

# PLANO DE NEGÓCIO

## Roteiro Financeiro

Prof. Fábio Fusco

# ANÁLISE FINANCEIRA

## INVESTIMENTO INICIAL

O investimento inicial expressa o montante de capital necessário para que a empresa possa ser criada e comece a operar. Isso quer dizer que, além das instalações físicas, equipamentos e móveis, é preciso também de capital para iniciar e manter a empresa durante os primeiros meses de atividade. Dessa necessidade resulta a separação do investimento inicial em duas categorias:

- Investimentos Físicos;
- Investimentos Financeiros.

# **LEVANTAMENTO DE CUSTOS**

## **FIXAÇÃO DO PREÇO DE UM PRODUTO OU SERVIÇO**

Para estabelecer o preço de um produto ou serviço, é necessário conhecer os seus custos de produção. Embora seja o mercado quem define os preços dos produtos, é preciso conhecer o montante de recursos envolvidos na sua produção para saber se será possível vendê-lo com lucro.

# **LEVANTAMENTO DE CUSTOS**

## **CUSTOS FIXOS**

São aqueles cuja variação não é afetada pelo volume total de produção ou de vendas da empresa. Isso significa que, não importa se a empresa está vendendo pouco ou muito, eles permanecem os mesmos.

Custos fixos tendem a manter-se constantes, não importa a variação sofrida pelas receitas da empresa.

# **LEVANTAMENTO DE CUSTOS**

## **CUSTOS FIXOS**

### **Depreciação**

Parcela de custos destinada à proteção do investimento físico proveniente do envelhecimento e utilização dos bens no processo produtivo da empresa.

### **Manutenção**

Parcela de custos referente à manutenção preventiva.

# **LEVANTAMENTO DE CUSTOS**

## **CUSTOS FIXOS**

### **Seguros**

Parcela de custos destinada ao pagamento do seguro anual dos bens.

### **Mão-de-obra indireta**

É aquela que não atua diretamente na produção, mas na administração da empresa. Nesse caso, não devem ser esquecidos os correspondentes encargos sociais, que totalizam alguns benefícios concedidos aos empregados, devendo ser igualmente contabilizados.

# LEVANTAMENTO DE CUSTOS

## CUSTOS VARIÁVIES

Os custos variáveis são aqueles que variam com a venda de produtos e, por consequência, com as receitas. Eles costumam ser representados pelos seguintes itens:

- mão-de-obra direta;
- matéria-prima (indústria);
- custo da mercadoria vendida (comércio);
- custo do serviço vendido (serviços);
- embalagens;
- tributos (ICMS, ISS, PIS, COFINS);
- demais gastos que ocorrem mensalmente, cuja variação se dá em função do volume de vendas.

# ***LEVANTAMENTO DE CUSTOS***

## **CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO**

O custo total de produção de um produto ou serviço é o resultado da soma dos custos fixos e dos custos variáveis por unidade produzida.

# ***PREÇO DE VENDA***

## **FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO PRODUTO**

A formação do preço de venda depende do conhecimento prévio da estrutura de custos da empresa. Conhecendo o custo unitário do produto é fácil estimar o seu preço de venda.

Para fazer o cálculo do preço de venda, você deverá trabalhar com os custos unitários, ou seja, para cada unidade fabricada e vendida. O primeiro passo é fazer o **Rateio de Custos Fixos (RCF)**.

# ***PREÇO DE VENDA***

## **FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO PRODUTO**

### **RATEIO DE CUSTOS FIXOS (RCF)**

$$\text{RCF} = \frac{\text{Custo Fixo total}}{\text{Quantidade de unidades vendidas}}$$

# ***PREÇO DE VENDA***

## **FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO PRODUTO**

### **Custos Variáveis**

Você precisa saber qual é o gasto total da empresa por peça fabricada /vendida ou por serviço prestado. Para isso, divida o total de gastos com matéria-prima e com mão-de-obra pela quantidade de unidades fabricadas ou horas de serviço prestadas, da mesma forma como fez com os custos fixos.

# ***PREÇO DE VENDA***

## **FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO PRODUTO**

### **CUSTO UNITÁRIO DE PRODUÇÃO (CUP)**

O Custo Unitário de Produção (CUP), ou seja, é o valor gasto para fabricar ou produzir (e não para vender) cada unidade fabricada ou comercializada na sua futura empresa.

# ***PREÇO DE VENDA***

## **FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO PRODUTO**

### **CUSTO UNITÁRIO DE PRODUÇÃO (CUP)**

Rateio de Custos Fixos

(+) Custo Unitário de Matéria-Prima

(+) Custo Unitário de Mão-de-Obra

(=) Custo Unitário de Produção

# ***PREÇO DE VENDA***

## **PREÇO DE VENDA**

**Tendo calculado o Custo Unitário de Produção (CUP), você poderá, finalmente, calcular o preço de venda dos produtos/serviços de sua empresa.**

# ***PREÇO DE VENDA***

## **PREÇO DE VENDA**

**CUP**

$$\text{PVU} = \frac{\text{CUP}}{1 - (\text{CC} + \text{ML})}$$

**PVU : Preço de Venda Unitário final ao consumidor;**

**CUP : Custo unitário de Produção, calculado no item anterior;**

**CC : Custo de Comercialização. Demonstra quanto sua empresa gasta para vender cada unidade;**

**ML: Margem de Lucro Bruta (antes do imposto de renda).**

# ***PREÇO DE VENDA***

## **CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO (CC)**

**Além dos custos para produzir os produtos a empresa tem outros custos como:**

- a) Custo de Divulgação**
- b) Comissões de Venda**
- c) Impostos sobre a Venda**
- d) Previsões para perdas**
- e) Fretes**
- f) Margem de Lucro**

# ***INDICADORES DE DESEMPENHO***

**Os indicadores de desempenho servem para indicar a viabilidade financeira do seu negócio. Os principais indicadores, são:**

- Lucratividade;**
- Rentabilidade;**
- Prazo de retorno do investimento;**
- Ponto de equilíbrio.**

# **INDICADORES DE DESEMPENHO**

## **LUCRATIVIDADE**

A lucratividade é um indicador de eficiência operacional. Obtido sobre a forma de valor percentual, indica qual é o ganho que sua empresa consegue gerar sobre o trabalho que desenvolve.

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

# INDICADORES DE DESEMPENHO

## RENTABILIDADE

A Rentabilidade é um indicador de atratividade do negócio, pois mostra a velocidade com que o capital por você investido retornará. É obtido sob a forma de valor percentual por unidade de tempo, e mostra qual a taxa de retorno do capital investido por unidade de tempo (por exemplo, mês ou ano).

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

# ***INDICADORES DE DESEMPENHO***

## **PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO (PRI)**

O Prazo de Retorno do Investimento (PRI) é também um indicador de atratividade do negócio, pois mostra o tempo necessário para que você recupere tudo o que investiu no seu negócio. É calculado sob a forma de unidade de tempo, e consiste basicamente no inverso da rentabilidade.

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

# INDICADORES DE DESEMPENHO

## PONTO DE EQUILÍBRIO – PE

O ponto de equilíbrio representa o volume de vendas em que a empresa não terá prejuízo nem lucro. Ou seja, as receitas de sua empresa cobrem todos os gastos, não sobrando nada de lucro.

$$Q = \frac{CFT}{p - v}$$

Q = quantidade a ser vendida para atingir o PE;

CFT = custo fixo operacional total

p = preço de venda unitário

v = custo variável unitário