

ESTUDO DE VIABILIDADE DE AMPLIAÇÃO NO ASPECTO ECONÔMICO-FINANCEIRO POR MEIO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA A EMPRESA RAÇA DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS VETERINÁRIOS LTDA

Fernanda Patrícia de Souza Leandro¹
Márcio Carvalho de Brito²

RESUMO

A presente análise pretende demonstrar a viabilidade do projeto de ampliação com base em um Plano de Negócios que tem por seu principal objetivo apresentar a Raça Distribuidora de Produtos Veterinários, buscando assim a captação de recursos financeiros por terceiros para realização desse projeto. Explorando o histórico da empresa e apresentando sua atividade econômica: a distribuição dos melhores produtos do mercado de Medicina Veterinária para auxiliar os profissionais dessa área no cuidado e tratamento de seus pacientes, demonstrando a metodologia de trabalho utilizada na organização onde busca a ética e seriedade, e sua viabilidade financeira baseada em uma estabilidade comercial no mercado, analisando os pontos fortes e fracos no processo através de um parecer minucioso que é o Plano de Negócios. A metodologia da pesquisa aplicada para a elaboração da dissertação baseou-se no referencial bibliográfico e documentos obtidos na própria empresa e com a assessoria contábil. O estudo apresenta a empresa e mostra os aspectos que envolvem o mercado e o plano financeiro para a execução do projeto. Ao final observa-se a viabilidade do plano, comprovando a percepção dos empreendedores.

Palavras-Chave: Plano de Negócio. Medicina Veterinária. Análise Financeira.

ABSTRACT

This analysis aims to demonstrate the feasibility of the expansion project based on a business plan that has for its main objective to present the Raça Distributor of Veterinary Products , trying to achieve fundraising by third parties to conduct this project. Exploring the history of the company and presenting its economic activity : the distribution of the best products in the market of Veterinary Medicine to assist professionals in this area in the care and treatment of their patients , demonstrating the methodology used in the organization which seeks ethics and professionalism and its financial viability based on a commercial market stability, analyzing the strengths and weaknesses in the process through a thorough opinion is that the Business Plan. The research methodology applied to the preparation of the dissertation was based on bibliographic references and documents obtained from the company itself and the accounting advice . The study presents the company and shows the aspects that involve the market and financial plan for the project. At the end shows the feasibility of the plan, confirming the perception of entrepreneurs.

Keywords: Business Plan. Veterinary Medicine. Distribution.

¹ Pós-Graduanda em Gestão Estratégica de Negócios. E-mail: fernanda@racadistribuidora.com.br

² Profº Orientador do Curso de Pós-Graduação em Gestão Estratégica de Negócios. Email: marcio@unirn.edu.br

1 INTRODUÇÃO

Estamos acompanhando a evolução na medicina com a descoberta de vários meios para cura e tratamento de doenças, especificamente o desenvolvimento da Medicina Veterinária, uma profissão criada em 1918; desde então esse tipo de mercado vem ganhando destaque. Muitas pessoas acreditam que o médico veterinário cuida apenas dos animais, mas essa atividade tem um amplo leque de competências, que vai desde a prevenção e cura das afecções de diversas espécies animais, à defesa sanitária animal e saúde pública.

O desenvolvimento nessa área é de suma importância também para os humanos, por se tratar de saúde dos nossos animais, controlando também as zoonoses, doenças transmissíveis para o homem. Seguindo as tendências do mercado do mundo *pet* para medicamentos e também higiene e cuidados com a beleza no animal, observamos um vasto cenário para investimento de empreendedores buscando mercados alternativos. Com a globalização percebe-se o aprimoramento dos métodos e recursos tecnológicos para pesquisas de novos medicamentos, servindo para um tratamento de ponta também para cães e gatos, permitindo o consumidor adquirir produtos com qualidade através de laboratórios farmacêuticos de renome no mercado mundial. Esse cenário estimula o mercado competitivo, onde os concorrentes exigem uma administração eficaz e eficiente, perceptível às mais sensíveis variações e influências externas em decorrência desta evolução, onde os clientes são mais esclarecidos e exigentes.

Dados históricos apontam um alto índice de empresas que encerram suas atividades nos seus primeiros anos de atuação no mercado, porque não sobrevivem às dificuldades encontradas no mundo empresarial. A melhor forma para se estabelecer no mercado é buscar um negócio bem organizado e ético; esses são os principais alicerces para esse Plano de Negócio, baseado na Raça Distribuidora de Produtos Veterinários Ltda. – ME, uma empresa prestadora do serviço de distribuição de medicamentos veterinários para o estado do Rio Grande do Norte, visando acrescentar percepções num foco administrativo e contábil para confirmar a viabilidade do projeto e justificar o acesso a recursos financeiros para compra e reforma de sua nova sede, buscando assim o crescimento do negócio já consolidado. Tendo como objetivos verificar a viabilidade do projeto de ampliação do negócio

apresentado, por meio de um Plano de Negócios para uma empresa prestadora do serviço de distribuição de medicamentos e produtos veterinários.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para elaborar um Plano de Negócios é importante explorar alguns temas de uma forma mais detalhada. Os assuntos serão fundamentados em obras de autores especializados em cada área estudada para auxiliar na elaboração deste trabalho acadêmico, aprofundando os conhecimentos e enriquecendo seu conteúdo, expondo vários assuntos e opiniões de diversos autores clássicos e contemporâneos.

2.1 PLANO DE NEGÓCIOS

Para concretizar as ideias empreendedoras de um novo negócio ou desenvolvimento para crescimento é estritamente essencial a realização de um estudo de viabilidade do projeto. Segundo Dolabela (1999a), a abertura da economia brasileira fez com que mais e mais empresas ficassem expostas à competição do mercado internacional, e o Plano de Negócios deixa de ser uma ferramenta de grandes empresas e passa a ser utilizado para outros empreendimentos, já que é um instrumento para se planejar o futuro, diminuir riscos e desenhar os motivos de se ter a empresa ou buscar os recursos para alcançar os objetivos e consolidá-la.

Este planejamento é um instrumento que deve estar atualizado para apresentar a realidade e basear as decisões dos gestores, sendo uma descrição da empresa que auxiliará na aquisição de financiamentos e parcerias.

Para Kotler (1998), o Plano de Negócios é um instrumento de gestão, que permite um planejamento do futuro da empresa, tendo como base a situação atual do mercado em relação aos clientes, concorrência e economia. Com base nesse pensamento, pode-se levar em consideração os possíveis riscos e elaborar soluções para minimizá-los ou evitá-los, além de identificar os pontos fracos e fortes, oportunidades e ameaças em relação aos concorrentes e o mercado atuante. Através do Plano de Negócios é possível definir as estratégias perante o mercado e analisar o desempenho financeiro, avaliando os investimentos e retorno sobre o capital investido.

Dornelas (2001) afirma que as principais contribuições de um Plano de Negócios são o aprendizado e o autoconhecimento proporcionado ao empreendedor, como também ajuda-o a situar-se no seu ambiente de negócios. Na visão do autor, os tipos de plano de negócios estão relacionados ao seu público alvo; esse fator que determina o tamanho e o enfoque que será apresentado. Alguns terão maior interesse em conhecer o plano financeiro, outros o plano de *marketing* (DORNELAS, 2001).

Segundo o autor, os principais públicos alvo de um Plano de Negócios são bancos com a finalidade para financiamentos de imóveis, capital de giro e outros, investidores que são pessoas jurídicas, investimentos como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), sócios: para conquistar e convencer a formar sociedade no empreendimento, parceiros com intenções para a definição de estratégias conjuntas, fornecedores com propósito para negociação de compras de produtos, prazos e formas de pagamentos, a própria empresa internamente, destinando melhorar a comunicação dos superiores com os demais colaboradores, e os clientes com intuito sobre as vendas do produto ou serviço, incidindo na publicidade da organização.

O Plano de Negócios é composto por várias etapas que descrevem todo o processo, relacionando todas as áreas envolvidas, permitindo um melhor entendimento do negócio, de forma escrita e em poucas páginas, para que o leitor entenda qual a estrutura da sua empresa e o negócio proposto (DORNELAS, 2001).

A parte financeira é de grande importância, pois irá determinar a viabilidade do negócio. Sendo para muitos empreendedores a mais difícil do projeto, isto porque ela deve transformar em números tudo o que foi descrito anteriormente. Dornelas (2001, p.162) afirma que:

[...] a parte financeira do projeto acaba sendo feita de maneira simples e fácil, mas, ainda assim, de forma um pouco trabalhosa. É aconselhável que o empreendedor recorra a uma assessoria contábil e financeira para auxiliá-lo nessa tarefa.

Segundo a visão do autor, a parte financeira não deve ser montada de maneira que o projeto se adapte aos dados financeiros e vice-versa, desta forma os objetivos e metas do negócio não serão verdadeiros e o Plano de Negócios torna-se inválido. O planejamento financeiro deve conter em números todas as ações planejadas e as comprovações, através de projeções futuras.

O balanço patrimonial confronta as informações do ativo da empresa com suas fontes de financiamentos, que podem ser passivos ou patrimônio líquido. O ativo corresponde a todos os bens e direitos de uma empresa, já o passivo são as obrigações ou a parcela de financiamento obtido de terceiros. Dentro do passivo inclui-se o patrimônio líquido, que corresponde aos recursos dos proprietários aplicados na empresa.

Para Gonçalves e Baptista (1998, p. 315), “a demonstração do resultado apresenta, de forma resumida, as operações realizadas pela empresa durante o exercício social demonstradas de forma a destacar o resultado líquido do período”.

Os índices financeiros indicam como está a situação financeira da empresa e a capacidade de honrar seus compromissos no prazo.

Como todo sistema de análise, não deve ser o único a ser utilizado no processo decisório, pois se limita apenas a valores atuais e passados. Existem mais quatro índices importantíssimos a serem apresentados em um Plano de Negócios. Segundo Dolabela (1999), sendo essenciais para a tomada de decisão do administrador, possibilitando sua avaliação, correção e viabilidade do seu empreendimento. Sendo estes:

- a) *payback*: é o tempo necessário para se recuperar o investimento;
- b) valor presente líquido (VPL): é uma previsão do valor atual para os futuros fluxos de dinheiro que estarão sendo gerados pela empresa e deduz-se o investimento inicial;
- c) taxa interna de retorno (TIR): é a taxa que iguala o valor presente líquido ao investimento inicial referente ao negócio. Se esta taxa for igual a zero, significa que o investimento no negócio teve o mesmo rendimento se o empreendedor tivesse aplicado esse capital no mercado financeiro;
- d) ponto de equilíbrio: corresponde ao nível de faturamento com as despesas, sendo que ambos deverão se igualar, cobrindo um ao outro. Acima do ponto de equilíbrio a empresa terá lucro e abaixo dele ela terá prejuízo.

Atuando de forma a auxiliar o planejamento, a assessoria contábil tem grande importância no processo de elaboração de um plano financeiro adequado que possa ser utilizado para análise dos dados e informações.

Um Plano de Negócios é uma excelente ferramenta para:

- a) testar a viabilidade de um de negócio;
- b) transmitir credibilidade;
- c) atrair recursos financeiros;
- d) apresentar a empresa para um futuro sócio, investidor ou parcerias;
- e) nortear o desenvolvimento das operações;
- f) desenvolver a equipe de gestão;
- g) aprendizagem e autoconhecimento;
- h) comunicação interna e externa.

Sendo o Plano de Negócios uma solução estratégica para auxiliar a concretização de uma ideia, dando segurança para a aplicação dos recursos em um investimento, permitindo o acompanhamento de todos os aspectos importantes da empresa, tornando-se um modelo daquilo que o empreendedor quer que aconteça.

2.2 HISTÓRICO DA EMPRESA

A empresa Raça Distribuidora atua no setor privado na área de distribuição de medicamentos e produtos veterinários. Sua proposta de diferencial num mercado de plena ascensão é a qualidade de produtos e serviços, buscando sempre a qualificação profissional de seus colaboradores, conseguindo bons resultados e superação das expectativas de seus clientes.

A empresa iniciou suas atividades com foco na prestação de serviços de distribuição de medicamentos veterinários com apenas 2 fornecedores, em pouco tempo suas atividades passaram a ser complementadas com a inserção de mais laboratórios no seu portfólio de produtos, agregando também os produtos para higiene e cuidados com a estética animal. Com fundação no ano de 2007, a empresa sempre teve sua sede em imóveis alugados, que por serem imóveis já prontos não atendem a necessidade da organização, que hoje está utilizando da capacidade total de suas instalações.

A organização desenvolveu-se através de uma visão empreendedora de uma das suas sócias, Fernanda Leandro, que atua nesse ramo há mais de quinze anos; sua formação é em Nutrição, pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte, e

atualmente conclui o MBA em Gestão Estratégica de Negócios pelo Centro Universitário do Rio Grande do Norte – UNI-RN.

2.3 FINALIDADE DO PROJETO

Este projeto tem a finalidade de apresentação da organização para a captação de recursos financeiros para compra e reforma da sua futura sede.

2.4 EMPRESA

Neste capítulo será apresentado em detalhes a empresa que é objeto deste trabalho.

2.4.1 Razão Social

Raça Distribuidora de Produtos Veterinários Ltda. Me

2.4.2 Nome Fantasia

Raça Distribuidora

2.4.3 CNPJ

08.612.829/0001-57

2.4.4 Endereço Completo

Rua Vale de Miranda, n.º 553, Tirol, Natal/RN, CEP: 59022-190

2.4.5 Data de Início das Atividades

02 de abril de 2007.

2.4.6 Capital Social

R\$ 20.000,00

2.4.7 Participação e Composição Societária

Ilustração 1 - Participação e composição societária

SÓCIOS	QUOTAS	%	VALOR
Fernanda Leandro	19.000,00	99%	R\$ 19.000,00
Andréa Leandro	1.000	1%	R\$ 1.000,00

Fonte: A Autora (2014)

3 RESULTADOS ENCONTRADOS

3.1 FINANCIAMENTO PRETENDIDO

Neste sub capítulo será apresentado detalhadamente as informações sobre o financiamento que se pretende adquirir.

3.2 LINHA DE CRÉDITO

O tipo de Financiamento pretendido é o por linha de crédito para aquisição de imóvel do Banco do Nordeste.

3.3 VALOR PRETENDIDO

O valor pretendido é de R\$ 525.000,00 (Quinhentos e Vinte e Cinco Mil Reais), correspondendo a 70% do valor total para compra e reforma do imóvel.

3.4 PRAZO TOTAL

Prazo total para pagamento do financiamento é de 96 meses.

3.5 AMORTIZAÇÃO

96 meses.

3.6 CARÊNCIA

Pede-se uma carência para o início do pagamento do valor financiamento de um ano, pois a construção segundo cronograma desenvolvido pela equipe de engenheiros da Aprove levará de cinco a seis meses para ficar pronta, mais um ou dois meses para a empresa se instalar na nova sede, somando um período de adaptação e ajuste de três a quatro meses, chega-se ao total de um ano para que a empresa começar a colher os resultados.

3.7 LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

O empreendimento está localizado na Rua Campina, Número 61 no bairro de Lagoa Nova em Natal.

3.8 INÍCIO DA IMPLANTAÇÃO

O início da implantação será em Julho de 2014, quando será apresentado o Plano de Negócios no Banco do Nordeste.

3.9 ENTRADA DA OPERAÇÃO

O início da operação será após a liberação dos recursos pretendidos junto ao Banco do Nordeste, buscando todas a documentação para aquisição e as licenças necessárias para a sua realização da obra de reforma do imóvel.

3.10 ORIGEM DE RECURSOS

A empresa disporá de 30% de recursos próprios para operacionalização do empreendimento, necessitando de 70% de capital de terceiros para a execução do projeto.

3.11 GARANTIAS OFERECIDAS

As garantias oferecidas para a captação de recursos serão os bens imóveis que estão registrados no nome da Proprietária, bem como se necessários avalistas relacionados aos empreendedores.

3.12 INVESTIMENTOS

A seguir serão apresentadas as planilhas com o detalhamento das aplicações do valor do investimento pretendido.

3.12.1 Quadro de Usos e Fontes

Ilustração 2 - Quadro de usos e fontes

Beneficiário/ Proponente	CNPJ
Raça Distribuidora de Produtos Veterinários Ltda ME	08.612.829/0001-57
Projeto	Agente Financeiro
Aquisição e Reforma de Imóvel	Banco do Nordeste

(continua)

USOS E FONTES DO PROJETO		EXISTENTE	%	Realizado	A Realizar	PROJETADO	%	TOTAL	%
<i>Em reais</i>									
USOS		637.808,14	100,0%	0,00	750.000,00	750.000,00	100,0%	1.387.808,14	100,0%
Inversões Fixas		34.000,00	5,3%	0,00	750.000,00	750.000,00	100,0%	784.000,00	56,5%
Construções Cíveis		0,00	0,0%	0,00	100.000,00	100.000,00	13,3%	100.000,00	7,2%
Estudos & Projetos		0,00	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Instalações		0,00	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Máquinas e Equipamentos		30.000,00	4,7%	0,00	0,00	0,00	0,0%	30.000,00	2,2%
Móveis e Utensílios		4.000,00	0,6%	0,00	0,00	0,00	0,0%	4.000,00	0,3%
Softwares		0,00	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Imóveis		0,00	0,0%	0,00	650.000,00	650.000,00	86,7%	650.000,00	46,8%
Veículos		0,00	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Outras Inversões Fixas		0,00	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%
(-) Depreciação Acumulada		0,00	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Inversões Financeiras		603.808,14	94,7%	0,00	0,00	0,00	0,0%	603.808,14	43,5%
Capital de Giro		603.808,14	94,7%	0,00	0,00	0,00	0,0%	603.808,14	43,5%
FONTES		637.808,14	100,0%	0,00	750.000,00	750.000,00	100,0%	1.387.808,14	100,0%
Recursos Próprios		637.808,14	100,0%	0,00	225.000,00	225.000,00	30,0%	862.808,14	62,2%
Empreendedor		637.808,14	#####	0,00	225.000,00	225.000,00	30,0%	862.808,14	62,2%
Recursos Terceiros		0,00	0,0%	0,00	525.000,00	525.000,00	70,0%	525.000,00	37,8%
Banco do Nordeste do Brasil		0,00	0,0%	0,00	525.000,00	525.000,00	70,0%	525.000,00	37,8%
Outros		0,00	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%

Fonte: A Autora (2014)

3.12.2 Quadro de Investimento Programado

Ilustração 3 - Quadro de investimento programado

INVESTIMENTO PROJETADO		FINANCIAMENTO		RECURSOS PRÓPRIOS	
<i>Em reais</i>		VALOR			
		Valor	% part.	Valor	% part.
INVERSÕES FIXAS					
Estudos & Projetos	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Instalações	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Construções Cíveis	100.000,00	70.000,00	70,00%	30.000,00	30,00%
Máquinas e Equipamentos	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Móveis e Utensílios	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Softwares	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Imóveis	650.000,00	455.000,00	70,00%	195.000,00	30,00%
Veículos	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Outras Inversões Fixas	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
TOTAL DAS INVERSÕES FIXAS (1)	750.000,00	525.000,00	70,00%	225.000,00	30,00%
INVERSÕES FINANCEIRAS					
Capital de Giro	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
TOTAL DAS INVERSÕES FINANCEIRAS (2)	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%
TOTAL DAS INVERSÕES (1+2)	750.000,00	525.000,00	70,00%	225.000,00	30,00%

Fonte: A Autora (2014)

3.12.3 Quadro de Investimento Financeiro – Necessidade Líquida de Capital de Giro (NLCG)

Ilustração 4 - Quadro de investimento financeiro – NLCG

NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
<i>Em reais</i>											
Receita Bruta	3.297.321	3.956.785	4.550.303	5.005.333	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600
Receita Líquida	2.917.799	2.946.877	3.385.309	3.721.440	3.906.312	3.906.312	3.906.312	3.906.312	3.906.312	3.906.312	3.906.312
Custos das Mercadorias Vendidas	2.096.562	2.058.443	2.367.210	2.603.931	2.734.127	2.734.127	2.734.127	2.734.127	2.734.127	2.734.127	2.734.127
Despesas Operacionais	426.621	449.233	462.444	472.572	478.143	478.143	478.143	478.143	478.143	478.143	478.143
Despesas Financeiras	0	21.304	19.842	16.809	13.776	10.742	7.709	4.676	1.643	0	0
Depreciação & Amortização	3.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400
Impostos	379.522	1.009.908	1.164.994	1.283.894	1.349.288	1.349.288	1.349.288	1.349.288	1.349.288	1.349.288	1.349.288
A) USOS	908.893	754.097	857.541	936.533	979.754	979.256	978.757	978.259	977.760	977.490	977.490
Créditos a Receber											
Prazo médio concedido		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
% médio de vendas a prazo		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Saldo		415.723	468.410	508.430	530.309	529.810	529.312	528.813	528.314	528.044	528.044
Investimento		415.723	52.688	40.079	21.819	-499	-499	-499	-499	-270	0
Estoque de Insumos/Mercadorias											
Nº de dias mínimo de estoque de mercadorias		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Saldo		338.374	389.130	428.043	449.446	449.446	449.446	449.446	449.446	449.446	449.446
Investimento		338.374	50.756	38.913	21.402	0	0	0	0	0	0
Ativo Circulante Operacional	908.893										
B) FONTES	305.084	253.781	291.848	321.033	337.084	337.084	337.084	337.084	337.084	337.084	337.084
Crédito de Fornecedores											
Prazo médio de pagamento a fornecedores		45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
% de compras a prazo		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Saldo		253.781	291.848	321.033	337.084	337.084	337.084	337.084	337.084	337.084	337.084
Investimento		253.781	38.067	29.185	16.052	0	0	0	0	0	0
Passivo Circulante Operacional	305.084										
Capital de Giro Próprio (A - B)	603.808	500.316	565.693	615.500	642.670	642.172	641.673	641.174	640.676	640.406	640.406
Capital de Giro Próprio Adicional	-103.492	65.377	49.808	27.170	-499	-499	-499	-499	-499	-270	0
Necessidade de Capital de Giro Projetada			36.598								

Fonte: A Autora (2014)

3.13 PROJEÇÕES FINANCEIRAS

As projeções financeiras a seguir possuem respectivamente informações pertinentes às receitas, aos custos dos produtos vendidos, da mão-de-obra e seus respectivos encargos sociais, informações sobre os impostos, depreciação, bem como os devidos cálculos dos indicadores de análise de investimento, como valor presente líquido (VPL), taxa interna de retorno (TIR) e *PayBack*.

3.13.1 Quadro de Receitas

Ilustração 5 - Quadro de Receitas

RECEITA BRUTA Em reais	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Produtos Veterinários	3.297.321	3.956.785	4.550.303	5.005.333	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600
TOTAL	3.297.321	3.956.785	4.550.303	5.005.333	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600	5.255.600
Taxa de crescimento real		20,00%	15,00%	10,00%	5,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Receita média mensal	274.777	329.732	379.192	417.111	437.967	437.967	437.967	437.967	437.967	437.967	437.967
----------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Fonte: A Autora (2014)

O quadro informa o faturamento anual da empresa até o Ano 10 do financiamento e o crescimento real prevista para que a empresa tenha rendimentos que sejam compatíveis com o investimento.

No período de cinco anos a empresa estima um crescimento de 50% frente ao mercado de medicamentos veterinários no Estado. O quadro também informa a expectativa de crescimento faturamento com o novo projeto posteriormente.

3.13.2 Quadro de Custos

O crescimento das projeções financeiras para os próximos cinco anos tiveram como base as informações fornecidas pelo mercado. O ramo de medicamentos veterinários cresce a cada ano, estimulado pelo comportamento do mercado e o aumento do interesse de pessoas nos cuidados e prevenções de zoonoses. No entanto, para as projeções financeiras aplicou-se um crescimento acima da média de mercado no primeiro ano projetado de 20%, por tratar-se de abertura de uma nova unidade operacional na região, que precisa se estabilizar após toda a mudança de estrutura. Para os próximos anos adotou-se um cenário um pouco pessimista, devido a crise financeira mundial que ocorre atualmente. Portanto, para os demais anos, projetou-se um crescimentos variáveis de 15% a 5% com decorrer do período.

Os valores utilizados nas planilhas que serão apresentadas a seguir referem ao ano corrente (2013), sendo que os valores constantes na avaliação do tomador referem-se a um período em que a empresa encontrava-se em uma situação de instabilidade e de crescimento operacional. A próxima ilustração será a planilha econômico-financeira

Para chegar-se aos valores da planilha econômico-financeira utilizaram-se os seguintes parâmetros:

- a) Receita dos últimos doze meses dos produtos;
- b) O custo que a empresa teve com seus fornecedores nesse mesmo período;
- c) Alíquota do imposto Simples Nacional que a empresa se enquadra, mudando de alíquota de acordo com o seu faturamento;
- d) Encargos sociais sobre salário que é 8% de FGTS e 8% INSS, somando um total de 16%;
- e) Encargos sociais sobre pró – labore dos sócios é de 11% sobre um salário mínimo para cada um;
- f) Os valores referentes aos serviços de terceiros que são os honorários contábeis e o pró-labore dos sócios e comissão de vendas dos representantes comerciais, mantendo a média do último, adotou-se esse percentual para os próximos anos;
- g) Despesas comerciais e tributárias, bem como as despesas gerais estão discriminadas na planilha de forma analítica, sendo que a variação e o crescimento ocorrerá proporcionalmente a alavancagem operacional da empresa.

Segue o quadro dos dados econômicos financeiro com todos os dados relatados anteriormente com base nos dados anual e real apresentados na coluna atual e os projetados para os próximos dez anos estão nas colunas seguintes do Ano 0 ao Ano 10, conforme a ilustração seguinte:

(continua)

Ilustração 6 - Planilha de apoio para verificação dos dados projetados

[illegible][illegible]

Seguro do Imóvel	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Serviço de Proteção ao Cheque	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Telefone Celular	2.244	2.244	2.244	2.244	2.244	2.244	2.244	2.244	2.244	2.244	2.244
Telefonia Fixo e Internet	1.073	1.073	1.073	1.073	1.073	1.073	1.073	1.073	1.073	1.073	1.073
Viagens e Estadas	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040
Reserva Técnica	15.397	15.804	15.804	15.804	15.804	15.804	15.804	15.804	15.804	15.804	15.804
DESPESAS COMERCIAIS	31.215	30.862	31.099	31.281	31.381	31.381	31.381	31.381	31.381	31.381	31.381
Embalagens	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
Material Gráfico (catálogos, cartazes etc.)	1.788	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Patrocínios	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
Propaganda e Publicidade	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Viagens e Estadas	6.799	6.799	6.799	6.799	6.799	6.799	6.799	6.799	6.799	6.799	6.799
Reserva Técnica	2.708	2.943	3.180	3.362	3.462	3.462	3.462	3.462	3.462	3.462	3.462
DESPESAS FINANCEIRAS	45.697	76.140	82.904	86.177	86.612	83.579	80.546	77.513	74.480	72.837	72.837
Tarifas Bancárias	45.697	54.836	63.062	69.368	72.837	72.837	72.837	72.837	72.837	72.837	72.837
Desconto de Recebíveis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Empréstimos p/ Cobrir Déficits Operacionais	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Empréstimos/Financiamentos em Aberto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Empréstimos/Financiamentos em Estudo	0	21.304	19.842	16.809	13.776	10.742	7.709	4.676	1.643	0	0
DEPRECIÇÃO & AMORTIZAÇÃO	3.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400
Depreciação do Ativo Imobilizado	3.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400
GASTOS TOTAIS	2.906.105	3.572.288	4.047.889	4.410.605	4.608.734	4.605.701	4.602.668	4.599.634	4.596.601	4.594.958	4.594.958
% DA RECEITA BRUTA	88,14%	90,28%	88,96%	88,12%	87,69%	87,63%	87,58%	87,52%	87,46%	87,43%	87,43%

* O item deduções sobre vendas também é considerado um gasto variável.

Fonte: A Autora (2014)

A planilha apresentada serve de apoio para verificação da variação dos dados projetados, onde é possível visualizar o quanto alterou de um ano para outro em medida percentual, os dados do quadro econômico financeiro.

3.13.3 Quadro de Depreciação / Manutenção / Seguros

O termo depreciação é frequentemente utilizado tanto na linguagem popular como na linguagem tecnológica, econômica e contábil. Em sentido vulgar, está quase sempre ligado à ideia de valor, em geral nunca bem definido. Na conotação tecnológica, a palavra é aplicada no sentido da parcela da eficiência funcional dos bens, tais como máquinas, instalações e veículos. Para a economia, a depreciação está intimamente relacionada à ideia de diferença de valores, que podem ser objetivos (valores de mercado) e subjetivos (valores atribuídos pelos próprios proprietários aos seus próprios bens). Para a contabilidade a depreciação é um custo amortizado. A depreciação em um período é a amortização do bem nesse período assim como a amortização global de um bem é a parte do custo amortizado durante a vida útil do bem. A vida útil de um bem é devida a duas causas: causas físicas e causas funcionais.

Causas físicas são o uso, o desgaste natural e a ação da natureza. As causas funcionais são a inadequação e o obsoleto, ou seja, o aparecimento de substitutos

mais aperfeiçoados. Em consequência disto, justifica-se o uso da depreciação, pois, muitas vezes uma máquina ainda em condições de uso é dispensada por não ser mais economicamente viável, e com isso a vida útil física cedeu seu lugar para vida útil econômica, que varia de empresa para empresa e de item para item.

O método de depreciação utilizado no plano de negócios é o linear, frequentemente o mais utilizado, que consiste em aplicar taxas constantes durante o tempo de vida útil estimado para o bem.

Em seguida, apresenta-se o quadro de depreciação projetada para bens atuais existentes na empresa com seus respectivos valores residuais, sendo que os valores atuais apresentados já possuem o ajuste conforme depreciação e valores de mercado.

Ilustração 7 - Quadro de depreciação atual

IMOBILIZADO & INTANGÍVEIS <i>Em reais</i>	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Construções Cíveis	0	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Estudos & Projetos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Instalações	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Máquinas e Equipamentos	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Móveis e Utensílios	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Outras Inversões Fixas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Softwares	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Imóveis	0	650.000	650.000	650.000	650.000	650.000	650.000	650.000	650.000	650.000	650.000
Veículos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	34.000	784.000	784.000	784.000	784.000	784.000	784.000	784.000	784.000	784.000	784.000

DEPRECIÇÃO & <i>Em reais</i>	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Construções Cíveis	0	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Estudos & Projetos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Instalações	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Máquinas e Equipamentos	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Móveis e Utensílios	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Outras Inversões Fixas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Softwares	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Imóveis	0	26.000	26.000	26.000	26.000	26.000	26.000	26.000	26.000	26.000	26.000
Veículos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	3.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400	33.400

Fonte: A Autora (2014)

3.13.4 Planilha de Amortização do Empréstimo

A planilha a seguir apresenta em detalhes a composição do empréstimo. A amortização é o componente da parcela paga que diminui o montante da dívida adquirida através de financiamento pelo Banco do Nordeste. A carência é o prazo para

iniciar o pagamento da amortização. Neste período, geralmente paga-se juros do montante captado.

Seguindo o sistema de amortização utilizando os dados de acordo com o agente financeiro, o valor do juro será de 4,12% ao ano, composto por 0,34% de juros mensais e bônus por adimplência estimado em 15% ao ano, de taxa de juros a longo prazo (TJLP).

A TJLP tem vigência de três meses, sendo expressa em termos anuais. É fixada pelo Conselho Monetário Nacional e divulgada até o último dia do trimestre imediatamente anterior ao de sua vigência, portanto o valor da taxa será mantido até 30 de dezembro de 2013.

O valor de 4,12% ao ano representa aproximadamente 0,34% de taxa equivalente ao mês, ou seja, duas taxas são equivalentes se considerar o mesmo capital aplicado por um mesmo intervalo de tempo a cada uma das taxas, ambas as taxas produzirão um mesmo montante porque são equivalentes.

No período de carência serão pagos somente os juros da dívida, a partir do 13º mês dá se o início do pagamento das prestações, compostas por juros mais amortização, num total de 96 parcelas iguais e sucessivas.

Ilustração 8 - Quadro de Amortização

AMORTIZAÇÃO FINANCIAMENTO			
Ano	% Amort.	Amort. A.	Amort. M.
01	0,00%	0	0
02	14,29%	75.000	6.250
03	14,29%	75.000	6.250
04	14,29%	75.000	6.250
05	14,29%	75.000	6.250
06	14,29%	75.000	6.250
07	14,29%	75.000	6.250
08	14,29%	75.000	6.250
09	0,00%	0	0
10	0,00%	0	0
11	0,00%	0	0
12	0,00%	0	0
TOTAL	100,00%	525.000	-x-

Fonte: A Autora (2014)

3.13.5 Quadro de Capacidade de Pagamento

O quadro de capacidade de pagamentos, projetado para os dez anos de funcionamento, foi realizado com informações dos seguintes quadros: dados econômicos financeiros - projetados. O resultado contido no saldo demonstra que a empresa possui condições de pagar o financiamento, pois cobre os custos operacionais juntamente com o valor do financiamento, como mostra o quadro a seguir.

Ilustração 9 - Quadro de capacidade de pagamentos

CAPACIDADE DE PAGAMENTO <i>Em milhares de reais</i>	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Receita Operacional Bruta	3.297,3	3.956,8	4.550,3	5.005,3	5.255,6	5.255,6	5.255,6	5.255,6	5.255,6	5.255,6	5.255,6
Receita Operacional Bruta	3.297,3	3.956,8	4.550,3	5.005,3	5.255,6	5.255,6	5.255,6	5.255,6	5.255,6	5.255,6	5.255,6
(-) Deduções da Receita Bruta	379,5	1.009,9	1.165,0	1.283,9	1.349,3	1.349,3	1.349,3	1.349,3	1.349,3	1.349,3	1.349,3
Impostos Faturados	379,5	1.009,9	1.165,0	1.283,9	1.349,3	1.349,3	1.349,3	1.349,3	1.349,3	1.349,3	1.349,3
Receita Operacional Líquida	2.917,8	2.946,9	3.385,3	3.721,4	3.906,3	3.906,3	3.906,3	3.906,3	3.906,3	3.906,3	3.906,3
(-) Custos das Mercadorias Vendidas	2.096,6	2.058,4	2.367,2	2.603,9	2.734,1	2.734,1	2.734,1	2.734,1	2.734,1	2.734,1	2.734,1
(-) Depreciação & Amortização	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro Bruto	821,2	888,4	1.018,1	1.117,5	1.172,2	1.172,2	1.172,2	1.172,2	1.172,2	1.172,2	1.172,2
(-) Despesas Operacionais	430,0	482,6	495,8	506,0	511,5	511,5	511,5	511,5	511,5	511,5	511,5
Despesas Administrativas	323,3	331,9	331,9	331,9	331,9	331,9	331,9	331,9	331,9	331,9	331,9
Despesas Comerciais	57,6	62,5	67,5	71,3	73,4	73,4	73,4	73,4	73,4	73,4	73,4
Despesas Financeiras	45,7	54,8	63,1	69,4	72,8	72,8	72,8	72,8	72,8	72,8	72,8
Depreciação & Amortização	3,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4
Lucro Operacional	391,2	405,8	522,3	611,5	660,6	660,6	660,6	660,6	660,6	660,6	660,6
(-) Despesas Financeiras	0,0	21,3	19,8	16,8	13,8	10,7	7,7	4,7	1,6	0,0	0,0
Juros sobre Capital de Terceiros	0,0	21,3	19,8	16,8	13,8	10,7	7,7	4,7	1,6	0,0	0,0
Empréstimos e Financiamentos em Estudo	0,0	21,3	19,8	16,8	13,8	10,7	7,7	4,7	1,6	0,0	0,0
Empréstimos e Financiamentos em Aberto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro antes dos Impostos sobre o Lucro	391,2	384,5	502,4	594,7	646,9	649,9	652,9	656,0	659,0	660,6	660,6
(-) Impostos sobre o Lucro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro Líquido do Exercício	391,2	384,5	502,4	594,7	646,9	649,9	652,9	656,0	659,0	660,6	660,6
(-) Distribuição de Lucros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(+) Depreciação & Amortização	3,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4
Capacidade de Pagamento	394,6	417,9	535,8	628,1	680,3	683,3	686,3	689,4	692,4	694,0	694,0
Amortizações Totais	0,0	0,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	0,0	0,0
Amortização Operações em Estudo	0,0	0,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	0,0	0,0
Amortização Operação em Aberto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
% Amortização s/ Capacidade de Pagamento	0,00%	0,00%	14,00%	11,94%	11,03%	10,98%	10,93%	10,88%	10,83%	0,00%	0,00%

Fonte: A Autora (2014)

No entanto, consideram-se alguns fatores como na depreciação linear que provavelmente não irá ocorrer exatamente como o projetado, pois nesse período haverá reinvestimentos nas máquinas e equipamentos como também a valorização do imóvel que não está sendo contabilizado. Outro fator, é que o lucro operacional anual é maior que o valor das amortizações e juros do mesmo período a ser pago, revelando que a empresa terá caixa para efetuar os pagamentos do empréstimo obtido.

3.13.6 Fluxo de Caixa com Cálculos dos Indicadores vpl, tir, *payback* (médio e descontado) e Índice de Cobertura da Dívida

O Fluxo de Caixa mostra num determinado período, uma sequência de gastos e recebimentos realizados ou a realizar em determinados períodos. Um investimento de capital é caracterizado por um determinado gasto inicial e um fluxo de recebimentos futuros, que originam um fluxo de caixa. Esse fluxo de caixa apresentado a seguir foi realizado com dados o capital próprio juntamente com o valor do financiamento pretendido.

Ilustração 10 - Quadro de Fluxo de Caixa

FLUXO DE CAIXA LIVRE <i>Em milhares de reais</i>	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
EBITDA		439,2	555,7	644,9	694,0	694,0	694,0	694,0	694,0	694,0	694,0
(-) Impostos sobre o Lucro		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Caixa Gerado pelas Operações		439,2	555,7	644,9	694,0	694,0	694,0	694,0	694,0	694,0	694,0
(-) Investimentos		33,4	98,8	83,2	60,6	32,9	32,9	32,9	32,9	33,1	33,4
Capex de Manutenção		33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4	33,4
Capex de Expansão			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Circulantes (capital de giro)		0,0	65,4	49,8	27,2	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,3	0,0
(+) Valor Residual (método da perpetuidade / g = 0%)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.017,6
Fluxo de Caixa Livre Desalavancado		405,8	456,9	561,7	633,5	661,1	661,1	661,1	661,1	660,9	7.678,3
Fluxo de Caixa Livre Desalavancado	-1.037,8	405,8	456,9	561,7	633,5	661,1	661,1	661,1	661,1	660,9	7.678,3
Fluxo de Caixa Livre Desalavancado Acumulado	-1.037,8	-632,0	-175,1	386,6	1.020,1	1.681,2	2.342,4	3.003,5	3.664,6	4.325,5	12.003,8
Taxa de Desconto	9,41%	9,41%	9,41%	9,41%	9,41%	9,41%	9,41%	9,41%	9,41%	9,41%	9,41%
n	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Fator Acumulado de Desconto	1,000000	1,094140	1,197143	1,309842	1,433151	1,568068	1,715686	1,877201	2,053921	2,247277	2,458836
Valor Presente											
Fluxos anuais	-1.037,8	370,9	381,6	428,9	442,0	421,6	385,4	352,2	321,9	294,1	3.122,7
Fluxos anuais acumulados	-1.037,8	-666,9	-285,3	143,6	585,6	1.007,2	1.392,6	1.744,8	2.066,6	2.360,7	5.483,5
Fluxos anuais acumulados (total)	5.483,5										
Valor Presente Líquido (VPL)	5.483,5										
Taxa Interna de Retorno (TIR)								53,19%			
Valor Anual Uniforme Equivalente (VAUE)	870,1										
Taxa Interna de Retorno Modificada (MTIR)								31,04%			
Payback Simples (PBS)	28 meses										
Payback Descontado (PBD)								32 meses			
Índice de Lucratividade (IL)	6,28										
Taxa de Rentabilidade (TR)								528,37%			

Fonte: A Autora (2014)

Observando o quadro, nota-se que no ano 0 o saldo é exatamente o valor que a empresa precisa possuir para obter o financiamento. No ano 2 o saldo negativo do

ano 1 é descontado da receita líquida deste ano e mesmo assim a empresa consegue pagar o financiamento como nos anos seguintes os resultados mostram que a empresa terá capital para saldar o financiamento.

No entanto, a partir do terceiro ano a empresa passa a ter folga no seu caixa para reinvestimentos ou antecipação de algumas parcelas do financiamento.

Com base nos quadros de fluxo de caixa calculam-se os indicadores VPL, TIR e *Payback* (médio e descontado) apresentados no quadro a seguir, que são critérios de avaliação econômica do projeto.

Ilustração 11 - Quadro dos indicadores da avaliação do projeto

INDICADORES FINANCEIROS	RAÇA
Valor Presente Líquido (VPL)	5.483.470,74
Taxa Interna de Retorno (TIR)	53,19%
Valor Anual Uniforme Equivalente (VAUE)	870.068,69
Taxa Interna de Retorno Modificada (MTIR)	31,04%
Payback Simples (PBS)	28 meses
Payback Descontado (PBD)	32 meses
Índice de Lucratividade (IL)	6,28
Taxa de Rentabilidade (TR)	528,37%
Custo de Capital (taxa de desconto)	9,41%

Fonte: A Autora (2014)

O *Payback* do projeto estima um retorno do investimento em 28 meses, já esse indicador do ponto de vista descontado representa o valor de 32 meses, ficando viável este projeto, porque para o mesmo ser viável ele tem que se pagar no prazo do financiamento.

Na taxa interna de retorno ambos cenários apresentaram valores acima de 30% sendo esta, a taxa adotada de custo oportunidade, que reflete o custo do dinheiro para empréstimos bancários, com base na remuneração dos títulos públicos com o índice da inflação anual de dezembro de 2013 era de 5,91% e TJLP (Secretaria da Receita Federal, 2013) e o restante seria uma margem de risco e cautela para a operação financeira.

O valor presente líquido é uma previsão do valor atual para os futuros fluxos de reais gerados por esse investimento e deduz-se o investimento inicial. O resultado deste cálculo foi positivo, representa que o empreendimento é viável, isso porque o

valor presente dos futuros Fluxos de Caixa supera o valor do investimento inicial do ponto de vista do projeto consolidado.

O índice de cobertura de dívida é formado por valores extraídos do balanço patrimonial a análise desses índices envolve métodos de calcular e interpretar dados financeiros para avaliar o desempenho da empresa. Os insumos básicos para a análise de índices são a demonstração de resultado do exercício e o balanço patrimonial da empresa. Analisando as liquidez que é a que se observa a capacidade de uma empresa de atender a suas obrigações em curto prazo na data do vencimento.

A seguir apresenta-se o Balanço Patrimonial elaborado pela empresa que faz a contabilidade da empresa, de onde serão tirados os dados para os índices de liquidez.

Ilustração 12 - Balanço Patrimonial

ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	1.158.146,61	Passivo Circulante	305.084,43
Disponibilidades	249.254,04	Fornecedores	216.980,82
Clientes	587.616,34	Impostos a Pagar	47.124,46
Estoques	321.276,23	Salários a Pagar	30.241,00
Ativo não Circulante	34.000,00	Encargos Sociais e Trabalhistas a Pagar	724,60
Imobilizado	34.000,00	Outras Obrigações de Curto Prazo	10.013,55
Equipamentos de Informática	0,00	Passivo não Circulante	0,00
Máquinas e Equipamentos	30.000,00	Empréstimos e Financiamentos	0,00
Móveis e Utensílios	4.000,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	887.062,18
(-) Depreciação Acumulada	0,00	Capital Social	20.000,00
		Reserva de Lucros	867.062,18
Total do Ativo	1.192.146,61	Total do Passivo	1.192.146,61

Obs.: posição na data 30/12/2013.

Fonte: Azevedo Contabilidade (2014)

O capital Circulante Líquido (CCL) de uma empresa é calculado através da diferença entre o Ativo Circulante e Passivo Circulante. Realizando a citada equação matemática, obtém-se o resultado R\$ 853.062,18. Esse CCL positivo representa uma boa saúde financeira para a empresa, pois no momento, a empresa dispõe de liberdade financeira para a efetivação de seus compromissos de curto prazo. Se dividir o ativo circulante menos estoques e contas a receber pelo passivo circulante obtém-se o valor de R\$1,07 é a medida de liquidez imediata (LI), mostrando a disponibilidade de pagamentos sendo este um bom índice já que é um valor acima de R\$1,00.

Índice de liquidez corrente (ILC) é uma medida de liquidez calculada ao se dividir o ativo circulante da empresa por seu passivo circulante. Relação do que tem disponível no caixa com o que ele tem para pagar a curto prazo. A empresa possui um bom ILC.

Índice de liquidez seca (ILS) é uma medida de liquidez calculada ao se dividir o ativo circulante da empresa menos o estoque, por seu passivo circulante. O Índice de Liquidez Seca é semelhante ao ILC, com a única diferença que os estoques são excluídos dos ativos circulantes da empresa. A suposição básica do ILS é que os estoques geralmente constituem o ativo circulante menos líquido e, portanto, devem se ignorados. Mostra a capacidade de pagamento de cada real que se deve, o valor disponível em curto prazo cobre imediatamente as dívidas da empresa.

4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Após análise da Raça Distribuidora adotando os parâmetros de aspectos mercadológicos em que a empresa encontra-se inserida, bem como os seus aspectos financeiros atuais e de sua lucratividade.

Referente à situação econômico-financeira, esta nos mostra que no cenário consolidado encontra-se com excelentes índices, tanto de rentabilidade do fluxo de caixa como quanto ao retorno do investimento. No entanto, do ponto de vista do projeto a empresa tem um desempenho um pouco inferior devido ao cenário cauteloso adotado pelos empreendedores e de ter como base 30% de capital próprio e 70% de capital de terceiros.

Financeiramente considera-se que a empresa requer um investimento relativamente alto do ponto de vista dos empreendedores, porém necessário para realizar o projeto da maneira planejada e adequada as suas estratégias de mercado.

O Plano de Negócios realizado surgiu a partir da necessidade e desejo dos empreendedores, em ver seu negócio crescer e prosperar no mercado de medicina veterinária no estado do Rio Grande do Norte, o estudo mostrou que existe a viabilidade. Para tanto se pesquisou na literatura os assuntos: mercado, negócios e plano de negócios que são pertinentes ao trabalho e que proporcionaram mais conhecimento e esclarecimento sobre os objetivos geral e específico. Qualquer negócio está sujeito a imprevisibilidades e situações adversas o que exige cautela

para as decisões a serem tomadas, por isso a experiência e conhecimento dos empreendedores são de grande valia, sendo este mais um grande diferencial deste negócio que têm grandes chances de ser um sucesso e trazer benefícios para a região de forma direta e indireta como geração de emprego e renda como também a valorização imobiliária com mais um empreendimento comercial que trará conforto, beleza e desenvolvimento para a região.

Quanto ao objetivo geral de elaboração de um Plano de Negócios, esse foi realizado com êxito e de acordo com os resultados apresentados, nota-se que existe viabilidade, caso o Plano de Negócios consiga o financiamento através de linha de crédito pelo Banco do Nordeste. Os objetivos específicos almejados foram atingidos uma vez que, foi possível realizar referencial teórico com o tema proposto e estudá-lo detalhadamente apresentando todas as suas etapas e também foi realizada a caracterização da empresa durante todo o Plano de Negócios, que até então não possuía sequer o seu histórico descrito e formalizado.

Contudo, é possível visualizar a contribuição que futuramente esse trabalho trará a organização. Principalmente se for viabilizado o financiamento junto ao Banco do Nordeste, esse investimento trará grandes benefícios para a empresa tais como visibilidade perante o mercado, captação de novos clientes, conforto e segurança para os clientes e os colaboradores da empresa e com certeza será um marco para os negócios dos empreendedores.

REFERÊNCIAS

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. 2. Ed. São Paulo: Cultura, 1999a.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. Princípios de marketing. 7. ed. Rio de Janeiro: PHB, 1998.