

**UniRV - UNIVERSIDADE DE RIO VERDE
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA
MARCENARIA NO MUNICÍPIO DE RIO VERDE - GOIÁS**

ALINE FIGUEIREDO DE CASTRO

Orientador: Prof. Me. RICARDO NEVES BORGES

**Trabalho de Conclusão de Curso II
apresentado à Faculdade de Ciências
Contábeis da UniRV – Universidade de Rio
Verde, como parte das exigências para
obtenção do título de Bacharel em Ciências
Contábeis.**

RIO VERDE - GOIÁS

2015

**UniRV - UNIVERSIDADE DE RIO VERDE
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA
MARCENARIA NO MUNICÍPIO DE RIO VERDE - GOIÁS**

ALINE FIGUEIREDO DE CASTRO

Orientador: Prof. Me. RICARDO NEVES BORGES

**Trabalho de Conclusão de Curso II
apresentado à Faculdade de Ciências
Contábeis da UniRV – Universidade de Rio
Verde, como parte das exigências para
obtenção do título de Bacharel em Ciências
Contábeis.**

RIO VERDE - GOIÁS

2015

Castro, Aline Figueiredo de.

Viabilidade econômico-financeira para implantação de uma
marcenaria no município de Rio Verde-Goiás / Aline
Figueiredo de Castro. - Rio Verde.- 2015.

68p.: il

Trabalho de Conclusão de Curso II (Bacharel em Ciências
Contábeis) - UniRV - Universidade de Rio Verde, 2015.

Orientador: Prof. Me. Ricardo Neves Borges

1. Investimento. 2. Viabilidade. 3. Marcenaria.

I. Título.



UniRV – UNIVERSIDADE DE RIO VERDE
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

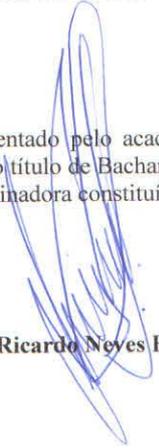
TERMO DE APROVAÇÃO DA MONOGRAFIA OU ARTIGO

**UniRV – UNIVERSIDADE DE RIO VERDE
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

TERMO DE APROVAÇÃO

Viabilidade econômico-financeira para implantação de uma marcenaria no município de Rio Verde-GO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado pelo acadêmico Aline Figueiredo de Castro como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis, aprovado em 10 de junho de 2015 pela banca examinadora constituída por:



Prof. Me. Ricardo Neves Borges



Prof. Ma. Débora Ferguson



Prof. Esp. Bruno Sabino de Sousa

DEDICATÓRIA

Decido este trabalho de conclusão de curso aos meus, pais Ulisses e Adelani, a minha irmã Michelly, ao meu noivo Rene, aos meus avós Carmo e Derovi, a minha madrastra Gisele e aos meus amigos, que direta ou indiretamente, me apoiaram e acreditaram na realização deste sonho.

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer, primeiramente, a Deus, por ter me dado força e sabedoria em todos os momentos difíceis que enfrentei, pois sem ele não conseguiria chegar aonde cheguei.

Aos meus pais, Ulisses e Adelani, e a minha irmã Michelly que me apoiaram nos momentos que mais precisei, e por ter confiado e acreditado na realização deste sonho.

Ao meu noivo, pelo companheirismo e paciência com a correria desses últimos anos, pelos dias que estive ausente, pelos lugares que deixei de acompanhá-lo e até mesmo de irmos porque precisava estudar, e por estar ao meu lado neste momento tão especial da minha vida.

Agradeço ao meu mestre orientador Ricardo Neves Borges pela experiência que me proporcionou, pela confiança transmitida em todo o desenvolvimento do trabalho, e pela grande oportunidade de tê-lo presente no momento muito importante da minha vida.

E, aos meus colegas que sempre estávamos ali para ajudarmos uns aos outros, e por me apoiarem a cada instante desta etapa.

RESUMO

CASTRO, Aline Figueiredo de. **Viabilidade econômico-financeira para implantação de uma marcenaria no município de Rio Verde-Goiás**. 2015. 68p. Trabalho de Conclusão de Curso II (Graduação em Ciências Contábeis) – UniRV – Universidade de Rio Verde, Rio Verde, 2015*.

De acordo com Ribeiro (2010), a análise da viabilidade econômico-financeira de uma organização verifica se o negócio atende aos requisitos econômicos e financeiros de forma inicial para o planejamento, devendo averiguar quais os recursos financeiros necessários para investir e manter a empresa em funcionamento, e se existirá mercado suficiente para o negócio, bem como fluxos de caixa suficientes para a estabilidade do empreendimento. Dessa forma, o objetivo do presente trabalho é avaliar a viabilidade econômico-financeira para implantação de uma marcenaria no município de Rio Verde – GO, para tanto, levantaram-se receitas, despesas e os custos de produção para a atividade. Assim, o presente estudo expôs um plano de negócios, adaptado do SEBRAE - SP (2007) e apresentou indicadores de viabilidade para verificar se o investimento da marcenaria seria viável. Para o estudo, foram utilizados procedimentos de uma pesquisa bibliográfica e coleta de dados primários. Concluiu-se que, considerando a problemática norteadora do presente trabalho, pode-se afirmar que a implantação da Marcenaria é viável à medida que as projeções realizadas pelo presente estudo se consolidarem ao longo do tempo. E que, como garantia ao empreendedor dessa viabilidade, sugere-se que o mesmo busque uma assessoria do Sebrae para que essa pesquisa realizada de fato se torne o plano de negócios dessa marcenaria.

PALAVRAS-CHAVE

Investimento, viabilidade, Marcenaria.

* Banca Examinadora: Prof. Me. Ricardo Neves Borges - UniRV - Universidade de Rio Verde (Orientador); Profª. Ma. Débora Ferguson - UniRV - Universidade de Rio Verde; Prof. Bruno Sabino de Sousa - UniRV - Universidade de Rio Verde.

ABSTRACT

CASTRO, Aline Figueiredo de. **Economic and financial feasibility for the implement of a wood carpentry store in Rio Verde - Goiás**. 2015. 68p. Working End of Course II (Graduation in Accounting) - UniRV - University of Rio Verde, Rio Verde, 2015*.

According to Ribeiro (2010), the analysis of economic and financial viability of an organization checks if the business meets the economic and financial requirements as an early way of planning and it is supposed to find out what financial resources are needed to invest and keep the company running and if there will be enough market for the business as well as enough cash flows for the stability of the company. Thus, the aim of this study is to evaluate the economic feasibility to implement a woodworking company in Rio Verde - GO. For so, revenues, expenses and production costs for such activity were risen. This way, the present study has exposed a business plan, adapted from SEBRAE - SP (2007) and has presented indicators of feasibility to verify if the investment would be feasible. For the study, procedures from a bibliographic research were used and also the collection of primary data. In conclusion, considering the main matter of this paper, it can be said that the implementation of a wood working company is feasible as the projections performed in this study are consolidated over time. And that, as a guarantee to the entrepreneur of such viability, it is suggested that advisory at SEBRAE be sought so that this research carried out becomes the business plan of the woodworking company.

KEYWORDS

Investment, feasibility, Carpentry.

* Review Board: Teacher Me. Ricardo Neves Borges - UniRV - University of Rio Verde (Adviser); Teacher Ma. Débora Ferguson - UniRV - University of Rio Verde; Teacher Bruno Sabino de Sousa - UniRV - University of Rio Verde .

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1	Taxa Interna de Retorno (TIR)	18
QUADRO 2	Valor Presente Líquido (VPL)	21
QUADRO 3	Materiais	27
QUADRO 4	Produtos	28

LISTA DE TABELAS

TABELA 1	Capacidade produtiva anual.....	29
TABELA 2	Investimentos	31
TABELA 3	Faturamento de 5 meses.....	32
TABELA 4	Custo unitário de matéria-prima	34
TABELA 5	Despesas e custos mensais	35
TABELA 6	Custos com mão de obra.....	35
TABELA 7	Impostos.....	36
TABELA 8	Depreciação dos bens.....	37
TABELA 9	Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)	38
TABELA 10	Resultado do VPL.....	40
TABELA 11	Taxas de investimentos	41
TABELA 12	Resultado da TIR	41

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CDI - Certificados de Depósito Interbancário

CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas

COFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

CPC - Comitê de Pronunciamento Contábeis

CPP - Contribuição Previdenciária Patronal

CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

DRE - Estimativa da Demonstração do Resultado do Exercício

FGTS - Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços

IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados

IRPJ - Imposto de Renda Pessoa Jurídica

MDF - *Medium Density Fiberboard*

PIS/Pasep - Programa de Integração Social e do Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

TIR - Taxa Interna de Retorno

TMA - Taxa Mínima de Atratividade

VPL - Valor Presente Líquido

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	12
1.1 Contextualização	12
1.2 Problema.....	13
1.3 Objetivos.....	13
1.3.1 Objetivo geral	13
1.3.2 Objetivos específicos.....	13
1.4 Justificativa.....	14
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	15
2.1 Plano de negócio.....	15
2.2 Viabilidade econômico-financeira.....	16
2.3 Fluxo de caixa.....	17
2.4 Taxa Interna de Retorno (TIR)	18
2.5 Taxa Mínima de Atratividade (TMA)	19
2.6 Valor Presente Líquido (VPL).....	20
3 PROCEDER METODOLÓGICO	22
3.1 Quanto aos procedimentos.....	22
3.2 Quanto aos objetivos	22
3.3 Quanto aos métodos de abordagem	23
3.4 Quanto à coleta de dados	23
3.5 Procedimentos da pesquisa.....	24
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	25
4.1 História motivadora do trabalho	25
4.2 Sumário executivo	25
4.3 Análise de mercado	26
4.3.1 Estudo dos clientes	26
4.3.2 Estudo dos concorrentes	26
4.3.3 Estudo dos fornecedores.....	26
4.4 Plano de marketing	28

4.4.1 Principais produtos e serviços	28
4.4.2 Estratégias promocionais	29
4.4.3 Localização do negócio	29
4.5 Plano operacional	29
4.5.1 Capacidade produtiva e de serviço	29
4.5.2 Necessidade de pessoal.....	30
4.6 Plano financeiro.....	30
4.6.1 Estimativa do investimento	30
4.6.2 Prazos de vendas, compras e estoques.....	31
4.6.3 Faturamento	32
4.6.4 Custo unitário de matéria-prima	32
4.6.5 Estimativa das despesas e custos mensais	35
4.6.6 Estimativa dos custos com mão de obra.....	35
4.6.7 Estimativa dos impostos e das depreciações	36
4.6.8 Estimativa da Demonstração do Resultado do Exercício – DRE.....	38
4.6.9 Estimativa do faturamento anual	39
4.6.10 Indicadores de viabilidade.....	40
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	42
REFERÊNCIAS	44
APÊNDICES.....	48

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

Conforme o SEBRAE-GO (2012), o número de marcenarias aumentou nos últimos anos, em decorrência do crescimento urbano e pelo fato da maioria da população estar preferindo os móveis de acordo com as medidas de suas residências a comprar diretamente nas lojas. Com o grande desenvolvimento e ampliação da região de Rio Verde (GO), a população vem crescendo de forma rápida, trazendo assim uma maior competitividade no ramo da produção de móveis.

De acordo com Nogas, Souza e Silva (2011), para que ocorra um investimento, as decisões devem ser tomadas depois de analisar as dimensões dos riscos que podem surgir, e averiguar qual o retorno que esse investimento trará no decorrer do tempo. Para que consiga aproximar da possível afirmação, o investidor deverá utilizar as melhores ferramentas e técnicas possíveis para conseguir uma probabilidade bastante eficaz do risco e do retorno que poderão surgir.

Para que uma empresa seja competitiva no mercado, o empreendedor juntamente com o contador e administrador, deve elaborar um plano de negócio para verificar como será o funcionamento daquela empresa no curto e longo prazo. Deve-se, também, elaborar e utilizar um controle de fluxo de caixa, analisar as técnicas e cálculos da Taxa Interna de Retorno, Taxa Mínima de Atratividade e o Valor Presente Líquido para verificar se é viável a implantação da empresa.

Segundo Raach (2010), a competitividade das empresas traz para a população vários modelos e tipos de processo para a elaboração dos móveis, pois, ultimamente, as entidades não se desenvolvem no mercado por motivo de aprimoramento, gestão de produção, de qualificação e de planejamento. Já, aqueles que souberem se estruturar melhor, terão um melhor empenho no crescimento operacional e financeiro da empresa.

Conforme o SEBRAE-SP (2005), em 2003, foi realizada uma pesquisa sobre marcenarias, na qual se verificou que: 31% das empresas não foram bem sucedidas em seu primeiro ano de funcionamento; 60% das mesmas não passam de cinco anos de

funcionalidade, por motivo de deficiência nos planejamentos e na estrutura da empresa. Portanto, é necessário ter conhecimento suficiente do ramo de atividade em que se pretende investir, para que não ocorra um fracasso depois de iniciar suas atividades.

De acordo com o SEBRAE-GO (2012), o ramo de marcenaria é uma das atividades mais antigas do mundo, e que a mesma ao longo do tempo foi se modernizando com novas ferramentas e procedimentos para a transformação da matéria-prima em móveis.

Nesse contexto, o presente estudo versará sobre a implantação de uma marcenaria no município de Rio Verde (GO), estudando a viabilidade econômico-financeira dessa atividade.

1.2 Problema

É viável econômica e financeiramente a implantação de uma marcenaria no município de Rio Verde - GO?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo geral

Avaliar a viabilidade econômico-financeira da implantação de uma marcenaria no município de Rio Verde, Goiás.

1.3.2 Objetivos específicos

Para alcançar o objetivo geral, foram elaborados os seguintes objetivos específicos:

- Teorizar sobre plano de negócios, viabilidade econômico-financeira, Taxa Interna de Retorno, Taxa Mínima de Atratividade e Valor Presente Líquido;
- Levantar quais os investimentos são necessários para a implantação da empresa;
- Levantar os custos da produção e estimativas das despesas e receitas operacionais;
- Analisar se a implantação é viável financeiramente.

1.4 Justificativa

Esse trabalho decorre da necessidade particular e intencional de verificar se uma marcenaria é viável financeira e economicamente no município de Rio Verde, Goiás.

Tal necessidade surge em estudar um plano de negócio para uma marcenaria que atua na informalidade na cidade de Rio Verde, Goiás. Essa empresa desenvolve suas atividades basicamente com os serviços do próprio marceneiro que é o proprietário.

Esse estudo sobre viabilidade analisado através do plano de negócio, servirá como proposta para o empreendedor da marcenaria, para que o mesmo possa usufruir dos dados obtidos sobre a implantação e, com esses dados, o mesmo possa tomar decisões acerca de seu empreendimento.

O presente estudo, também proporciona aos acadêmicos em geral sobre estudo do plano de negócios para uma atividade, podendo servir de parâmetro para as demais pesquisas sobre o ramo de atividade de marcenarias ou outras.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Plano de negócio

De acordo com Rosa (2004), para investir ou abrir um negócio é necessário um planejamento, onde irá analisar, passo a passo como será o desenvolvimento e o desempenho da empresa no decorrer do seu funcionamento. Para que isso aconteça, o empreendedor deverá montar o seu plano de negócio, para verificar os principais pontos que necessitará para que seja rentável o investimento e a implantação do negócio, de forma que não ocorra prejuízo e nem perda do capital investido naquele ramo de atividade.

Para Rosa (2004, p. 10):

Um plano de negócio é um documento que descreve (por escrito) quais os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

Segundo Rosa (2004), para um grande desempenho no plano de negócio, é importante analisar o ramo de atividade a ser executado, quais os produtos e serviços a serem oferecidos, quais são os seus principais clientes e fornecedores, se a demanda de mercado é favorável, abordar quais os pontos ruins e bons na implantação do negócio, verificar se o local do negócio é bem localizado, entre vários detalhes a serem apontados.

De acordo com Molina e Mara (2013, p. 1), “todo empresário, antes de dar início às suas atividades deve ter o seu plano de negócio bem definido”.

Segundo Molina e Mara (2013), assim que formatar as ideias sobre como será a implantação do negócio, terá como analisar melhor de forma a se diferenciar dos seus concorrentes para melhor atendimento e qualidade do serviço a oferecer aos seus clientes. E, se preparar se caso ocorra um crescimento muito rápido na operacionalidade da empresa, e sempre deixar um capital reservado para o início das atividades, pois no começo o retorno é mais demorado, por motivo de confiança e adaptação da clientela. Portanto, um plano de negócio bem elaborado e praticado, o dinheiro ser bem administrado, a empresa poderá obter

um crescimento muito rápido, mas caso ao contrário poderá ir à falência de um dia para o outro.

Para Mckenzie (2008, p. 2), “o Plano de Negócio é composto por várias seções que se relacionam e permitem um entendimento global do negócio de forma escrita e em poucas páginas”.

2.2 Viabilidade econômico-financeira

Segundo Rozenfeld (2009), a viabilidade econômico-financeira é a análise viável de uma ampliação ou abertura de um negócio. Contexto em que serão analisados os pontos principais para que o negócio flua no decorrer do seu funcionamento. Portanto, esta análise da viabilidade econômico-financeira será executada no momento do planejamento do projeto e será revisado a cada fase do desenvolvimento, onde será analisado se permanece viável ou não.

Para Rozenfeld (2009, p. 2), “o primeiro passo para a realização da análise econômica é a montagem do fluxo de caixa, isto é, a definição do fluxo de entradas e saídas de dinheiro durante o ciclo de vida planejado para o produto”.

De acordo com Ribeiro (2010), para analisar uma viabilidade econômico-financeira tem primeiramente verificar se o negócio atende aos requisitos econômicos e financeiros de forma inicial para o planejamento, analisando quais os recursos financeiros para investir e manter a empresa em funcionamento, se haverá mercado suficiente para o negócio, o investimento e o serviço a oferecer trará um retorno satisfatório, o fluxo de desembolso com o serviço é rentável, há disponibilidade de financiamentos para o ramo da atividade e quais os riscos que podem ocorrer. Dessa forma, é possível averiguar como será o empenho e o desenvolvimento do negócio no decorrer do seu funcionamento de forma confiável e visando o futuro e, se caso o negócio não foi um bom investimento, mostrará que não é viável a abertura ou ampliação do negócio.

Segundo Raach (2010), os empreendedores que verificam primeiramente a análise da viabilidade financeira, antes da abertura da empresa, terão uma facilidade para constatar qualquer problema financeiro que a empresa poderá enfrentar futuramente e identificar melhor a lucratividade que aquele negócio irá trazer para o mesmo. Pois, é de grande importância um bom planejamento e gerenciamento das entradas e saídas da empresa, e utilizar ferramentas que mostram os custos para a elaboração do produto e a rentabilidade que trará o investimento.

E, para chegar a tais conclusões é necessário utilizar outros índices para melhor análise da viabilidade do negócio, como: Fluxo de Caixa, Taxa Interna de Retorno, Taxa Mínima de Atratividade e Valor Presente Líquido.

2.3 Fluxo de caixa

De acordo com o SEBRAE-DF (2011), o fluxo de caixa é uma ferramenta utilizada para empresas que optam pelo controle eficaz das entradas e saídas do caixa diariamente, e para uma melhor gestão financeira de forma ágil e fácil de controlar, verificando se a empresa está conseguindo pagar as suas obrigações no prazo estabelecido ou se está com mais despesas do que receitas no decorrer daquele determinado período. O fluxo de caixa mostra como está a situação financeira da empresa, de forma clara e rápida. Podendo ser estruturado em sistema ou até mesmo em uma planilha de Excel.

Conforme Machado (2009), o fluxo de caixa pode variar, portanto, é usada diariamente e acumulativa, e se permanecer sempre negativo, obviamente a empresa está tendo mais despesas do que receitas. Esta situação pode ocorrer por várias consequências, como: a empresa pode estar oferecendo mais prazo para os seus clientes, e não está conseguindo negociar melhor com os seus fornecedores; efetuando grandes compras e ocorrendo pouco giro no estoque; as retiradas dos acionistas estão mais elevadas do que o possível naquele momento; os altos juros dos cartões de créditos; crescimento nas duplicatas descontadas e dos cheques pré-datados, entre vários outros fatores. Já, se o saldo permanecer positivo, a empresa está conseguindo manter as suas contas em dia, e está tendo controle do que a empresa está recebendo e o que pode gastar naquele determinado período.

Neves (2010, p. 15):

O fluxo de caixa está ligado às atividades da empresa de forma ampla. Comportando em si todas as entradas e saídas de caixa dos negócios que realiza. Assim, ele se refere às atividades operacionais, financeiras e legais a empresa, tendo impacto não só no capital de giro, mas também na administração de longo prazo.

De acordo com o Blog Conta Azul (2013), o fluxo de caixa permite aos sócios uma previsão da situação financeira da empresa no futuro, em que se fornece uma maior facilidade para tomada de decisão no decorrer do tempo, pois o mesmo trará as despesas e as receitas no curto e longo prazo. Com essas informações, se a empresa estiver necessitando de dinheiro para o giro operacional, terá como providenciar antes mesmo de enfrentar uma crise

financeira, podendo assim, efetuar um empréstimo ou disponibilizar algum bem para venda. Já em situações agradáveis, como dinheiro em caixa e suas obrigações pagas, a empresa poderá investir mais ou fornecer dividendos para os seus sócios.

Essa ferramenta, a princípio simples, é imprescindível para o andamento eficiente das contas da empresa. Para o fluxo de caixa, o empresário ou o administrador deverá obedecer aos procedimentos do controle interno. Um dos principais pontos a serem apresentados em fluxo de caixa é a separação das saídas do caixa por contas, como: fornecedores, despesas e outras saídas. Dentro destas contas, especificarem os seus fins, como: despesas administrativas, com os funcionários, telefone, vendas, financeiras e outros. Assim, feita da mesma forma com as entradas no caixa, como: cheques, depósitos, cartões, duplicatas a receber e outros (ZUINI, 2012).

2.4 Taxa Interna de Retorno (TIR)

De acordo com Cavalcante e Zeppelini (2010), a Taxa Interna de Retorno é o índice mais importante, na qual se mostrará ao investidor se o seu projeto será viável ou não, quando analisado e constatado que a taxa interna de retorno for maior que o custo do investimento, o investidor poderá prosseguir com o seu projeto, pois o projeto é viável, se caso não apresentar uma situação viável, será melhor o investidor não se arriscar.

Sérgio (2009, p. 1):

A Taxa Interna de Retorno (TIR), em inglês IRR (Internal Rate of Return), é a taxa necessária para igualar o valor de um investimento (valor presente) com os seus respectivos retornos futuros ou saldos de caixa. Sendo usada em análise de investimento significa a taxa de retorno de um projeto.

Conforme Cavalcante e Zeppelini (2010), a TIR é um método para analisar o investimento aplicado em um determinado negócio, seja uma empresa de pequeno, médio ou grande porte, e de qualquer ramo de atividade, de forma a maximizar o quanto mais rápido o seu valor investido.

QUADRO 1 – Taxa Interna de Retorno (TIR).

$$I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+K)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+K)^t}$$

Fonte: Assaf Neto (2010).

Onde:

I_0 = montante do investimento no momento zero (início do projeto);

I_t = montantes previstos de investimento em cada momento subsequente;

K = taxa de rentabilidade equivalente periódica (TIR);

FC = fluxos previstos de entradas de caixa em cada período de vida do projeto (benefícios de caixa).

Para Assaf Neto (2010, p. 55), “a taxa interna de retorno é considerada a mesma que a taxa de desconto, quando aplicada a uma série de fluxos de caixa, que gera um resultado igual ao valor presente da operação”.

Gitman (2010, p. 371):

Uma técnica sofisticada de orçamento de capital; é a taxa de desconto que iguala o VPL de uma oportunidade de investimento a zero (isso porque o valor presente das entradas de caixa iguala-se ao investimento inicial). É a taxa de retorno anual composta que a empresa obterá, se aplicar recursos em um projeto e receber as entradas de caixa previstas.

O autor defende que o conhecimento da TIR fará com que o marceneiro entenda sobre as questões técnicas que o ajudarão a identificar as possíveis formas de retorno financeiro ou não sobre aquilo que foi investido. Com isso, conhecer essa técnica sofisticada de orçamento de capital só corroborará com prática do empreendedor.

2.5 Taxa Mínima de Atratividade (TMA)

Para Casarotto Filho e Kopittke (2010), em qualquer planejamento de investimento, o empreendedor sempre espera por um retorno rentável, onde acredita conseguir em um prazo curto a maximização do valor investido. Portanto, para que seja satisfatório para o investidor, será importante analisar o custo de oportunidade, e o risco do negócio, entretanto o ganho esperado tem que ser alto, pois quanto maior o risco, maior o retorno.

Para Casarotto Filho e Kopittke (2010, p. 42):

A TMA é a taxa a partir da qual o investidor considera que está obtendo ganhos financeiros. É uma taxa associada a um baixo risco e alta liquidez, ou seja, qualquer sobra de caixa pode ser aplicada, na pior das hipóteses, na TMA. Uma das formas de se analisar um investimento é confrontar a TIR com a TMA do investidor.

A afirmação do autor reforça que há a necessidade do empreendedor ao menos ter noção do percentual mínimo de retorno de seus investimentos. De acordo com Gitman (2010),

a Taxa Mínima de Atratividade é a taxa mínima que o investidor dispõe a ganhar com o dinheiro investido no determinado negócio, portanto, se a TMA for menos do que o esperado, o investidor não achará vantajosa a implantação do seu negócio, com o valor em dinheiro que terá que investir.

Segundo Casarotto Filho e Kopittke (2010), no momento de analisar um planejamento de investimento, poderá verificar a perda do empreendedor em deixar de investir em outro negócio. Portanto, o investimento escolhido deverá ser lucrativo, em que no mínimo se deve obter a taxa de juros equivalente à rentabilidade das aplicações correntes e de pouco risco, configurando assim a Taxa Mínima de Atratividade.

Conforme Casarotto Filho e Kopittke (2010, p. 97), “para pessoas físicas, no caso do Brasil, é comum a Taxa Mínima de Atratividade ser igual à rentabilidade da caderneta de poupança ou de aplicações de renda fixa em bancos de primeira linha: baixíssimo risco e alta liquidez”.

Para Santos (2009, p. 5), “a TMA é única para cada investidor e não existe fórmula matemática para calculá-la, pois ela pode variar com o tempo”.

2.6 Valor Presente Líquido (VPL)

Para Rozenfeld (2009), o Valor Presente Líquido é um método mais utilizado para estudo de viabilidade de um projeto, comparando os investimentos iniciais com o retorno futuro. Verifica-se se é mais vantajoso aplicar o capital em uma ampliação ou na abertura de um novo negócio, ou se é mais rentável aplicar em uma poupança, de forma que os riscos são menores. Portanto, o valor presente líquido é analisado junto com a Taxa Interna de Retorno, onde será calculada a taxa de juros, para verificar se é viável a aplicação do dinheiro em poupança do que utilizá-lo para um novo negócio.

Método para análise de investimentos que determina o valor presente de pagamentos futuros. Este método consiste em uma fórmula matemático-financeira em que o valor dos investimentos e do fluxo de caixa atual e futuro são convertidos para um valor equivalente na data atual por meio de uma taxa de conversão. Esta conversão é devido ao fato do poder aquisitivo do dinheiro sofrer alterações com o passar do tempo. A taxa de conversão utilizada neste método é a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) (ROZENFELD, 2009, p. 5).

De acordo com o autor, Valor Presente Líquido é o método utilizado para analisar o valor do dinheiro no presente com pagamentos futuros, observando a importância deste método por motivo da desvalorização do dinheiro com o passar do tempo.

Para obter tais resultados, utiliza-se a seguinte fórmula:

QUADRO 2 – Valor Presente Líquido (VPL).

$$VPL = \sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+i)^t}$$

Fonte: Rozenfeld (2009).

Onde:

t = período (anos ou meses);

n = tempo total projeto (anos ou meses);

i = taxa mínima de atratividade (TMA);

FC = fluxo caixa por período.

De acordo com Rozenfeld (2009), se o VPL for maior que zero é um investimento rentável, pois a taxa efetiva de retorno é maior do que a fixada. Quando for menor que zero não é rentável o investimento, pois a taxa efetiva de retorno é menor que a fixada. E, igual a zero, será um investimento que não trará lucros no decorrer do período, sendo assim, também não vantajoso.

3 PROCEDER METODOLÓGICO

Segundo Marconi e Lakatos (2007), a pesquisa pode ser realizada da maneira formal, com método de pensamento reflexivo científico, o que leva a conhecer caminhos para a realidade. Portanto, é muito mais que procurar verdades, consiste em buscar respostas por meio de métodos científicos.

Para Marconi e Lakatos (2007), a metodologia é a que demonstra em pouco tempo, vários itens, utilizando alguns componentes, como: métodos de abordagem, métodos de procedimento, técnicas, delimitação do universo (descrição da população), tipo de amostragem e tratamento estatístico.

De acordo com Rodrigues (2007, p. 2), “metodologia científica é um conjunto de abordagens, técnicas e processos utilizados pela ciência para formular e resolver problemas de aquisição objetiva do conhecimento, de uma maneira sistemática”.

3.1 Quanto aos procedimentos

De acordo com Rodrigues (2007), há três modalidades de procedimentos em uma pesquisa científica, pesquisa de campo é a observação dos fatos conforme ocorrem e estudam as relações estabelecidas, pesquisa experimental são pesquisas que exploram experimentos para apresentar o fato ou fenômeno, e a pesquisa bibliográfica é quando obtém conhecimento amplo de algum assunto.

Conforme Marconi e Lakatos (2007), a pesquisa bibliográfica trata de trabalho já publicado, a sua finalidade é colocar o pesquisador em conclusões mais concretas sobre aquele determinado assunto. A modalidade utilizada na pesquisa foi a bibliográfica, pois explica o conteúdo abordado através de trabalhos já elaborados e pesquisados.

3.2 Quanto aos objetivos

De acordo com Rodrigues (2007), quanto aos objetivos da pesquisa, pode ser utilizada a pesquisa exploratória, que proporciona maior familiaridade com o problema,

pesquisa descritiva é abordada quando os fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados, e a pesquisa explicativa é quando se identificam fatores para a ocorrência dos fenômenos.

O estudo apresentado classifica-se como uma pesquisa descritiva, pois visa descrever características de determinado fenômeno.

3.3 Quanto aos métodos de abordagem

De acordo com Marconi e Lakatos (2007), são englobados como abordagens os seguintes métodos: método indutivo que abrange profundamente as particularidades até as leis e teorias, método dedutivo através das teorias e leis poderá levar aos particulares, método hipotético-dedutivo é quando proporciona conhecimentos para formular hipóteses, e o método dialético quando o fenômeno ocorre através da ação recíproca.

O presente estudo é baseado no método dedutivo que é aquele que sai de premissas gerais para um caso específico.

3.4 Quanto à coleta de dados

Uma pesquisa pode ser elaborada por meio de métodos de coleta de dados, como: fontes primárias, secundárias e de observação. Para Oliveira Neto (2008), nas fontes primárias são utilizados livros e/ou fenômenos reais, os quais utilizando os métodos e técnicas adequadas se transformam em pesquisa documentada comprobatória. Portanto, os livros devem ser os originais, e os fenômenos reais, devem ser dados estatísticos, entrevistas, anotações, fotografias, documentos, entre outros. Já as fontes secundárias são livros, pesquisas e dados de empresas que irão aprimorar o estudo.

Segundo Mendonça, Rocha e Nunes (2008), a técnica de observação é um contato mais próximo da realidade, para melhores conclusões dos dados analisados na pesquisa.

O estudo apresentado foi abordado por fonte primária, pois foram utilizados dados apresentados pela empresa para posterior análise de conteúdo. E, a técnica de observação, onde se concluiu uma análise de mercado.

3.5 Procedimentos da pesquisa

A pesquisa abordada mostra os conceitos das principais técnicas utilizadas para analisar a viabilidade da implantação de uma marcenaria no município de Rio Verde-Goiás, para que se obtenha o resultado da pesquisa, serão realizados: Plano de Negócios com estudo de clientes, concorrentes e fornecedores, Plano de Marketing, Plano Operacional, Plano Financeiro, Levantamento de Custos e Despesas Fixas e variáveis, e os cálculos dos indicadores de viabilidade (TIR, VPL e TMA) de acordo com o modelo adaptado pelo SEBRAE – SP (2007) constante no Apêndice A.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 História motivadora do trabalho

A marcenaria Móveis Castro, situada no município de Rio Verde - GO está instalada na informalidade (sem empresa constituída) há 14 anos, no entanto, o proprietário paga como contribuinte autônomo 20% do salário mínimo à Previdência Social. Essa marcenaria produz móveis, essa produção/montagem é feita de forma individual, exceto no corte da matéria-prima que tem a ajuda de um auxiliar.

Com as exigências legais vigentes no país, a marcenaria tem o interesse de formalizar-se, para expandir seus negócios. Com essa formalização, também, será possível o registro de funcionários, recolhimento dos impostos pertinentes à atividade, contratação de profissionais se necessário, com o intuito de fornecer aos seus clientes um produto com rapidez e qualidade. Assim, o interesse de efetuar uma análise econômico-financeira para verificar se é viável o seu investimento.

4.2 Sumário executivo

O plano de negócio adaptado pelo SEBRAE-SP (2007), realizado no presente trabalho foram: Estudo dos clientes interessados no serviço oferecido pela marcenaria; Estudo dos seus principais concorrentes localizados na cidade de Rio Verde - GO; Análise de mercado, onde mostra os seus grandes e pequenos fornecedores; Plano de marketing, apresentando os produtos a serem oferecidos, e como será a divulgação e localização da empresa; Estudo dos custos para a elaboração dos produtos; Análise do que será necessário para implantação da empresa; e Abordagem dos índices de viabilidade econômico-financeira, para melhor esclarecimento da rentabilidade do negócio.

A missão da empresa segundo os dados apresentados pela a marcenaria é “oferecer um produto de alta qualidade e novidade, de forma a satisfazer as necessidades dos clientes, com ética, profissionalismo e competência”.

A empresa tem como setor de atividades, um galpão com os maquinários e ferramentas para a execução da produção, uma mesa com telefone próximo à porta de entrada e um banheiro.

4.3 Análise de mercado

4.3.1 Estudo dos clientes

Os principais clientes nos últimos anos foram no Condomínio Residencial Lausanne, Condomínio Residencial Vila Miafiori, Condomínio Residencial Villaggio Terracotta, e Edifício Carolina, localizados na Vila Carolina, no Solar do Agreste, Parque dos Buritis e Setor Solar Campestre.

Apesar de não receber os seus clientes na marcenaria, o local é apto para executar a produção, não ocorrendo nenhum risco à população, portanto, o local adequado para o tipo de serviço seria no Setor Industrial ou no Dimpe.

4.3.2 Estudo dos concorrentes

Os principais concorrentes são as Indústrias Moveleiras de Móveis Planejados, como a Marfim Móveis, Marcenaria Boa Esperança, Marcenaria Barbosa e a Rádica Móveis, localizados no Dimpe, Jardim Presidente e Jardim Neves.

A diferença entre os concorrentes e a empresa Móveis Castro é a confecção dos móveis, pois os concorrentes colocam os seus funcionários para confeccionar os mesmos, enquanto na marcenaria Móveis Castro o próprio proprietário que os confeccionam. Portanto, os seus concorrentes por ter mais mão de obra na preparação dos móveis, tem uma quantidade maior de produção.

4.3.3 Estudo dos fornecedores

Os fornecedores são a Madefer e Tele Tintas localizadas em Rio Verde - GO, a Madeiranit localizada em Uberlândia – MG, a Casa do Marceneiro e a Loja das Ferragens localizada em Goiânia – GO, que fornecem algumas variações de condições para pagamentos, como: acumulativo (em carteira), cheque pré-datado, boleto bancário e à vista.

No quadro 3, visualizam-se os materiais utilizados para a preparação dos móveis:

QUADRO 3 - Materiais.

Materiais
Placa MDF 6 mm branco
Placa MDF 15 mm branco
Placa MDF 18 mm tecido nude
Placa MDF 15 mm tecido nude
Placa MDF 15 mm Casimir
Placa MDF 18 mm Casimir
Laminado de madeira freijó
Sistema de correr duplo elite da Ferrari
Sistema de correr triplo elite da Ferrari
Trilho de 6 metros para o sistema de correr
Guia de 6 metros para o sistema de correr
Corrediça oculta da Cermag
Parafusos
Fita de borda (50 metros por rolo)
Madeira (m ³)
Tampa furo
Bucha para parafusos
Puxador (perfil de alumínio) 3 metros cada
Dobradiça
Pistão superior de amortecedor para porta de correr
Pistão inferior de amortecedor para porta de correr
Galão de cascola (cola de contato)
Galão de verniz à base d' água Sayerlack

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Os materiais utilizados são de acordo com os modelos dos móveis exigidos pelos clientes, e por diversificar as novidades no dia a dia, os materiais não são fáceis de serem encontrados, sendo alguns adquiridos fora do Estado, ocorrendo conseqüentemente retardamento na produção.

Na cidade de Rio Verde - GO, não há o fornecimento de materiais suficientes para a industrialização dos móveis, o que na maioria das vezes, são adquiridos da cidade de Goiânia - GO e, em algumas vezes, fora do Estado quando são materiais recém-lançados no mercado.

Desse modo, os materiais adquiridos em Goiânia ou fora do Estado, não existem necessariamente um lote mínimo de compras, facilitando a aquisição, permitindo assim que a marcenaria não tenha a necessidade de armazenamento desses materiais, pois compra os materiais conforme a necessidade na preparação dos produtos e de acordo com o orçamento apresentado ao cliente.

4.4 Plano de marketing

4.4.1 Principais produtos e serviços

A empresa compra as matérias-primas para preparação dos móveis e depois os vendem, porém os mesmos não terão modelos específicos, ou seja, são diferenciados de um cliente para o outro. No quadro 4 abordam-se quais os produtos que serão oferecidos aos seus clientes:

QUADRO 4 – Produtos.

Produtos
Closet
Guarda-roupa
Armários para cozinha
Armários para banheiro
Armários ou painéis para sala
Armário para área gourmet
Armário para área de serviço
Armário para lavanderia
Armário para despensa
Porta de entrada

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Os produtos fornecidos são as mesmas descrições, porém os tamanhos, modelos e quantidades são os de acordo com os projetos escolhidos pelo cliente e que são feitos conforme os cômodos de cada residência.

Segundo a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que será a legislação específica para o ramo de atividade, que estabelece normas gerais para as microempresas e empresas de pequeno porte, sendo assim, a marcenaria enquadra-se no Simples Nacional, onde utilizará na sua apuração o Anexo II – Tabela Empresas de Indústrias, incidindo os seguintes impostos: Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social e do Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/Pasep), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP), Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços (ICMS) e o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Porém, o pagamento em uma única guia de arrecadação mensal com o prazo de recolhimento até o dia 20 do mês subsequente. A Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) será como

atividade econômica principal o 3101-2/00 que é fabricação de móveis com predominância de madeira, e o código e descrição das atividades econômicas secundárias é 4754-7/01 comércio varejista de móveis.

4.4.2 Estratégias promocionais

Dentro do plano de negócio, sugerem-se algumas formas de estratégias promocionais para informações e divulgações da marcenaria, como anúncios em revistas, pela internet, nas rádios, outdoor e telemarketing.

4.4.3 Localização do negócio

A localização da empresa não é um lugar estratégico para atendimento aos clientes, que é feita pessoalmente pelo responsável em domicílio ou em escritórios das construtoras que os indicaram. No entanto, para a produção dos móveis, o local foi analisado e atende às necessidades de produção.

4.5 Plano operacional

4.5.1 Capacidade produtiva e de serviço

O plano operacional da empresa demonstra a capacidade de produção anual que a marcenaria tem conforme dados apresentados no período de 5 meses no ano de 2014. A empresa atende 2 residências por ano, onde a produção e a montagens dos móveis é em média de 5 meses cada residência. A tabela 1 apresenta a capacidade da produção anual.

TABELA 1 - Capacidade produtiva anual.

Discriminação	Quantidade
Closet	8
Guarda-roupa	4
Armários para cozinha	16
Armários para banheiro	12
Armários ou painéis para sala	3
Armário para área gourmet	4
Armário para área de serviço	4
Armário para lavanderia	4
Armário para despensa	4
Porta de entrada	3
TOTAL	62

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Com base no período analisado, a marcenaria tem uma capacidade estimada de 62 móveis produzidos anualmente.

4.5.2 Necessidade de pessoal

Conforme Manpowergroup (2014), os trabalhadores de ofício manual onde se encaixa o marceneiro estão sendo uma das profissões com pouca qualificação profissional, ficando em primeiro lugar no mundo e em quinto lugar no Brasil entre as dez profissões que mais precisam de se qualificar no país. Quanto à necessidade de pessoal para ampliação da empresa e para uma maior produtividade, ocorre uma dificuldade, pois não há profissionais qualificados para serem contratados.

De acordo com o sindicato dos oficiais marceneiros e trabalhadores nas indústrias de Serrarias e móveis de madeira de Goiás (2015), o piso salarial de um auxiliar de produção é de R\$ 817,00, portanto a empresa está compatível e superior com a expectativa salarial. Já o empreendedor por ser o marceneiro, e não ter opções em contratar mais profissionais, o mesmo terá que pagar mensalmente somente auxiliares. Mas, se houver alternativas e interesses em contratar outros marceneiros, o piso salarial é de R\$ 1.413,00 ficando, também, no planejamento da empresa em bases salariais.

4.6 Plano financeiro

4.6.1 Estimativa do investimento

O plano financeiro analisado conforme a estrutura da marcenaria atualmente, o profissional terá como investimento para iniciar e proceder com suas atividades o valor de R\$ 455.972,00 com bens e maquinários, e R\$ 44.028,00 disponível em caixa, observam-se, na tabela 2, esses investimentos.

TABELA 2 - Investimentos.

Discriminação	Quantidade	Valor
Disponível em caixa		R\$ 44.028,00
Implantação de sistema		R\$ 5.000,00
Galpão e terreno	1	R\$ 400.000,00
Máquinas e Equipamentos		
Tupia	1	R\$ 4.000,00
Circular	1	R\$ 5.000,00
Esquadrejadeira	1	R\$ 6.000,00
Furadeira de mesa	1	R\$ 3.000,00
Desempenadeira	1	R\$ 3.500,00
Caixa de ferramenta	1	R\$ 4.000,00
Martelo		
Furadeira manual		
Tico Tico		
Plaina manual		
Tupia manual		
Parafusadeira		
Veículos		
Veículo	1	R\$ 23.384,00
Móveis e Utensílios		
Mesa	1	R\$ 79,00
Telefone	1	R\$ 119,00
Microcomputador	1	R\$ 1.890,00
Total		R\$ 500.000,00

* Os R\$ 400.000,00 é proveniente de R\$ 150.000,00 do terreno e R\$ 250.000,00 do galpão, estimado o galpão terá R\$ 100.000,00 de valor residual.

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

A tabela 2 demonstra as máquinas que a marcenaria utiliza no dia a dia para a produção dos móveis e os bens necessários para a funcionalidade da mesma, o dinheiro que ficará disponível em caixa será para o capital de giro, portanto, todo o valor investido será por capital próprio. Os valores estimados das máquinas e ferramentas são os de acordo com os de mercado.

De acordo com o CPC 27 (2009), os terrenos e edifícios são considerados bens separáveis, até mesmo quando são em conjunto, já a estimativa da vida útil destes ativos são julgados conforme a análise de cada entidade, portanto, o valor a ser depreciável ocorre após a dedução quando analisado o valor residual do bem, e esses valores devem ser revisados no término de cada exercício para verificar se houve diferenças referente aos anos anteriores.

4.6.2 Prazos de vendas, compras e estoques

No levantamento, foi constatado que a empresa não necessita de armazenamento de matérias-primas para concluir as produções, porque o profissional efetua a compra conforme

o andamento na preparação dos móveis, e os mesmos são entregues de acordo com a necessidade daquele momento.

Na política de venda, a empresa ao fechar o serviço com o cliente, o mesmo pagará um adiantamento de 60% do valor combinado como entrada para que o profissional compre os materiais necessários para elaboração dos móveis, e os 40% restante será pago na entrega e finalização do serviço.

Na política de compra, a entidade não tem o costume de comprar para efetuar o pagamento em longo prazo, na maioria das vezes, é pago uma entrada e dividido num período onde receberá a outra parte do cliente.

4.6.3 Faturamento

Conforme os dados levantados e orçamento executado, a empresa no 2º semestre de 2014 realizou uma produção de 26 móveis a uma residência, ocorrendo uma receita bruta pelos móveis produzidos no valor de R\$ 115.000,00. A tabela 3 apresenta os produtos, a quantidade, o valor unitário e o valor total recebido pelo cliente.

TABELA 3 - Faturamento de 5 meses.

Discriminação	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Closet	4	R\$ 7.500,00	R\$ 30.000,00
Guarda-roupa	2	R\$ 6.200,00	R\$ 12.400,00
Armários para cozinha	8	R\$ 3.400,00	R\$ 27.200,00
Armários para banheiro	6	R\$ 2.500,00	R\$ 15.000,00
Armários ou painéis para sala	1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Armário para área gourmet	1	R\$ 5.900,00	R\$ 5.900,00
Armário para área de serviço	1	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
Armário para lavanderia	1	R\$ 5.100,00	R\$ 5.100,00
Armário para despensa	1	R\$ 4.100,00	R\$ 4.100,00
Porta de entrada	1	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
Total do faturamento	26		R\$ 115.000,00

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Conforme apresentado na tabela 3, a produção dos móveis foi para mobiliar uma residência completa, auferindo-se receita bruta no valor de R\$ 115.000,00.

4.6.4 Custo unitário de matéria-prima

Conforme o faturamento de 5 meses com os produtos fornecidos no 2º semestre de 2014, foram levantados os custos com matérias-primas no valor de R\$ 35.715,00, nesse

aspecto, a tabela 4 aborda quais as matérias-primas, as quantidades e os valores unitários que foram adquiridos para a produção dos móveis à residência.

TABELA 4 - Custo unitário de matéria-prima.

Discriminação	Quantidade	Valor Unitário	Total
Placa MDF 6 mm branco	30	R\$ 90,00	R\$ 2.700,00
Placa MDF 15 mm branco	60	R\$ 110,00	R\$ 6.600,00
Placa MDF 18 mm tecido nude	18	R\$ 190,00	R\$ 3.420,00
Placa MDF 15 mm tecido nude	6	R\$ 170,00	R\$ 1.020,00
Placa MDF 15 mm Casimir	4	R\$ 170,00	R\$ 680,00
Placa MDF 18 mm Casimir	2	R\$ 190,00	R\$ 380,00
Laminado de madeira freijó	30	R\$ 33,00	R\$ 990,00
Sistema de correr duplo elite da Ferrari	8	R\$ 350,00	R\$ 2.800,00
Sistema de correr triplo elite da Ferrari	4	R\$ 480,00	R\$ 1.920,00
Trilho de 6 metros para o sistema de correr	6	R\$ 80,00	R\$ 480,00
Guia de 6 metros para o sistema de correr	6	R\$ 80,00	R\$ 480,00
Corrediça oculta da Cermag	60	R\$ 40,00	R\$ 2.400,00
Parafusos	12.000	R\$ 0,04	R\$ 480,00
Fita de borda (50 metros por rolo)	15	R\$ 120,00	R\$ 1.800,00
Madeira (m ³)	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Tampa furo	600	R\$ 0,30	R\$ 180,00
Bucha para parafusos	800	R\$ 0,15	R\$ 120,00
Puxador (perfil de alumínio) 3 metros cada	62	R\$ 35,00	R\$ 2.170,00
Dobradiça	150	R\$ 2,20	R\$ 330,00
Pistão superior de amortecedor para porta de correr	25	R\$ 60,00	R\$ 1.500,00
Pistão inferior de amortecedor para porta de correr	25	R\$ 60,00	R\$ 1.500,00
Galão de cascola (cola de contato)	4	R\$ 45,00	R\$ 180,00
Galão de verniz à base d'água Sayerlack	3	R\$ 195,00	R\$ 585,00
Total			R\$ 35.715,00

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

4.6.5 Estimativa das despesas e custos mensais

Estima-se na implantação da marcenaria as despesas e custos mensais no montante de R\$ 12.988,83 que estão apresentados na tabela 5:

TABELA 5 - Despesas e custos mensais.

Discriminação	Valor	
Funcionário	R\$	2.300,00
Encargos (FGTS)	R\$	184,00
Retirada do sócio (Pró-labore)	R\$	3.300,00
Água	R\$	50,00
Luz	R\$	250,00
Telefone	R\$	190,00
Contador	R\$	1.200,00
Despesa com veículo	R\$	600,00
Material com expediente e consumo	R\$	120,00
Seguros	R\$	200,00
Propaganda e publicidade	R\$	550,00
Manutenção de máquinas	R\$	200,00
Despesa com viagens	R\$	350,00
Serviços de terceiros	R\$	200,00
Imposto Simples Nacional	R\$	1.373,10
Manutenção de sistema	R\$	788,00
Depreciação dos bens	R\$	1.133,73
Total	R\$	12.988,83

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

As despesas e os custos estimados mensalmente são os de acordo com os gastos já pagos na marcenaria informal, porém acrescidos com os encargos do funcionário, a retirada do proprietário, o contador, os impostos, a manutenção de sistema e a depreciação dos bens.

4.6.6 Estimativa dos custos com mão de obra

Na tabela 6, abordam-se quais os valores gastos com mão de obra, onde foi calculado o salário pago ao auxiliar e o encargo sobre o mesmo:

TABELA 6 - Custos com mão de obra.

CARGO	Nº FUNC.	SALÁRIO	%	ENCARGO	TOTAL
Auxiliar	1	R\$ 2.300,00	8%	R\$ 184,00	R\$ 2.484,00
TOTAL	1	R\$ 2.300,00		R\$ 184,00	R\$ 2.484,00

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

A tabela 6 apresenta um encargo de 8% que representa o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e um valor total de R\$ 2.484,00 que será pago o salário e o benefício obrigatório ao funcionário. Já o INSS patronal não está englobado aos encargos, por motivo da empresa estar enquadrada no Simples Nacional, onde pagará o percentual do CPP sobre o valor estimado na tabela II da Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

4.6.7 Estimativa dos impostos e das depreciações

De acordo com o faturamento analisado na marcenaria Móveis Castro no 2º semestre de 2014, a mesma faturou em 5 meses R\$ 115.000,00, para calcular os impostos, foram estimados o valor de R\$ 23.000,00 de faturamento mensal, e uma média de R\$ 276.000,00 anual, observando-se a tabela do simples nacional no anexo II a alíquota para calcular o imposto e emissão do DAS foi de 5,97%, sendo 0,86% referente ao COFINS, 2,75% do CCP, 1,86% de ICMS e 0,50% de IPI, a tabela 7 que apresenta qual o valor do imposto mensal sobre a receita bruta realizada:

TABELA 7 - Impostos.

Discriminação	Faturamento Total	Faturamento Mensal	Alíquota	Imposto Mensal	Imposto de 5 meses
Industrialização	R\$ 115.000,00	R\$ 23.000,00	5,97%	R\$ 1.373,10	R\$ 6.865,50

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

De acordo com a Receita Federal do Brasil, os bens da entidade sofrem depreciação segundo sua vida útil, ocorrendo assim uma despesa com depreciações, essa despesa reduz o lucro da empresa e, posteriormente, diminuirá o imposto de renda e a contribuição social que a empresa apura após o lucro (BRASIL, 2005).

Conforme o levantamento que o empreendedor deverá investir, a tabela 8 aborda qual será a vida útil de cada bem da empresa, quais as taxas de depreciação e os valores a serem depreciados mensalmente para cada bem contabilizado na entidade.

TABELA 8 - Depreciação dos bens.

Discriminação	Quantidade	Valor	Vida Útil	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Galpão	1	R\$ 250.000,00	25 ANOS	4%	R\$ 500,00
Máquinas e Equipamentos					
Tupia	1	R\$ 4.000,00	10 ANOS	10%	R\$ 33,33
Circular	1	R\$ 5.000,00	10 ANOS	10%	R\$ 41,67
Esquadrejadeira	1	R\$ 6.000,00	10 ANOS	10%	R\$ 50,00
Furadeira de mesa	1	R\$ 3.000,00	10 ANOS	10%	R\$ 25,00
Desempenadeira	1	R\$ 3.500,00	10 ANOS	10%	R\$ 29,17
Caixa de ferramenta	1	R\$ 4.000,00	10 ANOS	10%	R\$ 33,33
Martelo					
Furadeira manual					
Tico Tico					
Plaina manual					
Tupia manual					
Parafusadeira					
Veículos					
Veículo	1	R\$ 23.384,00	5 ANOS	20%	R\$ 389,73
Móveis e Utensílios					
Mesa	1	R\$ 79,00			
Telefone	1	R\$ 119,00			
Microcomputador	1	R\$ 1.890,00	5 ANOS	20%	R\$ 31,50
Total		R\$ 300.972,00			R\$ 1.133,73

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Na tabela 8, a mesa e o telefone não foram depreciados. Já, o galpão foi depreciado somente R\$ 150.000,00 em 25 anos, pois o terreno foi avaliado por R\$ 150.000,00 não sofrendo depreciação. O valor depreciável do galpão é de R\$ 150.000,00, uma vez que R\$ 100.000,00 foi considerado valor residual do bem.

Ainda assim, ao final de cada exercício os valores do valor residual e da vida útil deverão ser reavaliados (CPC 27, 2009).

4.6.8 Estimativa da Demonstração do Resultado do Exercício – DRE

Segundo os dados estudados, a tabela 9 traz a Demonstração do Resultado do Exercício referente aos 5 meses de faturamento da marcenaria Móveis Castro:

TABELA 9 - Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

Discriminação	Valor
Receita Bruta	R\$ 115.000,00
(-) Impostos	R\$ (6.865,50)
(=) Receita Líquida	R\$ 108.134,50
(-) Custos	R\$ (73.418,65)
Matéria-prima	R\$ 35.715,00
Mão de obra	R\$ 14.835,00
Mão de obra (Pró-labore)	R\$ 13.200,00
Gastos com viagens	R\$ 1.750,00
Manutenção de máquinas	R\$ 1.000,00
Energia	R\$ 1.250,00
Depreciação	R\$ 5.668,65
(=) Lucro Bruto	R\$ 34.715,85
(-) Despesas Operacionais	R\$ (22.790,00)
Despesas Comerciais	R\$ 6.750,00
Veículo	R\$ 3.000,00
Propaganda e Publicidade	R\$ 2.750,00
Serviço de terceiros	R\$ 1.000,00
Despesas Administrativas	R\$ 16.040,00
Pró-labore	R\$ 3.300,00
Água	R\$ 250,00
Telefone	R\$ 950,00
Contador	R\$ 6.000,00
Material de uso	R\$ 600,00
Seguros	R\$ 1.000,00
Manutenção de sistema	R\$ 3.940,00
(=) Lucro Líquido do Período	R\$ 11.925,85

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

De acordo com as despesas, custos e receitas no período de 5 meses, foi estimado um lucro líquido do período de R\$ 11.925,85.

4.6.9 Estimativa do faturamento anual

Conforme os dados apresentados nos apêndices B ao O, onde foram estimados com base na produção tabela 3, e nos custos e despesas das tabelas 4 e 5, a projeção das receitas, custos, despesas e lucro líquido/prejuízo da empresa anual, é baseada também, na fabricação de um conjunto de móveis para uma residência num período de 5 meses.

De acordo com o período de produção de 5 meses, foram feitos 13 anos de fluxo de caixa para apresentar a rotatividade das receitas apuradas nos períodos. Conforme o apêndice B, verifica-se que se inicia um serviço em Janeiro, Junho e Novembro, obtendo-se um adiantamento de cliente de R\$ 69.000,00 a cada mês do início do referido serviço, e finalizando-se em Maio e Outubro com um faturamento de R\$ 46.000,00 nesses meses, totalizando dessa forma uma receita bruta no primeiro ano de R\$ 299.000,00, apurando-se um lucro no primeiro ano de R\$ 60.615,71.

No segundo ano, no mês de Março finaliza a produção que se iniciou no ano 1 no mês de Novembro. Verifica-se também mais dois adiantamentos de R\$ 69.000,00 em Abril e Setembro, encerrando mais uma produção em Agosto, auferindo no período uma receita de R\$ 230.000,00, obtendo um lucro de R\$ 2.690,93, conforme o apêndice C.

O terceiro ano, finalizou-se em Janeiro outra produção. No decorrer desse ano, inicia-se mais três produções, tendo uma receita total no valor de R\$ 345.000,00, tendo como lucro do período R\$ 104.728,88, dados apresentados no apêndice D.

No apêndice E, apresenta-se no período prejuízo de R\$ 2.105,59 no quarto ano, pois a marcenaria iniciou uma produção no final do terceiro ano, no entanto, a maior parte da produção foi feita no quarto ano, onde se obteve somente uma produção completa no período.

Já no quinto ano, finaliza-se em fevereiro a produção que iniciou em Outubro do ano anterior. Produz-se também, móveis para mais duas residências completas, auferindo uma receita anual de R\$ 276.000,00, com lucro no valor de R\$ 45.204,07 no período, conforme detalhamento do apêndice F.

Os apêndices G ao O repete-se o mesmo lucro/prejuízo dos cinco primeiros anos analisados.

Esses valores são estimados através do fluxo de caixa tendo como base os gastos incorridos nos 5 meses analisados na marcenaria, acrescentado o valor do contador que será obrigatório assim que iniciarem as atividades, os impostos conforme as estimativas, o 13º salário e a férias que o funcionário receberá nos meses correspondentes e a manutenção do sistema.

O recebimento de 60% no fechamento do contrato junto ao cliente foi considerando como adiantamento de clientes, ficando assim a emissão da nota fiscal dos móveis produzidos no período, somente no término da produção. Quanto ao pagamento do imposto, será pago somente na apuração decorrente ao mês da emissão da nota fiscal na entrega dos móveis.

Conforme exposto nos apêndices do trabalho, fica demonstrado uma variação de resultados nos anos analisados. Tais oscilações dos fluxos de caixa, se justificam à medida das especificidades das produções, em que alguns anos se concluem 2 produções e inicia-se outra, e em outros anos ocorre o término das mesmas, ficando o adiantamento de clientes registrados no período em que se inicia a fabricação dos móveis.

4.6.10 Indicadores de viabilidade

De acordo com os resultados apresentado no fluxo de caixa nos apêndices B ao O, a tabela 10 demonstra o resultado do Valor presente líquido (VPL) sobre o investimento de R\$ 500.000,00 e uma Taxa mínima de atratividade (TMA) anual de 10%.

TABELA 10 – Resultado do VPL.

	VPL	
ANO	VALOR	Na HP 12C
Investimento	R\$ 500.000,00	(CHS) g CFo
Ano 1	R\$ 60.615,71	g CFj
Ano 2	R\$ 2.690,93	g CFj
Ano 3	R\$ 104.728,88	g CFj
Ano 4	-R\$ 2.105,59	g CFj
Ano 5	R\$ 45.204,07	g CFj
Ano 6	R\$ 60.615,71	g CFj
Ano 7	R\$ 2.690,93	g CFj
Ano 8	R\$ 104.728,88	g CFj
Ano 9	-R\$ 2.105,59	g CFj
Ano 10	R\$ 45.204,07	g CFj
Ano 11	R\$ 60.615,71	g CFj
Ano 12	R\$ 2.690,93	g CFj
Ano 13	R\$ 104.728,88	g CFj
TMA	0,83%	I
VPL	R\$ 56.020,61	f NPV

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Para que o valor presente líquido seja maior que um, onde de acordo com Rozenfeld (2009) é que o investimento se torna viável, pois a taxa efetiva de retorno é maior do que a fixada é necessária os treze anos para que o investimento feito pela marcenaria retorne a valor presente líquido com a taxa mínima de atratividade de 0,83%.

De acordo com os saldos de caixa em cada período, sobre um investimento de R\$ 500.000,00 ao uma taxa mínima de atratividade de 0,83% ao mês, obteve-se um VPL de R\$ 56.020,61 após o 13º ano.

Para analisar a viabilidade econômico-financeira do investimento, foram pesquisadas 3 taxas de investimentos diferentes para verificar a rentabilidade da implantação da marcenaria, portanto, a tabela 11 apresenta qual foi a taxa do Certificados de depósito interbancário (CDI), da poupança e do tesouro direto todos relativos ao ano de 2014.

TABELA 11 - Taxas de investimentos.

INVESTIMENTO	MÉDIA MENSAL	ANUAL
CDI	0,90	10,81
POUPANÇA	0,57	6,84
TESOURO DIRETO	1,12	13,48

Fonte: Portal Brasil e Secretaria do Tesouro Nacional (2015).

Com o valor do investimento e do lucro estimado no ano, o empreendedor terá em 13 anos o retorno do seu valor investido. Para melhor visualização, a tabela 12 apresenta o resultado da taxa interna de retorno.

TABELA 12 - Resultado da TIR.

TIR		
ANO	VALOR	Na HP 12C
Investimento	-R\$ 500.000,00	(CHS) g CFo
Ano 1	R\$ 60.615,71	g CFj
Ano 2	R\$ 2.690,93	g CFj
Ano 3	R\$ 104.728,88	g CFj
Ano 4	-R\$ 2.105,59	g CFj
Ano 5	R\$ 45.204,07	g CFj
Ano 6	R\$ 60.615,71	g CFj
Ano 7	R\$ 2.690,93	g CFj
Ano 8	R\$ 104.728,88	g CFj
Ano 9	-R\$ 2.105,59	g CFj
Ano 10	R\$ 45.204,07	g CFj
Ano 11	R\$ 60.615,71	g CFj
Ano 12	R\$ 2.690,93	g CFj
Ano 13	R\$ 104.728,88	g CFj
TIR	2,36	f IRR

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Na tabela 12, foram calculados conforme o lucro/prejuízo estimado de cada ano, e o investimento de R\$ 500.000,00, obteve-se uma taxa de 2,36% após 13 anos de produtividade.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No presente trabalho, foram levantados os dados como as despesas, receitas e os custos de uma marcenaria informal no município de Rio Verde - GO, onde foram analisados documentos do último serviço prestado no ano de 2014.

Foram utilizados na pesquisa dados primários e bibliográficos para a análise e resultado da viabilidade.

Com a seguinte análise, a viabilidade econômico-financeira da implantação da marcenaria foi atingida de acordo com o proposto nos objetivos da pesquisa. Sendo que o seu principal objetivo era analisar se seria viável a formalização da marcenaria, onde a mesma registraria o seu funcionário e pagaria os impostos devidamente.

Conforme o estudo apresentado, a marcenaria não necessitará de armazenamento de estoque, sendo assim, não ocorrerá o risco de uma lenta movimentação das matérias-primas, pois tudo que for adquirido para a produção será utilizado na preparação dos móveis.

Constatou-se que de acordo com o faturamento dos 5 meses que é a base da estimativa do faturamento anual, a empresa obteve um lucro de R\$ 11.925,85 no período analisado.

Conclui-se, portanto, que:

- O investimento calculado ao Valor Presente Líquido, pelos fluxos de caixa apresentado nos apêndices B ao O, retorna após o 13º ano um valor maior que 1, quando para Rozenfeld (2009) o investimento é viável;
- Considerando-se também os fluxos de caixa, verifica-se uma Taxa Interna de Retorno de 2,36%;
- Ressalta-se também, que uma única produção (5 meses) retorna R\$ 11.925,85 de lucro líquido, atingindo-se 10,37% do faturamento;
- As oscilações dos fluxos de caixa se justificam à medida das especificidades das produções (alguns anos se concluem 2 produções e inicia-se outra, sendo que em alguns anos termina-se produções de anos anteriores);

- O adiantamento de 60% de clientes no início da fabricação dos móveis assegura um fluxo de caixa estável ao longo do tempo, sem necessidade de empréstimos bancários para captação de capital de giro;
- Os fluxos de caixa apresentados são estimativas baseadas em receitas e despesas de fatos incorridos, verificados através da documentação da empresa, tais estimativas se justificam para a realização do cálculo da VPL e TIR;
- As estimativas de receitas e despesas, bem como o resultado dos fluxos de caixa, podem ao longo do tempo sofrer variações, no entanto, têm-se como base essas informações como orçamentos a serem acompanhados e verificados sistematicamente.

Diante dessas afirmações, e considerando a problemática norteadora do presente trabalho, pode-se afirmar que a implantação da Marcenaria Móveis Castro é viável à medida que as projeções realizadas pelo presente estudo se consolidarem ao longo do tempo.

Para que o empreendedor tenha garantias dessa viabilidade, sugere-se que o mesmo busque a assessoria do SEBRAE para que essa pesquisa realizada de fato se torne o plano de negócios dessa marcenaria.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 726p.

BRASIL. Lei complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília, dez. 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>. Acesso em: 31/03/2015.

_____. Ministério da Previdência Social. **Trabalho de contribuição mensal: o que é?** Brasília: Ministério da Previdência Social, 2015. Disponível em: <<http://www8.dataprev.gov.br/e-aps/servico/147>>. Acesso em: 18/03/2015.

_____. Secretaria da Receita Federal. **Depreciação de bens do ativo imobilizado**. Brasília: Receita Federal, 2005. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/pessoajuridica/dipj/2005/pergresp2005/pr360a373.htm>>. Acesso em: 17/03/2015.

_____. Secretaria da Receita Federal. Instrução Normativa SRF nº 162, de 31 de dezembro de 1998. **Diário Oficial da União**, Brasília, p. 5, 1999. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=15004>>. Acesso em: 20/03/2015.

_____. Secretaria da Receita Federal. **IRPF - Tabela e limites: Tabelas de incidência mensal**. Brasília: Receita Federal, 2015. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Aliquotas/ContribFont2012a2015.htm#Tabelas%20de%20Incid%C3%A2ncia%20Mensal>>. Acesso em: 18/03/2015.

_____. Secretaria do Tesouro Nacional. **Tabela de rentabilidade**. Brasília: STN, 2015. Disponível em: <http://www3.tesouro.gov.br/tesouro_direto/rentabilidade_novosite.asp>. Acesso em: 31/03/2015.

CASAROTTO FILHO, Nelson; KOPITTKE, Bruno Hartmut. **Análise de investimentos**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 411p.

CAVALCANTE, Francisco; ZEPPELINI, Paulo Dragaud. Taxa interna de retorno (TIR) – Perguntas mais frequente. **Cavalcante & Associados**, v.15, n. 145, p. 1-15, 2010. Disponível em: <<http://www.cavalcanteassociados.com.br/utd/UpToDate145.pdf>>. Acesso em: 06/09/2014.

CERTIFICADOS DE DEPÓSITO INTERBANCÁRIO (CDI). **Índices CDI**. In: Portal Brasil, 2015. Disponível em: <http://www.portalbrasil.net/indices_cdi.htm#>. Acesso em: 31/03/2015.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTO CONTÁBEIS (CPC 27). **Pronunciamento técnico CPC 27**. Ativo imobilizado. Brasília: CPC, 2009. Disponível em: <http://static.cpc.medialogroup.com.br/Documentos/316_CPC_27_rev%2006.pdf>. Acesso em: 16/06/2015.

CONSULTOR CONTA AZUL. **O que o fluxo de caixa diz sobre sua empresa**. In: Blog Conta azul, nov. 2013. Disponível em: <<http://contaazul.com/blog/2013/11/o-que-o-fluxo-de-caixa-diz-sobre-sua-empresa/>>. Acesso em: 15/09/2014.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010. 775p.

ÍNDICES DA POUPANÇA. **Economia, índices poupança diária**. In: Portal Brasil, 2014. Disponível em: <http://www.portalbrasil.net/2014/economia/indices_poupanca_diaria.htm>. Acessado em: 31/03/2015.

MACHADO, Millor. **O que é fluxo de caixa e qual é a sua importância?** In: Blog Saia do Lugar, abr. 2009. Disponível em: <<http://www.saiadolugar.com.br/financas/o-que-e-fluxo-de-caixa-e-qual-e-a-sua-importancia/>>. Acesso em: 06/09/2014.

MANPOWERGROUP. **A escassez de talentos continua: como o papel do RH, em constante evolução poderá suprir esta necessidade**. 9. ed. 2014. Disponível em: <<http://www.manpowergroup.com.br/wp-content/uploads/2014/07/Escassez-de-Talentos.pdf>>. Acesso em: 19/04/2015.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia do trabalho científico**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007. 225p.

MCKENZIE, Flávia. **Plano de negócio**. Ebah, 2008. Disponível em: <<http://www.ebah.com.br/content/ABAAAA4JcAK/plano-negocio>>. Acesso em: 30/09/2014.

MENDONÇA, Alzino Furtado de; ROCHA, Cláudia Regina Ribeiro; NUNES, Heliane Prudente. **Trabalhos acadêmicos planejamento, execução e avaliação**. Goiânia: Faculdades Alves Faria, 2008. 191p.

MOLINA, Anderson; MARA, Paola. **Plano de negócios**. In: Portal Administradores, out. 2013. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/academico/plano-de-negocios/73353/>>. Acesso em: 30/09/2014.

NEVES, Wagner Gonçalves das. **Estudo da viabilidade econômico-financeira para uma empresa de cosméticos**. 2010. 70f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/29674/000769598.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 10/09/2014.

NOGAS, Paulo Sérgio M.; SOUZA, Alceu; SILVA, Wesley Vieira. Análise de investimentos: uma contribuição probabilística ao índice TMA/TIR da metodologia multi-índice. **Revista Iberoamericana de Ciencias Empresariales y Economía**, v. 2, n. 2, 2011. Disponível em: <<http://200.58.147.94/revistas/ricee/index.php/ricee/article/view/23/25>>. Acesso em: 05/10/2014.

OLIVEIRA NETO, A. A. **Metodologia da pesquisa científica**. 3. ed. Florianópolis: Visual Books, 2008. 192p.

RAACH, Carine. **Estudo dos processos de produção e sua relação com a viabilidade econômica de uma empresa do ramo moveleiro**. 2010. 66f. Trabalho de Conclusão (Bacharel em Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/72237/000883032.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 30/09/2014.

RIBEIRO, Wankes Leandro. **Como calcular a viabilidade de um projeto utilizando técnicas de análise de investimento: Payback Simples, VPL e TIR**. Blog Wankes Ribeiro, jun. 2010. Disponível em: <<http://www.wankesleandro.com/2010/06/como-calcular-viabilidade-de-um-projeto.html>>. Acesso em: 28/08/2014.

RODRIGUES, W. C. **Metodologia científica**. Paracambi: Faetec/Ist, 2007. 40p. Apostila.

ROSA, Cláudio Afrânio. **Como elaborar um plano de negócio**. Flávio Lúcio Brito (Org.); Haroldo Mota de Almeida, Luiz Antônio Nolasco dos Santos, Mauro de Souza Henriques (Col.). Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2004. 98 p. Disponível em: <[http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/90790DC06383839F03256FAA006CB0AD/\\$File/NT000A44AE.pdf](http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/90790DC06383839F03256FAA006CB0AD/$File/NT000A44AE.pdf)>. Acesso em: 02/10/2014.

ROZENFELD, Henrique. **Análise de viabilidade econômica**. In: Portal de conhecimento, out. 2009. Disponível em: <<http://www.portaldeconhecimentos.org.br/index.php/por/content/view/full/9502>>. Acesso em: 06/09/2014.

SANTOS, Ieda Maria Antunes dos. **Análise de investimentos**. Projeto Supervisionado Unicamp, Campinas, fev. 2009. Disponível em: <http://vigo.ime.unicamp.br/Projeto/2009-2/MS777/ms777_ieda.pdf>. Acesso em: 05/10/2014.

SEBRAE-GO. **Como montar uma marcenaria**. Goiânia: Sebrae, 2012. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-uma-marcenaria#naveCapituloTopo>>. Acesso em: 06/10/2014.

SEBRAE-DF. **Análise e planejamento financeiro**. Manual do participante. Brasília: Sebrae, 2011. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/0_fluxo-de-caixa.pdf>. Acesso em: 26/09/2014.

SEBRAE-SP. **Comece certo: marcenaria**. 2. ed. São Paulo: SEBRAE, 2005. Disponível em: <http://antigo.sp.sebrae.com.br/topo/produtos/publica%C3%A7%C3%B5es/comece%20certo/pdfs_comece_certo/marcenaria2.pdf>. Acesso em: 29/09/2014.

SEBRAE-SP. **Plano de negócio**. São Paulo, out. 2007. Disponível em: <www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/diversos/Planilha_Plano_Negocios.xls>. Acesso em: 11/10/2014.

SÉRGIO, Cleudson. **Taxa interna de retorno (TIR)**. In: Portal Administradores, jun. 2009. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/taxa-interna-de-retorno-tir/30435/>>. Acesso em: 06/09/2014.

SINDICATO DOS OFICIAIS MARCENEIROS E TRABALHADORES NAS INDÚSTRIAS DE SERRARIAS E MÓVEIS DE MADEIRA DE GOIÁS. **Convenção Coletiva de Trabalho 2015/2015**. Goiânia: SOMETISMMEG, 2015. Disponível em: <http://sindmarceneirosgo.org.br/dados/downloads/12_convencao-2015_1421329475.pdf> Acesso em: 06/04/2015.

ZUINI, Priscila. **Como fazer um fluxo de caixa perfeito**. In: Blog Papo de Contador, fev. 2012. Disponível em: <<http://papodecontador.blogspot.com.br/2012/02/como-fazer-um-fluxo-de-caixa-perfeito.html>>. Acesso em: 29/09/2014.

APÊNDICES

LISTA DE APÊNDICES

APÊNDICE A	Plano de negócio e viabilidade econômico-financeira adaptado do SEBRAE – SP (2007).....	50
APÊNDICE B	Estimativa Ano 1.....	56
APÊNDICE C	Estimativa Ano 2.....	57
APÊNDICE D	Estimativa Ano 3.....	58
APÊNDICE E	Estimativa Ano 4.....	59
APÊNDICE F	Estimativa Ano 5.....	60
APÊNDICE G	Estimativa Ano 6.....	61
APÊNDICE H	Estimativa Ano 7.....	62
APÊNDICE I	Estimativa Ano 8.....	63
APÊNDICE J	Estimativa Ano 9.....	64
APÊNDICE L	Estimativa Ano 10.....	65
APÊNDICE M	Estimativa Ano 11.....	66
APÊNDICE N	Estimativa Ano 12.....	67
APÊNDICE O	Estimativa Ano 13.....	68

APÊNDICE A - Plano de negócio e viabilidade econômico-financeira adaptado do SEBRAE - SP (2007).

ÍNDICE		
1. Sumário Executivo	4. Plano Operacional	
2. Análise de Mercado	5. Plano Financeiro	
3. Plano de Marketing		
1. SUMÁRIO EXECUTIVO		
1.1. Resumo dos principais pontos do Plano de Negócios	1.2. Missão da empresa	1.3. Setor de atividades
1. SUMÁRIO EXECUTIVO		
Perguntas a serem respondidas		
1.1.	Resumo dos principais pontos do Plano de Negócio	
1.2.	Missão da empresa	
1.3.	Setor de atividades	
2. ANÁLISE DE MERCADO		
2.1. Estudo dos clientes	2.2. Estudo dos concorrentes	2.3. Estudo dos fornecedores
2. ANÁLISE DE MERCADO		
2.1. ESTUDO DOS CLIENTES		
Perguntas a serem respondidas		
Quem são os clientes?		
Para quem vou vender meus produtos e serviços?		
Onde estão localizados?		
O local escolhido para instalar a empresa é adequado?		
2. ANÁLISE DE MERCADO		
2.2. ESTUDO DOS CONCORRENTES		
Perguntas a serem respondidas		
Quais são os principais concorrentes?		
Onde estão localizados?		
Quais os pontos fortes e fracos de seus concorrentes?		

2. ANÁLISE DE MERCADO
2.3. ESTUDO DOS FORNECEDORES

Perguntas a serem respondidas
Quem são os fornecedores e onde estão localizados?
Que matérias-primas e mercadorias são necessárias?
Que preços e condições de pagamento os fornecedores oferecem?
Quais são os problemas de abastecimento que ocorrem ou podem ocorrer?
Há condições especiais de concessão de crédito a serem atendidas?
Os fornecedores estarão preparados para atender?
Existe lote mínimo de compra?

3. PLANO DE MARKETING

3.1. Descrição dos principais produtos e serviços	3.2. Estratégias promocionais
--	--------------------------------------

3.3. Localização do negócio

3. PLANO DE MARKETING
3.1. DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS

Perguntas a serem respondidas
O que a sua empresa venderá?
Há legislação específica a ser seguida neste ramo?

3. PLANO DE MARKETING
3.2. ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Perguntas a serem respondidas
Quais os meios de divulgação que sua empresa utilizará?

Rádio	Outdoor	Anúncios em revistas
--------------	----------------	-----------------------------

Internet	Telemarketing
-----------------	----------------------

3. PLANO DE MARKETING
3.3. LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Perguntas a serem respondidas
Foi analisado o local da empresa?
Há facilidade de acesso?
Como é o nível de ruído?

4. PLANO OPERACIONAL

4.1. Capacidade produtiva/ serviços	4.2. Necessidade de pessoal
4. PLANO OPERACIONAL	
4.1. CAPACIDADE PRODUTIVA/COMERCIAL/SERVIÇOS	

Perguntas a serem respondidas
Qual será a capacidade máxima de produção?
Qual será o volume de produção?

4. PLANO OPERACIONAL
4.2. NECESSIDADE DE PESSOAL

Perguntas a serem respondidas
Existe mão de obra qualificada e disponível para contratação na região?
O piso ou expectativa salarial dos profissionais são compatíveis com o planejamento pela empresa?

5. PLANO FINANCEIRO

5.1. Estimativa do investimento fixo	5.2. Prazos de vendas / compras / estoques	5.3. Estimativa do faturamento mensal	5.4. Estimativa do custo unitário de matéria-prima
5.5. Estimativa dos custos com mão de obra	5.6. Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	5.7. Indicadores de viabilidade	

5. PLANO FINANCEIRO
5.1. ESTIMATIVA DO INVESTIMENTO FIXO

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$
Galpão	0,00
Máquinas e Equipamentos	0,00
Máquina 1	
Máquina 2	
Máquina 3	
Equipamento 1	
Equipamento 2	
Equipamento 3	
Ferramentas	
Móveis e Utensílios	0,00
Mesa	

Armários	
Cadeiras	
Veículos	0,00
Veículo	
Outros	0,00
1 Microcomputadores completos	
1 Telefone	
Total do Investimento Fixo	0,00

5. PLANO FINANCEIRO
5.2. PRAZOS DE VENDAS/COMPRAS/ESTOQUES

POLÍTICA DE VENDA		
a) Prazo médio de venda das mercadorias	%	Dias
Venda à Vista	100,00	-
Venda a Prazo		30
Este quadro apresenta a divisão das vendas à vista e a prazo em relação às vendas totais.	Prazo Médio	0

POLÍTICA DE COMPRA		
b) Prazo médio de compras	%	Dias
À Vista	100,00	-
A Prazo		30
Este quadro apresenta a divisão das compras à vista e a prazo em relação às compras totais.	Prazo Médio	0

POLÍTICA DE ESTOQUE		Dias	
c) Necessidade média de estoques			

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

ESTIMATIVA ESTOQUE INICIAL		R\$	
d) Necessidade de investimento inicial em estoque			

Este quadro define o valor que será investido inicialmente para a formação do estoque.

5. PLANO FINANCEIRO
5.3. ESTIMATIVA DO FATURAMENTO

	Descrição do Produto / Serviço	Valor Unitário	Valor Total
1	PRODUTO 1	0,00	0,00
2	PRODUTO 2	0,00	0,00
3	PRODUTO 3	0,00	0,00
4	PRODUTO 4	0,00	0,00
5	PRODUTO 5	0,00	0,00
6	PRODUTO 6	0,00	0,00

7	PRODUTO 7	0,00	0,00
8	PRODUTO 8	0,00	0,00
9	PRODUTO 9	0,00	0,00
5. PLANO FINANCEIRO			
5.4. ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO DE MATÉRIA-PRIMA			

PRODUTO				
	Materiais / insumos usados	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total
1	MATERIAL 1			-
2	MATERIAL 2			-
3	MATERIAL 3			-
4	MATERIAL 4			-
5	MATERIAL 5			-
6	MATERIAL 6			-
			TOTAL	-

5. PLANO FINANCEIRO
5.5. ESTIMATIVA DOS CUSTOS COM MÃO DE OBRA

Cargo/Função	nº func.	Salário	%	Encargos	Total
Cargo 1		0,00		0,00	0,00
Cargo 2		0,00		0,00	0,00
Cargo 3		0,00		0,00	0,00
TOTAL	0	0,00		0,00	0,00

5. PLANO FINANCEIRO
5.6. ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Discriminação	Valor R\$
Mão de Obra + Encargos	0,00
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	0,00
Água	0,00
Luz	0,00
Telefone	0,00
Contador	0,00
Despesas com Veículos	0,00
Material de Expediente e Consumo	0,00
Seguros	0,00
Propaganda e Publicidade	0,00
Manutenção	0,00
Despesas de Viagem	0,00

Serviços de Terceiros	0,00
Outros	0,00
5. PLANO FINANCEIRO	
5.7. INDICADORES DE VIABILIDADE	

Taxa Interna de Retorno (TIR):

$$I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+K)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+K)^t}$$

Valor Presente Líquido (VPL):

$$VPL = \sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+i)^t}$$

APÊNDICE B - Estimativa Ano 1

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$ 44.028,00	R\$ 88.902,02	R\$ 69.454,71	R\$ 51.607,43	R\$ 36.956,64	R\$ 61.622,50	R\$ 106.496,52	R\$ 87.049,21	R\$ 69.201,93	R\$ 54.551,14	R\$ 79.217,00	R\$ 124.091,02	R\$ 44.028,00
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ 207.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.000,00
Total de Entr.	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ 299.000,00
Cx. Disponível	R\$113.028,00	R\$ 88.902,02	R\$ 69.454,71	R\$ 51.607,43	R\$ 82.956,64	R\$ 130.622,50	R\$ 106.496,52	R\$ 87.049,21	R\$ 69.201,93	R\$ 100.551,14	R\$ 148.217,00	R\$ 124.091,02	R\$ 343.028,00
Saídas													
Compras	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 93.073,29
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00					
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00					
Impostos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ 13.731,00
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00					
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00					
Total de Saídas	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 238.384,29
Saldo Final	R\$ 88.902,02	R\$ 69.454,71	R\$ 51.607,43	R\$ 36.956,64	R\$ 61.622,50	R\$ 106.496,52	R\$ 87.049,21	R\$ 69.201,93	R\$ 54.551,14	R\$ 79.217,00	R\$ 124.091,02	R\$ 104.643,71	R\$ 104.643,71
L/P do Período													R\$ 60.615,71

APÊNDICE C - Estimativa Ano 2

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$104.643,71	R\$ 86.796,43	R\$ 72.145,64	R\$ 96.811,50	R\$ 141.685,52	R\$122.238,21	R\$104.390,93	R\$ 89.740,14	R\$ 114.406,00	R\$ 159.280,02	R\$ 139.832,71	R\$121.985,43	R\$104.643,71
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$138.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.000,00
Total de Entr.	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$230.000,00
Cx. Disponível	R\$104.643,71	R\$ 86.796,43	R\$ 118.145,64	R\$ 165.811,50	R\$ 141.685,52	R\$ 122.238,21	R\$ 104.390,93	R\$ 135.740,14	R\$ 183.406,00	R\$ 159.280,02	R\$ 139.832,71	R\$ 121.985,43	R\$334.643,71
Saídas													
Compras	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 81.998,07
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
Impostos	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 13.731,00
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00
Total de Saídas	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$227.309,07
Saldo Final	R\$ 86.796,43	R\$ 72.145,64	R\$ 96.811,50	R\$ 141.685,52	R\$ 122.238,21	R\$ 104.390,93	R\$ 89.740,14	R\$ 114.406,00	R\$ 159.280,02	R\$ 139.832,71	R\$ 121.985,43	R\$ 107.334,64	R\$107.334,64
L/P do Período													R\$ 2.690,93

APÊNDICE D - Estimativa Ano 3

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$107.334,64	R\$ 132.000,50	R\$ 176.874,52	R\$ 157.427,21	R\$ 139.579,93	R\$ 124.929,14	R\$ 149.595,00	R\$ 194.469,02	R\$ 175.021,71	R\$ 157.174,43	R\$ 142.523,64	R\$167.189,50	R\$107.334,64
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$207.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$138.000,00
Total de Entr.	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$345.000,00
Cx. Disponível	R\$153.334,64	R\$ 201.000,50	R\$ 176.874,52	R\$ 157.427,21	R\$ 139.579,93	R\$ 170.929,14	R\$ 218.595,00	R\$ 194.469,02	R\$ 175.021,71	R\$ 157.174,43	R\$ 188.523,64	R\$236.189,50	R\$452.334,64
Saídas													
Compras	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 88.094,62
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
Impostos	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ 20.596,50
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00
Total de Saídas	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$240.271,12
Saldo Final	R\$132.000,50	R\$ 176.874,52	R\$ 157.427,21	R\$ 139.579,93	R\$ 124.929,14	R\$ 149.595,00	R\$ 194.469,02	R\$ 175.021,71	R\$ 157.174,43	R\$ 142.523,64	R\$ 167.189,50	R\$212.063,52	R\$212.063,52
L/P do Período													R\$104.728,88

APÊNDICE E - Estimativa Ano 4

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$ 212.063,52	R\$ 192.616,21	R\$174.768,93	R\$ 160.118,14	R\$ 184.784,00	R\$ 229.658,02	R\$ 210.210,71	R\$ 192.363,43	R\$ 177.712,64	R\$ 202.378,50	R\$ 247.252,52	R\$227.805,21	R\$212.063,52
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$138.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.000,00
Total de Entr.	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$230.000,00
Cx. Disponível	R\$ 212.063,52	R\$ 192.616,21	R\$174.768,93	R\$ 206.118,14	R\$ 253.784,00	R\$ 229.658,02	R\$ 210.210,71	R\$ 192.363,43	R\$ 223.712,64	R\$ 271.378,50	R\$ 247.252,52	R\$227.805,21	R\$442.063,52
Saídas													
Compras	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 86.794,59
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
Impostos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 13.731,00
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00
Total de Saídas	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$232.105,59
Saldo Final	R\$ 192.616,21	R\$ 174.768,93	R\$160.118,14	R\$ 184.784,00	R\$ 229.658,02	R\$ 210.210,71	R\$ 192.363,43	R\$ 177.712,64	R\$ 202.378,50	R\$ 247.252,52	R\$ 227.805,21	R\$209.957,93	R\$209.957,93
L/P do Período													-R\$ 2.105,59

APÊNDICE F - Estimativa Ano 5

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$209.957,93	R\$195.307,14	R\$ 219.973,00	R\$ 264.847,02	R\$ 245.399,71	R\$ 227.552,43	R\$ 212.901,64	R\$ 237.567,50	R\$ 282.441,52	R\$ 262.994,21	R\$245.146,93	R\$230.496,14	R\$209.957,93
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$138.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$138.000,00
Total de Entr.	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$276.000,00
Cx. Disponível	R\$209.957,93	R\$ 241.307,14	R\$ 288.973,00	R\$ 264.847,02	R\$ 245.399,71	R\$ 227.552,43	R\$ 258.901,64	R\$ 306.567,50	R\$ 282.441,52	R\$ 262.994,21	R\$245.146,93	R\$276.496,14	R\$485.957,93
Saídas													
Compras	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 78.619,43
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
Impostos	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ 20.596,50
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00
Total de Saídas	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$230.795,93
Saldo Final	R\$195.307,14	R\$ 219.973,00	R\$ 264.847,02	R\$ 245.399,71	R\$ 227.552,43	R\$ 212.901,64	R\$ 237.567,50	R\$ 282.441,52	R\$ 262.994,21	R\$ 245.146,93	R\$230.496,14	R\$255.162,00	R\$255.162,00
L/P do Período													R\$ 45.204,07

APÊNDICE G - Estimativa Ano 6

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$255.162,00	R\$ 300.036,02	R\$ 280.588,71	R\$ 262.741,43	R\$ 248.090,64	R\$ 272.756,50	R\$ 317.630,52	R\$ 298.183,21	R\$ 280.335,93	R\$ 265.685,14	R\$290.351,00	R\$ 335.225,02	R\$255.162,00
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$207.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.000,00
Total de Entr.	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$299.000,00
Cx. Disponível	R\$324.162,00	R\$ 300.036,02	R\$ 280.588,71	R\$ 262.741,43	R\$ 294.090,64	R\$ 341.756,50	R\$ 317.630,52	R\$ 298.183,21	R\$ 280.335,93	R\$ 311.685,14	R\$359.351,00	R\$ 335.225,02	R\$554.162,00
Saídas													
Compras	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 93.073,29
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00									
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00									
Impostos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ 13.731,00
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00									
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00									
Total de Saídas	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$238.384,29
Saldo Final	R\$ 300.036,02	R\$ 280.588,71	R\$ 262.741,43	R\$ 248.090,64	R\$ 272.756,50	R\$ 317.630,52	R\$ 298.183,21	R\$ 280.335,93	R\$ 265.685,14	R\$ 290.351,00	R\$335.225,02	R\$ 315.777,71	R\$315.777,71
L/P do Período													R\$ 60.615,71

APÊNDICE H - Estimativa Ano 7

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$ 315.777,71	R\$ 297.930,43	R\$ 283.279,64	R\$ 307.945,50	R\$ 352.819,52	R\$ 333.372,21	R\$ 315.524,93	R\$ 300.874,14	R\$ 325.540,00	R\$ 370.414,02	R\$350.966,71	R\$333.119,43	R\$315.777,71
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$138.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.000,00
Total de Entr.	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$230.000,00
Cx. Disponível	R\$ 315.777,71	R\$ 297.930,43	R\$ 329.279,64	R\$ 376.945,50	R\$ 352.819,52	R\$ 333.372,21	R\$ 315.524,93	R\$ 346.874,14	R\$ 394.540,00	R\$ 370.414,02	R\$350.966,71	R\$333.119,43	R\$545.777,71
Saídas													
Compras	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 81.998,07
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00									
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00									
Impostos	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 13.731,00
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00									
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00									
Total de Saídas	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$227.309,07
Saldo Final	R\$ 297.930,43	R\$ 283.279,64	R\$ 307.945,50	R\$ 352.819,52	R\$ 333.372,21	R\$ 315.524,93	R\$ 300.874,14	R\$ 325.540,00	R\$ 370.414,02	R\$ 350.966,71	R\$333.119,43	R\$ 318.468,64	R\$318.468,64
L/P do Período													R\$ 2.690,93

APÊNDICE I - Estimativa Ano 8

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$ 318.468,64	R\$343.134,50	R\$ 388.008,52	R\$ 368.561,21	R\$ 350.713,93	R\$ 336.063,14	R\$ 360.729,00	R\$ 405.603,02	R\$ 386.155,71	R\$ 368.308,43	R\$353.657,64	R\$ 378.323,50	R\$318.468,64
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$207.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$138.000,00
Total de Entr.	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$345.000,00
Cx. Disponível	R\$ 364.468,64	R\$412.134,50	R\$ 388.008,52	R\$ 368.561,21	R\$ 350.713,93	R\$ 382.063,14	R\$ 429.729,00	R\$ 405.603,02	R\$ 386.155,71	R\$ 368.308,43	R\$399.657,64	R\$ 447.323,50	R\$663.468,64
Saídas													
Compras	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 88.094,62
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
Impostos	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ 20.596,50
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00
Total de Saídas	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$240.271,12
Saldo Final	R\$ 343.134,50	R\$388.008,52	R\$ 368.561,21	R\$ 350.713,93	R\$ 336.063,14	R\$ 360.729,00	R\$ 405.603,02	R\$ 386.155,71	R\$ 368.308,43	R\$ 353.657,64	R\$378.323,50	R\$ 423.197,52	R\$423.197,52
L/P do Período													R\$104.728,88

APÊNDICE J - Estimativa Ano 9

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$ 423.197,52	R\$403.750,21	R\$ 385.902,93	R\$ 371.252,14	R\$ 395.918,00	R\$ 440.792,02	R\$ 421.344,71	R\$ 403.497,43	R\$ 388.846,64	R\$ 413.512,50	R\$458.386,52	R\$ 438.939,21	R\$423.197,52
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$138.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.000,00
Total de Entr.	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$230.000,00
Cx. Disponível	R\$ 423.197,52	R\$403.750,21	R\$ 385.902,93	R\$ 417.252,14	R\$ 464.918,00	R\$ 440.792,02	R\$ 421.344,71	R\$ 403.497,43	R\$ 434.846,64	R\$ 482.512,50	R\$458.386,52	R\$ 438.939,21	R\$653.197,52
Saídas													
Compras	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 86.794,59
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
Impostos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 13.731,00
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00
Total de Saídas	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$232.105,59
Saldo Final	R\$ 403.750,21	R\$385.902,93	R\$ 371.252,14	R\$ 395.918,00	R\$ 440.792,02	R\$ 421.344,71	R\$ 403.497,43	R\$ 388.846,64	R\$ 413.512,50	R\$ 458.386,52	R\$438.939,21	R\$ 421.091,93	R\$421.091,53
L/P do Período													-R\$ 2.105,59

APÊNDICE L - Estimativa Ano 10

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$421.091,93	R\$ 406.441,14	R\$ 431.107,00	R\$ 475.981,02	R\$ 456.533,71	R\$ 438.686,43	R\$ 424.035,64	R\$ 448.701,50	R\$ 493.575,52	R\$ 474.128,21	R\$456.280,93	R\$441.630,14	R\$421.091,93
Entradas													
Adt. De Clientes	R -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$138.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$138.000,00
Total de Entr.	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 276.000,00
Cx. Disponível	R\$421.091,93	R\$ 452.441,14	R\$ 500.107,00	R\$ 475.981,02	R\$ 456.533,71	R\$ 438.686,43	R\$ 470.035,64	R\$ 517.701,50	R\$ 493.575,52	R\$ 474.128,21	R\$456.280,93	R\$487.630,14	R\$697.091,93
Saídas													
Compras	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 78.619,43
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
Impostos	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ 20.596,50
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00
Total de Saídas	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$230.795,93
Saldo Final	R\$406.441,14	R\$ 431.107,00	R\$ 475.981,02	R\$ 456.533,71	R\$ 438.686,43	R\$ 424.035,64	R\$ 448.701,50	R\$ 493.575,52	R\$ 474.128,21	R\$ 456.280,93	R\$441.630,14	R\$466.296,00	R\$466.296,00
L/P do Período													R\$ 45.204,07

APÊNDICE M - Estimativa Ano 11

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$ 466.296,00	R\$ 511.170,02	R\$ 491.722,71	R\$ 473.875,43	R\$ 459.224,64	R\$ 483.890,50	R\$ 528.764,52	R\$ 509.317,21	R\$491.469,93	R\$ 476.819,14	R\$ 501.485,00	R\$546.359,02	R\$ 466.296,00
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ 207.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.000,00
Total de Entr.	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ 299.000,00
Cx. Disponível	R\$ 535.296,00	R\$ 511.170,02	R\$ 491.722,71	R\$ 473.875,43	R\$ 505.224,64	R\$ 552.890,50	R\$ 528.764,52	R\$ 509.317,21	R\$491.469,93	R\$ 522.819,14	R\$ 570.485,00	R\$546.359,02	R\$ 765.296,00
Saídas													
Compras	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 93.073,29
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00							
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00							
Impostos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ 13.731,00
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00							
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00							
Total de Saídas	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 238.384,29
Saldo Final	R\$ 511.170,02	R\$ 491.722,71	R\$ 473.875,43	R\$ 459.224,64	R\$ 483.890,50	R\$ 528.764,52	R\$ 509.317,21	R\$ 491.469,93	R\$476.819,14	R\$ 501.485,00	R\$ 546.359,02	R\$526.911,71	R\$ 526.911,71
L/P do Período													R\$ 60.615,71

APÊNDICE N - Estimativa Ano 12

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$526.911,71	R\$ 509.064,43	R\$ 494.413,64	R\$ 519.079,50	R\$ 563.953,52	R\$ 544.506,21	R\$ 526.658,93	R\$ 512.008,14	R\$ 536.674,00	R\$ 581.548,02	R\$ 562.100,71	R\$544.253,43	R\$ 526.911,71
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 138.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 92.000,00
Total de Entr.	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 230.000,00
Cx. Disponível	R\$526.911,71	R\$ 509.064,43	R\$ 540.413,64	R\$ 588.079,50	R\$ 563.953,52	R\$ 544.506,21	R\$ 526.658,93	R\$ 558.008,14	R\$ 605.674,00	R\$ 581.548,02	R\$ 562.100,71	R\$544.253,43	R\$ 756.911,71
Saídas													
Compras	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 81.998,07
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
Impostos	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 13.731,00
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00
Total de Saídas	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 227.309,07
Saldo Final	R\$509.064,43	R\$ 494.413,64	R\$ 519.079,50	R\$ 563.953,52	R\$ 544.506,21	R\$ 526.658,93	R\$ 512.008,14	R\$ 536.674,00	R\$ 581.548,02	R\$ 562.100,71	R\$ 544.253,43	R\$529.602,64	R\$ 529.602,64
L/P do Período													R\$ 2.690,93

APÊNDICE O - Estimativa Ano 13

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Saldo Inicial	R\$529.602,64	R\$ 554.268,50	R\$ 599.142,52	R\$ 579.695,21	R\$ 561.847,93	R\$ 547.197,14	R\$ 571.863,00	R\$ 616.737,02	R\$ 597.289,71	R\$ 579.442,43	R\$ 564.791,64	R\$ 589.457,50	R\$529.602,64
Entradas													
Adt. De Clientes	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 69.000,00	R\$207.000,00
40% Ven. à prazo	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ -	R\$138.000,00
Total de Entr.	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 46.000,00	R\$ 69.000,00	R\$345.000,00
Cx. Disponível	R\$575.602,64	R\$ 623.268,50	R\$ 599.142,52	R\$ 579.695,21	R\$ 561.847,93	R\$ 593.197,14	R\$ 640.863,00	R\$ 616.737,02	R\$ 597.289,71	R\$ 579.442,43	R\$ 610.791,64	R\$ 658.457,50	R\$874.602,64
Saídas													
Compras	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 8.482,31	R\$ 6.882,28	R\$ 3.685,79	R\$ 3.503,64	R\$ 13.160,98	R\$ 88.094,62
Mão de obra	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 5.607,00	R\$ 67.284,00
Custos	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
Impostos	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 6.865,50	R\$ -	R\$ 20.596,50
Desp. Comerciais	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00
Desp. Admin.	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 3.208,00	R\$ 38.496,00
Total de Saídas	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$ 19.447,31	R\$ 17.847,28	R\$ 14.650,79	R\$ 21.334,14	R\$ 24.125,98	R\$240.271,12
Saldo Final	R\$554.268,50	R\$ 599.142,52	R\$ 579.695,21	R\$ 561.847,93	R\$ 547.197,14	R\$ 571.863,00	R\$ 616.737,02	R\$ 597.289,71	R\$ 579.442,43	R\$ 564.791,64	R\$ 589.457,50	R\$ 634.331,52	R\$634.331,52
L/P do Período													R\$104.728,88