**Trabalho multidisciplinar – Economia e Custos e contabilidade**

**Alunos:**

081170005 - Fellipe Premazzi Rego

081170024 – Iago Gomes Macedo

**Contextualização:**

Este projeto tem por objetivo construir uma aplicação que atenda aos requisitos de nosso cliente. Segue abaixo a descrição detalhada do sistema desejado pelo cliente:

“Este software deve atender aos requisitos mínimos necessários para que a empresa funcione normalmente. Nele, deve ser possível primeiramente ter uma tela de Login com restrições de acesso para cada tipo de usuário, para que nem todos tenham acesso a plataforma, deve ser possível cadastrar clientes, produtos, usuários, pedidos e gerar orçamentos. Além disso, deve ser possível imprimir os pedidos gerados e gerar relatórios dinâmicos.”(Silva, Maria 2019)

**Dados usados para os cálculos:**

* Número de funcionários: 2
* Salário mensal: R$ 2500,00
* Tempo para execução do projeto: 1 mês
* Investimento no software: R$ 500,00
  + Contas de luz, água, internet e possíveis imprevistos.
* Tempo reservado para manutenção por ano: 2 meses
* Tributos:
  + Nacional simples: 15,5%
* Taxa mínima de atratividade (TMA): 5,0 % + 4,5% (Selic)
* Vida útil para o projeto: 5 anos
* Percentual de ganho desejado: 15,0 %

**Cálculos:**

- Total investido:

- Markup:

- Custo anual equivalente:

- Preço de venda ao ano:

- Valor presente líquido:

- Fluxo de caixa:

|  |  |
| --- | --- |
| **Ano** | **Fluxo caixa** |
| **0** | -R$ 11.432,40 |
| **1** | R$ 16.449,50 |
| **2** | R$ 16.449,50 |
| **3** | R$ 16.449,50 |
| **4** | R$ 16.449,50 |
| **5** | R$ 16.449,50 |
| **VPL** | R$ 51.728,88 |
| **TIR** | 142% |

**Viabilidade econômica do projeto e valor de venda do projeto para uma empresa interessada em comprar o projeto.**

Como apresentado acima, o valor de venda para este projeto está no valor de R$63.161,28. O projeto encontra-se economicamente viável, pois, apesar de ter um déficit no primeiro ano, os próximos anos encontram-se bem estáveis economicamente. Como nosso software se trata de um gestor de produtos e vendas da empresa, o valor apresentado como valor de venda é baixo quando comparado ao possível lucro da empresa. Pois, sem ele a empresa torna-se vulnerável a diversos tipos de fraudes e, quando comparado essas perdas com o valor do software, esse valor torna-se irrisório perto da perda por fraudes.