

CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIFACVEST
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MORGANA DE CASTILHOS BOEIRA

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
PLANEJAMENTO FINANCEIRO**

LAGES
2019

MORGANA DE CASTILHOS BOEIRA

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
PLANEJAMENTO FINANCEIRO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentação ao Centro Universitário – Unifacvest, como parte dos requisitos para obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Ceniro Ferreira de Sousa

MORGANA DE CASTILHOS BOEIRA

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
PLANEJAMENTO FINANCEIRO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentação ao Centro Universitário – Unifacvest, como parte dos requisitos para obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Ceniro Ferreira de Sousa.

Lages, SC ____/____/2019. Nota ____
(data de aprovação)

(assinatura do orientador do trabalho)

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Morgana de Castilhos Boeira¹

Ceniro Ferreira de Sousa²

RESUMO

Num mundo de tanta concorrência, onde as empresas devem estar atentas com o clima externo e interno, é necessário que os contadores se preocupem e elaborem um planejamento financeiro. O planejamento financeiro é indispensável pois, utiliza-se da visão de futuro que a empresa tem e, dessa forma, consegue-se prever futuros problemas. Sendo possível estabelecer diretrizes de mudança numa empresa e forçara mesma a refletir sobre o futuro e a fazer previsões, sendo pouco observado em empresas de pequeno porte. Com o planejamento financeiro, a empresa pode minimizar as possíveis consequências causadas pelos fatores externos e internos. Sabendo disso, o objetivo do trabalho foi conseguir verificar a importância do planejamento financeiro na tomada de decisão. Com a realização da pesquisa foi possível constatar os benefícios e a importância da empresa realizar um bom e eficaz planejamento financeiro para a tomada de decisão, mostrando quando e como o empresário pode se beneficiar de uma grande oportunidade, bem como verificar também que, com o planejamento financeiro a empresa se prepara para o futuro do seu negócio, mostrando o que será necessário para o sucesso e permanência no mundo empresarial. Em resumo, o trabalho do contador é vital para que a empresa deixe de pagar tributos indevidos, além de ajudá-la a quitar os impostos necessários nas datas corretas. O resultado final de tudo isso é uma gestão financeira e tributária muito mais equilibrada.

Palavras-chave: Contador, Importância, Financeiro.

¹ Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis, 8ª fase, do Centro Universitário UNIFACVEST.

² Professor, Doutor, Orientador e Coordenador de Ciências Contábeis no Centro Universitário UNIFACVEST.

FINANCIAL PLANNING

Morgana de Castilhos Boeira¹

Ceniro Ferreira de Sousa²

ABSTRACT

In a world of so much competition, where companies must be attentive to the external and internal climate, accountants need to be concerned and develop financial planning. The financial planning is indispensable because, it uses the vision of future that the company has and, in this way, it is possible to predict future problems. It is possible to establish change guidelines in a company and force itself to reflect on the future and to make predictions, being little noticed in small companies. With financial planning, the company can minimize the possible consequences caused by external and internal factors. Knowing this, the objective of the work was to verify the importance of the financial planning in the decision making. With the accomplishment of the research it was possible to verify the benefits and the importance of the company to make a good and effective financial planning for the decision making, showing when and how the entrepreneur can benefit from a great opportunity, as well as to verify that, with the financial planning the company prepares for the future of its business, showing what will be necessary for success and permanence in the business world. In summary, the work of the accountant is vital for the company to stop paying undue taxes, as well as helping it to pay the necessary taxes on the correct dates. The end result of all this is much more balanced financial and tax management.

Key words: Accountant, Importance, Financial.

¹ Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis, 8ª fase, do Centro Universitário UNIFACVEST.

² Professor, Doutor, Orientador e Coordenador de Ciências Contábeis no Centro Universitário UNIFACVEST

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	06
1.1 Justificativa.....	06
1.1.1 Objetivo Geral.....	07
1.1.2 Objetivos Especificos.....	07
1.2 Metodologia.....	07
2 PLANEJAMENTO FINANCEIRO	08
2.1 Investimento Inicial.....	08
2.1.1 Depreciação.....	10
2.1.2 Projeção de Receitas e Despesas.....	11
2.1.3 Deduções da Receita.....	11
2.1.4 Projeção das Despesas.....	12
2.1.5 Mão de Obra, Dividendos e Compras.....	13
2.2 Projeção dos Resultados – DRE.....	14
2.2.1 Projeção do Fluxo de Caixa.....	15
2.2.2 Indicadores de Desempenho Financeiro.....	16
2.2.3 Ponto de Equilíbrio.....	17
2.2.4 Prazo de Retorno de Investimento – Payback e Valor Presente Líquido (VPL).....	19
2.2.5 Taxa Interna de Retorno (TIR).....	19
2.2.6 Lucratividade.....	20
3 ANÁLISE DE VIABILIDADE – ESTUDO DE CASO	21
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	22
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	23

1 INTRODUÇÃO

Neste trabalho será elaborado um planejamento financeiro para a instalação de uma loja de presentes e artigos decorativos, com ele as pessoas podem mudar a relação com o dinheiro e aprender melhor a planejar, organizar e controlar suas finanças. Entendendo seu orçamento de maneira simples e estruturada, utilizando ferramentas para ter uma visão clara em uma linha de tempo, permitindo um diagnóstico claro mostrando o que estará atrapalhando o orçamento, assim como pontos de melhoria para deixar as finanças saudáveis.

O papel do contador vai muito além do auxílio prestado no pagamento de impostos. Na verdade, a atuação dele está intimamente relacionada à criação de uma visão estratégica focada em resultados. Com isso, esse profissional pode se tornar uma das ferramentas mais valiosas para que a sua gestão financeira tenha o sucesso desejado. O contador, através da sua habilidade de mensuração e o domínio da legislação vigente, é capaz de provisionar com certa precisão a situação financeira de uma empresa para os anos seguintes. Mais uma vez, o contador evita, assim, que tomadas de decisões equivocadas comprometam a situação financeira da empresa.

O capítulo 1 aborda a introdução, justificativa, objetivos e metodologia deste trabalho.

No capítulo 2, foram apresentadas as maneiras de trabalhar e calcular todos os tipos de ganhos e gastos para se abrir uma empresa de presentes e artigos decorativos da forma correta. Demonstrando em tabelas dois anos de desenvolvimento para saber se irá funcionar, se seguido à risca a abertura e desenvolvimento da mesma. Viabilizando se será possível financeiramente abrir esta loja e por tudo em prática, foram estudados os aspectos financeiros da mesma, colocando no papel para que não ficasse nenhuma dúvida sobre sua abertura, apresentando no decorrer deste trabalho.

No capítulo 3, falamos sobre a viabilidade da abertura da empresa, finalizando o que foi demonstrado no capítulo 2.

E no capítulo 4 encerramos o trabalho, concluído e realizando as considerações finais.

1.1 Justificativa

Verificando o dia-a-dia de muitas empresas, foi analisado que as mesmas não tinham mais uma vida saudável, porque não desenvolviam um plano financeiro bem elaborado nas mesmas, este caso apareceu em empresas que estavam começando suas atividades como as que estão há mais tempo no mercado. Por esse motivo, desenvolveu-se um planejamento financeiro a ser seguido para que cessassem esses problemas. O processo de evolução tem modificado constantemente a vida das empresas, independente de tamanho ou nível de organização, trazendo com isso considerável preocupação e responsabilidade aos profissionais da área. As informações devem chegar cada vez com maior precisão e rapidez, necessitando de maior agilidade do empresário, para as empresas competirem e crescerem. O empreendedor precisa ainda cercar-se de informações de diferentes ordens e fazer parte do melhor uso das mesmas, reduzindo incertezas e potencializando o uso dos recursos.

1.1.1 Objetivo Geral

Demonstrar financeiramente se é viável a abertura da empresa de artigos decorativos e presente. Expor a importância do planejamento financeiro para apontar incoerências, se houver, para que não haja certas inseguranças nos procedimentos adotados.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Desenvolver a importância do planejamento financeiro.
- Constatar as receitas e despesas do planejamento.
- Analisar a viabilidade econômica.

1.2 Metodologia

A metodologia deste trabalho se deu através de pesquisa bibliográfica, onde se fez o uso de materiais já elaborados: livros, artigos científicos e revistas nas busca e abstração de conhecimento sobre os desafios encontrados por profissionais de contabilidade na abertura das empresas. Consiste em demonstrar como a pesquisa será organizada, quanto a sua abordagem, métodos e técnicas de levantamento de dados. Sendo elaborada de forma clara para que qualquer pessoa possa compreender o objeto de estudo.

2 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Um planejamento financeiro bem elaborado é essencial para o sucesso de uma empresa, pois possibilita saber antecipadamente os caminhos que devem ser trilhados para maximizar os resultados econômico-financeiros.

De acordo com Zdanowicz (1995, p. 16):

É através do planejamento financeiro e orçamento que se poderá visualizar as medidas que deverão ser executadas, bem como as expectativas a respeito do futuro da empresa. As decisões importantes, quando embasadas no planejamento e no controle financeiro, têm grande possibilidade de serem eficazes e darem certo na empresa.

“O diretor da TagPlus – empresa que oferece sistemas de gestão – Alexandre Lopes, afirma que em toda e qualquer empresa deve haver planejamento financeiro com objetivos, projeções e estratégias bem definidas. Caso contrário, facilmente o controle sobre as despesas será perdido”, (O Globo, 2014).

2.1 Investimento Inicial

Conforme Woiler e Mathias (1996, p.154), “Avaliar o investimento total é uma das tarefas mais importantes associadas ao projeto de viabilidade, porque o total a ser investido é muito relevante em termos de viabilidade”.

De acordo com Clemente (2002, apud Biasoli, p.27), “investimento é um desembolso feito visando gerar um fluxo de benefícios futuros durante um período de tempo denominado horizonte de planejamento”.

O investimento inicial é composto pelos recursos necessários para que a empresa possa dar início a seus negócios, como por exemplo: equipamentos, móveis e utensílios, veículos, despesas pré-operacionais, etc. O investimento inicial será feito da seguinte forma: R\$ 40.000,00 será com recursos próprios dos sócios, sendo 50% de cada sócio, e um financiamento no valor de R\$ 22.000,00, para pessoa jurídica através da Caixa Econômica Federal em 30 meses, com uma taxa de juros de 2,02% mensal.

A tabela a seguir está detalhando em que será aplicado o valor do investimento inicial, identificando detalhadamente o ativo imobilizado que poderá ser adquirido, as benfeitorias que poderão ser feitas na sala a ser alugada e as despesas pré-operacionais para que se possa abrir a loja de artigos decorativos e presente.

Tabela 1 - Investimento Inicial

Descrição	Quant.	Valor	Valor	%Anual	Depreciação	
		Unit.	Total		Anual -	Mensal
		R\$	R\$		R\$	- R\$
BENFEITORIAS			12.000,00		480,00	40,00
Adaptação de estrutura física		12.000,00	12.000,00	4	480,00	40,00
COMPUTADORES/PERIF.			7.789,00		1.557,80	129,82
Computador Completo	2	1.300,00	2.600,00	20	520,00	43,33
Impressora Fiscal	1	2.100,00	2.100,00	20	420,00	84,00
Impressora Multifuncional	1	400,00	400,00	20	80,00	16,00
Notebook	1	1.689,00	1.689,00	20	337,80	28,15
Software Gerencial	1	1.000,00	1.000,00	20	200,00	16,67
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS			3.958,00		395,80	32,98
Ar Condicionado	2	1.100,00	2.200,00	10	220,00	18,33
Leitores de Código de Barras	1	320,00	320,00	10	32,00	2,67
Telefone	2	69,00	138,00	10	13,80	1,15
Televisor 32 Polegadas	1	1.300,00	1.300,00	10	130,00	10,83
MATERIAL DE SEGURANÇA			492,00			
Extintor de Incêndio com Suporte	2	156,00	312,00			
Lâmpadas de Emergência	3	60,00	180,00			
MÓVEIS E UTENSÍLIOS			12.035,98		1.203,60	100,30
Balcão p/Amostras Decorativas	1	500,00	500,00	10	50,00	4,17
Armário para Documentos	1	800,00	800,00	10	80,00	6,67
Balcão Recepção e Caixa	1	850,00	850,00	10	85,00	7,08
Bebedouro/Bujão	1	150,00	150,00	10	15,00	1,25
Cadeiras	3	110,00	330,00	10	33,00	2,75
Conj. Poltronas e Banquetas	1	2.100,00	2.100,00	10	210,00	17,50
Expositores p/Vitrine	2	800,00	1.600,00	10	160,00	13,33
Gôndolas e Suportes	2	2.500,00	5.000,00	10	500,00	41,67
Lixeiras	2	15,99	31,98	10	3,20	0,27
Garrafa Térmica e Jarra Elétrica	3	60,00	180,00	10	18,00	1,50
Vasos Decorativos	2	112,00	224,00	10	22,40	1,87
Mesa de Escritório	1	270,00	270,00	10	27,00	2,25
CAPITAL DE GIRO			22.000,00			
DESPESAS PRE OPERACIONAIS			2.705,00			
Taxas e Licenças p/abertura			600,00			
Honorário do Contador			550,00			
Logomarca			355,00			
Placa Externa			1.200,00			
TOTAL			60.979,98		3.637,20	303,10

Fonte: A autora (2018).

2.1.1 Depreciação

A depreciação pode ser entendida como o custo decorrente do desgaste ou da obsolescência dos ativos imobilizados, como por exemplo, máquinas, veículos, móveis, imóveis e instalações da empresa.

Segundo Casarotto e Kopittke (2010, p. 144),

A depreciação é contabilmente definida como a despesa equivalente à perda de valor de determinado bem, seja por deterioração obsolescência. Não é um desembolso, porém é uma despesa e, como tal, pode ser abatida das receitas, diminuindo o lucro tributável e, conseqüentemente, o Imposto de Renda, este sim um desembolso real, e com efeito sobre o fluxo de caixa.

Tabela 2 - Depreciação

Depreciação	Prazo	Taxas	Valor	2018	2019
Computadores/Periféricos	5	20%	R\$ 7.789,00	R\$ 1.557,80	R\$ 1.557,80
Móveis e Utensílios	10	10%	R\$ 12.035,98	R\$ 1.203,60	R\$ 1.203,60
Máquinas e Equipamentos	10	10%	R\$ 3.958,00	R\$ 395,80	R\$ 395,80
Construção e Benfeitoria	25	4%	R\$ 12.000,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00
Total Depreciação		44%	R\$ 35.782,98	R\$ 3.637,20	R\$ 3.637,20

Fonte: A autora (2018).

Como vemos, a depreciação foi utilizada para se definir quanto será deduzido do lucro líquido para que seja efetuado o pagamento do imposto de renda no valor justo.

Onde se especifica quanto tempo (prazo) cada item tem para ser depreciado e a taxa que é utilizada.

2.1.2 Projeção de Receitas

A previsão das vendas de uma empresa é parte do seu planejamento estratégico e operacional, tendo como base a avaliação do potencial do seu segmento no mercado.

Segundo Dornelas (2011 apud Sancandi, 2012, p. 56),

[...] a projeção de vendas deve ser feita tendo como base a análise de mercado, a capacidade produtiva e a estratégia de marketing da empresa. Dessa forma, a projeção será mais realista e terá maior probabilidade de ocorrer conforme o planejado.

Os dois primeiros anos de projeção de receitas são bastantes animadores, de acordo com os dados obtidos. As projeções iniciam-se no primeiro ano com R\$ 324.000,00 com crescimento seguido entre 5 e 10% anual, encerrando o 2º ano com R\$ 356.400,00.

Tabela 3 - Projeção de Receita 2018

Projeção - 2018	Total
Artigos Para Presentes (REV)	121.500,00
Artigos Decorativos (REV)	202.500,00
Total Receita Bruta	324.000,00
Deduções das Receitas	
Simple Nacional	17.722,80
Total Receitas Líquidas	306.277,20

Fonte: A autora (2018).

Tabela 4 - Projeção de Receita 2019

Projeção - 2019	Total
Artigos Para Presentes (REV)	133.650,00
Artigos Decorativos (REV)	222.750,00
Total Receita Bruta	356.400,00
Deduções das Receitas	
Simple Nacional	19.495,08
Total Receitas Líquidas	336.904,92

Fonte: A autora (2018).

2.1.3 Deduções da Receita

Os impostos e taxas variam em função do tipo de negócio. Hoje existem diversas alíquotas de impostos que incidem sobre as operações que são realizadas pela empresa.

Segundo o portal SEBRAE,

O simples nacional é um regime de opção facultativa compartilhando de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno porte, previsto na Lei Complementar nº123, de 14 de dezembro de 2006. Ela abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios). Podem optar por esse regime toas empresas autorizadas por lei com faturamento até R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

Se enquadrada na Receita Federal como optante pelo Simples Nacional, conforme legislação vigente, o recolhimento de impostos se dará sobre o seu faturamento mensal. O imposto único, chamado de DAS (Documentação de Arrecadação do Simples) deverá ser recolhido até o dia 20 (vinte) de cada mês subsequente ao que foi gerado a apuração.

2.1.4 Projeção das Despesas

A despesa é o valor gasto com bens e serviços relativos à manutenção da atividade da empresa, bem como aos esforços para a obtenção de receitas através da venda dos produtos, como: matérias de escritório, salários, comissões e outros.

De acordo com Bornia (2002, p.41)

Despesa é o valor dos insumos consumidos com o funcionamento da empresa e não identificados com a fabricação. São as atividades fora do âmbito da fabricação. A despesa é geralmente dividida em administrativa, comercial e financeira. Portanto, as despesas são diferenciadas dos custos de fabricação pelo fato de estarem relacionadas com a administração geral das empresas.

As despesas administrativas estão estimadas em R\$ 10.006,68 mensais, sendo R\$ 120.080,20 anual para o primeiro período analisado e as despesas comerciais em R\$ 1.703,51 mensais sendo R\$ 20.442,10 anual, totalizando R\$ 140.522,30. O Pró – labore de cada um dos sócios será de R\$ 2.500,00, sendo R\$ 60.000,00 ao ano.

Tabela 5 - Despesas

Descrição	Mensal	2018	2019
DESPESAS ADM	10.006,68	120.088,20	120.130,20
Honorário Contador	450,00	5.400,00	5.400,00
Serviço de Vigilância	100,00	1.200,00	1.200,00
Pró-Labore	5.000,00	60.000,00	60.000,00
Material de Limpeza	55,00	660,00	660,00
Material de Escritório	81,90	982,80	982,80
Água	82,00	984,00	984,00
Aluguel	3.000,00	36.000,00	36.000,00
Energia Elétrica	350,00	4.200,00	4.200,00
Internet/Telefone	180,00	2.160,00	2.160,00
Mensalidade do Software	121,00	1.452,00	1.452,00
Máquina de Cartão	156,00	1.872,00	1.872,00
Treinamento	179,17	2.150,00	2.200,00
Depreciação	230,12	2.761,40	2.761,40
Taxas Diversas	21,50	258,00	258,00
DESPESAS COMERCIAIS	1.703,51	20.442,10	20.442,10
Marketing	370,84	4.450,08	4.450,08
Depreciação	72,98	875,80	875,80
Salários	1.259,69	15.116,22	15.116,22
TOTAL DESPESAS	11.710,19	140.522,30	140.572,30

Fonte: A autora (2018).

2.1.5 Mão de Obra, Dividendos e Compras.

A mão de obra envolve toda força de trabalho que influencia no desenvolvimento do produto. Sendo que a remuneração dos funcionários não consiste apenas no pagamento do salário, há também outros encargos, como horas extras, férias, décimo terceiro, FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço), e outros benefícios. Definindo como salário base da vendedora o valor de R\$ 1.050,00 mensais e Pró – Labore de cada sócio de R\$ 2.500,00.

Tabela 6 – Mão de Obra e Dividendos

Ano	Cargo	Quant.	Salário Base	Total Sal.	Salário Base	Total Anual
2018	Pro Labore	2	2.500,00	5.000,00	5.000,00	60.000,00
	Vendedora	1	1.050,00	1.050,00	1.259,69	15.116,22
	TOTAL				6.259,69	75.116,22
2019	Pro Labore	2	2.500,00	5.000,00	5.000,00	60.000,00
	Vendedora	1	1.050,00	1.050,00	1.259,69	15.116,22
	TOTAL				6.259,69	75.116,22

Fonte: A autora (2018).

As compras projetadas são os estoques necessários para atender seu público-alvo. O valor médio mensal de compras para a empresa em artigos para presentes para 2018 será de R\$ 4.556,25, e de artigos decorativos de R\$ 7.593,75, ainda para sacolas de papel R\$ 208,33, totalizando no final do mês R\$ 12.358,33 de compras, que fechará R\$ 148.300,00 no ano.

Tabela 7 - Compras

Descrição	Total Mensal	2018	2019
Compras REV.(Presentes)	4.556,25	54.675,00	60.142,50
Compras REV.(Decoração)	7.593,75	91.125,00	100.237,50
Sacolas de Papel	208,33	2.500,00	3.000,00
TOTAL	12.358,33	148.300,00	163.380,00

Fonte: A autora (2018)

2.2 Projeção dos Resultados – DRE

A DRE (Demonstração do Resultado do Exercício) consiste em uma demonstração financeira que apresenta as receitas e despesas da empresa em um determinado período, permitindo saber se neste tempo a empresa irá gerar lucro ou prejuízo.

Zdanowicz (1995, p.107) afirma que a DRE

[...] permitirá visualizar, de forma sintética, todos os instrumentos auxiliares, que comporão o planejamento econômico financeiro, ou seja, os orçamentos de vendas, produção e despesas operacionais, bem como o lucro líquido operacional ou prejuízo operacional projetados. Essas informações serão importantes para que o comitê de planejamento financeiro e orçamento possa analisar e concluir se o retorno sobre o investimento será ou não aceitável, comparando às aplicações dos mercados acionário e financeiro.

O lucro líquido no 1º ano será de R\$ 12.893,64 e R\$ 30.360,15 no 2º ano. Essa análise demonstra um bom resultado durante os dois primeiros anos de existência da empresa, demonstrando sua viabilidade.

Tabela 8 - Projeções

1 RECEITA OPERACIONAL BRUTA	324.000,00	356.400,00
Vendas	324.000,00	356.400,00
2 DEDUÇÕES E ABATIMENTO	-17.722,80	-19.495,08
Impostos S/Vendas	-17.722,80	-19.495,08
3 RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	306.277,20	336.904,92
4 CUSTOS OPERACIONAIS	-148.300,00	-163.380,00
Custo do Produto Vendido	-148.300,00	-163.380,00
5 RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	157.977,20	173.524,92
6 DESPESAS OPERACIONAIS	-140.522,30	-140.572,30
Despesas Administrativas	-120.080,20	-120.130,20
Despesas Comerciais	-20.442,10	-20.442,10
7 LUCRO OPERACIONAL	17.454,90	32.952,62
Despesas Financeiras	-4.561,26	-2.592,48
8 LUCRO LÍQUIDO	12.893,64	30.360,15

Fonte: A autora (2018).

2.2.1 Projeção do Fluxo de Caixa

A projeção do fluxo de caixa representa ingressos e desembolsos financeiros que ocorrerão futuramente na empresa, como vendas à vista e a prazo, recebimentos e pagamentos através de cheque ou cartão, aumentos de capital social, etc.

Zdanowicz (1995, p. 93) acredita que,

A fim de melhor administrar uma empresa, será necessário a existência do orçamento de caixa, para que a administração financeira possa alocar seus recursos de maneira eficiente, pois o mesmo irá informar as estimativas de ingressos e desembolsos de caixa. Assim, a empresa deverá projetar o total de ingressos e desembolsos para obter o controle total do volume monetário, que irá necessitar ou não para o período considerado.

O fluxo de caixa é um tipo de controle financeiro básico que tem por objetivo demonstrar a liquidez da empresa no período previsto, apurando dados para saber se há saldo necessário para quitar as contas desse período. Dessa forma é possível acompanhar melhor o desempenho da empresa e planejar de forma correta suas ações. A empresa encerra o ano com um saldo de caixa de R\$ 9.272,08 e no segundo ano com um saldo de R\$ 24.769,80, com saldo acumulado de R\$ 35.061,90. As vendas iniciam-se em R\$ 324.000,00 no primeiro ano e fecha no 2º em R\$ 356.400,00. Apresenta um bom fluxo de caixa anual, mantendo – se positivos, não havendo a necessidade de recursos de terceiros.

“Através do fluxo de caixa é possível detectar se haverão recursos financeiros necessários para o período determinado, refletindo assim, as situações econômicas financeiras e patrimoniais da empresa dentro desse mesmo período”. (ZDANOWICZ, 1995, p. 93).

Há muitas vantagens ao se fazer uma projeção de fluxo de caixa, sendo:

- Aproveitar as oportunidades de mercado que interessam à empresa naquele momento;
- Estabelecer o equilíbrio entre ingressos e desembolsos financeiros;
- Determinar se é necessário captar empréstimos para suprir as necessidades ou se é possível aplicar os excedentes de caixa, para que os recursos não fiquem ociosos;
- Estabelecer o nível desejado.

As informações do fluxo de caixa, além de serem utilizadas como uma ferramenta de controle é indispensável para auxiliar na tomada de decisões.

Tabela 9 - Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa	Investimento		
	Inicial	2018 (R\$)	2019 (R\$)
SALDO INICIAL DE CAIXA		1.020,02	10.292,10
RECEBIMENTOS	62.000,00	324.000,00	356.400,00
Integralização do Capital	40.000,00		
Financiamentos	22.000,00		
Vendas		324.000,00	356.400,00
PAGAMENTOS	60.979,98	314.727,92	331.630,20
Compras Totais		148.300,00	163.380,00
Pro Labore		60.000,00	60.000,00
Salários e Encargos		15.116,22	15.116,22
Impostos S/Vendas		17.722,80	19.495,08
Investimento Inicial	60.979,98		
Despesas Administrativas		57.318,80	57.368,80
Despesas Comerciais		4.450,08	4.450,08
Amortização do Financiamento		7.258,76	9.227,54
Juros de Financiamento	1.020,02	4.561,26	2.592,48
SALDO FINAL DE CAIXA	1.020,02	9.272,08	24.769,80
SALDO ACUMULADO		10.292,10	35.061,90

Fonte: A autora (2018).

2.2.2 Indicadores de Desempenho Financeiro

Os indicadores de desempenho financeiro são instrumentos de avaliação da economia muito importantes nos processos de planejamento e controle operacional da empresa. O objetivo dos indicadores é possibilitar a análise, interpretação e comparação de uma série de valores apresentados em datas distintas, utilizando as informações obtidas na projeção de valores operacionais e de capital da empresa.

Segundo Zdanowicz (1995, p. 135), “o indicador é, na verdade, um fator calculado ou estimado, que expressa a perda de poder aquisitivo da moeda em circulação no tempo”.

Através da análise dos indicadores financeiros e econômicos é possível acompanhar a situação em que a empresa se encontra em determinado momento. Essas análises auxiliam na empresa. Por meio dos indicadores, é possível obter informações que indicam os resultados. O autor Zdanowicz (1995, p. 139) acrescenta ainda que, “os indicadores de desempenho deverão servir para medir o planejamento financeiro e orçamento, bem como atender os objetivos da empresa”.

2.2.3 Ponto de Equilíbrio

Ponto de equilíbrio equivale a um nível mínimo de vendas que se deve para que a empresa não apresente prejuízo, ou seja, é quando a receita da empresa consegue cobrir os custos e despesas variáveis e fixas.

De acordo com o Portal SEBRAE, o conceito de ponto de equilíbrio pode se entender como:

[...] um indicador de segurança do negócio, pois mostra o quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos. Ele indica em que momento, a partir das projeções de vendas do empreendedor, a empresa estará igualando suas receitas e seus custos. Com isso, é eliminada a possibilidade de prejuízo em operação.

O ponto de equilíbrio pode ser classificado em três tipos:

Ponto de Equilíbrio Contábil. Para Bornia (2002, p.79) “ponto de equilíbrio contábil, são levados em conta todos os custos e despesas contábeis relacionados com o funcionamento da empresa”. Para cobrir seus custos (fixos e variáveis) no primeiro ano, seu faturamento anual deverá ser no mínimo R\$ 259.130,48. Se, comparado com o faturamento líquido do mesmo período, que é de R\$ 306.277,20, verifica-se que a empresa atinge uma diferença positiva de R\$ 47.146,72, estendendo-se progressivamente no restante analisados.

Tabela 10 – Ponto de Equilíbrio Operacional.

2018				
PEO	$\frac{\text{Valor CF + DF}}{\text{iMC}}$	=	$\frac{140.522,30}{0,54}$	= 259.130,48
2019				
PEO	$\frac{\text{Valor CF + DF}}{\text{iMC}}$	=	$\frac{140.572,30}{0,54}$	= 259.558,42

Fonte: A Autora (2018).

Ponto de Equilíbrio Econômico: o volume de vendas consegue cobrir os custos variáveis e fixos e a empresa obtém o lucro estipulado naquele período. Bornia (2002, p.79) defende que “[...] no ponto de equilíbrio econômico, são também incluídos nos custos e despesas fixos considerados todos os custos de oportunidades referentes ao capital próprio, ao possível aluguel das edificações (caso a empresa seja a proprietária) e a outros itens de gênero”. No ponto de equilíbrio econômico, a empresa estimou um lucro esperado em torno de 20% sobre o valor inicial, isto é, R\$ 12.196,00. Tendo como base a TMA (Taxa Mínima de

Atratividade) referente à Taxa Selic de 13,25 % ao ano, verifica-se que a rentabilidade sobre o investimento inicial seria de R\$ 8.079,85, demonstra-se que o investimento é rentável e lucrativo.

Tabela 11 – Ponto de Equilíbrio Econômico

2018			
PEE	$\frac{\text{Valor CF + DF + M.L.}}{\text{iMC}}$	=	$\frac{152.718,30}{0,54} = 281.620,54$
2018			
PEE	$\frac{\text{Valor CF + DF + M.L.}}{\text{iMC}}$	=	$\frac{152.768,30}{0,54} = 282.077,62$

Fonte: A Autora (2018).

Ponto de Equilíbrio Financeiro: é quando o volume de vendas é suficiente apenas para cobrir os custos variáveis e fixos, ou seja, os custos se igualam as despesas e a empresa não está obtendo lucro. O ponto de equilíbrio financeiro é de R\$ 264.982,81 e já para o próximo ano é de R\$ 265.067,56, que é o nível das vendas necessário para cobrir todos os custos e/ou despesas operacionais, a margem de lucro e desembolsos, menos as depreciações. Possui um bom desempenho financeiro e que torna o investimento capaz de se manter financeiramente e ainda obter lucratividade.

Tabela 12 – Ponto de Equilíbrio Financeiro

2018			
PEF	$\frac{\text{CF + DF + Lucro Desejado- Depreciação+ Amort.Financiamento}}{\text{iMC}}$	=	$\frac{156.339,86}{0,54} = 264.982,81$
2019			
PEF	$\frac{\text{CF + DF + Lucro Desejado- Depreciação+ Amort.Financiamento}}{\text{iMC}}$	=	$\frac{156.389,86}{0,54} = 265.067,56$

Fonte: A Autora (2018)

2.2.4 Prazo de Retorno do Investimento – Payback e Valor Presente Líquido (VPL)

O cálculo por payback consiste em determinar o número de períodos necessários para recuperar o capital financeiro que foi investido na empresa. A forma mais fácil de calculá-lo é simplesmente acumulando as entradas e saídas e determinando o período em que houve a transição de um valor positivo para negativo. O payback efetivo leva em consideração o fluxo acumulado de caixa. Já o payback descontado leva em conta o valor do dinheiro no tempo, calcula-se o valor das entradas líquidas na data do investimento. O payback nominal será alcançado aproximadamente no segundo ano, e o descontado também.

O cálculo do valor presente líquido (VPL) é uma técnica que considera o valor do dinheiro no tempo, que é representada pela taxa de desconto aplicada. Devido a isso, todas as entradas e saídas de caixa são tratadas no tempo presente. O VPL indica o lucro que será proporcionado pelo empreendimento. Ao se realizar o cálculo do VPL podem ser obtidos três tipos distintos de resultado em relação à viabilidade de implantação do empreendimento. Se o resultado for maior que zero significa que as entradas de caixa são maiores que as saídas, sendo assim viável a implantação do negócio; se o resultado for igual à zero o valor das entradas de caixa é igual ao valor das saídas. Se o resultado for menor que zero indica que o valor das entradas de caixa é menor do que o valor das saídas de caixa, nesse caso, o investimento não é economicamente atrativo. O valor presente líquido no final do período analisado será de R\$ 72.436,42.

2.2.5 Taxa Interna de Retorno (TIR)

Taxa Interna de Retorno (TIR) é a taxa de rentabilidade periódica equivalente de um investimento. Normalmente a TIR é definida por períodos anuais e corresponde a uma taxa de desconto que iguala o valor atual das entradas líquidas de caixa ao valor atual dos desembolsos relativos ao investimento líquido. A TIR deve ser comparada com a taxa de rentabilidade mínima exigida em face do risco do projeto. Se a TIR for maior ou igual mínima estipulada, a proposta de investimento poderá ser aprovada. Se for inferior, a proposta deve ser rejeitada porque sua implementação afetaria negativamente a rentabilidade global da empresa. A TIR será de 47,36 % ao ano e 3,28 % ao mês o que torna o empreendimento atrativo e rentável em relação a outras taxas de atratividade

2.2.6 Lucratividade

A lucratividade é o resultado positivo, após deduzir do faturamento custos e despesas. Segundo o SEBRAE, “lucratividade é um indicador de eficiência operacional obtido sob a forma de valor percentual e que indica qual é o ganho que a empresa consegue gerar sobre o trabalho que desenvolve”. Apresenta a margem de lucro bruto acima de 50% nos dois anos avaliados, demonstrando uma estabilidade e solidez no resultado imediato de sua atividade. A margem operacional é a relação entre o lucro operacional e a receita líquida, a mesma permanece positiva para os próximos anos, confirmando a boa eficiência operacional. A margem líquida é a relação entre o lucro líquido e a receita líquida, sendo para o primeiro período é de 4,21% e para o segundo ano de 9,01%, representando o ganho real em cada período avaliado.

Como vemos na tabela abaixo, a margem bruta, que é o lucro bruto dividido pela receita líquida, fechou em 52% nos dois primeiros anos da empresa.

A margem operacional que nos traz o lucro operacional dividido pela receita líquida fechou com 6% no primeiro ano e já ficou melhor no segundo com 10%.

E a margem líquida, que é o lucro líquido pela receita líquida, deu um salto bem interessante de um ano para o outro, com uma diferença de 5%.

Tabela 13 - Lucratividade

	Indicadores	2018	2019
MARGEM BRUTA	$\frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Receita Líquida}} = \frac{157.977,20}{306.277,20}$	52%	52%
MARGEM OPERACIONAL	$\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita Líquida}} = \frac{17.454,90}{306.277,20}$	6%	10%
MARGEM LÍQUIDA	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Líquida}} = \frac{12.893,64}{306.277,20}$	4%	9%

Fonte: A Autora (2018).

3 ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICO – ESTUDO DE CASO

Nos dias de hoje a implantação de novos produtos e/ou serviços exigem muitos esforços, pesquisas e análises, pois a concorrência está crescendo cada vez mais acirrada e por isso há um grande risco do negócio ser mal sucedido em seus primeiros anos de atividade.

Na avaliação das projeções financeiras desses anos, pode-se comprovar que a implementação deste empreendimento é viável, cujo retorno financeiro se dará efetivamente em aproximadamente dois anos e seu investimento inicial é de R\$ 60.979,98.

Com a análise da DRE foi possível verificar que a empresa apresenta margem líquida positiva. Nos períodos estudados, a TIR foi de 47,36% a.a. e 3,28% a.m., e o cálculo do VPL estimado em um valor positivo de R\$ 72.436,42. Em comparação com a Taxa mínima de Atratividade de 1,04% a.m; pode-se verificar uma lucratividade bastante atrativa.

Diante dos dados levantados pela análise de viabilidade, verifica-se que o projeto de implantação da empresa de presentes e decorações é viável, e possibilita a lucratividade do negócio.

No entanto, o plano de marketing assim como os objetivos e metas da empresa devem ser periodicamente revisados para identificar as mudanças que ocorrem no mercado e para que a empresa possa se adaptar as mesmas e assim tornar-se um exemplo de empreendimento bem- sucedido.

Foi demonstrado no decorrer do trabalho com as tabelas que existe sim a possibilidade de abrir a empresa, porém é necessário, como já falado, que se deve seguir a risca esse planejamento para alcançar o negócio desejável. Sendo assim, terá prosperidade em todos os anos de funcionamento.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para a implantação de uma loja de artigos para decoração e presentes realizou-se uma pesquisa financeira, buscando dados que possibilitassem a análise de demanda, bem como as vantagens e desvantagens financeiras de sua instalação. Lembrando que todos os dados apresentados são fictícios.

A partir de todos esses dados coletados, estudados e acompanhado por uma pesquisa de demanda do empreendedorismo, foi possível perceber alguns aspectos necessários para que o negócio pudesse ter sucesso.

Por meio das análises da DRE e cálculos de VPL e TIR, comparados com a TMA, foi possível verificar a lucratividade bastante atrativa para o negócio.

Com isso, acredita-se que a empresa não encontre dificuldades significativas para implantar-se e atender a região, sendo que ao longo de suas atividades serão realizadas novas pesquisas sobre os clientes adquiridos, a satisfação dos mesmos, sobre a concorrência e diversos outros aspectos, para que assim a empresa possa estar a par das mudanças do mercado.

Percebemos a necessidade de planejar antes de realizar qualquer atividade e vimos que essa empresa daria lucro, assim como poderíamos ver se não fosse viável. Aprendendo que o planejamento é necessário para todas as etapas do mundo econômico.

Conclui-se que a implantação do empreendimento é viável pelas análises dos resultados financeiros apresentados.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BETHLEM, Agrícola. Estratégia Empresarial: Conceitos, Processos, e Administração Estratégica. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001. 105-407 p.

BIASOLI, Eduardo Pancotto. Viabilidade de implantação de um projeto de reflorestamento de pinus e seu mercado em potencial. Disponível em: < <http://tcc.bu.ufsc.br/Adm295411>>. Acesso em: 12 mai. 2018.

BORNIA, Antonio Cezar. Análise Gerencial de Custos: aplicação em empresas modernas. Porto Alegre: Bookman, 2002. 41-79 p.

CHIAVENATO, Idalberto. Administração de recursos humanos: fundamentos básicos. 4.ed. São Paulo, SP: Atlas, 1999.

CLEMENTE, Ademir (org). Projetos empresariais e públicos. São Paulo: Atlas, 2002.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo - transformando ideias em negócios. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012, 93 p.

FILHO, Nelson Casarotto; KOPITTKE, Bruno Hartmut. Análise de Investimentos: Matemática financeira, engenharia econômica, tomada de decisão, estratégia empresarial. 11.ed. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2010, 411 p.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. Princípios de marketing. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2007. 600 p.

KOTLER, Philip; KELLER, Kelvin L. Administração de Marketing. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2006. 340 p.

OLIVEIRA, Djalma Pinto Rebouças de, Planejamento Estratégico: conceitos metodológicos e práticas. São Paulo: Atlas, 1991.

ROSA; Bruno. O Globo. Economia. Oito dicas de Planejamento Financeiro para micro e pequenas empresas. Disponível em: <<http://oglobo.globo.com/economia/oito-dicas-de-planejamento-financeiro-para-micro-pequenas-empresas-14669965>>. Acesso em: 10 mai. 2018.

SEBRAE. Ficha Técnica, Loja de Presentes. Portal Sebrae. Disponível em: <<http://www2.ms.sebrae.com.br/uploads/UAI/fichastecnicas/presentes.pdf>>. Acesso em: 02 jun. 2018.

WOILER, Samsão; MATHIAS, Washington Franco. Projetos: Planejamento, Elaboração e Análise. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

ZDANOWICZ, José Eduardo. Fluxo de Caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiros. 6. ed. Porto Alegre: Saga DC Luzzatto, 1995. 16-139 p.