



**SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL DE SANTA
CATARINA – SENAC/SC**

Pós-Graduação Lato Sensu Presencial em Controladoria e Gestão Tributária

Mauro Elias Vial

Giovani Donin

Jucimara Guielov Schirmann

ESTUDO DE VIABILIDADE ECINOMICO - FINANCEIRO: Aquisição de uma
máquina Nano Flex 400

Concórdia

2015

Mauro Elias Vial
Giovani Donin
Jucimara Guielov Schirmann

ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO – FINANCEIRO: Aquisição de uma
máquina Nano Flex 400.

Projeto Integrador apresentado à Faculdade de
Tecnologia Senac Chapecó, como requisito
parcial para a obtenção do título de
Especialista em Controladoria e Gestão
Tributária.

Orientador: ANTONINHO LUIS BALDISSERA

Concórdia
2015

Mauro Elias Vial
Giovani Donin
Jucimara Guielov Schirmann

ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO – FINANCEIRO: Aquisição de uma
maquina Nano Flex 400.

Projeto Integrador apresentado à Faculdade de
Tecnologia SENAC Chapecó como
requerimento parcial para a obtenção do título
de especialista em Controladoria e Gestão
Tributária.

Orientador: Antoninho Luis Baldissera
Este trabalho foi julgado adequado e aprovado,
avaliado com conceito final _____

Antoninho Luis Baldissera - Professor Disciplina Integradora e Professor Orientador

Marco Antônio Floriani - Professor Finanças Empresariais

Nádia Grezzana Mascelani - Professora Técnicas de Pesquisas

Concórdia-SC, 16 de abril de 2015

RESUMO

O presente trabalho de pesquisa aborda um estudo de viabilidade econômica e financeira, com o objetivo de adquirir uma máquina de fabricação de semi joias, chamada Nano Flex 400, que será utilizada na empresa RW Importação e Exportação Ltda, localizada na cidade de Gaurama RS, empresa esta que foi especialmente projetada para a criação e produção de joias folhadas e em prata 925, sempre aliando inovação tecnológica e artesanais na produção das mesmas. E foi pensando nisso que a empresa resolveu analisar a compra da máquina Nano Flex 400 para que aumente o portfólio criando um diferencial, agregando assim mais valor a empresa. O estudo teve a finalidade de levantar custos, apurar investimentos necessário para aquisição e instalação do equipamento. Ficou constatado mesmo que no início o investimento não apresentou lucro, ele vem acrescentar ao portfólio como um produto diferenciado que capta um novo nicho de clientes. Viabilizando assim o investimento em estudo. No que concerne o desenvolvimento da análise de viabilidade econômico-financeira da aquisição da máquina Nano Flex 400, fez-se necessários levantamentos de custos produção envolvendo, matéria- prima, mão de obra, custos indiretos, foram calculados lucro líquido e fluxo de caixa, bem como foi efetuado a análise com as ferramentas de estudo de viabilidade. Os resultados obtidos indicam que esse investimento apresenta resultados satisfatórios, gerando fluxos potenciais de lucro e de caixa ao longo dos períodos, bem como os instrumentos financeiros que sinalizaram para a viabilidade do investimento.

Palavras-chave: Viabilidade. Joias. Investimento. Aquisição.

ABSTRACT

This research work deals with a study of economic and financial viability, in order to acquire a semi jewelry making machine, called Nano Flex 400, which will be used in the company RW Import & Export Ltd., located in Gaurama RS, this company which has been specially designed for the creation and production of puff jewels and 925, always combining technological innovation and artisan production of the same. And thinking about it that the company decided to analyze the purchase of Nano Flex 400 machine to increase the portfolio creating a differential, thus adding more value to the company. The study aimed to raise costs, determine investments necessary to acquire and install the equipment. It was demonstrated that even in the early investment did not show a profit, it is in addition to the portfolio as a differentiated product that captures a new niche of customers. Thus enabling investment in study. Regarding the development of economic and financial feasibility analysis of the machine of the acquisition Nano Flex 400, was made necessary surveys involving production costs, raw material, labor, overhead costs were calculated net income and cash flow, and the analysis was made with the feasibility study tools. The results indicate that this investment produces satisfactory results, generating potential flows of income and cash over the period, as well as financial instruments that signal the viability of the investment.

Key-words: Feasibility. Jewelry. Investment. Acquisition.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

TIR – Taxa interna de Retorno

VPL– Valor Presente Líquido

PIB– Produto Interno Bruto

API– Análise do Perfil de Investidor

LAIR– Lucro Antes do Imposto de Renda

IR– Imposto de Renda

LL– Lucro Líquido

FCX– Fluxo de Caixa

CGL– Capital de Giro Líquido

PBD– Payback Descontado

MTIR– Taxa Interna de Retorno Modificada

TIRM– Taxa Interna de Retorno Modificada

VF– Valor Futuro

CPMF– Contribuição Provisória sobre a Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direito de Natureza Financeira.

PIS– Programa de Integração Social

COFINS– Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

SAC– Sistema de Amortização Constante

Sumário

1	INTRODUÇÃO	8
1.1	OBJETIVOS.....	8
1.2	JUSTIFICATIVA.....	8
1.3	FUNDAMENTAÇÃO TEORICA.....	9
1.4	METODOLOGIA	17
2	DIAGNÓSTICO	22
3	FORMULAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS.....	34
4	CONCLUSÃO.....	40

1 INTRODUÇÃO

Com a economia no Brasil passando por um momento delicado o empresário deve avaliar os retornos oferecidos e seus riscos. Fazer qualquer investimento sem voltar os olhos para o mercado é totalmente errado, uma vez que objetivo de uma organização é maximizar seus lucros.

Em geral antes de ser executado qualquer tipo de investimento deve ser feita a avaliação do que pode ser conseguido de retorno com o mesmo capital que pretende ser utilizado no projeto, ou seja, verificar o custo de oportunidade é extremamente importante e indispensável para qualquer análise de viabilidade econômica financeira.

Portanto este projeto vem levantar as informações necessárias para avaliar a viabilidade de um investimento que, no caso em estudo é a aquisição de uma máquina Nano Flex 400 que oferece um produto diferenciado. Será abordado neste trabalho ferramentas utilizadas para o estudo, que são: o Payback (prazo de retorno do investimento inicial), TIR (taxa interna de retorno) e o VPL (valor presente líquido).

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo geral

Demonstrar a análise da viabilidade econômico-financeira na aquisição de um equipamento Nano Flex 400 em uma empresa na produção semi jóias.

1.1.2 Objetivos específicos

Apurar os investimentos necessários para aquisição e instalação do equipamento Nano Flex 400;

Apurar os custos de produção envolvendo materiais, mão de obra e demais custos indiretos de fabricação;

Calcular o lucro líquido e fluxo de caixa;

Efetuar a análise da viabilidade econômica financeira;

1.2 JUSTIFICATIVA

Em um período de profundas transformações e concorrência acirrada, a busca por um diferencial é extremamente relevante para as empresas que almejam a perpetuação no mercado.

Neste ambiente onde as inovações e as mudanças ocorrem de forma acelerada, a existência de consumidores exigentes, com diferentes necessidades a serem atendidas, faz com que as empresas busquem novas formas de alcançar novos nichos de clientes.

Desta forma, a empresa estará aumentando suas chances de se manter no mercado ao qual está inserida, e também, tendo melhores condições de enfrentar seus concorrentes.

Desta forma, este trabalho justifica-se pelo fato de possibilitar explicar ao empresário qual a rentabilidade e os custos envolvidos no investimento da aquisição da máquina em estudo.

1.3 FUNDAMENTAÇÃO TEORICA.

Neste capítulo serão abordadas as principais teorias que venham a conduzir o desenvolvimento das propostas para a empresa em estudo.

1.3.1 INVESTIMENTO.

Toda produção se destina, em última análise, a satisfazer o consumidor. Muitas vezes decorre certo tempo entre o momento em que o empresário decide assumir os custos e o da compra dos bens pelos consumidores finais.

Durante esse período, o empresário tem de fazer as melhores previsões que lhe são possíveis sobre o que os consumidores estarão dispostos a pagar e a quantidade de bens que desejarão consumir quando, após esse lapso de tempo, estiver em condições de satisfazê-los. Ao empresário não resta alternativa senão guiar-se por essas previsões. Portanto, todas as vezes que tiver de ser tomada uma decisão, ela levará em conta as expectativas atuais a respeito dos custos e das vendas futuras (KEYNES, 1985).

Quando um comerciante ou um industrial compra algo para utilizar na produção ou pra ser revendida, sua procura é baseada na previsão dos lucros que

ele pode auferir com isso. O preço que esse empresário paga por esses bens depende dos preços que os consumidores pagarão. O regulador último de toda a procura é, portanto, a procura dos consumidores (MARSHALL, 1985).

Segundo Marshall (1985):

Na maior parte dos negócios, a tarefa de dirigir a produção de maneira eficiente, para satisfazer as necessidades humanas, precisa ser dividida e entregue às mãos de uma classe especializada de empregadores ou, em outras palavras, aos homens de negócios. Eles assumem os riscos, reúnem o capital e mão de obra necessária; organizam o plano geral e cuidam de todos os detalhes.

Usualmente o termo investimento é utilizado para designar uma compra de um ativo por uma empresa ou por um indivíduo. Por vezes, o alcance do termo é limitado à compra de um ativo na Bolsa de Valores, mas também se fala de investimentos em imóveis, máquinas e estoques de produtos acabados ou não, ou seja, a compra de um bem de capital de qualquer espécie (KEYNES, 1985).

Segundo Keynes (1985), o investimento inclui o aumento do equipamento de capital, quer ele consista em capital fixo, capital circulante ou capital líquido.

No momento que o empresário decide fazer um investimento ou obter um bem de capital, aquele adquire o direito ao fluxo de rendas futuras que espera obter da venda de seus produtos, enquanto durar esse capital. Convém chamar a essa série de renda esperada do investimento (KEYNES, 1985).

Keynes (1985) define a eficiência marginal do capital como sendo a taxa de desconto que tornaria o valor presente do fluxo das rendas esperadas desse capital exatamente igual ao seu preço de oferta. Onde o preço de oferta significa o preço que bastaria para induzir um fabricante a produzir uma nova unidade desse capital.

Para se elaborar um projeto de investimento é necessário ter todas as informações relevantes para a sua implementação, tais como os materiais necessários, custos de produção, entre outros. De acordo com Woiler e Mathias (2007, p. 27),

O projeto de investimento é um conjunto de informações internas e/ou externas à empresa, coletadas e processadas com o objetivo de analisar-se (e, eventualmente, implantar-se) uma decisão de investimento. Nestas condições, o projeto não se confunde com as informações, pois ele é entendido como sendo um modelo que, incorporando informações qualitativas e quantitativas, procura simular a decisão de investir e suas implicações.

1.3.2 ANÁLISE DE VIABILIDADE

A viabilidade econômica de um projeto é determinada por fatores externos e internos e se estes fatores não forem bem planejados podem afetar gravemente a continuidade dos negócios. Segundo Finnerty (1999, p. 35), a viabilidade econômica de projeto serve:

(...) para avaliar a capacidade de comercialização. Os patrocinadores providenciam um estudo das condições projetadas de oferta e demanda ao longo da vida esperada do projeto. O estudo de marketing é projetado para confirmar que, sob um conjunto de suposições econômicas razoáveis, a demanda será suficiente para absorver a produção planejada do projeto atenda ao serviço de sua dívida, e irá gerar uma taxa de retorno que seja aceitável para os investidores (...).

A correta escolha de um projeto ou investimento, dentre uma gama de oportunidades possíveis, pode determinar o sucesso ou o fracasso de uma empresa.

O estudo de viabilidade de investimentos pode ser definida como sendo o conjunto de princípios e técnicas necessárias à tomada de decisões sobre alternativas de investimento.

Segundo Bruni e Famá (2003), os principais métodos de avaliação de projetos, envolvem as considerações acerca do período necessário para a recuperação do capital investido, ou seja, a taxa de retorno do investimento e o lucro advindo do investimento inicial.

Com o objetivo de aproximar o estudo de viabilidade da realidade, é necessário que haja um modelo de simulação coerente com o cenário a qual é analisado.

Dessa forma, conhecer os indicadores calculados no modelo e saber interpretá-los é de extrema relevância para que se possam definir os critérios que vão ser utilizados. Na maioria das vezes, as decisões de investimentos são tomadas pela intuição de cada empresário, ou seja, sem uma análise prévia dos dados.

Casarotto Filho (2010) alerta que, “muitas vezes, a decisão é tomada pelo empresário de forma intuitiva, de acordo com sua experiência e sua percepção das condições momentâneas do mercado, sem ter como base uma análise criteriosa, embasada em dados”.

Nesse contexto, existem muitas variáveis que podem afetar o desempenho de um negócio. Por isso, um estudo de viabilidade econômico-financeira ocupa posição de destaque (OLIVEIRA, 1982).

No processo decisório é de extrema relevância que seja levado em consideração a diferença entre a disponibilidade de capital no presente e no futuro. Isso decorre da existência de incertezas e da necessidade de remunerar o capital, através de uma taxa de juros. As taxas dessas aplicações serão os parâmetros de comparação, em outras palavras, será a taxa mínima de atratividade.

De acordo com Bruni e Famá (2003), o processo para a avaliação do investimento envolve três etapas, sendo elas: a projeção do fluxo de caixa, o cálculo da TMA e a utilização dos métodos de avaliação.

As principais ferramentas utilizadas numa análise de viabilidade econômico-financeira de um projeto são: a TIR - Taxa Interna de Retorno; o VPL - Valor Presente Líquido e o Payback Período de Retorno do Investimento. Assim, as análises por meio destas ferramentas permitem identificar o lucro e se a taxa de retorno do projeto em questão é maior que a TMA - Taxa Mínima de Atratividade, ou também conhecida, como custo de oportunidade.

1.3.3 FLUXO DE CAIXA

Para realizar um projeto de investimento é necessário verificar todas as entradas e saídas de dinheiro da empresa. As análises devem ser consistentes e ser baseadas em dados exatos, para tanto, faz-se necessário a utilização de um método denominado como fluxo de caixa, onde este demonstra todas as movimentações financeiras realizadas pela instituição.

Santos (2001, p. 57) conceitua que, “o fluxo de caixa é um instrumento de planejamento financeiro que tem por objetivo fornecer estimativas da situação do caixa da empresa em determinado período de tempo à frente.”

Segundo Casarotto Filho e Kopittke (2007, p. 20):

a representação do fluxo de caixa de um projeto consiste em uma escala horizontal onde são marcados os períodos de tempo e na qual são representadas com setas para cima as entradas e com seta para baixo as saídas de caixa. A unidade de tempo – mês, semestre, ano – deve coincidir com o período de capitalização dos juros considerados.

1.3.4 TAXA MINIMA DE ATRATIVIDADE – TMA

Para Marquezan (2006, p. 04), a TMA “pode ser entendida como o retorno que o investidor espera pelo capital que está empregado em determinado investimento, traduzido a uma taxa percentual sobre o próprio investimento, por um determinado espaço de tempo.”

Segundo Kassai et al. (2000, p. 58)

entende-se por taxa mínima de atratividade (TMA) a taxa mínima a ser alcançada em determinado projeto; caso contrário, o mesmo deve ser rejeitado. É, também, a taxa utilizada para descontar os fluxos de caixa quando se usa o método de valor presente líquido (VPL) e o parâmetro de comparação para a TIR. É o rendimento mínimo de uma segunda melhor alternativa do mercado.

Souza e Clemente (2001, p. 64)

observam que, a decisão de investir sempre terá pelo menos duas alternativas para serem avaliadas: investir no projeto ou “investir na taxa mínima de atratividade”. Fica implícito que o capital para investimento não fica no caixa, mas, sim aplicado à TMA. Assim o conceito de riqueza gerada deve levar em conta somente o excedente sobre aquilo que já se tem, isto é, o que será obtido além da aplicação do capital na TMA.

A taxa mínima de atratividade basicamente significa o mínimo que o investidor ganha em outros investimentos. Portanto, ela é a referência para a tomada de decisão. Os novos projetos somente serão vantajosos se renderem acima da TMA.

1.3.5 METODOS QUANTITATIVOS PARA ANALISE DE INVESTIMENTOS

As técnicas de análise de investimentos existem para facilitar a tomada de decisão relacionada à viabilidade econômica de projetos. Segundo Helfert (1997, p. 218),

as medidas de análise de investimento existem para ajudar os analistas e administradores a determinar se um projeto satisfaz o padrão de ganhos estabelecidos no negócio. Também ajudar a classificar a atratividade relativa de um conjunto de propostas durante o processo de orçamento de capital.

Os principais métodos determinísticos para a análise de investimentos são: valor presente líquido, índice de lucratividade, taxa interna de retorno e o payback. Tais métodos são apresentados a seguir.

1.3.6 VALOR PRSENTE LIQUIDO – VPL

De acordo com Santos (2001, p. 155), “o VPL de um investimento é igual ao valor presente do fluxo de caixa líquido, sendo, portanto, um valor monetário que representa a diferença entre as entradas e saídas de caixa a valor presente.”

Para Helfert (1997, p. 195), a avaliação por este método pondera:

as compensações do fluxo de caixa entre dispêndios para investimentos, benefícios futuros e valores finais em termos de valor presente equivalente, e permite ao analista determinar se o saldo líquido desses valores é favorável ou desfavorável, ou seja, determinar a natureza da operação econômica envolvida.

Segundo Kassai et al.(2000, p. 61), o VPL “reflete a riqueza em valores monetários do investimento medida pela diferença entre o valor presente das entradas de caixa e o valor presente das saídas de caixa, a uma determinada taxa de desconto.”

De acordo com Helfert (1997, p. 195), o VPL:

indica se um investimento, durante a sua vida econômica, atingirá a taxa de retorno aplicada no cálculo. Já que os resultados do valor presente dependem de prazos e oportunidades de ganhos estabelecidas, um valor presente líquido indica que os fluxos de caixa gerados pelo investimento durante sua vida econômica permitirão:

Recuperar o dispêndio original (como também qualquer dispêndio de capital ou recuperações futuras consideradas na análise);
Obter o padrão de retorno desejado sobre o saldo pendente;
Fornecer uma base de apoio ao valor econômico excedente.

Já o resultado negativo mostra “que o projeto não está alcançando o padrão de ganhos e, assim, provocará uma perda de capital se implementado.” (HELFBERT, 1997, p. 195).

Para avaliar se estes valores são realmente positivos ou negativos, Souza e Clemente (2001, p. 69), argumentam que, “em princípio, nenhum número é bom ou ruim, a menos que possa ser comparado com uma referência”.

Para a análise de decisão por meio do VPL tem as seguintes regras:

- a) $VPL > 0$ – o projeto deve ser aceito
- b) $VPL = 0$ – o projeto é indiferente
- c) $VPL < 0$ – o projeto não deve ser aceito

1.3.7 TAXA INTERNA DE RETORNO – TIR

A taxa interna de retorno avalia a rentabilidade de um projeto de investimento. Segundo Kassai et al. (2000, p. 66), ela “representa a taxa de desconto que iguala, num único momento, os fluxos de entrada com os de saída de caixa. Em outras palavras, é a taxa que produz um VPL igual a zero.”

Motta e Calôba (2002, p. 116) mencionam que, “a taxa interna de retorno é um índice relativo que mede a rentabilidade do investimento por unidade de tempo”. Ela é uma taxa de juros que iguala o valor das entradas de caixa com os valores das saídas de caixa. (Santos, 2001).

Segundo Helfert (1997, p. 199),

a taxa interna de retorno é simplesmente a única taxa de desconto que, quando aplicada às taxas de entradas e saída de caixa da vida econômica do investimento, fornece um valor presente líquido de zero, isto é, o valor presente das entradas é exatamente igual ao valor presente das saídas.

Motta e Calôba (2002, p. 116) exemplificam que,

dada uma alternativa de investimento, se a taxa de retorno, calculada, for maior que a taxa mínima de atratividade do mercado, a alternativa merece consideração. Caso contrário, a alternativa será rejeitada.

Para a análise de decisão por meio do TIR tem as seguintes regras:

- a) $TIR > TMA$ – o projeto deve ser aceito
- b) $TIR = TMA$ – o projeto é indiferente
- c) $TIR < TMA$ – o projeto não deve ser aceito

1.3.8 PAYBACK

O payback mostra o tempo em que o capital investido será recuperado, ele é uma medida de risco, pois evidencia tempo de viabilidade mínima do projeto.

Para Kassai et al. (2000, p. 84),

o payback é o período de recuperação de um investimento e consiste na identificação do prazo em que o montante do dispêndio da capital efetuado seja recuperado por meio dos fluxos líquidos de caixa gerados pelo investimento. É o período em que os valores dos investimentos (fluxos negativos) se anulam com os respectivos valores de caixa (fluxos positivos).

Segundo Souza (2003, p. 74), “o período de payback é um indicador que mostra o prazo de retorno do investimento total de recursos financeiros aplicados no empreendimento. Esse método é útil na análise de projetos, para a mensuração do risco.”

Weston e Brigham (2000, p. 547 apud Souza, 2003, p.74) destaca que, “o payback fornece um indício de risco e liquidez do projeto. Um longo payback representa que os valores investidos serão comprometidos por muitos anos e que os fluxos de caixa são provavelmente mais arriscados.”

O payback além de poder ser descontado, poderá ter uma ramificação que é o payback-duration. O payback descontado é obtido por meio dos valores descontados dos fluxos de caixa pela taxa mínima de atratividade. Sousa (2007, p. 57) esclarece que,

é que as futuras entradas de caixa são apresentadas sob valores presentes para fins de amortização do Investimento inicial. Para isso, é necessário saber qual é a Taxa Mínima de Retorno Aceitável pelo investidor – TMRA – e proceder-se o desconto das futuras entradas esperadas de caixa fluxo de caixa operacional.

Helfert (1997, p. 202), complementa que,

esta medida estabelece a vida mínima necessária para um investimento operar como esperado e, ainda, atender ao padrão de ganhos da análise do valor presente. Em outras palavras o payback descontado é atingido no ponto específico quando o valor presente positivo acumulado das entradas se iguala ao valor presente negativo acumulado de todos os desembolsos.

Portanto, o payback não é método de decisão sobre investimentos, mas tem um papel importante para a efetivação do projeto, pois é por meio dele que se verifica o tempo de retorno do investimento. Nesta análise, o investidor terá conhecimento da maturidade do investimento, além de saber o tempo de exposição ao risco. Com isso cabe a ponderação com os outros métodos para a tomada de decisão final.

1.4 METODOLOGIA

1.4.1 Caracterização da pesquisa

O presente estudo realizou primeiramente um levantamento e uma análise detalhada de informações bem como:

Valor do investimento, custos, material utilizado, matéria prima e mão de obra.

É uma pesquisa quantitativa devido a grande quantidade de números levantados na busca do resultado satisfatório.

1.4.2 Técnica de coleta de dados

Foi feito um estudo de campo onde foram coletadas informações documental, numéricas como quantidades, valores, sobre a maquina em estudo e sobre o produto por ela produzido .

1.4.3 Forma e análise dos dados

Após esses passos introdutórios foi feito o tratamento dos dados coletados onde foi possível fazer estimativas de receitas e custos e com isso a montagem da simulação econômica deste projeto através do software Excel e dos métodos de avaliação de investimentos nele inseridos.

1.5 OBJETO DE ESTUDO (APRESENTAÇÃO DA EMPRESA)

1.5.1 Nome e Endereço da empresa estudada

RW Importação Exportação Ltda

Rua José Bonifácio, 670 - Gaurama - RS - CEP: 99830-000

Fone: +55 (54) 3391 1850:

Page. www.belapedra.com.br

E-Mail: contato@belapedra.com.br

1.5.2 Histórico do Segmento

Atualmente, emprega cerca de 200 funcionários e sua fábrica de aproximadamente 5.000m² foi especialmente projetada para a criação e produção de joias folheadas e em prata 925, sempre aliando inovação tecnológica e técnicas artesanais na produção das mesmas.

O resultado de tudo isso não poderia ser outro: Joias folheadas com altíssimo padrão de qualidade e um leque de serviços exclusivos para todos os clientes.

O Brasil é conhecido pela diversidade e pela grande ocorrência de pedras preciosas em seu solo, e a Bela pedra transforma esta matéria prima em joias e acessórios para encantar todos os que veem estes maravilhosos produtos.

Além de ser conhecido pelas belezas naturais e matérias primas criadas no país, o Brasil está entre os principais produtores de esmeraldas e o único de topázio imperial e até recentemente de turmalina Paraíba. Também produz, em larga escala, citrino, ágata, ametista, turmalina, água-marinha, topázio e cristal de quartzo.

1.5.3 Abrangência de atuação

É o principal fornecedor das maiores marcas de joias folheadas do mercado nacional, e seus produtos, antes comercializados somente na região norte do Estado do Rio Grande do Sul, hoje podem ser encontrados em todos os estados do Brasil, Estados Unidos e alguns países da América Latina e Europa.

Para eficiência e aprimoramento no processo produtivo conta com avançada tecnologia em equipamentos e processos, os quais garantem a diferenciação nas peças que desenvolve. É pioneira no Brasil na produção de drusas metalizadas em diversas cores.

1.5.4 Produtos/Serviços

Produz linhas exclusivas de joias com detalhes que garantem a peça uma beleza singular e magnífica. Com produtos da mais alta qualidade, sempre pensando no seu conforto e bem-estar. Produz também no sistema Private Label, ou seja, é especialista na produção de joias folheadas e atende a demanda da sua fábrica com clientes que têm marca própria, porém não possuem parque fabril.

1.5.5 Caracterização Jurídica

A empresa foi constituída em 04.07.2002 tendo seu contrato social registrado na MM Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Sul em 26.07.2002 sob nº. 43.204.934.830 tendo como objetivo social explorar o ramo de industrialização pedras preciosas e semipreciosas, indústria de joias, bijuterias e relógios e artigos para presentes, importação e exportação dos produtos anteriormente relacionados.

A sede da R.W IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA está localizada à Rua José Bonifácio, nº 670 – Gaurama/RS.

1.5.6 Missão e Visão

Missão - Melhoria constante dos nossos processos, respeitando e resguardando o meio ambiente e a sociedade, criando valor para nossos clientes, parceiros, colaboradores.

Visão - Investimento contínuo em pesquisa e aprimoramento estrutura e equipe garantindo alta qualidade dos produtos fornecidos ao mercado.

1.5.7 Políticas e Negócio

Empresa atua no mercado interno e externo através de distribuidores detentores de sua própria marca que efetuam a distribuição dos produtos a seus clientes.

Preços

O calculo do preço de venda é essencial para sustentabilidade dos negócios é composto pelos custos e despesas de produção e ainda proporciona o lucro desejado, sempre avaliando se o preço de venda proposto é compatível com praticado no mercado.

Novos produtos

O ciclo de atratividade dos produtos é relativamente curto facilitando assim o reposicionamento do preço a cada lançamento atuamos intensamente em inovação sendo possível adequar os preços constantemente afim de atingir a margem desejada.

Condições de pagamento

Estruturamos prazos de vendas conforme os prazos que conseguimos com nossos fornecedores reduzindo assim o máximo a necessidade de capital de giro conforme quadro abaixo:

1.5.8 Declaração de Valores

- a) Conduta ética.
- b) Comunicação clara e precisa.
- C) Gerenciamento consistente e em equipe.
- d) Relacionamento com clientes colaboradores transparente e baseado na responsabilidade e confiança entre as partes.
- e) Segurança das pessoas
- f) Sustentabilidade econômica, social e ambiental

1.5.9 Objetivos e Metas

A busca pela competitividade está levando as empresas a se reorganizarem alterando a prestação dos seus serviços para formas mais eficazes. Entretanto, há um componente essencial na busca por competitividade que é a capacidade de criar serviços melhores, de dispor de mais tecnologia, de saber fazer coisas e saber aprender a fazer coisas novas e melhores. Nesse sentido, Drucker (1994) afirma que mais importante do que fazer as coisas bem é fazer coisas certas. Logo, em um cenário de incerteza e de turbulência, as dificuldades de definir uma estratégia que torne uma escola de idiomas competitiva será bem mais difícil e trabalhosa.

Neste contexto, o aumento da competitividade, a necessidade de sobrevivência e o aumento das exigências dos clientes pela prestação de melhores serviços, fazem com que as empresas busquem conhecer e analisar a estrutura

competitiva do setor e a identificar a estratégia competitiva que as leve a uma posição favorável dentro deste mesmo ramo de atividade.

Diversos autores afirmam que as estratégias eficazes surgem da mistura entre estratégias deliberadas e emergentes, de maneira que reflitam as condições existentes, que tenham capacidade para prever e reagir a eventos inesperados

Temos com principal meta utilizar nossa capacidade produtiva de forma eficiente para atender a demanda de nossos clientes com produtos de ótima qualidade, a busca constante de novos clientes a disseminação de nossos produtos, a redução dos riscos de mercado.

1.5.10 Perfil de Cliente

Em um período de profundas transformações e concorrência acirrada, a busca do conhecimento do cliente torna-se extremamente relevante para as empresas que almejam a perpetuação no mercado.

Neste ambiente onde as inovações e as mudanças ocorrem de forma acelerada, a existência de consumidores exigentes, com diferentes necessidades a serem atendidas, faz com que as empresas busquem novas formas de gestão de seus negócios em direção a fidelização dos seus clientes. Desta forma, a empresa estará aumentando suas chances de se manter no mercado ao qual está inserida, e também, tendo melhores condições de enfrentar seus concorrentes.

Isso traduz a intensa necessidade de formular estratégias proativas e de impacto, de modo a impulsionar a empresa, independente do setor de atuação, ao maior êxito possível.

Temos como principal objetivo atuar com clientes que possuam estrutura comercial assim podemos utilizar toda nossa experiência no produto nos distanciando cada vez mais da concorrência pelo diferencial de nossos produtos, mantendo os índices de inadimplência em níveis próximos a zero.

2 DIAGNÓSTICO

CARACTERÍSTICAS DO MERCADO

O ingresso das classes "C" e "D" no mercado consumidor e a preocupação com a segurança são dois dos fatores que provocaram, nos últimos anos, expansão do segmento de semijoias e bijuterias finas. A mais de 20 anos no início de novembro acontece a feira de semijoias a Bijoiás, em São Paulo e reúne fornecedores e revendedores do setor que vem apresentando anualmente crescimento de 60% nas vendas.

O ouro além de ser muito caro traz consigo o perigo do roubo e o medo de sair com uma joia é grande assim as semijoias réplicas de joias estão tendo grande procura, também pela variedade de modelos disponíveis.

Ter uma variedade maior de acessórios para o dia-dia é outro objetivo de quem procura por esses produtos. São clientes que gostam de trocar os acessórios, ter opções e ficar na moda, semijoias e bijuterias oferecem diversas opções de presentes indo desde uma simples lembrancinha até modelos mais sofisticados e mais caros.

Em uma economia baseada na livre concorrência, com o aumento do consumo desde a Revolução Industrial, é crescente o acirramento da competição entre as empresas, que são forçadas a buscar a vantagem competitiva em um cenário de consumidores cada vez mais exigentes aliado à alta concorrência é encarado nas empresas como assunto primordial, tendo o processo de desenvolvimento de produtos sendo tratado não apenas no âmbito da engenharia do produto, mas também como caráter estratégico das empresas que necessitam de renovação constante para atender às expectativas dos consumidores.

A estratégia comercial da empresa está estruturada através de distribuidores que utilizam a capacidade de desenvolvimento da indústria para elaborar coleções próprias atendendo a demanda de seus clientes que atuam diretamente com o varejo através de lojas físicas, representantes comerciais venda direta e a franqueados.

2.1.1 Ambiente Externo

No ramo da moda, as empresas estão constantemente lançando novos produtos e atualizando seu mix, buscando sempre manter o alto padrão de qualidade. Esse fenômeno é percebido mais claramente em empresas focadas no público feminino, no qual as mulheres apresentam maior estímulo ao consumo e sempre buscam novidades. Para atender esse público com produtos de qualidade e com alto índice de renovação do mix, as empresas devem gerenciar seus processos de desenvolvimento de produtos de maneira a garantir seu ótimo desempenho.

O aumento da participação da mulher no mercado de trabalho impulsiona as vendas de bijuterias e semi-joias, no Brasil, o segmento está em alta e a Associação Brasileira de Franchising(ABF) contabiliza 21 redes com 669 unidades no setor. As bijuterias estão enquadradas pela entidade na categoria acessórios pessoais e calçados, que vem registrando aumentos em seu faturamento nos últimos anos.

Os segmentos com foco na mulher estão entre os que mais crescem. Elas saíram da posição de dona de casa e passaram, em muitos casos, a chefe de família.

2.1.2 Cenário Econômico Atual

Todas as empresas são afetadas por tendências e sistemas políticos-legais, econômicos, tecnológicos e sociais. Essas forças são muito dinâmicas, suas constantes mudanças criam melhorias e oportunidades e ameaças ou restrições para os administradores estratégicos.

O Brasil vem se desenvolvendo e esta passando por constantes reajustes, e o alvo é a meta do desenvolvimento global. O cenário econômico e financeiro nacional repercute direta e indiretamente nas atividades da empresa.

O administrador empresarial deve direcionar bem os negócios aproveitando as oportunidades que o mercado lhe oferece atentando-se para: expansão econômica, efeitos da inflação, comportamento dos preços, renda per capita, política salarial e aumento de renda, custo de vida, especialização da mão de obra e progresso tecnológico.

É fundamental dominar e conhecimento sobre o fluxo de recursos, tais como: fontes externas, empréstimos a juros, fontes internas, exportações e importações, balança comercial, déficits governamentais e aumentos de impostos, cujos fatores provocam mutações na economia.

O administrador deve acompanhar os índices econômicos e compreendermos a importância da economia nas empresas.

O Brasil já possui 3 mil empresas de semijoias e bijuterias. Juntas, elas faturaram R\$ 600 milhões em 2013, um aumento de 5% em relação ao ano anterior. Designers e fabricantes estão cada vez mais dentro das tendências de moda e criam verdadeiras extensões da roupa no mercado de bijuterias. A moda de hoje é mais simples e descomplicada.

A Semi-joia vem ganhando da joia, não só pelo preço, mas porque se pode ter várias peças para combinar com diversas roupas.

Como a moda invadiu o território dos metais preciosos e não preciosos e das pedras preciosas, não só nas formas das peças como nos materiais e metais novos, fabricantes passaram a fazer peças com qualidade de joalheira.

A busca pela competitividade tem ocorrido em um ambiente altamente dinâmico nos setores sociais, macro e microeconômicos.

Com isso, o grande desafio é determinar quais são os pontos em que irão se concentrar os esforços para obtenção de uma melhor competitividade. Ou seja, a identificação dos fatores passíveis de maior influência no crescimento para poder desencadear, de forma rápida e consistente, os resultados desejados.

a) Ambiente Global e Local

A economia cresceu pouco no primeiro semestre, como a gente sabe, mas está se recuperando agora. Comparativamente a outros países, a gente vê que há uma queda das expectativas, quase todos os países foram revisados para baixo. Houve muito pouca análise para cima, como é o caso da Índia. A maioria das previsões mostram a expectativa de crescimento para baixo e o Brasil está nesta mesma direção.

As exportações de semi-joias também estão em um bom momento, comprovam dois fatos: o mercado de acessórios (bijuterias, semi-joias e joias), de uma maneira geral, apresenta ótimos resultados e o setor de semi-joias e folheados se consolidou com uma expansão ainda maior.

b) Ambiente do ramo de atividades

Século XXI, considerado por muitos como a era do conhecimento e da tecnologia, onde cada vez mais as leis de sobrevivência da natureza se mostram presentes na vida dos seres humanos. Começamos a entender e a passar adiante às novas gerações a real importância do aprimoramento contínuo, de fazer o possível e o impossível para se tornar o melhor. E com certeza, esta forma de pensamento não poderia faltar no âmbito das organizações.

O fenômeno da globalização dos mercados tem sido responsável por profundas e frequentes mudanças no perfil das empresas, impondo um permanente aprendizado àqueles que se dedicam a iniciar neste abrangente mercado globalizado que está cada dia mais exigente por padrões de vantagens competitivas, diante da acirrada concorrência empresarial, impulsionada pela globalização econômica para garantir sua sobrevivência deve primar pelo contínuo desenvolvimento de seus negócios.

2.1.3 Ambiente Específico

a) Principais fornecedores e insumos.

Recursos Materiais são itens ou componentes que uma empresa utiliza nas suas operações do dia a dia, na elaboração do seu produto final ou na execução do seu objetivo social. Como tal são adquiridos regularmente, constituindo os estoques da empresa. Eles podem ser classificados em materiais auxiliares, matéria-prima, produtos em processo e produtos acabados.

Com intuito de diversificar o portfolio de produtos e aumentar o faturamento da empresa sem maiores investimentos na produção neste projeto terceirizamos parte do processo produtivo como a lapidação das pedras e a produção do metal utilizando processo de injeção de metal de baixa fusão processo que apresenta produtividade com baixo custo, representando 70% do processo, será executado na empresa o processo de qualificação acabamento coloração e montagem .

Com esta estratégia temos alta produtividade e o controle da qualidade é efetuado na empresa nos processos de acabamento minimizando assim os possíveis problemas de qualidade que podem surgir devido a utilização de terceirizados.

b) Principais empresas concorrentes.

A indústria de joias no Brasil encontra-se sob forte pressão, particularmente aquelas empresas optantes pelo regime tributário do lucro presumido. O câmbio valorizado, a concorrência predatória dos produtos importados, a tributação interna complexa e burocrática, a concorrência com as empresas optantes do regime simplificado de tributação e o alto custo das matérias primas e do capital comprometem a competitividade.

O setor deverá ser contemplado no programa de redução de tributos sobre a folha de pagamento, as medidas estão sendo negociadas pelo IBGM junto ao governo federal no âmbito do programa Brasil Maior. Esta iniciativa beneficiará as empresas que adotam o regime do lucro presumido, aumentando sua competitividade através da diminuição de custos com mão de obra. A luta pela redução do IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados - para algo em torno de 5% continua e, caso se concretize, também representará um poderoso estímulo à migração de empresas do SIMPLES para o modelo tributário do Lucro Presumido, com o conseqüente aumento da formalidade.

O governo estuda ainda uma reforma tributária pontual no PIS-COFINS, abrindo uma janela de oportunidade para a desoneração do ouro matéria prima no mercado interno. Algum alento também poderá vir dos governos estaduais via ICMS.

Outro dispositivo legal tramitando no Congresso Nacional é o Carnet Ata. Importante instrumento de promoção de comércio exterior, o Carnet Ata permite, entre os países signatários do sistema, a entrada temporária de mercadorias para exposição, desde que haja o retorno de 100% dos produtos no prazo de seis meses com a suspensão dos impostos. O instrumento facilitará a remessa e o retorno de produtos brasileiros para exposição no exterior.

O Brasil já possui 3 mil empresas de semijoias e bijuterias. Juntas, elas faturaram R\$ 600 milhões em 2013, um aumento de 5% em relação ao ano anterior.

Os produtos importados são altamente competitivos frente aos produzidos no Brasil devido a alta carga tributária e variação cambial, dificultando a introdução de produtos com características semelhantes.

As feiras são locais muito utilizados para a comercialização de semi-joias propiciando diversificação de produtos no mesmo local e data.

O e-commerce de joias surge como uma ótima opção para o pequeno e médio empreendedor

c) Aspectos Tecnológicos

Para eficiência e aprimoramento no processo produtivo conta com avançada tecnologia em equipamentos e processos, os quais garantem a diferenciação nas peças que desenvolve, como fabricação de peças em ligas de alta e baixa fusão, fundição, processo em cera, foto corrosão, estamparia, Processos de deposição de cobre, níquel, ouro, prata, ródio, desengraxe eletrolítico, lapidação automatizada, corte por jato d'água, metalização, metalização com nano tecnologia utilizando gases.

É pioneira no Brasil na produção de drusas metalizadas em diversas cores.

O resultado de tudo isso não poderia ser outro: Joias folheadas com altíssimo padrão de qualidade e um leque de serviços exclusivos para todos os clientes.

d) Aspectos Ambientais

Com a crescente preocupação relativa à escassez dos recursos naturais e com a degradação que o meio ambiente vem sofrendo, as questões ambientais deixaram de ser exclusivas dos ecologistas e passaram a fazer parte do planejamento das ações prioritárias das empresas e de toda a sociedade.

Mesmo que essas ações não visem diretamente a obtenção de processos e/ou produtos ambientalmente amigáveis, sendo realizadas somente para o cumprimento da legislação ambiental, de forma involuntária as empresas estão contribuindo para que os processos e/ou produtos sejam menos poluentes, com o desenvolvimento de programas ambientais, desta forma tornando as empresas mais competitivas.

O Sistema de Gestão Ambiental (SGA) consiste em um conjunto de medidas e procedimentos bem-sucedidos que, se adequadamente aplicados, permitem reduzir e controlar os impactos introduzidos por um empreendimento sobre o meio ambiente.

A conquista de novos mercados e a melhoria do desempenho ambiental também são algumas das vantagens que o SGA oferece para as empresas.

Os resultados são refletidos em ganhos econômicos alcançados pela redução e reutilização de materiais. Por parte da sociedade está surgindo uma classe de consumidores preocupados com o meio ambiente, preferindo consumir produtos mais amigáveis ao meio ambiente, além da abertura de novos postos de empregos, proporcionados pela reciclagem.

Mas esse conjunto de vantagens só terá êxito se, governos, empresas e a sociedade, colaborarem conscientizando-se que independente da classe social, cultural ou econômica, todos exercem forte influência sobre o meio ambiente.

Com os resultados apresentados alcançados pela implementação do programa de melhoria de desempenho ambiental, tornar um processo industrial mais amigável ao meio ambiente, muitas vezes não são necessários grandes investimentos e mudanças tecnológicas, mas uma análise das etapas do processo, verificando o uso correto dos insumos empregados.

2.1.4 Análise Financeira

a) Porte da Empresa e Forma de Tributação

A comprovação de porte da empresa está disposto no artigo nº 39, da Resolução de Diretoria Colegiada nº 23/2003, de 06 de fevereiro de 2003, "Art. 39. Para usufruir dos descontos e isenções previstos na legislação vigente os Agentes Regulados deverão apresentar, na oportunidade do primeiro atendimento de cada exercício financeiro, cópia devidamente autenticada do balanço patrimonial com demonstrativo de resultado ou da declaração de imposto de renda referente ao exercício imediatamente anterior, para fins de comprovação do respectivo porte de empresa.

O enquadramento como empresa de pequeno porte e microempresa, para os efeitos desta Resolução, dar-se-á, em qualquer caso, em conformidade com o que estabelece a Lei n.º 9.841, de 5 de outubro de 1999, regulamentada pelo Decreto n.º 3.474, de 19 de maio de 2000.

No Brasil, a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (123/06), sancionada em 2006, normatiza para fins tributários e outros benefícios, com base no faturamento anual, o porte das micro e pequenas empresas perante a Receita Federal

Nossa empresa está enquadrada no Grupo III – Média, igual ou inferior a R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais) e superior a R\$ 6.000.000,00 (seis milhões de reais), de acordo com a Medida Provisória nº 2.190-34, de 23 de agosto de 2001

A legislação atualmente em vigor que rege a tributação pelo lucro presumido é:

- Lei nº 8.383, de 1991, art. 65, §§ 1º e 2º;
 - Lei nº 8.981, de 1995, arts. 27 e 45;
 - Lei nº 9.065, de 1995, art. 1º;
 - Lei nº 9.249, de 1995, art. 1º, art. 9º, § 4º, art. 10, art. 11, § 2º, arts. 15 e 17, art. 21, § 2º, art. 22, § 1º, arts. 27, 29 e 30 e art. 36, inciso V;
 - Lei nº 9.250, de 1995, art. 40;
 - Lei nº 9.393, de 1996, art. 19;
 - Lei nº 9.430, de 1996, arts. 1º, 4º, 5º, 7º e 8º, art. 19, § 7º, art. 22, § 3º, arts. 24 a 26, 51 a 54, 58, 70 e art. 88, inciso XXVI;
 - Lei nº 9.532, de 1997, art. 1º;
 - Lei nº 9.716, de 1998, art. 5º;
 - Lei nº 9.718, de 1998, arts. 13 e 14;
 - MP nº 2.158-35, de 2001, arts. 20, 30 e 31;
 - MP nº 2.221, de 2001, art.1º;
 - Lei nº 10.637, de 2002, art. 46 e art. 68, inciso III;
 - Lei nº 10.684, de 2003, art. 22 e art. 29, inciso III;
 - Lei nº 10.833, de 2003, arts. 30 a 33, 35, 36 e 93; 2
 - Lei nº 11.033, de 2004, art. 8º
 - Lei nº 11.051, de 2004, arts. 1º e 32;
 - Lei nº 11.196, de 2005, art. 34;
 - Lei nº 11.491, 27.5.2009 , art. 15, §§ 1º a 3º e art. 20, §§ 1º a 3º ;
 - Lei nº 11.941, de 27.de maio de 2009, art. 20; e
 - RIR/1999, arts. 516 a 528.
- Lei nº 12.249, de 11. 6. 2010, art. 22

Lei nº 12.814, de 16. 5.2013, art. 7º.

O imposto de renda com base no lucro presumido é determinado por períodos de apuração trimestrais, encerrados em 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano calendário.

Para efeito da verificação do limite, considera-se como receita bruta total o produto da venda de bens nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado auferido nas operações de conta alheia, acrescidos das demais receitas, tais como, rendimentos de aplicações financeiras (renda fixa e variável), receita de locação de imóveis, descontos ativos, variações monetárias ativas, juros recebidos como remuneração do capital próprio etc e dos ganhos de capital.

b) Breve relato da situação financeira

As demonstrações financeiras foram elaboradas e estão apresentadas parcialmente em conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil e em observância as disposições contidas na Lei das Sociedades por Ações Lei nº 6.404/76 alterada pelas Leis nº 11.638/07 e nº 11.941/09, na NBC TG 1000 aprovada em 10/12/2009 e no Pronunciamento Técnico PME Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas.

As receitas, despesas e provisões são escrituradas pelo regime de competência.

O regime de tributação adotada pela empresa neste ano foi o Lucro Presumido conforme o Regulamento do Imposto de Renda – Decreto 3.000/99.

Compreendem os saldos de caixa, os depósitos bancários à vista com risco insignificante de mudança de valor, e as aplicações financeiras demonstradas ao custo, acrescida dos rendimentos auferidos até a data de encerramento do exercício.

Referem-se a vendas a prazo com valores efetivamente faturados. São reconhecidas pelo valor da transação mensuradas ao valor justo, obedecendo ao regime de competência, e deduzidas às antecipações referentes ao desconto de duplicatas.

Os estoques de Matéria-Prima, Materiais Auxiliares e Materiais de Acondicionamento e Embalagem foram avaliados pelo custo médio de aquisição, os quais não superam o valor de mercado, vigentes na data do balanço geral.

Os estoques de produtos prontos foram avaliados em 70% do maior preço de venda conforme prevê o artigo 296 do regulamento do Imposto de Renda – Decreto 3000/99. O grupo de estoques está assim composto:

Os bens do Ativo Imobilizado estão registrados pelo custo de aquisição, deduzidos da depreciação acumulada, A depreciação dos ativos é calculada pelo método linear com base nas taxas mencionadas abaixo e leva em consideração o tempo de vida útil estimado dos bens.

É o risco da empresa não possuir recursos líquidos suficientes para honrar seus compromissos financeiros, em decorrência de descasamento de prazo ou de volume entre os recebimentos e pagamentos previstos. Para administrar a liquidez do caixa em moeda nacional e estrangeira, são estabelecidas premissas de desembolsos e recebimentos futuros, sendo sistematicamente pela área financeira.

A política de vendas da empresa considera o nível de risco de crédito a que está disposta a se sujeitar no curso de seus negócios. A diversificação de sua carteira de recebíveis, a seletividade de seus clientes, assim como o acompanhamento dos prazos de financiamento de vendas e limites individuais de posição, são procedimentos adotados a fim de minimizar eventuais problemas de inadimplência em suas contas a receber.,

Risco de Taxas de Câmbio decorre da possibilidade de a empresa vir a incorrer em perdas por causa de flutuações nas taxas de câmbio, que reduzem valores nominais faturados ou aumentem valores captados no mercado, afetando a receita/despesa financeira e o saldo de ativo/passivo, compõem estas contas créditos de exportações de produtos e importações de matéria prima e máquinas.

Para a data do balanço, foi efetuada análise sobre a capacidade de recuperação dos valores registrados no ativo, com o objetivo de verificar a existência de indicação de que um ativo possa ter sofrido desvalorização significativa. Como resultado da referida análise, não foram identificadas situações que indiquem que os ativos estejam registrados contabilmente por um valor superior aquele passível de ser recuperado por uso ou por venda.

c) Levantamento Investimento Fixo Existente.

Imobilizado da empresa está estruturado na proporção de 100% no investimento da maquina de R\$ 1.750.000,00 pois trata-se de um estudo de viabilidade do investimento

Investimento de uma maquina de R\$ 1.750.000,00

Mais despesas de impostos R\$ 300.000,00

d) Levantamento Custos Fixos e Variáveis.

Conforme apresentado no quadro nº12 os custos fixos, variáveis e despesas foram superiores as receitas na proporção de 1,86%, quadro este revertido no terceiro ano quando obtivemos uma sobra de caixa na proporção de 3% de todas as receitas.

Seguindo esta regra a disponibilidade de caixa acumulada no 10º ano será de R\$ 3.354,70,81 ou 8,46% de todo valor financeiro movimentado no período.

e) Levantamento Carga Tributária Existente

Tributação pelo Lucro Presumido:

O Lucro Presumido é a forma de tributação simplificada do Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro (CSLL).

A sistemática de tributação pelo Lucro Presumido é regulamentada pelos artigos 516 a 528 do Regulamento do Imposto de Renda (Decreto 3.000/1999).

Mantidas as demais vedações, a partir de 01.01.2014, o limite de receita bruta total será de R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais), ou a R\$ 6.500.000,00 (seis milhões e quinhentos mil reais) multiplicado pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior, quando inferior a 12 (doze) meses, poderá optar pelo regime de tributação com base no lucro presumido (Lei 12.814/2013).

A opção pela tributação com base no lucro presumido será aplicada em relação a todo o período de atividade da empresa em cada ano-calendário (Lei 9.430/1996, artigo 26).

A opção será manifestada com o pagamento da primeira ou única quota do imposto devido correspondente ao primeiro período de apuração de cada ano-calendário (Lei 9.430/1996, artigo 26, § 1º).

O imposto com base no lucro presumido será determinado por períodos de apuração trimestrais, encerrados nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário (Lei 9.430/1996, artigos 1º e 25).

O IRPJ e a CSLL devidos com base no Lucro Presumido deverão ser pagos até o último dia útil do mês subsequente ao do encerramento do período de apuração trimestral. Assim, o IR devido no 1º trimestre/20XX1 deverá ser pago até 30.04.20XX1 (se neste dia não houver expediente bancário, então o vencimento deve ser antecipado).

As quotas deverão ser pagas até o último dia útil dos meses subsequentes ao do encerramento do período de apuração;

Obrigação Acessória pelo Lucro Presumido:

A pessoa jurídica habilitada à opção pelo regime de tributação com base no lucro presumido deverá manter (Lei 8.981/1995, artigo 45):

I – Livro Caixa, no qual deverá estar escriturado toda a movimentação financeira, inclusive bancária, ou escrituração contábil nos termos da legislação comercial;

II – Livro Registro de Inventário, no qual deverão constar registrados os estoques existentes no término do ano-calendário;

III – em boa guarda e ordem, enquanto não decorrido o prazo decadencial e não prescritas eventuais ações que lhes sejam pertinentes, todos os livros de escrituração obrigatórios por legislação fiscal específica, bem como os documentos e demais papéis que serviram de base para escrituração comercial e fiscal.

3 FORMULAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS

3.1 PROJEÇÕES E ANÁLISE ECONÔMICA-FINANCEIRA

a) Projeções e Análise das Vendas

Estruturamos projeção de vendas dentro de uma proporcionalidade aos produtos já comercializados pela empresa hoje com uma expectativa pessimista, devido ao produto apresentar especificações opostas ao já comercializada pela empresa hoje.

Estimamos produção de cento e vinte e seis mil peças no primeiro ano com crescimento constante de cinco por cento ao ano dentro de uma expectativa de aceitação do produto.

Quanto ao posicionamento do preço estimamos o custo de produção o rateio das despesas dos setores em que o produto irá utilizar a estrutura existente da empresa hoje.

b) Projeções e Análise da Produção

Projetamos no primeiro ano utilizar cinquenta por cento da capacidade produtiva do equipamento aumentando constantemente cinco por cento ao ano utilizando como gargalo a disseminação do produto no mercado ou sua demanda.

c) Orçamento de Capital

Efetuamos o investimento com recursos financiado a custos abaixo ao praticado no mercado interno com variação cambial, redução do risco devido as exportações que efetuamos que acompanham a oscilação da moeda estrangeira.

A necessidade de suprir o fluxo de caixa demandará recursos de terceiros até o quarto ano chegando no décimo ano com um acumulado de R\$ 3.354.270,81 conforme projeções.

d) Orçamentos das Despesas

O investimento está sendo instalado em uma estrutura industrial em funcionamento, orçamos as despesas fixas e variáveis utilizadas somente pela implementação do projeto e rateio das áreas utilizadas proporcionalmente aos recursos utilizados.

e) Composição e Orçamentos dos Custos

O objetivo maior desta linha de produção é utilizar o mínimo possível da mão de obra da empresa devido sua escassez, assim terceirizamos boa parte do processo produtivo primário como a produção da parte de metais e pedras lapidadas concentrando no processo de metalização dos metais montagem final das peças na empresa, processo este mais complexo, minimizando assim os riscos de qualidade do produto.

f) Composição dos Tributos e Impostos.

Empresa estruturada no Lucro Presumido onde se aplica o regime não cumulativo para Pis e Cofins utilizamos alíquota de 9;25% sobre faturamento, ICMS no estado do Rio Grande do Sul 17% outros estados do Brasil 7% a 12% utilizamos média de 23,75% sobre faturamento.

3.2 PROPOSTA DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

3.2.1 Projetos de Investimentos e suas etapas

Este projeto vem levantar as informações necessárias para avaliar a viabilidade de um investimento que, no caso em estudo é a aquisição de uma máquina Nano Flex 400 no valor total de R\$ 2.050.000,00 com vida útil de anos.

3.2.2 Princípios da Análise de Investimentos

Será abordado neste trabalho ferramentas utilizadas para o estudo, que são: o Payback (prazo de retorno do investimento inicial), TIR(taxa interna de retorno) e o VPL(valor presente líquido).

3.2.3 Tipos de Projetos de Investimento

O investimento pode ser analisado no prazo de 03, 05 ou 10 anos. Neste trabalho foi abordado pelo prazo de vida útil da máquina (10 anos), com fluxo de caixa projetado trazendo a valor presente e analisando sua taxa interna de retorno.

3.3 Fluxo Financeiro e Orçamentário

3.3.1 Planilha de Investimento

Estrutura de Capital da Empresa:

	Valor	Taxa aa	Prazo	Amortização	Juros	Pagamento
a) Passivos onerosos de curto prazo						
a.1) Empréstimos Bancários	R\$ 300.000,00	15,60%		R\$ 300.000,00	R\$ 140.400,00	R\$ 440.400,00
a.2) Outros Credores						
b) Passivos onerosos de long prazo						
b.1) Financiamentos BNDES						
b.2) Empréstimos Bancários	R\$ 1.750.000,00	5,20%		R\$ 1.750.000,00	R\$ 500.500,00	R\$ 2.250.500,00
			Soma	R\$ 2.050.000,00	R\$ 640.900,00	R\$ 2.690.900,00

Planilhas auxiliares para Financiamentos

Prazo	Principal	Amortização	Juros	Pagamento
0	R\$ 300.000,00			
1º ano	R\$ 240.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 46.800,00	R\$ 106.800,00
2º ano	R\$ 180.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 37.440,00	R\$ 97.440,00
3º ano	R\$ 120.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 28.080,00	R\$ 88.080,00
4º ano	R\$ 60.000,00	R\$ 60.000,00	R\$ 18.720,00	R\$ 78.720,00
5º ano	R\$ 0,00	R\$ 60.000,00	R\$ 9.360,00	R\$ 69.360,00
6º ano				
7º ano				
8º ano				
9º ano				
10º ano				

Prazo	Principal	Amortização	Juros	Pagamento
	R\$ 1.750.000,00			
1º ano	R\$ 1.575.000,00	R\$ 175.000,00	R\$ 91.000,00	R\$ 266.000,00
2º ano	R\$ 1.400.000,00	R\$ 175.000,00	R\$ 81.900,00	R\$ 256.900,00
3º ano	R\$ 1.225.000,00	R\$ 175.000,00	R\$ 72.800,00	R\$ 247.800,00
4º ano	R\$ 1.050.000,00	R\$ 175.000,00	R\$ 63.700,00	R\$ 238.700,00
5º ano	R\$ 875.000,00	R\$ 175.000,00	R\$ 54.600,00	R\$ 229.600,00
6º ano	R\$ 700.000,00	R\$ 175.000,00	R\$ 45.500,00	R\$ 220.500,00
7º ano	R\$ 525.000,00	R\$ 175.000,00	R\$ 36.400,00	R\$ 211.400,00
8º ano	R\$ 350.000,00	R\$ 175.000,00	R\$ 27.300,00	R\$ 202.300,00
9º ano	R\$ 175.000,00	R\$ 175.000,00	R\$ 18.200,00	R\$ 193.200,00
10º ano	R\$ 0,00	R\$ 175.000,00	R\$ 9.100,00	R\$ 184.100,00

3.3.2 Levantamento de custos e despesas operacionais

Quadro 9 - Orçamento do Custo dos Produtos Vendidos

	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano	6º ano	7º ano	8º ano	9º ano	10º ano	Total
ANEL											
Quantidade	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758	45.946	48.243	50.656	53.188	55.848	452.804
Custo Unit. Prod.	9,52	9,86	10,27	10,71	11,18	11,66	12,17	12,71	13,27	13,86	
Valor	342.741,86	372.725,73	407.730,84	446.459,50	489.040,58	535.831,29	587.251,69	643.767,62	705.892,57	774.192,26	5.305.633,95
BRINCO											
Quantidade	54.000	56.700	59.535	62.512	65.637	68.919	72.365	75.983	79.783	83.772	679.206
Custo Unit. Prod.	17,01	17,66	18,48	19,36	20,28	21,25	22,28	23,35	24,47	25,66	
Valor	918.386,34	1.001.367,93	1.100.070,58	1.209.998,09	1.331.253,84	1.464.829,59	1.611.957,15	1.774.014,98	1.952.525,42	2.149.166,88	14.513.570,81
PINGENTE											
Quantidade	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758	45.946	48.243	50.656	53.188	55.848	452.804
Custo Unit. Prod.	8,40	8,74	9,15	9,59	10,05	10,54	11,05	11,58	12,15	12,74	
Valor	302.262,54	330.201,93	363.078,31	399.574,05	439.810,82	484.140,04	532.975,88	586.778,02	646.053,48	711.361,22	4.796.236,28
											24.615.441,05

Quadro 10 - Despesas de Administração											
Reajuste anual	5%										
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano	6º ano	7º ano	8º ano	9º ano	10º ano	Total
Salários c/encargos	140.000,00	147.000,00	154.350,00	162.067,50	170.170,88	178.679,42	187.613,39	196.994,06	206.843,76	217.185,95	1.760.904,95
Materiais	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08	15.315,38	16.081,15	16.885,21	17.729,47	18.615,94	150.934,71
Energia	2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22	3.063,08	3.216,23	3.377,04	3.545,89	3.723,19	30.186,94
Outros Gastos	8.000,00	8.400,00	8.820,00	9.261,00	9.724,05	10.210,25	10.720,77	11.256,80	11.819,64	12.410,63	100.623,14
Total	162.400,00	170.520,00	179.046,00	187.998,30	197.398,22	207.268,13	217.631,53	228.513,11	239.938,76	251.935,70	2.042.649,75

Quadro 11 - Despesas de Vendas											
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano	6º ano	7º ano	8º ano	9º ano	10º ano	Total
Salários c/encargos	16.000,00	16.800,00	17.640,00	18.522,00	19.448,10	20.420,51	21.441,53	22.513,61	23.639,29	24.821,25	201.246,28
Pub. Propaganda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Materiais	4.000,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13	5.360,38	5.628,40	5.909,82	6.205,31	50.311,57
Energia	400,00	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51	536,04	562,84	590,98	620,53	5.031,16
Promoção	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	20.400,00	21.420,00	22.491,00	23.615,55	24.796,33	26.036,14	27.337,95	28.704,85	30.140,09	31.647,10	256.589,01

Quadro 12 - Despesas Financeiras											
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano	6º ano	7º ano	8º ano	9º ano	10º ano	Total
Empréstimos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortizações	235.000,00	235.000,00	235.000,00	235.000,00	235.000,00	175.000,00	175.000,00	175.000,00	175.000,00	175.000,00	2.050.000,00
Juros	137.800,00	119.340,00	100.880,00	82.420,00	63.960,00	45.500,00	36.400,00	27.300,00	18.200,00	9.100,00	640.900,00
Total	372.800,00	354.340,00	335.880,00	317.420,00	298.960,00	220.500,00	211.400,00	202.300,00	193.200,00	184.100,00	2.690.900,00

3.3.3 Dimensionamento do fluxo de caixa de um projeto de investimento

Quadro 12 - Projeção do Fluxo de Caixa											
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano	6º ano	7º ano	8º ano	9º ano	10º ano	Total
Saldo Inicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
+ Entradas	2.459.527,20	2.711.628,74	2.989.570,68	3.296.001,68	3.633.841,85	4.006.310,64	4.416.957,48	4.869.695,62	5.368.839,42	5.919.145,47	39.671.518,79
- Saídas	2.505.178,74	2.710.227,38	2.937.382,02	3.188.868,35	3.467.138,18	3.714.892,50	4.064.466,97	4.449.779,91	4.874.443,23	5.342.436,50	37.254.813,77
Saldo Parcial	45.651,54	1.401,36	52.188,66	107.133,32	166.703,67	291.418,14	352.490,51	419.915,71	494.396,20	576.708,97	2.416.705,01
+ Empréstimos	45.651,54	51.371,81	7.197,16	-	-	-	-	-	-	-	104.220,51
- Amortizações	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Juros	-	7.121,64	8.014,00	1.122,76	-	-	-	-	-	-	16.258,40
- Aplicações	-	-	-	98.813,41	280.931,98	616.175,50	1.064.789,39	1.650.812,25	2.402.735,16	3.354.270,81	9.468.528,51
+ Resgates	-	-	-	-	98.813,41	280.931,98	616.175,50	1.064.789,39	1.650.812,25	2.402.735,16	6.114.257,70
+ Juros	-	-	-	-	15.414,89	43.825,39	96.123,38	166.107,15	257.526,71	374.826,68	953.824,20
Saldo Final	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

3.3.4 Análise do Demonstrativo de Resultados

Quadro 13 - Projeção da Demonstração de Resultados											
	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano	6º ano	7º ano	8º ano	9º ano	10º ano	Total
Receita Líquida	2.489.400,00	2.744.563,50	3.025.881,26	3.336.034,09	3.677.977,58	4.054.970,28	4.470.604,74	4.928.841,72	5.434.048,00	5.991.037,92	40.153.359,09
(c) CPV Anel	342.741,86	372.725,73	407.730,84	446.459,50	489.040,58	535.831,29	587.251,69	643.767,62	705.892,57	774.192,26	5.305.633,95
(c) CPV Brinco	918.386,34	1.001.367,93	1.100.070,58	1.209.998,09	1.331.253,84	1.464.829,59	1.611.957,15	1.774.014,98	1.952.525,42	2.149.166,88	14.513.570,81
(c) CPV Pingente	302.262,54	330.201,93	363.078,31	399.574,05	439.810,82	484.140,04	532.975,88	586.778,02	646.053,48	711.361,22	4.796.236,28
Lucro Bruto	926.009,25	1.040.267,91	1.155.001,52	1.280.002,45	1.417.872,34	1.570.169,36	1.738.420,01	1.924.281,10	2.129.576,53	2.356.317,56	15.537.918,04
(f) Desp. Adm.	162.400,00	170.520,00	179.046,00	187.998,30	197.398,22	207.268,13	217.631,53	228.513,11	239.938,76	251.935,70	2.042.649,75
(h) Desp. Vendas	20.400,00	21.420,00	22.491,00	23.615,55	24.796,33	26.036,14	27.337,95	28.704,85	30.140,09	31.647,10	256.589,01
(h) Inadimplência	29.872,80	32.934,76	36.310,58	40.032,41	44.135,73	48.659,64	53.647,26	59.146,10	65.208,58	71.892,46	481.840,31
(c) Desp. Tributos	591.232,50	651.833,83	718.646,80	792.308,10	873.519,68	963.055,44	1.061.768,63	1.170.599,91	1.290.586,40	1.422.871,51	9.536.422,78
Lucro Operacional	122.103,95	163.559,32	198.507,15	236.048,10	278.022,39	325.150,01	378.034,65	437.317,14	503.702,70	577.970,80	3.220.416,19
(c) Desp. Financ. Liq	137.800,00	126.461,64	108.894,00	83.542,76	48.545,11	1.674,61	-	59.723,38	-	239.326,71	-
Lucro Antes IR/CS	15.696,05	37.097,68	89.613,15	152.505,34	229.477,28	323.475,40	437.758,02	576.124,28	743.029,41	943.697,49	3.517.082,00
(c) Contrib. Soc.	-	3.338,79	8.065,18	13.725,48	20.652,96	29.112,79	39.398,22	51.851,19	66.872,65	84.932,77	317.950,02
(c) Imp. Renda	-	5.564,65	13.441,97	22.875,80	34.421,59	48.521,31	65.663,70	86.418,64	111.454,41	141.554,62	529.916,71
(c) Imp. Renda Adic.	-	-	2.961,31	9.250,53	16.947,73	26.347,54	37.775,80	51.612,43	68.302,94	88.369,75	301.568,04
Lucro Líquido	15.696,05	28.194,23	65.144,68	106.653,52	157.455,00	219.493,76	294.920,30	386.242,03	496.399,41	628.840,34	2.367.647,23

3.3.5 Projeções de Faturamento

a) Quantidades previstas de vendas											
	Reajuste anual: 5%										
Produtos	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano	6º ano	7º ano	8º ano	9º ano	10º ano	Total
ANEL	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758	45.946	48.243	50.656	53.188	55.848	452.804
BRINCO	54.000	56.700	59.535	62.512	65.637	68.919	72.365	75.983	79.783	83.772	679.206
PINGENTE	36.000	37.800	39.690	41.675	43.758	45.946	48.243	50.656	53.188	55.848	452.804
Total											1.584.814

b) Preços de venda dos produtos											
	Reajuste anual: 5%										
Produtos	1º ano	2º ano	3º ano	4º ano	5º ano	6º ano	7º ano	8º ano	9º ano	10º ano	Total
ANEL	20,30	21,32	22,38	23,50	24,67	25,91	27,20	28,56	29,99	31,49	
BRINCO	22,30	23,42	24,59	25,82	27,11	28,46	29,88	31,38	32,95	34,59	
PINGENTE	15,40	16,17	16,98	17,83	18,72	19,65	20,64	21,67	22,75	23,89	

Quadro 1 - Orçamento de Vendas											
Produtos	1º ano		2º ano		3º ano		4º ano		5º ano		Total
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	
ANEL	36.000	R\$ 730.800,00	37.800	R\$ 805.707,00	39.690	R\$ 888.291,97	41.675	R\$ 979.341,89	43.758	R\$ 1.079.724,44	
BRINCO	54.000	R\$ 1.204.200,00	56.700	R\$ 1.327.630,50	59.535	R\$ 1.463.712,63	62.512	R\$ 1.613.743,17	65.637	R\$ 1.779.151,85	
PINGENTE	36.000	R\$ 554.400,00	37.800	R\$ 611.226,00	39.690	R\$ 673.876,67	41.675	R\$ 742.949,02	43.758	R\$ 819.101,30	
Total	126.000	R\$ 2.489.400,00	132.300	R\$ 2.744.563,50	138.915	R\$ 3.025.881,26	145.861	R\$ 3.336.034,09	153.154	R\$ 3.677.977,58	

Produtos	6º ano		7º ano		8º ano		9º ano		10º ano		Total
	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	Quantidade	Valor	
ANEL	45.946	R\$ 1.190.396,19	48.243	R\$ 1.312.411,80	50.656	R\$ 1.446.934,01	53.188	R\$ 1.595.244,75	55.848	R\$ 1.758.757,34	452.804
BRINCO	68.919	R\$ 1.961.514,91	72.365	R\$ 2.162.570,19	75.983	R\$ 2.384.233,63	79.783	R\$ 2.628.617,58	83.772	R\$ 2.898.050,88	679.206
PINGENTE	45.946	R\$ 903.059,18	48.243	R\$ 995.622,75	50.656	R\$ 1.097.674,08	53.188	R\$ 1.210.185,67	55.848	R\$ 1.334.229,70	452.804
Total	160.811	R\$ 4.054.970,28	168.852	R\$ 4.470.604,74	177.295	R\$ 4.928.841,72	186.159	R\$ 5.434.048,00	195.467	R\$ 5.991.037,92	1.584.814

Tributos 23,75% 9.536.422,78

PAINEL DE GERENCIAMENTO DO PROJETO		
Faturamento Bruto	R\$/Ano	40.153.359,09
Contribuição Marginal	R\$/Ano	5.519.654,95
LAJIR (EBIT)	R\$/Ano	3.220.416,19
LAJIDA (EBITDA)	R\$/Ano	5.270.416,19
Lucro Líquido	R\$/Ano	2.367.647,23
Margem de Contribuição	%	18%
Margem Operacional	%	11%
Margem Líquida	%	8%
Ponto de Equilíbrio	R\$/Ano	23.745.094,32
Fluxo de Caixa do Projeto	R\$/Ano	3.354.270,81
Valor Presente Líquido (10 anos)	R\$	1.360.904,78
Valor a Perpetuidade (Residual)	R\$	918.164,24
Valor Total do Projeto		2.279.069,02
Taxa Interna de Retorno	%	19,5%
Índice de Rentabilidade		1,66
Pay-Back Descontado	Anos	8 Ano(s) e 8 Mês(es)
Pay-Back Ponderado	Anos	7 Ano(s) e 1 Mês(es)

5 CONCLUSÃO

Concluimos com esta análise de viabilidade que como a empresa já atua neste segmento o produto fornecido pela maquina nanoflex em estudo, vai acompanhar as vendas dos outros produtos do portfólio, viabilizando assim o investimento.

Mesmo que o investimento não fosse viável no inicio, como a empresa atua em um mercado sedento por novidades este equipamento tornou-se um diferencial de mercado agregando valor a empresa.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. Mercado financeiro. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BERNSTEIN, Peter L; DAMODARAN, Aswath. Administração de Investimentos. Porto Alegre: Bookman, 2000.

BRUNI, A. L; RUBENS, F. As decisões de investimentos - Com aplicações na HP12C e Excel. São Paulo: Atlas, 2003.

CASAROTTO FILHO, Nelson. Análise de investimentos: matemática financeira, engenharia econômica, tomada de decisão, estratégia empresarial. 11. ed. São Paulo (SP): Atlas, 2010.

GITMAN, L. J. Princípios de administração financeira. 8ª edição. São Paulo: Harbra, 2002.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de administração financeira*. 7.ed. São Paulo: HARBRA Ltda. 2000.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. *Administração Financeira*. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1997.

IBGM – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEMAS E METAIS PRECIOSOS. Políticas e Ações para a Cadeia Produtiva de Gemas e Jóias. Hécliton Santini Henriques, Marcelo Monteiro Soares (coords.). – Brasília : Brisa, 2005

KEYNES, John Maynard. A teoria geral do emprego, do juro e da moeda; Inflação e deflação. 2ª ed. São Paulo: Nova Cultura, 1985. MARSHALL, Alfred. Princípios de economia: tratado introdutório. 2a ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985. 1 e 2v.

MARTINS, E. Contabilidade de custos. 9ª edição. São Paulo: Atlas, 2003 6

OLIVEIRA, Jose Alberto Nascimento de. Engenharia econômica: uma abordagem as decisões de investimento. São Paulo: McGraw-Hill, 1982.

PADOVEZE, Clóvis Luís, Manual de Contabilidade Básica, 7ª ed.- São Paulo: Atlas S.A, 2011

PINDYCK, Robert S; RUBINFELD, Daniel L. Microeconomia. 6. ed São Paulo (SP): Pearson Prentice Hall, 2005.

PINHO, Diva Benevides; VASCONCELOS, Marco Antônio Sandoval de; GREMAUD, Amaury Patrick. Manual de economia. 5. ed São Paulo: Saraiva, 2004.

MARTINS DE OLIVEIRA, Luís et al. **Manual de contabilidade tributária: textos e testes com respostas**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

SOUZA, A.; CLEMENTE, A. **Decisões financeiras e análise de investimentos**. 5. ed São Paulo: Atlas, 2004. WERNKE, Rodney. **Gestão de custos: uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas, 2001.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 1998

