez maior, por isso a análise do mercado de atuação para identificar oportunidades de crescimento, bem como a análise da rentabilidade de um novo negócio são fatores determinantes para decisão de se investir ou não em um novo negócio.

A elaboração desta monografia se justifica em razão de demonstrar, fundamentada em conceitos teóricos e caso prático como analisar a viabilidade financeira para abertura de um novo negócio, aplicando a pratica diversas práticas utilizadas pelo mercado, além de servir de alerta aos novos empreendedores.

Outro ponto importante é permitir o aprofundamento da experiência profissional do pesquisador, por meio de estudos relativos ao tema análise de viabilidade econômico-financeira.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Segundo Gitman (2004, p. 304) um investimento (gasto de capital) é um desembolso de fundos com o qual a empresa espera obter benefícios em um período superior a um ano. Os gastos de capital são realizados por muitos motivos. Os principais são a ampliação, aquisição de equipamentos, fabricas, terrenos e outros.

De acordo com Assaf Neto (1992, p. 1) O estudo de avaliação de investimentos se refere basicamente às decisões de aplicações de capital em projetos que prometem retornos por vários períodos consecutivos. O tema se insere no âmbito da administração financeira em longo prazo, promovendo repercussões importantes sobre o desempenho futuro da empresa e, ainda em termos agregados, sobre o crescimento da economia. Uma empresa, em determinado instante, pode ser vista como um conjunto de projetos de investimento em diferentes momentos de execução. O seu objetivo financeiro, ao avaliar alternativas de investimento, é o de maximizar a contribuição marginal desses recursos de capital, promovendo o incremento de sua riqueza líquida. É importante ressaltar que o investimento de capital se apresenta geralmente como uma parte (algumas vezes pequena) do processo de tomada de decisões empresariais. Frequentemente, objetivos estratégicos se apresentam como fatores decisoriais relevantes na seleção de projetos de investimentos. Esta realidade frustra, em diversos momentos, posições mais teóricas de se identificar as melhores alternativas a partir unicamente dos métodos quantitativos de avaliação de investimentos. Outros fatores de importância são também considerados na avaliação, permitindo incorporar um estudo de natureza qualitativa. O segmento de investimento de capital é bastante complexo e amplo, envolvendo inúmeros critérios e métodos de análise. O presente trabalho não tem o intuito de abordar todas as suas partes. O objetivo básico é o de avaliar, dentro de um posicionamento mais crítico, os principais aspectos dos métodos quantitativos mais utilizados pelas empresas para análise de investimentos.

2.1. Decisão de Investimentos

Segundo Souza e Clemente (2008, p. 8) a decisão de investir é de natureza complexa, porque muitos fatores, inclusive de ordem pessoal, entram em cena. Entretanto, é necessário que se desenvolva um modelo teórico mínimo para explicar e prever essas decisões. Deixa-se de lado, portanto, a pretensão de desenvolver um modelo completo para a decisão de investir.

A primeira idéia que surge é a de que a decisão de investir depende do retorno esperado: quanto maior os ganhos futuros serem obtidos em certo investimento, tanto mais atraentes esse investimento parecerá para qualquer investidor.

Quando se menciona o risco de forma genérica, na verdade, está se utilizando linguagem pouco precisa, porque não se está fazendo distinção entre situações significativamente diferentes:

- a. Situação de risco em que os eventos possíveis e suas probabilidades de ocorrência são conhecidos;
- b. Situação de incerteza em que não se sabe quais são os eventos possíveis, ou não se conhecem suas probabilidades de virem a ocorrer.

Na tomada de decisão de investimentos o risco pode ser considerado de duas formas (ASSAF NETO, 2003):

- Explícita em seus fluxos de caixa esperados. Neste caso a taxa de desconto utilizada para avaliação é considerada como sem risco.
- Implícita: O risco pode ser inserido na taxa de desconto selecionada para análise dos benefícios líquidos de caixa de um investimento. Neste caso, é adicionada a taxa de juros um prêmio pelo risco assumido.

2.2 Investimentos

Nos investimentos podem ser identificadas várias decisões empresariais que se incorporam a um processo empresarial de investimento de capital, podendo-se citar: as decisões de substituição de ativos fixos, ampliação da capacidade produtiva, lançamento de novos produtos, início de uma nova atividade empresarial.

Investimento é o capital aplicado em atividade econômica, com objetivo de lucro.

Pode-se definir, então, que investimento é o capital aplicado em atividade econômica, sistematicamente ordenada em um projeto ou em um plano, com objetivos claramente definidos, que seja acompanhado por um prazo pré-estabelecido e que tenham a finalidade de aumentar a riqueza do investidor.

Considerando que para o início da operação de um novo negócio é preciso fazer uma série de investimentos (ativo permanente) para a adequação estrutural, o objetivo deste capítulo é demonstrar os ativos considerados investimentos no âmbito contábil;

De acordo com Martins (2007 p. 190) os recursos aplicados no ativo permanente são todas as aplicações de recursos feitas pela empresa de forma fixa, que são representadas pelos itens classificados abaixo

Máquinas e equipamentos: essa conta envolve todo o conjunto dessa natureza utilizado no processo de produção da empresa.

Moveis e utensílios: essa conta abriga todas as mesas, cadeiras, arquivos, máquinas de calcular, de escrever e de contabilidade e outros itens dessa natureza que tenham vida útil superior a um ano.

Instalações: abrange essa conta equipamentos, materiais e custos de implantação de instalações que, não obstante integradas aos edifícios, devem ser segregadas das obras civis (instalações elétricas, hidráulicas, sanitárias).

Veículos: são classificadas nessas contas todos os veículos de propriedade da empresa, sejam de uso da administração, como do pessoal de vendas ou transporte de carga em geral, além dos veículos de uso direto na produção, como empilhadeira e similares.

Equipamentos de Informática: enquadram-se nessa conta os equipamento de tecnologia, processamento de dados (*hardware*), impressoras, *desktops*, *notebooks*, terminais de vídeo, etc.

Edificações: engloba nessa conta os edifícios que estão em operação, compreendendo prédios ocupados pela administração, edifícios da fábrica ou setor de produção.

2.2.1 Depreciação

A depreciação de bens do ativo imobilizado corresponde à diminuição do valor dos elementos ali classificáveis, resultante do desgaste pelo uso, ação da natureza ou obsolescência. (MARTINS, 2007 P. 221).

A referida perda de valor dos ativos, que tem por objeto bens físico do imobilizado das empresas, será registrada periodicamente nas contas de custos e despesas (depreciação do período de apuração), que terão como contrapartida as contas de registro da depreciação acumulada, classificadas como contas retificadoras do ativo permanente.

Como regra geral, a taxa de depreciação será fixada em função do período em que se espera a utilização econômica do bem, pelo contribuinte, na produção de seus rendimentos.

O tempo de vida útil de um bem será determinado em função do prazo de duração dos ativos, ou seja, será classificado pelo seu tempo de utilização econômica (produção de seus rendimentos).

Considerando que a depreciação se configura como despesa, reflete diretamente no cálculo do imposto de renda e contribuição social, pois diminui o lucro, acarretando benefício fiscal, a Receita Federal normatiza a vida útil dos bens do ativo imobilizado (RIR/1999 art. 305 3 RIR/1999 art. 310):

Classe de imobilizado	Taxa Depr a.a	Vida Útil
Maquinas e equipamentos	10%	10 anos
Moveis e utensílios	10%	10 anos
Instalações	10%	10 anos
Veículos	20%	5 anos
Equipamentos de Informática	20%	5 anos
Edificação	04%	25 anos

2.3 Empréstimos e Financiamentos

É fundamental para empresas que estão iniciando suas operações conhecer as principais linhas de crédito disponíveis no mercado financeiro, bem como o custo de cada operação; pois, a taxa de juros apresentado varia de acordo com a análise de crédito (liquidez) e garantias oferecidas (segurança).

Há basicamente duas modalidades de crédito bancário: empréstimo e financiamento.

Segundo Silva (2006 p. 360) a estruturação de um empréstimo ou de um financiamento é uma das importantes partes do processo decisório.

Empréstimo: recurso tomado sem a necessidade de especificar a que se destina conforme exemplos abaixo (BANCO CENTRAL, 2009):

- a. Capital de Giro prefixado: Operações tradicionais de empréstimo, podendo ser de curto, médio ou longo prazo. O plano de amortização é estabelecido de acordo com o interesse e necessidades das partes.
Encargos: IOF: 0,38% (na movimentação) + 0,0041% ao dia (1,5% a.a. –no primeiro ano), taxa de juros 1,83 % ao mês para o Banco do Brasil (BANCO CENTRAL, 2009)
- b. Cheque Empresa: Empréstimo de curto prazo no sistema de crédito rotativo, traduzindo-se em cheque especial da pessoa jurídica.
Encargos: IOF: 0,38% (na movimentação) + 0,0041% ao dia (1,5% a.a. – no primeiro ano), taxa de juros 7,70 % ao mês para o Banco do Brasil (BANCO CENTRAL, 2009)
- c. Desconto de Duplicatas: As operações de desconto/antecipação de recebíveis são uma forma de empréstimo de capital de giro e normalmente estão vinculadas a uma conta caução. Há uma tríplice garantia de liquidez, nesta ordem: sacado, cedente (sacador) e pessoas físicas proprietárias da empresa vendedora (sacador), como aval do sacado. Encargos: IOF: 0,38% (na movimentação) + 0,0041% ao dia (1,5% a.a –no primeiro ano), taxa de juros 2,23 % ao mês para o Banco do Brasil (BANCO CENTRAL, 2009)
- d. Conta Garantida: Também denominada de conta devedora ou empréstimo em conta corrente e caracterizam-se como empréstimos de curto prazo no sistema de crédito rotativo. Porém, a grande maioria dos bancos contratam com, caução ou vinculação de recebíveis: duplicatas; cheques pré-datados; faturas de cartão de crédito; aval; entre outras de menor utilização Encargos: Encargos: IOF: 0,38% (na movimentação) + 0,0041% ao dia (1,5% a.a. – apenas no primeiro ano), taxa de juros 4,91 % ao mês para o Banco do Brasil (BANCO CENTRAL, 2009)

Financiamento: faz-se necessário definir o destino do recurso e normalmente é ligado a um empreendimento (máquinas e/ou equipamentos) exemplo abaixo;

- a. *Leasing*: denominado na realidade brasileira de arrendamento mercantil e se materializa via contrato, em que a arrendadora adquire um bem conforme especificações da arrendatária, para em seguida arrendá-lo, por um prazo determinado.

Como não se trata de insituição financeira e sim prestadora de serviços, na operação não incide IOF e sim ISS. Considerando o prazo da operação, a taxa normalmente é pós-fixada, nada impedindo, porém, de ser pré-fixada.

Há três tipos de *leasing* no mercado:

Leasing Financeiro: Não se trata de aluguel, diferenciando-se em razão de, ao término do contrato, a arrendatária poder optar por renovar, devolver ou adquirir o bem por um valor previamente definido, denominado residual garantido, que pode ser final ou diluído nas prestações periódicas. A opção de compra ao final do contrato é garantida ao arrendatário, com o pagamento do valor residual, valor este a ser contabilizado em seu ativo imobilizado. Transfere ao arrendatário todos os riscos inerentes ao uso do bem arrendado, como obsolescência tecnológica, desgastes, etc. e as despesas de manutenção e assistência técnica ficam sob responsabilidade da arrendatária. Além disso, como o bem integra o imobilizado da arrendatária, as contraprestações são contabilizadas como despesa operacional, produzindo um benefício fiscal à arrendatária.

Leasing Operacional: caracterizam-se, essencialmente, como uma operação de aluguel, não devendo integrar o balanço patrimonial. As contraprestações pagas pela arrendatária contemplam o custo de arrendamento do bem e o preço para o exercício da opção de compra deverá ser o valor de mercado. O prazo da operação não pode ultrapassar a 75% da vida útil econômica do bem;

Lease back: quando uma empresa necessita de capital de giro, vende determinados bens de seu imobilizado a uma empresa arrendadora, que os arrenda de volta (back) à vendedora.

- b. BNDES (Banco de Desenvolvimento Econômico e Social): principal banco de fomento do país. O custo de diversas linhas está atrelado a TJLP³ (taxa de juros de longo prazo), taxa é TJLP (6,0%) + remuneração BNDES (até 2,5%) (BNDES, 2009).

Principais produtos do BNDES (as taxas mencionadas abaixo foram atualizadas em outubro de 2009 – fontes BNDES):

BNDES Automático: financiamento de até R\$ 10 milhões para projetos de implantação, ampliação, recuperação e modernização de empresas. Inclui: obras civis, instalações, aquisição de equipamentos novos de fabricação nacional (credenciados pelo BNDES) e capital de giro associado.

Custo: TJLP (6,0%) + remuneração BNDES (até 2,50%) + taxa intermediação financeira (0,50%) + remuneração instituição financeira (variável) - Prazo: até 60 meses com até 24 meses de carência

BNDES FINEM: financiamento de R\$ 10 milhões ou mais, a projetos de implantação, expansão e modernização de empreendimentos, em qualquer setor de atuação.

Custo: TJLP (6,0%) + remuneração BNDES (até 2,50%) + taxa de risco de crédito (até 3,57%) - Prazo: até 60 meses com até 24 meses de carência.

BNDES FINAME: financiamento para produção e aquisição de máquinas e/ou equipamentos novos de fabricação nacional (credenciados pelo BNDES) e capital de giro associado.

³ TJLP - Taxa de Juros de Longo Prazo (calculada com base em dois parâmetros: uma meta de inflação calculada pro rata para os doze meses seguintes ao primeiro mês de vigência da taxa, inclusive, baseada nas metas anuais fixadas pelo Conselho Monetário Nacional; e um prêmio de risco, é divulgado trimestralmente pelo Banco Central do Brasil.

Custo: TJLP (6,0%) + remuneração BNDES (até 2,50%) + taxa intermediação financeira (0,50%) + remuneração instituição financeira (variável) - Prazo: até 60 meses com até 24 meses de carência.

Cartão BNDES: Crédito rotativo, pré-aprovado, de até R\$ 500 mil (por emissor), para aquisição de produtos, insumos e serviços credenciados no Portal de Operações do Cartão BNDES. Voltado para micro, pequenas e médias empresas. Bancos emitentes: Banco do Brasil, CEF, Bradesco e Nossa Caixa.

Custo: taxa pré-fixada (atualmente 0,97%) - Prazo: de 03 a 48 prestações mensais fixas.

2.4 Planejamento Tributário

Conforme pesquisa do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT) a arrecadação tributária ultrapassou a R\$ 553 bilhões em 2003, atingiu R\$ 650,15 bilhões em 2004, chegou a R\$ 733 bilhões em 2005, a R\$ 818 bilhões em 2006, R\$ 924 bilhões em 2007 e atingiu mais de R\$ 1,05 trilhão em 2008 (IBPT, 2009).

Em média, às empresas brasileiras, tem a seguinte carga tributária (IBPT, 2009):

- a. Carga Tributária sobre o Faturamento: 34,2%
- b. Carga Tributária sobre o Total de Custos/Despesas: 47,1%
- c. Carga Tributária sobre o Lucro: 52,2%
- d. Carga Tributária sobre o Valor Agregado: 45%

A carga tributária brasileira é cumulatividade: sobre uma mesma base de cálculo tributa várias vezes opo incide mais de um imposto, conhecido como "efeito cascata".

Os tributos no Brasil dividem-se em: Impostos, Taxas, Contribuições Parafiscais, Contribuições de Melhoria e Empréstimos Compulsórios.

Os Impostos atualmente cobrados no Brasil são divididos em três esferas (CONSTITUIÇÃO FEDERAL DE 1988):

Federais (CF/88 – Art. 153):

- Imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza - IR;
- Imposto sobre produtos industrializados - IPI;
- Imposto sobre operações financeiras - IOF;
- Imposto sobre a propriedade territorial rural - ITR;
- Imposto sobre importação de produtos estrangeiros - II;
- Imposto sobre exportação, para o exterior, de produtos nacionais ou nacionalizados - IE.

Estaduais (CF/88 – Art. 155):

- Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação - ICMS;
- Imposto sobre propriedade de veículos automotores - IPVA;
- Imposto sobre transmissão causa mortis e doação, de quaisquer bens e direitos - ITCMD.

Municipais Estaduais (CF/88 – Art. 156):

- Imposto sobre a propriedade predial e territorial urbana - IPTU;
- Imposto sobre serviços de qualquer natureza - ISS;
- Imposto sobre transmissão inter vivos, a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis - ITBI.

As Taxas também são cobradas nas três esferas. Como exemplos:

- Taxas Portuárias;
- Taxa de Conservação e Limpeza;
- Taxa de Combate a Incêndio;

- Taxa de Emissão de Documentos;
- Taxa de Alvará;
- Taxa de Publicidade;
- Taxa de Inspeção e Fiscalização.

As Contribuições Parafiscais ou Especiais são cobradas principalmente, as não exclusivamente, por entidades federais. Exemplos:

- Contribuição Previdenciária para o INSS;
- FGTS;
- PIS/PASEP;
- COFINS;
- Contribuição social sobre o lucro das empresas;
- Seguro de Acidente de Trabalho - SAT; Contribuição Confederativa;
- Contribuição Sindical;
- CIDE: Combustíveis e Royalties;
- Contribuições para Órgãos de Fiscalização Profissional: OAB, CRC,ETC;
- Salário Educação;

Um dos pontos de extrema importância a se considerar na abertura de um novo negócio é a avaliação fiscal e tributária: fator preponderante na decisão sobre um investimento; podendo, inclusive, inviabilizar um negócio aparentemente ideal.

A criteriosa projeção de faturamento será fundamental para definição de qual regime tributário a empresa se enquadrará; pois, afetará diretamente no resultado.

Lucro Real: estão obrigadas a esse regime de tributação as empresas que cuja receita total seja superior ao limite de R\$ 48 milhões, ou de R\$ 4. milhões multiplicado pelo número de meses do período, quando inferior a doze meses (cf. art. 14 da Lei n.º 9.718/98, com redação dada pela Lei nº 10.637/02) .

Lucro Presumido: O lucro presumido é uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do imposto de renda e da CSLL das

peças jurídicas que não estiverem obrigadas, no ano-calendário, à apuração do lucro real. O imposto de renda é devido trimestralmente. Se enquadram neste regime empresas com faturamento anual de no máximo R\$ 48 milhões (Lei nº 9.718, de 1998, art. 13, § 1º).

Super Simples: empresa com faturamento anual de no máximo R\$ 2,4 milhões e considerada ainda a atividade operacional (Simples Nacional - Lei Complementar n.º 123/2006).

2.5 Fluxo de Caixa projetado

A Demonstração dos Fluxos de Caixa permite verificar como se comporta o processo de liquidez da empresa, identificando as transações que geram fluxo de caixa positivo e quais as que geram fluxo negativo e, ainda, verificar os eventos ou negociações que tornam os recursos de caixa gerados indisponíveis.

O fluxo de caixa representa o investimento inicial e cada fluxo de caixa representa o ingresso ou saída de caixa no período. O investimento inicial é todo o aporte de capital necessário para colocar o novo negócio em funcionamento.

Usualmente, no início de uma operação o fluxo de caixa é composto pelos investimentos em ativo fixo (terrenos, máquinas e equipamentos, móveis e utensílios etc), despesas pré-operacionais (pesquisa e desenvolvimento, marcas, pontos, visitas a fornecedores etc) e aporte inicial para capital de giro.

A compra de ativo fixos, independentemente da forma de pagamento, constitui investimento. O uso desses ativos na operação do empreendimento representa consumo de recursos e, contabilmente, constitui-se em custo ou despesa operacional. Assim, os investimentos em ativo fixos definem a parcela de depreciação que será deduzida como custo ou despesa. Embora não se materialize como saída de caixa, a depreciação afeta a renda tributável e, portanto, os desembolsos referentes ao imposto de renda e contribuição social sobre o lucro

liquido. Em suma, a depreciação afeta diretamente o demonstrativo do exercício e, por conseguinte, o fluxo de caixa.

Além dos investimentos iniciais para implementar a operacionalização, a empresa precisa projetar seu fluxo de caixa incluindo as previsões de entradas de caixa (vendas e outros recebimentos no período) e as saídas de caixa (pagamentos de fornecedores, pró-labore (retiradas dos sócios), aluguéis, impostos, folha de pagamento, água, luz, telefone, entre outras).

2.6 Custo de Capital

O custo de capital é a taxa mínima de atratividade (TMA) que uma empresa deve conseguir como retorno nos projetos em que investe para manter o valor de mercado de suas ações. Também pode ser considerada a taxa de retorno exigida pelos fornecedores de capital no mercado para que seus fundos sejam atraídos. Se o risco for mantido constante, os projetos com taxa de retorno superior ao custo de capital elevarão o valor da empresa e aqueles com taxa inferior o reduzirão.

O custo de capital é um conceito financeiro extremamente importante. Funciona como vínculo básico entre as decisões de investimento de longo prazo da empresa e a riqueza dos proprietários, determinada pelos investidores no mercado. Ele é, fato, o “numero mágico” usado para decidir se um investimento proposto permitirá aumentar ou reduzir o preço da ação. Obviamente, apenas aqueles investimentos que podem aumentar o preço da ação devem ser recomendados. Por causa de seu papel fundamental na tomada de decisões financeiras, não é possível exagerar a importância do custo de capital (GITMAN, LAWRENCE J, 2004).

Segundo Copeland (2006, p. 205) Tanto credores quanto acionistas esperam ser remunerados pelo custo da oportunidade do investimento de seus recursos em uma determinada empresa em vez de outra de risco semelhante. O custo médio ponderado do capital (WACC⁴) é a taxa de desconto, ou valor do dinheiro no tempo, usada para converter o fluxo de caixa livre futuro em valor presente para todos os

⁴ WACC sigla em inglês (weighted average cost of capital)

investidores. O mercado comprador do fim da década de 90 chamou a atenção para a importância da estimativa correta do custo do capital.

O princípio geral que é mais importante reconhecer ao estimar o custo médio ponderado do capital (WACC) é o de que deve condizer com a abordagem geral de avaliação e com a definição do fluxo de caixa a ser descontado.

Para condizer com a abordagem do fluxo de caixa descontado e estimativa do custo de capital deve (COPELAND, TIM, 2006):

- a. Compreender uma média ponderada dos custos de todas as fontes de capital (endividamento, capital social etc.), uma vez que o fluxo de caixa livre representa o caixa disponível para todos os fornecedores de capital.
- b. Se computada após os impostos devidos pela empresa, uma vez que o fluxo de caixa livre é declarado após impostos.
- c. Utilizar taxas nominais de retorno construídas a partir das taxas reais e da inflação prevista, já que o fluxo de caixa livre é expresso em termos nominais (ou reais, se os efeitos inflacionários forem corretamente removidos dos fluxos de caixa que estão sendo previstos).
- d. Ajustar para o risco sistêmico suportado por cada fornecedor de capital, uma vez que cada um deles espera um retorno que remunere o risco assumido.
- e. Empregar as ponderações de valor do mercado para cada elemento de financiamento porque o valor de mercado reflete os reais efeitos econômicos de cada tipo de financiamento, ao passo que os valores escriturais não costumam fazê-lo.
- f. Estar sujeito a mudanças durante o período de previsão do fluxo de caixa, por causa de mudanças previstas da inflação, do risco sistêmico ou da estrutura de capital.

2.7 Demonstrativo de Resultado

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é a apresentação, em forma resumida, das operações realizadas pela empresa, durante o exercício social, demonstradas de forma a destacar o lucro líquido do exercício. Somente se atém às contas de resultado, ou diferenciais.

Sua ordem de disposição está estabelecida pelo art. 187 da Lei 6.404 (BRASIL, 1976), com alterações através da Lei 11.638 (BRASIL, 2007), desta forma:

- a. A receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos;
- b. A receita líquida das vendas e serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto;
- c. As despesas com as vendas, as despesas financeiras deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas e outras despesas operacionais;
- d. O lucro ou prejuízo operacional, as receitas e despesas não operacionais e o saldo da conta de correção monetária;
- e. O resultado do exercício antes do Imposto de Renda e a provisão para o imposto;
- f. As participações de debêntures, de empregados e administradores, mesmo na forma de instrumentos financeiros, e de instituições ou fundos de assistência ou previdência de empregados, que não se caracterizem como despesa;
- g. O lucro ou prejuízo líquido do exercício e o seu montante por ação do capital.

2.8 Indicadores Econômico-Financeiros

O desenvolvimento deste trabalho será realizado com auxílio dos fundamentos conceituais da literatura de Análise de Investimentos.

Fazer um investimento consiste, para uma empresa, em compreender capital, sob diversas formas, de modo durável, na esperança de manter ou melhorar sua situação econômica (GALESNE, FENSTERSEIFER e LAMB, 1999).

A análise de investimentos é ponto de extrema importância para tomada de decisão de investimentos, tanto no âmbito empresarial, como governamental e até mesmo nas operações do cotidiano da população em geral, nas decisões de compra a vista ou a prazo, notadamente pela grandeza das taxas de juro intrínsecas.

Nas áreas econômico-financeira e de engenharia, ainda são tomadas decisões infundamentadas no que diz respeito a análise do investimento. Apenas através do embasamento em um estudo econômico é que se pode verificar a viabilidade ou não de projetos bem estruturados (CASAROTTO FILHO e HOPITTKKE, 1998).

2.8.1 Tempo de Retorno sobre o investimento (*Payback*)

O *Payback* consiste na determinação do tempo necessário para que o valor do investimento seja recuperado pelos benefícios incrementais líquidos de caixa (fluxo de caixa) promovido pelo investimento (ASSAF NETO, 2003).

Os períodos de *payback* são comumente utilizados na avaliação de investimentos. Trata-se do tempo necessário para que a empresa recupere seu investimento inicial em um projeto, calculado com a suas entradas de caixa. No caso de uma anuidade, o período de *payback* pode ser encontrado dividindo-se o investimento inicial pela entrada anual de caixa. No caso de uma série mista de entrada de caixa, as entradas anuais precisam ser acumuladas até que o investimento inicial seja recuperado. Embora seja um método bastante usado, o período de *payback* geralmente é visto como uma técnica pouco sofisticada de orçamento de capital porque não leva em conta explicitamente o valor do dinheiro no tempo (GITMAN, LAWRENCE J, 2004).

Quando o período de *payback* é usado na tomada de decisão de aceitação ou rejeição, os critérios considerados são as seguintes:

Se o período de *payback* for menor que o período máximo aceitável de recuperação, o projeto será aceito.

Se o período de *payback* for maior que o período máximo aceitável de recuperação, o projeto será rejeitado.

Segundo Gitman (2004, p. 339) a duração do período máximo aceitável de recuperação é determinada pela administração da empresa. Esse valor é fixado subjetivamente, com base em diversos fatores, incluindo o tipo de projeto (expansão, substituição, reforma), o risco que oferece e a relação imaginada entre o período de *payback* e o valor da ação. É simplesmente um número que a administração sente, em média, que resultará em decisões de investimentos criadoras de valor.

2.8.2 Valor Presente Líquido (VPL)

O VPL é obtido subtraindo-se o investimento inicial do valor presente das entradas de caixa (fluxo de caixa), descontadas a uma taxa igual ao custo de capital da empresa, também denominada de taxa mínima de atratividade (TMA).

Como o valor presente líquido (VPL) leva explicitamente em conta o valor do dinheiro no tempo, é considerado uma técnica sofisticada de orçamento de capital. Todas essas técnicas descontam, de uma maneira ou de outra, os fluxos de caixa da empresa a uma taxa estipulada. Essa taxa freqüentemente chamada de taxa de desconto, retorno exigido, custo de capital ou custo de oportunidade, é o retorno mínimo que deve ser obtido em um projeto para que o valor de mercado da empresa fique inalterado (GITMAN, LAWRENCE J, 2004).

Quando o VPL é usado para tomada de decisões de aceitação ou rejeição, os critérios considerados são os seguintes:

Se o VPL for positivo, o projeto deverá ser aceito.

Se o VPL for negativo, o projeto deverá ser rejeitado.

Se o VPL for igual a \$ 0,00, o é indiferente

O VPL pode ser calculado pela fórmula:

$$VPL = \sum_{t=1}^n \frac{(E - I)_t}{(1 + i)^t} - I_0$$

Segundo Gitman (2004, p. 342) se o VPL for positivo, a empresa obterá retorno superior a seu custo de capital. Tal fato deverá aumentar o valor de mercado da empresa e, portanto, a riqueza de seus proprietários.

2.8.3 Taxa Interna de Retorno (TIR)

Um projeto é aceitável se a TIR é maior do que o retorno exigido. Caso contrário, ele deve ser rejeitado (ROSS, 2002)

A taxa interna de retorno (TIR) talvez seja a mais utilizada técnica sofisticada de orçamento de capital. Entretanto, seu cálculo manual é muito mais difícil que o VPL. Trata-se da taxa de desconto que iguala o VPL de uma oportunidade de investimento a \$ 0,00 (porque o valor presente das entradas de caixa se iguala ao investimento inicial). É a taxa composta de retorno anual que a empresa obterá se concretizasse o projeto e recebesse as entradas de caixa previstas (GITMAN, LAWRENCE J, 2004).

Quando a TIR é utilizada na tomada de decisão de aceitação ou rejeição, os critérios considerados são os seguintes:

Se a TIR for maior que o custo de capital, deve-se aceitar o projeto.

Se a TIR for menor que o custo de capital, deve-se rejeitar o projeto.

Se a TIR for igual ao custo de capital, é indiferente.

A TIR pode ser calculado pela fórmula:

$$-FC_0 + \frac{FC_1}{(1+TIR)^1} + \frac{FC_2}{(1+TIR)^2} + \frac{FC_3}{(1+TIR)^3} + \dots + \frac{FC_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

Esses critérios asseguram à empresa obter pelo menos o retorno exigido. Esse resultado deve aumentar seu valor de mercado e, portanto, a riqueza de seus proprietários.

2.8.4 Índice Benefício/Custo (IBC)

Segundo Clemente (2008, p. 78) o índice benefício/custo é uma medida de quanto se espera ganhar por unidade de capital investido. A hipótese implícita no cálculo do IBC é que os recursos liberados ao longo da vida útil do projeto sejam reinvestidos à taxa mínima de atratividade.

Genericamente, o IBC nada mais é do que uma razão entre o fluxo esperado de benefício de um projeto e o fluxo esperado de investimentos necessários para realizá-lo. Assim, o IBC pode ser calculado pela fórmula:

$$IBC = \frac{\text{Valor presente do fluxo de benefícios}}{\text{Valor presente do fluxo de investimentos}}$$

Se o IBC for maior que 1 indica que o projeto merece continuar sendo analisado.

2.9 Gestão de Risco

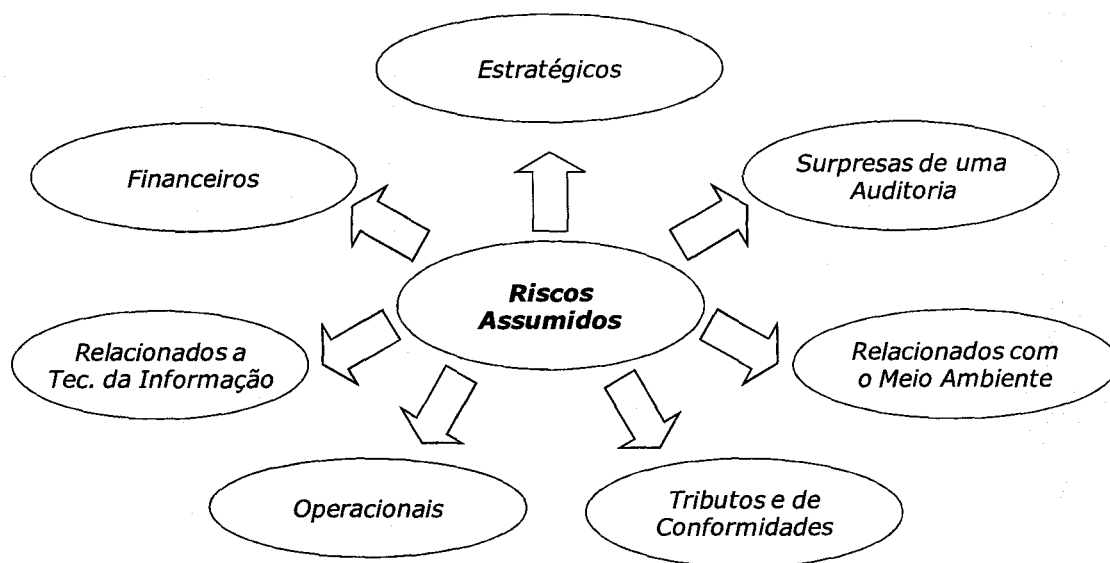
Segundo Santos (2002, p.23) risco é o grau de incerteza em relação à possibilidade de ocorrência de um determinado evento, o que, em caso afirmativo, redundará em prejuízo.

A mensuração do risco é fator preponderante em um novo negócio; pois, permite identificar possíveis falhas de percursos e pode minimizar perdas futuras. O objetivo deste capítulo é demonstrar os principais riscos que um investidor precisa mensurar no plano de negócio.

Riscos Externos: associados ao ambiente macroeconômico, político, social, natural ou setorial em que a organização opera.

Riscos Internos: originários da própria estrutura da organização, pelos seus processos, seu quadro de pessoal ou de seu ambiente de tecnologia.

O gerenciamento de risco é um processo lógico e sistemático para as organizações avaliarem riscos e oportunidades, visando a melhor tomada de decisões (DAVIS, 2006).



2.9.2 Riscos Estratégicos

De acordo com Santos (2002, p. 50) a existência e o crescimento da empresa se justificam pela existência de seus clientes atuais e potenciais. Do relacionamento com os clientes depende as receitas da empresa. Daí a importância estratégica.

Os riscos estratégicos estão associados ao modo como uma organização é gerenciada. A gestão desses riscos é focada nas questões corporativas amplas, como fatores competitivos, estrutura organizacional, desenvolvimento de novos produtos, estratégia de formação de preços.

2.9.2 Riscos Financeiros

Segundo Santos (2002, p. 58) os riscos financeiros, essencialmente vinculados ao ambiente onde ocorre a movimentação de recursos financeiros (ativos e passivos financeiros existentes), subdividem-se em risco de liquidez, de crédito, de mercado e legal.

A área financeira da empresa deva atuar em conjunto com a área de riscos na busca de adequada gestão dos riscos financeiros.

A gestão destes riscos estão associados a posição financeira de uma organização. A gestão de riscos financeiros está associada tanto a instrumentos relacionados à tesouraria e fluxos financeiros quanto a riscos relacionados a relatórios financeiros (internos e externos), tais como o risco de estrutura de capital, face a oscilação da moeda; o risco de fraudes e desvios, face a segregação de funções, controles internos inadequados, processos falhos e mau definidos.

2.9.3 Riscos relacionados à Tecnologia da Informação

De acordo com Santos (2002, p. 45) a tecnologia está ligada aos sistemas e aos processos de produção, aos sistemas de comunicação e de controle de dados, sendo que eventuais defasagens significam maiores custos e despesas e perdas de oportunidades diversas principalmente para a concorrência.

Investimentos em tecnologia, por outro lado, demandam pesados e caros recursos financeiros, mas deles pode depender a própria sobrevivência da empresa.

Riscos decorrentes de tecnologias de informação utilizadas no negócio, eventualmente não efetivas no suporte de necessidades atuais e futuras da companhia, não operando como planejado, comprometendo a integridade e a confiabilidade de dados e informações, expondo recursos significativos a perdas potenciais ou mau uso, ou ameaçando a habilidade da companhia na sustentação da operação de processos críticos, bem como credibilidade e acuracidade no processamento das operações financeiras e operacionais da empresa.

2.9.4 Riscos Operacionais

Segundo Santos (2002, p. 64) o ambiente é aquele em que se desenvolvem as operações das empresas, tais como compras, vendas, produção etc. e, por sua grande dinâmica, natural gerador de riscos.

Riscos associados com a habilidade de uma organização operar e controlar seus processos principais de maneira previsível e pontual. A gestão de riscos operacionais é focada na integridade e consistência dos processos diários que suportam o negócio, necessitando, portanto do controle através de instrumentos que possam medir as principais etapas do processo da organização, tais como compras, estocagem, venda e recebimento.

2.9.5 Riscos de Tributos e Conformidades

Segundo Santos (2002, p. 72) cabe à área contábil controlar os fatos contábeis, oferecendo informações requeridas pela legislação societária, fiscal e tributária.

Riscos associados com a habilidade da organização de cumprir com normas reguladoras, legais e exigências fiduciárias. A não-conformidade com normas, tanto legais como relacionadas apenas às melhores práticas, pode gerar riscos tanto financeiros como de perda de imagem (marcas e produtos) e, portanto, impactar negativamente o resultado das companhias, bem como pela complexidade da legislação tributária.

Áreas de potencial não conformidade que geram riscos, podem estar, p.ex., relacionadas a normas legais e tributárias, normas e práticas ambientais., exigências de consumidores ou do mercado. Os riscos tributários devem ser tratados na auditoria de forma segregada dos demais procedimentos, tendo em vista a representatividade dos tributos em função das suas bases (faturamento ou lucro) bem como pela complexidade da legislação tributária.

2.9.6 Riscos relacionados ao Meio Ambiente

Segundo Santos (2002, p. 44) fenômenos naturais como clima, furacões, terremotos e maremotos podem significar riscos para a empresa, sendo importante um mapeamento de riscos naturais no âmbito do macroambiente de atuação da empresa.

Riscos relacionados à gestão inadequada de questões ambientais, com efeitos tipo contaminação decorrente da disposição inadequada de resíduos sólidos. As contingências relacionadas a este tipo de risco são: necessidades de remediação de áreas degradadas, elevação dos valores pagos a título de prêmio de seguro, indenizações, multas, perda de imagem de produtos ou da marca da companhia, com conseqüente redução do valor das ações da companhia.

3 METODOLOGIA

Conforme descrito, o objetivo deste trabalho é demonstrar as formas de análise de um investimento do ponto de vista econômico-financeiro, considerando os conceitos e técnicas atuais. Trata-se de pesquisa com abordagem bibliográfica, qualitativa e descritiva, no que se refere à padronização dos dados para obtenção das análises financeiras.

O estudo qualitativo se desenvolve numa situação natural, é rico em dados descritivos, obtidos pelo pesquisador através da situação estudada, enfatiza mais o processo do que o produto e, se preocupa em retratar a perspectiva dos participantes, tem um plano aberto e flexível e focaliza a realidade de forma complexa e contextualizada (SIQUEIRA 2007).

Em seguida, apresenta um caso prático de como realizar um plano financeiro para abertura de um novo negócio, avaliando a viabilidade econômico-financeiro, com base nos conceitos teóricos publicados.

4 DESENVOLVIMENTO DO ESTUDO

4.1 Elaboração do Plano Financeiro

De acordo com Dolabela (1999, p. 223) é preciso determinar o total de recursos a ser investido para que a empresa inicie sua atividade, as despesas e investimentos pré operacionais, os gastos com montagem do negócio, ou seja, os investimentos fixos, e os recursos necessários para colocar a empresa em funcionamento até gerar receitas, ou investimentos iniciais de capital de giro.

- Investimentos fixos: corresponde a todos os bens que a empresa deve comprar para início das operações, ou seja, gastos com aquisição e instalação de máquinas e equipamentos, obras e reformas, móveis e utensílios, veículos, centrais telefônicas, aparelhos eletrônicos de informática, imóveis, salas, casas, lotes, galpões. Constituem também o patrimônio da empresa e podem ser vendidos e convertidos em dinheiro.

- Capital de Giro: O capital de giro é o montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas, ou seja, são os gastos operacionais necessários para iniciar as atividades da empresa, coloca-la em funcionamento. Serão posteriormente cobertos pelas receitas, mas, no início, tem que ser financiado pelo investidor. Refere-se ao aluguel do imóvel, pró-labore, salários e encargos, depreciação, luz, material de limpeza e etc..

- Investimentos pré-operacionais: gastos realizados antes do início da operação, antes que comece a vender. Refere-se a despesas com reforma, pintura, instalação elétrica, troca de piso, taxas de registro da empresa etc.

Após estabelecer os recursos necessários para o início da operação de empresa é preciso estimar o faturamento mensal da empresa, o custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações, custos de comercialização (impostos, gastos com vendas etc.) custos com mão-de-obra, custo com

depreciação, custos fixos operacionais mensais (estimativas de faturamento para um período de, no mínimo 12 meses).

Após definir as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado da empresa, verificando se a empresa irá operar com lucro ou prejuízo.

Outro ponto que se deve analisar é o ponto de equilíbrio que representa o quanto sua empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período, e preciso também analisar a lucratividade que é um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um indicador econômico de extrema importância, pois está relacionado à competitividade. Quanto maior a lucratividade, maior capacidade de competir, e a rentabilidade que é um indicador de atratividade dos negócios, que mede o retorno do capital investido aos sócios.

Para finalizar as análises iniciais o investidor precisa saber qual o prazo de retorno sobre o investimento, também é um indicador de atratividade que assim como a rentabilidade. Indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o investimento.

É de extrema importância simular diversos cenários (pessimista e otimista) para traçar as estratégias deste negócio.

4.2 Exemplo Prático

A seguir um exemplo de um plano financeiro para abertura de um novo negócio:

A simulação demonstra passo a passo como analisar um novo negócio e utiliza dados ilustrativos para abertura de uma empresa no segmento de varejo (loja de conveniência em um posto de gasolina), na cidade Curitiba, conforme dados de investimentos e projeções abaixo.

Premissas Gerais:

Abertura da empresa em novembro/2009, compreendendo:

Investimento inicial	R\$ 125.000,00
Custo fixo mensal	R\$ 23.236,25
Estoque inicial	R\$ 46.940,00
Mão de obra mensal	R\$ 8.666,25
Previsão de Faturamento mensal	R\$ 100.090,00

Política de Vendas – 100% a vista

Política de Compras – 100% a vista

Política de Estoque – 30 dias

Financiamento capital de giro R\$ 50.000

Tributação vigente para empresa do Simples Nacional.

Venda 70% cartão de crédito (comissão de 3%).

Análise Financeira

Quadro 1 – Investimentos

Em resumo a empresa prevê um investimento inicial de R\$ 125.000 em ativo imobilizado (máquinas e equipamentos, moveis e utensílios, equipamentos de TI, veículos e despesas pré-operacionais);

INVESTIMENTO FIXO	
DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$
Máquinas e Equipamentos	8.600,00
1 Máquina de produção de pão	1.300,00
1 Balança digital	900,00
1 Máquina de Café	800,00
1 máquina de refrigerante	1.000,00
1 máquina de suco	800,00
1 máquina para cortar frios	1.200,00
1 forno elétrico	1.200,00
1 forno a gás	800,00
1 máquina para fazer gelo	600,00
Móveis e Utensílios	19.000,00
2 Mesa em para escritório	2.500,00
1 Balcao de atendimento	1.200,00
10 Cadeiras	2.250,00
2 Armários	750,00
2 Prateleira grandes	2.000,00
5 Geladeira	4.000,00
2 Ar condicionado	3.800,00
3 Mesas para lanches	1.800,00
1 microondas	700,00
Computadores	17.300,00
3 computadores desktop	4.800,00
1 Notebook	2.500,00
2 impressoras	1.200,00
2 Máquinas registradora	1.500,00
1 servidor pequeno	1.600,00
4 máquinas de cartão de crédito / débito	3.200,00
1 antena wireless	400,00
1 projetor	1.300,00
4 telefones sem fio	800,00
Veículos	61.000,00
Celta 1.0	25.000,00
Fiat Strada	36.000,00
Outros	19.100,00
Pintura na loja	1.500,00
Reforma da loja	2.000,00
Troca do piso	4.500,00
Instalação elétrica	2.000,00
Instalação hidráulica	2.500,00
Adequação dos banheiros	1.200,00
Adequação da cozinha	1.600,00
Adequação do escritório	2.000,00
Adequação da fachada	1.800,00
Total Investimento Fixo	125.000,00

Quadro 2 – Estimativa de Faturamento

A estimativa de faturamento bruto mensal da empresa é de R\$ 100.090 ao conforme representado no portfólio de produtos abaixo.

Considerando por exemplo a compra do item refrigerante:

Valor das vendas unitárias (volume) vezes o custo unitário (valor de compra da mercadoria) teremos o custo total do refrigerante. Para estabelecer o faturamento será o preço de venda vezes as vendas unitárias.

Custo da Mercadoria: $6000 * R\$ 0,60 = R\$ 3.600$

Faturamento: $6000 * R\$ 1,50 = R\$ 9.000.$

ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL					
Descrição do Produto	Estimativa de Custos			Estimativa de Vendas	
	Vendas Unitárias	Custo Unitário	Custo da Mercadoria	Preço de Venda Unit	Faturamento
Refrigerante	6.000	0,60	3.600,00	1,50	9.000,00
Água	6.500	0,50	3.250,00	1,00	6.500,00
Alimentos especiais	700	1,00	700,00	2,50	1.750,00
Aperitivos	1.200	0,90	1.080,00	2,00	2.400,00
Balas	10.000	0,05	500,00	0,20	2.000,00
Bazar	1.000	1,50	1.500,00	3,00	3.000,00
Biscoito	1.500	0,70	1.050,00	1,80	2.700,00
Cafés	5.000	0,20	1.000,00	1,00	5.000,00
Cereais em barras	1.000	0,60	600,00	1,80	1.800,00
Cervejas	8.000	0,70	5.600,00	1,50	12.000,00
Chás	1.000	0,60	600,00	1,50	1.500,00
Chocolates	2.500	0,80	2.000,00	2,00	5.000,00
Cigarro	2.300	4,00	9.200,00	4,50	10.350,00
Destilados	500	3,00	1.500,00	7,00	3.500,00
Drops	1.500	0,90	1.350,00	1,80	2.700,00
Energéticos	800	1,50	1.200,00	4,00	3.200,00
Gelo	300	2,00	600,00	5,00	1.500,00
Hamburguer	1.500	1,50	2.250,00	4,00	6.000,00
Iogurtes	900	1,30	1.170,00	2,50	2.250,00
Isotônicos	700	1,20	840,00	2,50	1.750,00
Lanches Naturais	1.500	1,50	2.250,00	3,00	4.500,00
Pão de batata	1.000	0,80	800,00	1,50	1.500,00
Salgadinhos	5.000	0,40	2.000,00	1,00	5.000,00
Sorvete	800	1,00	800,00	1,80	1.440,00
Sucos	2.500	0,60	1.500,00	1,50	3.750,00
		Custo Total	46.940,00	Fatur Total	100.090,00

Quadro 3 – Prazos e Estoques

Para os prazos e estoque consideramos as vendas 100% a vista, visto que os produtos são de baixo valor agregado e não permitem financiamento na venda.

PRAZOS E ESTOQUES

POLÍTICA DE VENDA

Prazo médio de venda das mercadorias	%	Dias
Venda à Vista	100,00	-
Venda a Prazo		
	Prazo Médio	0

Este quadro apresenta a divisão das vendas à vista e a prazo em relação às vendas totais.

POLÍTICA DE COMPRA

Prazo médio de compras	%	Dias
À Vista	100,00	-
A Prazo		
	Prazo Médio	0

Este quadro apresenta a divisão das compras à vista e a prazo em relação às compras totais.

POLÍTICA DE ESTOQUE

	Dias
Necessidade média de estoques	30

Este quadro define qual deve ser o estoque mínimo necessário em dias.

ESTIMATIVA DE ESTOQUE INICIAL

	R\$
Estoque Inicial	46.940,00

Este quadro define o valor do estoque inicial

Quadro 4 – Custo de Mão-de-Obra

Custo de mão de obras contempla as pessoas que serão contratadas para realizar as diversas atividades do negócio.

Salários estão sendo considerados os custos com encargos sociais (FGTS, férias, 13º salário, INSS, horas-extras, aviso prévio, etc.)

Considerando como exemplo a contratação do Gerente da Loja:

Salário mais encargos será o total a pagar no final do mês:

Custo mão de obra: R\$ 2.500 * 37,56% = R\$ 938,99

R\$ 2.500 + R\$ 938,99 = R\$ 3.438,99

CUSTOS COM MÃO DE OBRA					
Cargo/Função	Nº func.	Salário	%*	Encargos	Total
Gerente de loja	1	2.500,00	37,56%	938,99	3.438,99
Supervisor de loja	1	1.200,00	37,56%	450,72	1.650,72
Atendente de loja	2	700,00	37,56%	262,92	1.925,83
Assistente de loja	1	700,00	37,56%	262,92	962,92
Assistente de Escritório	1	500,00	37,56%	187,80	687,80
TOTAL	6	6.300,00		2.366,25	8.666,25

Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	
Valor a ser retirado mensalmente	3.500,00
Alíquota de INSS	11,00%

* Percentual encargos sobre a folha de pagamento

Quadro 5 – Custo / Despesa Fixa

As despesas necessárias para manutenção do negócio consideradas com custo fixo.

De acordo com Dolabela (1999 p. 233) as despesas podem ser classificadas como: operacionais que estão ligadas a produção, necessária para o funcionamento da empresa, administrativas que são gastos gerados nas atividades internas, gerais que são gastos com manutenção e conservação, seguros e depreciação que ocorre em função do desgaste, dos recursos utilizados.

CUSTOS FIXOS	
Discriminação	Valor R\$
Mão-de-Obra + Encargos	8.666,25
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	3.885,00
Água	250,00
Luz	500,00
Telefone	450,00
Contador	700,00
Despesas com Veículos	500,00
Material de Expediente e Consumo	350,00
Aluguel	2.200,00
Seguros	600,00
Propaganda e Publicidade	500,00
Depreciação Mensal	1.535,00
Manutenção	800,00
Condomínio	100,00
Despesas de Viagem	500,00
Serviços de Terceiros	1.100,00
Ônibus, Táxis e Selos	600,00
TOTAL	23.236,25

Quadro 6 – Análise tributária

Segundo Dolabela (1999 p. 229) os impostos e contribuições incidentes nas operações das empresas brasileiras são bastante relevantes e, incidem conforme o tipo de empresa e de negócio.

Após a comparação sobre qual o melhor regime a se adotar na abertura do negócio a empresa adotará o regime do simples nacional.

Segundo Sebrae (2007 p. 30) isso só é possível pois o faturamento da empresa está abaixo de 2,4 milhões e a empresa se enquadra como de pequeno porte.

TRIBUTAÇÃO TOTAL			
Faturamento Mensal	100.090,00		
IMPOSTOS	SIMPLES	LUCRO PRESUMIDO	LUCRO REAL
IR - Imposto de Renda	8.998,09	1.201,08	11.337,36
CSLL - Contribuição Social		1.080,97	6.802,41
COFINS - Contribuição Financeira Social		3.002,70	7.606,84
PIS - Programa de Integração Social		650,59	1.651,49
IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados		4.252,00	4.252,00
ICMS - Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços		12.383,40	12.383,40
ISS - Imposto sobre Serviços		-	-
TOTAL DE IMPOSTOS	8.998,09	22.570,74	44.033,49
RELAÇÃO PERCENTUAL DE IMPOSTOS	8,99%	22,55%	43,99%
ENCARGOS	SIMPLES	LUCRO PRESUMIDO	LUCRO REAL
INSS	-	2.993,25	2.993,25
SESI, SESC OU SEST	-	94,50	94,50
SENAI, SENAC OU SENAT	-	63,00	63,00
SEBRAE	-	37,80	37,80
INCRA	-	12,60	12,60
FGTS	504,00	504,00	504,00
Acidente de Trabalho	-	189,00	189,00
Salário Educação	-	157,50	157,50
TOTAL DE ENCARGOS	504,00	4.051,65	4.051,65
TOTAL GERAL DA TRIBUTAÇÃO	9.502,09	26.622,39	48.085,15

Quadro 7 – Empréstimos e Financiamento

Para o início da operação a empresa fez uma captação de recursos de R\$ 50.000 (capital de giro) para financiar o início de operação, a taxa utilizada foi de 0,98% ao mês e o prazo para pagamento foi de 60 meses, considerando prazo de carência de 60 meses.

FINANCIAMENTO	
Valor a Financiar	50.000,00
Carência	60 Meses
Juros	2,10% ao mês
IOF	750,00
Parcela	(1.495,54)

Quadro 7.1 – Base calculo para financiamento

Cálculo de Financiamento/Empréstimo - 60 meses								
Parcela	Saldo	Juros	Juros Acumulado	Saldo	Parcela	Principal	Pagto Acumulado	Saldo Devedor
1	50.750,00	1.065,75	1.065,75	51.815,75	1.495,54	429,79	1.495,54	50.320,21
2	50.320,21	1.056,72	2.122,47	51.376,94	1.495,54	438,81	2.991,07	49.881,40
3	49.881,40	1.047,51	3.169,98	50.928,91	1.495,54	448,03	4.486,61	49.433,38
4	49.433,38	1.038,10	4.208,08	50.471,48	1.495,54	457,44	5.982,14	48.975,94
5	48.975,94	1.028,49	5.236,58	50.004,44	1.495,54	467,04	7.477,68	48.508,90
6	48.508,90	1.018,69	6.255,27	49.527,59	1.495,54	476,85	8.973,22	48.032,05
7	48.032,05	1.008,67	7.263,94	49.040,72	1.495,54	486,86	10.468,75	47.545,19
8	47.545,19	998,45	8.262,39	48.543,64	1.495,54	497,09	11.964,29	47.048,10
9	47.048,10	988,01	9.250,40	48.036,11	1.495,54	507,53	13.459,83	46.540,57
10	46.540,57	977,35	10.227,75	47.517,93	1.495,54	518,18	14.955,36	46.022,39
11	46.022,39	966,47	11.194,22	46.988,86	1.495,54	529,07	16.450,90	45.493,32
12	45.493,32	955,36	12.149,58	46.448,68	1.495,54	540,18	17.946,43	44.953,15
13	44.953,15	944,02	13.093,60	45.897,16	1.495,54	551,52	19.441,97	44.401,63
14	44.401,63	932,43	14.026,03	45.334,06	1.495,54	563,10	20.937,51	43.838,53
15	43.838,53	920,61	14.946,64	44.759,13	1.495,54	574,93	22.433,04	43.263,60
16	43.263,60	908,54	15.855,18	44.172,13	1.495,54	587,00	23.928,58	42.676,60
17	42.676,60	896,21	16.751,38	43.572,81	1.495,54	599,33	25.424,11	42.077,27
18	42.077,27	883,62	17.635,01	42.960,89	1.495,54	611,91	26.919,65	41.465,36
19	41.465,36	870,77	18.505,78	42.336,13	1.495,54	624,76	28.415,19	40.840,59
20	40.840,59	857,65	19.363,43	41.698,25	1.495,54	637,88	29.910,72	40.202,71
21	40.202,71	844,26	20.207,69	41.046,97	1.495,54	651,28	31.406,26	39.551,43
22	39.551,43	830,58	21.038,27	40.382,01	1.495,54	664,96	32.901,79	38.886,47
23	38.886,47	816,62	21.854,88	39.703,09	1.495,54	678,92	34.397,33	38.207,55
24	38.207,55	802,36	22.657,24	39.009,91	1.495,54	693,18	35.892,87	37.514,38
25	37.514,38	787,80	23.445,04	38.302,18	1.495,54	707,73	37.388,40	36.806,64
26	36.806,64	772,94	24.217,98	37.579,58	1.495,54	722,60	38.883,94	36.084,05
27	36.084,05	757,76	24.975,75	36.841,81	1.495,54	737,77	40.379,48	35.346,27
28	35.346,27	742,27	25.718,02	36.088,55	1.495,54	753,26	41.875,01	34.593,01
29	34.593,01	726,45	26.444,47	35.319,46	1.495,54	769,08	43.370,55	33.823,93
30	33.823,93	710,30	27.154,78	34.534,23	1.495,54	785,23	44.866,08	33.038,69
31	33.038,69	693,81	27.848,59	33.732,51	1.495,54	801,72	46.361,62	32.236,97
32	32.236,97	676,98	28.525,57	32.913,95	1.495,54	818,56	47.857,16	31.418,41
33	31.418,41	659,79	29.185,35	32.078,20	1.495,54	835,75	49.352,69	30.582,66
34	30.582,66	642,24	29.827,59	31.224,90	1.495,54	853,30	50.848,23	29.729,36
35	29.729,36	624,32	30.451,90	30.353,68	1.495,54	871,22	52.343,76	28.858,14
36	28.858,14	606,02	31.057,93	29.464,16	1.495,54	889,52	53.839,30	27.968,63
37	27.968,63	587,34	31.645,27	28.555,97	1.495,54	908,19	55.334,84	27.060,43
38	27.060,43	568,27	32.213,54	27.628,70	1.495,54	927,27	56.830,37	26.133,16
39	26.133,16	548,80	32.762,33	26.681,96	1.495,54	946,74	58.325,91	25.186,42
40	25.186,42	528,91	33.291,25	25.715,34	1.495,54	966,62	59.821,44	24.219,80
41	24.219,80	508,62	33.799,86	24.728,42	1.495,54	986,92	61.316,98	23.232,88
42	23.232,88	487,89	34.287,75	23.720,77	1.495,54	1.007,65	62.812,52	22.225,24
43	22.225,24	466,73	34.754,48	22.691,97	1.495,54	1.028,81	64.308,05	21.196,43
44	21.196,43	445,13	35.199,61	21.641,56	1.495,54	1.050,41	65.803,59	20.146,02
45	20.146,02	423,07	35.622,68	20.569,09	1.495,54	1.072,47	67.299,13	19.073,55
46	19.073,55	400,54	36.023,22	19.474,09	1.495,54	1.094,99	68.794,66	17.978,56
47	17.978,56	377,55	36.400,77	18.356,11	1.495,54	1.117,99	70.290,20	16.860,57
48	16.860,57	354,07	36.754,84	17.214,64	1.495,54	1.141,46	71.785,73	15.719,11
49	15.719,11	330,10	37.084,94	16.049,21	1.495,54	1.165,43	73.281,27	14.553,67
50	14.553,67	305,63	37.390,57	14.859,30	1.495,54	1.189,91	74.776,81	13.363,76
51	13.363,76	280,64	37.671,21	13.644,40	1.495,54	1.214,90	76.272,34	12.148,87
52	12.148,87	255,13	37.926,34	12.403,99	1.495,54	1.240,41	77.767,88	10.908,46
53	10.908,46	229,08	38.155,41	11.137,53	1.495,54	1.266,46	79.263,41	9.642,00
54	9.642,00	202,48	38.357,89	9.844,48	1.495,54	1.293,05	80.758,95	8.348,94
55	8.348,94	175,33	38.533,22	8.524,27	1.495,54	1.320,21	82.254,49	7.028,74
56	7.028,74	147,60	38.680,83	7.176,34	1.495,54	1.347,93	83.750,02	5.680,80
57	5.680,80	119,30	38.800,12	5.800,10	1.495,54	1.376,24	85.245,56	4.304,56
58	4.304,56	90,40	38.890,52	4.394,96	1.495,54	1.405,14	86.741,09	2.899,42
59	2.899,42	60,89	38.951,41	2.960,31	1.495,54	1.434,65	88.236,63	1.464,78
60	1.464,78	30,76	38.982,17	1.495,54	1.495,54	1.464,78	89.732,17	(0,00)
		38.982,17			89.732,17	50.750,00		

Quadro 8 – Demonstrativo de Resultado - DRE

Ao finalizar o levantamentos das informações (projeção de receita, custos e despesa) consolidar para chegar ao resultado de lucro líquido da empresa.

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO		
DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%
1. Receita Total	100.090,00	100,00%
Vendas (à vista)	100.090,00	100,00%
Vendas (a prazo)	0,00	0,00%
2. Custos Variáveis Totais	59.691,47	59,64%
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria + Custo do Serviço)	46.940,00	46,90%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IPI ou SUPER SIMPLES)	8.998,09	8,99%
Impostos Estaduais (ICMS)		
Imposto Municipal (ISS)		
Previsão de Inadimplência	1.501,35	1,50%
Comissões	150,14	0,15%
Cartões de Crédito e Débito	2.101,89	2,10%
Outros Custos Variáveis	0,00	0,00%
3. Margem de Contribuição	40.398,53	40,36%
4. Custos Fixos Totais	23.236,25	23,22%
Mão-de-Obra + Encargos	8.666,25	8,66%
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	3.885,00	3,88%
Água	250,00	0,25%
Luz	500,00	0,50%
Telefone	450,00	0,45%
Contador	700,00	0,70%
Despesas com Veículos	500,00	0,50%
Material de Expediente e Consumo	350,00	0,35%
Aluguel	2.200,00	2,20%
Seguros	600,00	0,60%
Propaganda e Publicidade	500,00	0,50%
Depreciação Mensal	1.535,00	1,53%
Manutenção	800,00	0,80%
Condomínio	100,00	0,10%
Despesas de Viagem	500,00	0,50%
Serviços de Terceiros	1.100,00	1,10%
Ônibus, Táxis e Selos	600,00	0,60%
Outros Custos Fixos	0,00	0,00%
5. Resultado Operacional	17.162,28	17,15%
6. Investimentos	0,00	0,00%
Financiamento	0,00	0,00%
7. Imposto Renda Pessoa Jurídica e Contribuição Social (Presumido)	0,00	0,00%
Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ	0,00	0,00%
Contribuição Social - CS	0,00	0,00%
8. Resultado Líquido Financeiro	17.162,28	17,15%

Quadro 9 – Análise da sazonalidade

A projeção para calcular a sazonalidade foi considerado que a empresa inicia sua operação com as vendas em 40% aumentando a projeção ao longo dos anos.

SAZONALIDADE - PRIMEIRO ANO

	40.149	40.180	40.211	40.242	40.273	40.304	40.335	40.366	40.397	40.428	40.459	40.490
INÍCIO DA OPERAÇÃO	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Sazonalidade	50%	60%	70%	80%	90%	100%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
1. Receita Total	20.018	30.027	42.038	56.050	72.065	90.081	70.063	80.072	90.081	100.090	110.099	120.108
2. Custos Variáveis Totais	11.938	17.907	25.070	33.427	42.978	53.722	41.784	47.753	53.722	59.691	65.661	71.630
3. Margem de Contribuição	8.080	12.120	16.967	22.623	29.087	36.359	28.279	32.319	36.359	40.399	44.438	48.478
4. Custos Fixos	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236
5. Resultado Operacional	- 15.157	- 11.117	- 6.269	- 613	5.851	13.122	5.043	9.083	13.122	17.162	21.202	25.242
6. Investimentos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7. Outros Investimentos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8. Resultado Líquido Financeiro	- 15.157	- 11.117	- 6.269	- 613	5.851	13.122	5.043	9.083	13.122	17.162	21.202	25.242
Acumulado no Ano	- 15.157	- 26.273	- 32.542	- 33.155	- 27.304	- 14.182	- 9.139	57	13.066	30.228	51.430	76.672

SAZONALIDADE - SEGUNDO ANO

	40.520	40.550	40.580	40.610	40.640	40.670	40.700	40.730	40.760	40.790	40.820	40.850
Sazonalidade	50%	60%	70%	80%	90%	100%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
1. Receita Total	50.045	60.054	70.063	80.072	90.081	100.090	70.063	80.072	90.081	100.090	110.099	120.108
2. Custos Variáveis Totais	29.846	35.815	41.784	47.753	53.722	59.691	41.784	47.753	53.722	59.691	65.661	71.630
3. Margem de Contribuição	20.199	24.239	28.279	32.319	36.359	40.399	28.279	32.319	36.359	40.399	44.438	48.478
4. Custos Fixos Totais	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236
5. Resultado Operacional	- 3.037	1.003	5.043	9.083	13.122	17.162	5.043	9.083	13.122	17.162	21.202	25.242
6. Investimentos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7. Outros Investimentos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8. Resultado Líquido Financeiro	- 3.037	1.003	5.043	9.083	13.122	17.162	5.043	9.083	13.122	17.162	21.202	25.242
Acumulado no Ano	- 3.037	- 2.034	3.009	12.091	25.214	42.376	47.419	56.501	69.624	86.786	107.988	133.230
Acumulado desde o início da atividade	73.635	74.638	79.681	88.763	101.886	119.048	124.091	133.173	146.296	163.458	184.660	209.902

SAZONALIDADE - TERCEIRO ANO

	40.881	40.912	40.943	40.974	41.005	41.036	41.067	41.098	41.129	41.160	41.191	41.222
Sazonalidade	50%	60%	70%	80%	90%	100%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
1. Receita Total	50.045	60.054	70.063	80.072	90.081	100.090	70.063	80.072	90.081	100.090	110.099	120.108
2. Custos Variáveis Totais	29.846	35.815	41.784	47.753	53.722	59.691	41.784	47.753	53.722	59.691	65.661	71.630
3. Margem de Contribuição	20.199	24.239	28.279	32.319	36.359	40.399	28.279	32.319	36.359	40.399	44.438	48.478
4. Custos Fixos Totais	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236	23.236
5. Resultado Operacional	- 3.037	1.003	5.043	9.083	13.122	17.162	5.043	9.083	13.122	17.162	21.202	25.242
6. Investimentos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7. Outros Investimentos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8. Resultado Líquido Financeiro	- 3.037	1.003	5.043	9.083	13.122	17.162	5.043	9.083	13.122	17.162	21.202	25.242
Acumulado no Ano	- 3.037	- 2.034	3.009	12.091	25.214	42.376	47.419	56.501	69.624	86.786	107.988	133.230
Acumulado desde o início da atividade	206.865	207.868	212.911	221.993	235.116	252.278	257.321	266.403	279.526	296.688	317.890	343.132

Quadro 10 – Indicadores Financeiros

Os indicadores demonstram que de acordo com as premissas utilizadas o negócio é viável pois apresenta VPL positivo de R\$ 323.521,05, TIR de 11,20% margem de contribuição de 40,36%, a rentabilidade indica que o empresário recupera 5,06% do valor investido através dos lucros obtidos no negócio, e depois de pagas todas as despesas e impostos, indica uma lucratividade de 17,15%, e o retorno sobre o investimento o empreendedor terá recuperado o investimento, sob a forma de lucro após 36 meses (TMA 8,75% está baseada na taxa SELIC⁵).

Recursos Financeiros

Investimento	171.940,00
Capital de Giro	167.048,00
Total	338.988,00

Resumo Financeiro

Faturamento	100.090,00	
Custos Variáveis	59.691,47	59,64%
Custos Fixos	23.236,25	23,22%
Investimentos	-	0,00%
Resultado	17.162,28	17,15%

⁵ SELIC - Sistema Especial de Liquidação e Custódia

Ponto de Equilíbrio

	Operacional
Mensal	57.569,34
Diário	2.302,77

	Financeiro
Mensal	57.569,34
Diário	2.302,77

	Econômico
Lucro Desejado	3.000,00
Mensal	65.002,03
Diário	2.600,08

Dias Úteis	25
-------------------	-----------

Estoque Disponível de Capital

Prazo Médio de Recebimento	0
-----------------------------------	---

Rotação do Estoque	11,72 dias
---------------------------	------------

Necessidade de Capital de Giro	
Ciclo Financeiro	120.108,00
Saldo das contas do Balanço	46.940,00

Indicadores de desempenho

Margem de Contribuição	40,36%
-------------------------------	--------

$$\text{Margem de contribuição} = \frac{\text{Receita total} - \text{Custos variáveis total}}{\text{Receita total}} \times 100$$

$$\text{MC} = \frac{\text{R\$ } 100.090,00 - \text{R\$ } 59.691,47}{\text{R\$ } 100.090,00} = 0,4036 \times 100 = 40,36\%$$

Lucratividade	
Operacional	17,15%
Resultado Final	17,15%

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

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{R\$ } 17.162,28}{\text{R\$ } 100.090,00} = 0,17146847 \times 100 = 17,15\%$$

Rentabilidade	
Operacional	5,06%
Resultado Final	5,06%

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

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{R\$ 17.162,28}}{\text{R\$ 338.988,00}} = 0,050628 \times 100 = 5,06\%$$

Prazo de Retorno do Investimento	
Operacional	20 meses
Resultado Final	20 meses

$$\text{Retorno do investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}}$$

$$\text{Retorno do investimento} = \frac{\text{R\$ 338.988,00}}{\text{R\$ 17.162,28}} = 20 \text{ meses}$$

Taxa de Retorno	
TMA - Taxa Mínima de Atratividade	8,75%
TIR - Taxa Interna de Retorno	11,20%
VPL - Valor Presente Líquido	323.521,05

$$\text{TMA} = \text{Taxa de juros base novembro de 2008} = 8,75\%$$

Empreendimento considerado viável:

$$[\text{VPL} > 0] = [\text{TIR} > \text{TMA}]$$

$$\text{R\$ 323.521} > 0 = 11,20\% > 8,75\%$$

Analise de Sensibilidade

Acréscimo no Preço	10,0%
Receita	110.099,00
Custo Variável	60.966,61
Custo Fixo	23.236,25
Investimentos	-
Resultado	25.896,13

Acréscimo nas Vendas	10,0%
Receita	110.099,00
Custo Variável	65.660,61
Custo Fixo	23.236,25
Investimentos	-
Resultado	21.202,13

Redução no Custo da Mercadoria	10,0%
Receita	100.090,00
Custo Variável	54.997,47
Custo Fixo	23.236,25
Investimentos	-
Resultado	21.856,28

Redução no Custo Fixo	10,0%
Receita	100.090,00
Custo Variável	59.691,47
Custo Fixo	20.912,63
Investimentos	-
Resultado	19.485,90

9. CONCLUSÃO

Ao abrir um novo negocio os empreendedores devem analisar todos os riscos, pesquisas mostram que a taxa de mortalidade na empresa brasileira é altíssima, muito por conta da falta de conhecimento do empreendedor no início da operação.

Pode-se concluir que, além de um estudo de mercado mal feito, um dos principais fatores que faz com que as empresas fechem no curto prazo e médio prazo, é a falta de um planejamento financeiro antes de se iniciar o negócio, sendo esse um dos principais erros cometidos pelos empreendedores.

Conclui-se também que esta falta de planejamento financeiro, onde o empreendedor investe tempo e dinheiro em um novo empreendimento que aparentemente parece rentável, mas não dedica a atenção devida ao planejamento de suas receitas/despesas que possa permitir dar um respaldo ao projeto, em pouco tempo este investidor acaba se deparando com despesas muito maiores, receitas menores das previstas, tornando seu negócio economicamente inviável.

Neste sentido, este trabalho apresentou conceitos como fluxo de caixa, valor presente Líquido, pay back, taxa interna de retorno, aspectos tributário, risco, entre outros, cujo objetivo é demonstrar informações que possam abastecer o novo investidor de segurança quanto à confiabilidade de sua análise para abertura de um novo negócio.

Uma análise de viabilidade deve ser realizada de forma confiável, e só assim poderá alertar o investidor quanto a possíveis dificuldades que poderão ocorrer durante o desenvolvimento de um novo negócio e, com isto, auxiliar a tomar decisões de ir em frente, ou até mesmo abandonar o projeto.

Um investimento qualquer é permeado de incertezas e riscos e é influenciado por fatores do mercado interno ou externo e da situação economia atual, mas ao mesmo tempo um investimento também é capaz de proporcionar a retornos satisfatórios para o investidor.

A abordagem do caso prático foi demonstrou de forma real todos os pontos para se abri um negócio no segmento de prestação de serviços na cidade de Curitiba, correlacionando o conceitual apresentado com a realidade.

A idéia deste trabalho foi proporcionar ao novo empreendedor conceito correlacionado a prática através de metodologia de avaliação criteriosa e, notadamente, confiáveis, a fim de atingirem seus mais completos objetivos quando planejem a abertura de um novo negócio.

10. REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Fianças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2003.

BRITO, Paulo. **Análise de Viabilidade de Projetos de Investimentos**. São Paulo: Atlas 2003.

CASAROTTO, Nelson Filho; KOPITTKE, Bruno Hartmut, **Análise de Investimentos**. São Paulo; Atlas 1998.

GALESNE, Alain; FENSTERSEIFER, Jaime E.; LAMB, Roberto. **Decisões de Investimentos da Empresa**. São Paulo: Atlas 1999.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da Administração Financeira**. 7. ed. São Paulo: Hbra, 2004.

DROMS, William G.; PROCIANOY, Jairo L.. **Finanças para Executivos**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

COPELAND, Tom; KOLLER, Tim; MURRIN, Jack. **Avaliação de Empresas – Valuation**. 3. ed. São Paulo: Pearson Makron Books, 2002.

SOUZA, Alceu; CLEMENTE, Ademir. **Decisões Financeiras e Análise de Investimentos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

HIGUCHI, Hiromi; HIGUCHI, Celso Hiroshi. **Imposto de Renda das Empresas**. 31^a ed. São Paulo: Atlas, 2006.

SANTOS, Paulo Sergio Monteiros dos. **Gestão de Riscos Empresariais**. 1 ed. São Paulo: Novo Século Editora, 2002.

SILVA, José Pereira da; **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2006.

DOLABELA, Fernando. **Uma Idéia, Uma Paixão e Um Plano de Negócio: Como Nasce o Empreendedor e Se Cria Uma Empresa.** 1. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

CÓDIGO TRIBUTÁRIO NACIONAL – Saraiva – 2005.

CONSTITUIÇÃO FEDERAL - 1988.

www.receita.fazenda.gov.br

www.sebrae.com.br

Banco Santander (projeções econômicas out 2009).