

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ADEMIR DE CARVALHO LOPES JR. - 0401001001
JEFFERSON SILVA BOCCHIO - 0401001201**

**BUSINESS PLAN:
OÁSIS COMÉRCIO DE BEBIDAS**

BELÉM
2007

**ADEMIR DE CARVALHO LOPES JR.
JEFFERSON SILVA BOCCHIO**

**BUSINESS PLAN:
OÁSIS COMÉRCIO DE BEBIDAS**

Trabalho apresentado a Universidade Federal do Pará como um dos pré-requisitos para a obtenção de conceito na disciplina Administração Financeira e Orçamentária Empresarial, orientado pelo professor Héber Lavor Moreira.

BELÉM
2007

ADEMIR DE CARVALHO LOPES JR.
JEFFERSON SILVA BOCCHIO

BUSINESS PLAN:
OÁSIS COMÉRCIO DE BEBIDAS

Avaliado por:

Héber Lavor Moreira (UFPA)

Data:

____/____/____.

BELÉM
2007

ÍNDICE

1 Sumário Executivo:	5
1.1 Objetivos:.....	5
1.2 Missão:.....	5
1.3 Visão:.....	6
1.4 Pontos Chaves para o Sucesso:.....	6
2 Resumo da Empresa:	6
2.1 Descrição dos Sócios:.....	7
2.2 Aspectos Jurídicos da Empresa:.....	7
2.3 Produtos da Empresa:.....	8
2.4 Localização e Estrutura:.....	8
3 Produtos:	8
3.1 Produtos Comercializados:.....	8
3.2 Características dos Produtos:.....	9
4 Análise de Mercado:	10
4.1 Clientes.....	10
4.2 Concorrentes.....	11
4.3 Fornecedores.....	11
4.4 Participação no Mercado.....	11
5 Estratégia do Negócio:	11
5.1 Oportunidades e Ameaças.....	12
5.2 Pontos Fortes e Fracos.....	12
6 Plano de Marketing:	13
6.1 Estratégias Promocionais.....	13
6.2 Estrutura de Comercialização.....	13
6.3 Organização e Gerência do Negócio:	14
7 Planejamento Financeiro:	14
REFERÊNCIAS	15
ANEXOS:	16
Anexo 01: CONTRATO SOCIAL.....	16
Anexo 02: ORGANOGRAMA DA EMPRESA.....	20
Anexo 03: PLANILHAS.....	21

1 Sumário Executivo:

A empresa *Oásis Comércio de Bebidas* foi idealizada com a finalidade de atender as necessidades de uma demanda de bares, restaurantes, boates, supermercados e demais consumidores de bebidas, tanto pessoas jurídicas quanto físicas, que vem crescendo muito nos últimos anos, conforme pesquisas encomendadas. Por meio da comercialização de diversos tipos de refrigerantes, águas minerais e cervejas, a empresa pretende atingir um mercado consumidor na região metropolitana de Belém, tendo como público alvo para nossos produtos pessoas de todas as faixas etárias, de todas as classes sociais, que tenham por opção produtos mais saborosos e de maior qualidade e também proprietários de estabelecimentos comerciais.

Observando que o mercado consumidor de bebidas, apresenta taxas de crescimento elevadas, a *Oásis Comércio de Bebidas* investiu maciçamente em infra-estrutura, propaganda, funcionários, técnicas de venda e planejamento financeiro, apropriados para que a empresa possa atingir metas, garantir seu sucesso empresarial e a satisfação de seus clientes.

A realização da empresa dar-se-á através de um capital integralizado pelos sócios de R\$ 27.371,00 (vinte e sete mil, trezentos e setenta e um reais), financiamentos e diversas parcerias estratégicas, essenciais para a realização do negócio.

1.1 Objetivos:

A empresa *Oásis Comércio de Bebidas* busca uma expansão comercial gradativa, atuando primeiramente na cidade de Belém, e depois de adquirida sua estabilidade e êxito na atividade comercial pretende-se implantar filiais espalhadas pela região metropolitana de Belém, no intuito de atender as demandas da metrópole da Amazônia.

1.2 Missão:

Atender as necessidades dos mais diversos consumidores de refrigerantes, águas minerais e cervejas, atuando com responsabilidade e oferecendo as mais variadas comodidades para nossos clientes, afim de que no decorrer dos anos alcancemos reconhecimento, respeito, fidelidade e satisfação de nossa freguesia.

1.3 Visão:

Expandir o mercado de atuação da empresa *Oásis Comércio de Bebidas* pela região metropolitana de Belém, almejando a abertura de cinco novas filiais, firmar contratos de representação dos produtos comercializados por nós em nossa região e conquistar 10% dos maiores consumidores destes produtos, num prazo estimado de 5 anos.

1.4 Pontos Chaves para o Sucesso:

No meio social atual, ocorre um grande consumo de refrigerantes, águas minerais e cervejas, o que estabelece para a *Oásis Comércio de Bebidas* um amplo mercado consumidor, cabendo aos dirigentes da empresa estruturá-la de modo a atender as mais variadas necessidades dos consumidores de seus produtos.

A empresa se dispõe a trabalhar com marcas de grande aceitação no mercado, que já consolidaram a preferência de seus produtos em relação a outros, que apresentam estabilidade comercial e oferecem a satisfação de seus clientes, logo trabalhar com tais produtos se torna um ponto chave para o sucesso deste empreendimento no comércio de bebidas.

2 Resumo da Empresa:

A idealização da empresa *Oásis Comércio de Bebidas* nasceu por meio da iniciativa de dois amigos e estudantes da Universidade Federal do Pará, do curso de Bacharelado em Ciências Contábeis e frequentadores da disciplina Administração Financeira e Orçamentária de Empresa, quando se viram na necessidade de criar uma empresa e elaborar um plano de negócios para esta, onde a partir deste momento detectaram uma oportunidade de gerenciar seu próprio empreendimento.

Após um ano de estudos sobre o comércio de bebidas do tipo refrigerantes, águas minerais e cervejas, na região metropolitana de Belém, verificaram-se os pontos fortes e fracos deste negócio, bem como as marcas mais procuradas e de maiores qualidades no mercado. Com esses aspectos em mente teve-se a idéia de implantar um estabelecimento comercial destinado à venda, depósito e distribuição de bebidas.

O capital a ser integralizado por cada sócio corresponderá a 50% (cinquenta) de todo o capital integralizado, totalizando o valor de R\$ 27.371,00 (vinte e sete mil, trezentos e setenta e um reais), para inscrição da atividade comercial e despesas burocrática, com previsão de iniciar suas atividades comerciais em Outubro de 2007.

2.1 Descrição dos Sócios:

A empresa é constituída por dois sócios, cujas suas atribuições são as de: gerir e elaborar as estratégias para o crescimento da empresa e geração de lucros; analisar, gerenciar, fiscalizar e orientar todos os processos e atividades de todos os departamentos da empresa; dirigir os setores administrativo e financeiro da empresa; recrutamento e seleção de funcionários; e negociações e contatos com fornecedores e clientes. Sendo sócios os:

- **Sócio 1:** Ademir de Carvalho Lopes Junior, graduando do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Pará, residente na Tv. Vileta, nº 1554; Bairro da Pedreira, cep: 66085-710, telefone: 8868-1561 e e-mail: adelopes999@hotmail.com .

- **Sócio 2:** Jefferson Silva Bocchio, graduando do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Pará, residente na Avenida Alcindo Cacela, 2622, no Bairro da Cremação, cep: 66045-090, telefone: 8805-0694 e e-mail jef_bocchio@hotmail.com .

2.2 Aspectos Jurídicos da Empresa:

A empresa *Oásis Comércio de Bebidas* é uma sociedade empresária, que exerce profissionalmente atividade econômica organizada para circulação de bebidas, cujo seu enquadramento tributário é o regime simples, em que a empresa se beneficia da redução da carga tributária, recolhendo seus tributos de forma unificada e simplificada, cumprindo com todos os dispositivos das leis tributárias brasileiras existentes e cabíveis no contrato social de sociedade comercial da empresa, podendo ser verificado no anexo 01.

2.3 Produtos da Empresa:

Os produtos comercializados serão refrigerantes, águas minerais e cervejas, das melhores marcas presentes no mercado, e disponibilizados em embalagens que atendam perfeitamente as necessidades de nossos clientes.

2.4 Localização e Estrutura:

A empresa *Oásis Comércio de Bebidas*. Apresenta como sede um depósito e escritório, de 425 m², alugado pelo valor de R\$ 635,00, situado na Rua dos Pariquis nº 1562, entre Av. Alcindo Cacela e Av. Nove de Janeiro, no município de Belém, com boas condições de escoamento de produtos, abundância de água, energia elétrica, circulação e condições higiênico-sanitárias adequadas.

3 Produtos:

Os produtos a serem comercializados em nosso estabelecimento correspondem aos mais variados tipos de bebidas e marcas, divididos entre três grupos principais, o de águas minerais, de refrigerantes e de cervejas, todos com um alto grau de qualidade e confiabilidade, podendo estes, serem vendidos ao natural ou gelados, de acordo com a conveniência de cada cliente, de modo que atenda perfeitamente as necessidades de nossos consumidores.

3.1 Produtos Comercializados:

Na empresa *Oásis Comércio de Bebidas* serão comercializados cerca de 50 (cinquenta) produtos, de diversas marcas e volumes, aonde para efeito de estudo deste plano de negócios iremos apenas abordar os dez principais produtos comercializados por nós, os quais estão indicados na tabela abaixo.

TABELA 01 – Produtos Comercializados.

CÓD.	DESCRIÇÃO DO PRODUTO	VOLUME	LOTE DE COMPRA
01.	Refrigerante Coca-cola	2 L	Pacote - 6 garrafas
02.	Refrigerante Coca-cola	350 ML	Pacote - 12 latas
03.	Refrigerante Guaraná Antártica	2 L	Pacote - 6 garrafas
04.	Refrigerante Guaraná Antártica	350 ML	Pacote - 12 latas
05.	Água Mineral Indaiá	20 L	Unidade
06.	Água Mineral Indaiá	300 ML	Pacote - 24 garrafas
07.	Cerveja Antártica	600 ML	Engradado - 24 cervejas
08.	Cerveja Skol	600 ML	Engradado - 24 cervejas
09.	Cerveja Skol	350 ML	Pacote - 12 latas
10.	Cerveja Cerpa	600 ML	Engradado - 24 cervejas

Fonte: Própria (2007).

3.2 Características dos Produtos:

Os produtos fornecidos pela empresa *Oásis Comércio de Bebidas* têm um alto grau de qualidade e confiabilidade, de diversas marcas conhecidas e respeitadas no mercado mundial, além de atender todas as necessidades de cada consumidor. A seguir serão discriminados a história do produto no Brasil, sua potencialidade e os respectivos públicos-alvo.

Coca-Cola: marca líder no mercado de refrigerantes, foi lançada no Brasil em 1942. Desde seu lançamento, esteve presente em momentos marcantes da história do país apoiando o esporte e a cultura, onde a razão do sucesso do refrigerante mais vendido no Brasil e no mundo, além de estar no seu sabor inconfundível e irresistível, se dá também por sua aceitação por todos os tipos de público, sem distinção de classe social e idade. Apresentando um status de ser a marca de refrigerantes mais vendida no país e estar entre as 5 (cinco) marcas mais consumidas no mundo.

Guaraná Antártica: uma marca autêntica, de sabor único e original, foi lançado no Brasil em 1921, como Guaraná Champagne Antarctica, desde daí conquistando espaço na vida e nos lares brasileiros, além de conquistar paladares do mundo inteiro, sem distinção de classe social e idade. Apresentando um status de ser a segunda marca de refrigerantes mais vendidas no país e estar entre as 15 (quinze) marcas mais consumidas no mundo.

Água Mineral Indaiá: Desde a captação até seu envasamento, não sofre nenhum contato manual e é monitorada através de permanentes análises, de forma a garantir que seus consumidores degustem de uma verdadeira fonte de saúde, foi lançada no Brasil desde 1967, e até os dias atuais é a água mineral mais vendida do país.

Cerveja Skol: é uma marca de referência em eventos e a mais inovadora, foi lançada no Brasil em 1967, a Skol é uma cerveja clara, com aroma refinado e sabor leve e suave. Por tudo isso é a líder em preferência e vendas no Brasil. Skol, a cerveja que desce redondo.

Cerveja Antarctica: é uma marca sólida no mercado de cervejas, foi lançada no Brasil em 1888, e como toda típica cerveja do tipo pilsen, é clara e tem baixa fermentação, sendo composta de extrato primitivo e tem aroma, sabor e amargor suaves, Antarctica Pilsen é uma clássica cerveja pilsen que combina tradição e qualidade. A cada dia conquista mais admiradores e é hoje conhecida como a cerveja Boa de verdade.

Cerveja Cerpa: marca reconhecida, principalmente, no estado do Pará, onde cerveja é líder de mercado, além do processo Draft Beer, a Cerpa é uma cerveja diferenciada pela qualidade do produto, proximidade do consumidor, logística eficiente e preço altamente competitivo.

4 Análise de Mercado:

Um fator bastante relevante atualmente é a competitividade vista na atividade comercial, diante desta ocorrência é que a empresa pretende analisar o mercado, de forma a estabelecer instrumentos que cumpram com os objetivos de conquistar os mais diversos tipos de clientes, disputar o mercado de igual para igual com seus concorrentes, captar os melhores fornecedores e também almejar uma excelente participação no mercado de bebidas, afim de que se possa atender a necessidades de todos usuários da *Oásis Comércio de Bebidas*.

4.1 Clientes

Os perfis de nossos clientes são comerciantes e apreciadores de bebidas em geral, preferencialmente localizados na cidade de Belém , estando entre eles: bares, restaurantes, supermercados, casas de shows, pequenos comércios e todos os tipos de estabelecimentos revendedores de bebidas, além de atender as necessidades de pessoas comuns que desejem consumir tais bebidas. Onde nossos produtos se encontraram dispostos em embalagens variadas e de forma natural ou gelado, medidas tomadas para satisfazer nossos consumidores.

4.2 Concorrentes

Os principais concorrentes da empresa *Oásis Comércio de Bebidas* são estabelecimentos comerciais que exercem a mesma atividade e comercializam os mesmo produtos, localizados nas proximidades e que almejam conquistar a mesma clientela, sendo que o diferencial não está nos produtos vendidos, pois estes são fabricados por outras empresas, as quais se encarregam da divulgação de suas bebidas, fazendo com que isso sirva de atrativo para empresas revendedoras destes, e sim através da estrutura, estratégia de negócio, plano de marketing, organização e gerência e o planejamento financeiro, o que faz desta empresa uma referência no comércio de bebidas.

4.3 Fornecedores

Tendo em vista que esta empresa pretende almejar o máximo de clientes possíveis, e que para isto ocorrer se faz necessário oferecer um preço equiparado com o praticado pelo mercado e em função disto a *Oásis Comércio de Bebidas* dispõe de fornecedores diretos dos produtos, sem passar por mãos de terceiros, sendo estes a Coca-Cola Company, Cerpa, Ambev e Indaiá.

4.4 Participação no Mercado

Diante do exposto em relação aos clientes, concorrentes e fornecedores, a empresa pretende se lançar no mercado para conquistar cerca de 10% do público consumidor de bebidas, através de uma performance altamente competitiva e que satisfaça as necessidades da clientela, utilizando-se para isso de pesquisas de mercado, as quais darão embasamento sobre o atual mercado e como as demais empresas estão inseridas nele.

5 Estratégia do Negócio:

Definir uma estratégia é de fundamental importância para esquematizar o direcionamento que nossa empresa pretende alcançar diante da atual competitividade do

mercado de bebidas e obtenha êxito. Portanto, a Oásis Comércio de Bebidas, determinará seu diferencial estratégico baseado em duas variáveis: liderança nos custos e diferenciação competitiva. A liderança nos custos será alcançada através de um controle efetivo de todos os custos que norteiam nossa empresa e a diferenciação estará direcionada para o que se refere a qualidade dos produtos, atendimento, segurança, tecnologia, marketing, comodidade para os clientes, dentre outros fatores determinantes na hora de conquistar a preferência da clientela.

A análise estratégica da empresa irá possibilitar a visualização de fatores determinantes, a respeito do imaginável o sucesso da Oásis Comércio de Bebidas, em relação as ameaças e oportunidades, e pontos fortes e fracos do negócio.

5.1 Oportunidades e Ameaças

Dentro da área de atuação da empresa serão encontrados variáveis, positivas e negativas, no ambiente externo a empresa, refletindo em oportunidades e ameaças. Para uma melhor análise, objetivando mais perfeita compreensão destas variáveis, elaborou-se uma tabela acerca dos pontos positivos, que podem contribuir para o sucesso da empresa, e negativos, que podem comprometer esse sucesso, conforme tabela a seguir:

TABELA 02 – Oportunidades e Ameaças.

OPORTUNIDADES (+)	AMEAÇAS (-)
1. Um vasto e crescente mercado consumidor , possibilitando transações a custo baixo e elevada comodidade.	1. Forte concorrência dos depósitos e distribuidores de bebidas, principalmente nos grandes centros urbanos.
2. Variedade de produtos oferecidos , diversos tipos, marcas, sabores e capacidades das bebidas oferecidas.	2. Localização . Há incidência de diversos estabelecimentos comerciais de bebidas, espalhados por toda parte do centro urbano.
3. Infra-Estrutura . Oferecemos um excelente ambiente de negociação e estocagem dos produtos, garantindo melhor qualidade.	3. A não exclusividade dos produtos comercializados, de posse que quase todos os demais estabelecimentos os disponibilizam.

Fonte: Própria (2007).

5.2 Pontos Fortes e Fracos

A Oásis Comércio de Bebidas, é uma empresa que assim como outra qualquer apresenta pontos fortes e fracos em função de suas atividade, em seu ambiente interno. Onde poderá ser mais bem compreendido, tais pontos, através de uma tabela que realce os pontos

fortes da organização podem ajudar seu desempenho, enquanto que os pontos fracos da empresa podem comprometer o desempenho, conforme a tabela abaixo.

TABELA 03 – Pontos Fortes e Fracos

PONTO FORTE (+)	PONTO FRACO (-)
1. Conhecimento profissional. A gerência da empresa é formada por profissionais altamente capacitados e conhecedores da contabilidade de custos e criativos nos aspectos da diferenciação.	1. Falta de recursos financeiros para alavancar o projeto durante o período de amadurecimento, no qual, necessariamente se operará com resultados negativos.

Fonte: Própria (2007).

6 Plano de Marketing:

O objetivo da campanha será trazer para o consumidor paraense um novo conceito de comércio de bebidas, mostrando as facilidades, comodidades e segurança que a empresa oferece, pretendendo se tornar altamente competitiva dentro do segmento de comercialização de bebidas e ter a preferências dos consumidores.

6.1 Estratégias Promocionais

Um ponto forte será um abrangente trabalho de publicidade da empresa, através de propaganda em jornais e ponto de ônibus, propagandas no rádio, internet e televisão, panfletagem nos semáforos, mala direta, folhetos e cartões de visita, brindes e descontos, de acordo com o volume da compra. Por meio destas medidas pretende-se fazer com que os clientes em potencial fiquem informados sobre a *Oásis Comércio de Bebidas*, elevando a rentabilidade da empresa.

6.2 Estrutura de Comercialização

Nossos produtos chegarão até nossa clientela por meio de canais de distribuições, onde estes podem ser através de representantes, que irão captar possíveis clientes em seu ambiente de trabalho; e vendedor interno, que irá atender o público que compra diretamente na empresa, bem como realizar negociações por telefone e internet.

A fim de facilitar a comercialização das bebidas, nossos clientes, irão dispor de serviço de entrega gratuito, onde dependendo da localidade a se entregar, poderá ser realizado por meio de caminhão, motos ou bicicletas, em um prazo a combinar.

6.3 Organização e Gerência do Negócio:

A *Oásis Comércio de Bebidas*, apresentará como estrutura organizacional, o organograma hierárquico da empresa, conforme anexo 02, composto pela figura dos sócios, secretária, vendedores e representantes, e entregadores. Em que através desta estrutura simplificada, observa-se à motivação pessoal de seus funcionários quando estes são considerados verdadeiros colaboradores para o desenvolvimento desta organização, atendendo suas sugestões e reclamações, na medida do possível, no intuito de melhorar as relações internas, permitindo com que a empresa possa competir de igual para igual no mercado.

7 Planejamento Financeiro:

O mercado brasileiro de bebidas é bastante promissor, por inúmeros fatores, com isso em vista a empresa *Oásis Comércio de Bebidas*, genuinamente paraense, pretende ter uma participação significativa neste, inserindo seus produtos em bares, restaurantes, lanchonetes, supermercados, dentre outros. O método como se dará esta inclusão no mercado, seguirá critérios previamente estabelecidos pelos sócios, no intuito de que se possa estimar valores referentes ao investimento total do negócio, apuração de custos e despesas da empresa, bem como projeções financeiras, indicadores de viabilidade e demonstrações contábeis, conforme planilhas em anexo.

REFERÊNCIAS

CONTRATO social de sociedade simples, **SiteContábil**, 2006. Disponível em:
http://www.sitecontabil.com.br/modelos_contrato/0244.htm . Acessado em: 25 Out 2007.

LIMEIRA, A. L. F. et al. **Contabilidade para Executivos**. 7ª ed. Rio de Janeiro: FGV, 2006.

GONÇALVES, H. A. **Manual de Monografia, Dissertação e Tese: Inclui Exercício Prático e Normas de Referências, Citações e Notas de Rodapé – NBRs 14724 / 10520 / 6023-2002**. 3ª reimpressão. São Paulo: Avercamp, 2004.

BERTI, A. **Diagnóstico Empresarial: Teoria e Prática**. 1ª ed. São Paulo: Ícone, 2001.

MARION, J. C. **Contabilidade Empresarial**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MOREIRA, H. L. Curso de Análise dos Demonstrativos Financeiros. UFPA, 2007.

MOREIRA, H. L. Curso de Administração Financeira de Empresas. UFPA, 2007.

ASSAF, A. NETO. **Estrutura e Análise de Balanços: Um enfoque econômico-financeiro**. 6ªed. São Paulo: Atlas, 2001.

ANEXOS:**Anexo 01: CONTRATO SOCIAL****INSTRUMENTO PARTICULAR DE CONSTITUIÇÃO DE SOCIEDADE DENOMINADA A & J – BEBIDAS LTDA, CONFORME DISPOSIÇÕES A SEGUIR:****DOS SÓCIOS**

Sócio 01: Ademir de Carvalho Lopes Junior, Brasileiro, brasileira, paraense, solteiro, estudante de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Pará, carteira de identidade nº 4396082, C.P.F. nº 858.869.982-68, residente e domiciliado na Travessa Vileta nº 1554, bairro Pedreira, CEP 66085-710, Belém, Pará.

Sócio 02: Jefferson Silva Bocchio, brasileira, carioca, solteiro, estudante de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Pará, carteira de identidade nº 497374, C.P.F. nº 803.120.042-49, residente e domiciliado na Avenida Alcindo Cacela nº 2622, bairro Cremação, CEP 66045-090, Belém, Pará.

As partes acima identificadas têm entre si, justas e acertadas o presente Contrato Social de Sociedade Simples, que se regerá pelas cláusulas seguintes e pelas condições descritas no presente.

DENOMINAÇÃO SOCIAL, SEDE E OBJETO

Cláusula 01: A sociedade se estabelece sob a denominação social de *Oásis Comércio de Bebidas*, com sede e foro em Belém, Rua dos Pariquis nº 1562, cremação, 66045-230, no estado do Pará.

Cláusula 02: A sociedade tem como objetivo social, A COMERCIALIZAÇÃO, DEPÓSITO E DISTRIBUIÇÃO DE BEBIDAS EM GERAL.

CAPITAL SOCIAL

Cláusula 03: O capital social da sociedade será de R\$ 27.371,00 (vinte e sete mil, trezentos e setenta e um reais), dividido em 100 (cem) quotas, de valor unitário de R\$ 273,71 (duzentos e setenta e três reais e setenta e um centavos), dividido e integralizado pelos sócios da seguinte forma:

- a) Ademir de Carvalho Lopes Junior integralizará o equivalente a 50 (cinquenta) quotas, com o valor total de R\$ 13.385,50 (treze mil trezentos e oitenta e cinco reais e cinquenta centavos), correspondentes a 50% (cinquenta) do total de quotas.
- b) Jefferson Silva Bocchio integralizará o equivalente a 50 (cinquenta) quotas, com o valor total de R\$ 13.385,50 (treze mil trezentos e oitenta e cinco reais e cinquenta centavos), correspondentes a 50% (cinquenta) do total de quotas.

Cláusula 04: Os sócios não se obrigam subsidiariamente pelas obrigações sociais.

DO PRAZO

Cláusula 05: sociedade será de prazo indeterminado, sendo que suas atividades terão início no ato do registro do presente instrumento, que se dará em até trinta dias após a assinatura do mesmo, nos moldes do artigo 998 do Código Civil de 2002.

DO EXERCÍCIO SOCIAL

Cláusula 06: O exercício social da sociedade se encerrará no dia 31 de dezembro de cada ano.

Cláusula 07: Todas as deliberações serão feitas com base na maioria absoluta dos votos, quando não houver norma estabelecendo o contrário.

DA ADMINISTRAÇÃO

Cláusula 08: A administração da sociedade e o uso de seu nome ficarão a cargo dos sócios, que poderá assinar individualmente, somente em negócios de exclusivo interesse da sociedade, podendo representá-la perante repartições Públicas, Federais, Estaduais, Municipais e Autárquicas, e também perante particulares, sendo-lhe vedado, no entanto, usar a denominação social em negócios estranhos aos interesses da sociedade, ou assumir responsabilidade estranha ao objetivo social, seja em favor de quotista ou de terceiros.

Parágrafo único. Fica facultado ao sócio administrador, nomear procuradores, para um período determinado que nunca poderá exceder a dois, devendo o instrumento de procuração especificar detalhadamente os atos e serem praticados pelos procuradores assim nomeados.

DOS LUCROS OU PREJUÍZOS

Cláusula 09: Os lucros ou prejuízos apurados no balanço a ser realizado após o término do exercício social serão distribuídos entre os sócios, de forma diretamente proporcional à porcentagem de quotas de capital de cada um (vide cláusula 03), ficando a cargo dos sócios o

aumento ou não do capital da sociedade, em caso de lucro, ou em caso de prejuízo, pela compensação em exercícios futuros.

DAS FILIAIS

Cláusula 10: É facultado à sociedade a abrir filial ou outros estabelecimentos, no país ou fora dele, por deliberação dos sócios nos moldes da Cláusula 7ª, seguindo o estabelecido no artigo 1.000 do Código Civil de 2002.

DA TRANSFERENCIA DE QUOTAS

Cláusula 11: Os sócios poderão ceder ou alienar suas respectivas quotas a terceiros, ficando assegurado aos demais sócios à prévia aceitação do comprador.

Cláusula 12: Fica assegurado aos sócios o direito de preferência no caso da cláusula anterior.

Parágrafo primeiro: Os sócios serão comunicados por escrito da venda de quotas, devendo se manifestar, também por escrito, no prazo máximo de 30 dias.

Parágrafo segundo: Findo o prazo para o exercício da preferência, sem manifestação expressa de quaisquer dos sócios, as quotas poderão ser oferecidas a terceiros.

DA DISSOLUÇÃO DA SOCIEDADE

Cláusula 13: A sociedade poderá se desfazer caso seja essa a vontade dos sócios, seguindo os trâmites legais.

Cláusula 14: Caso um dos sócios venha a falecer, a sociedade prosseguirá com os remanescentes, recebendo os herdeiros a quota de capital e parte nos lucros líquidos apurados até a data do falecimento, sendo passível a forma de negociação assumida.

Parágrafo único: Podem, os herdeiros receberem as quotas em dinheiro ou se tornarem sócios da sociedade, ficando, neste último caso, dependentes da aprovação dos demais sócios, nos moldes da cláusula 11.

DISPOSIÇÕES GERAIS

Cláusula 15: Os casos omissos neste instrumento serão resolvidos com observância dos preceitos do código civil de 2007, e outros dispositivos legais que lhes sejam aplicáveis.

Cláusula 16: Para os efeitos do disposto no art. 1.011 do Código Civil, os sócios declaram, sob as penas da lei, que não estão incurso em nenhum dos crimes previstos ali ou em lei especial, que possam impedi-los de exercer a administração da sociedade.

Por estarem, assim justos e contratados, firmam o presente instrumento, em duas vias de igual teor, juntamente com 2 (duas) testemunhas.

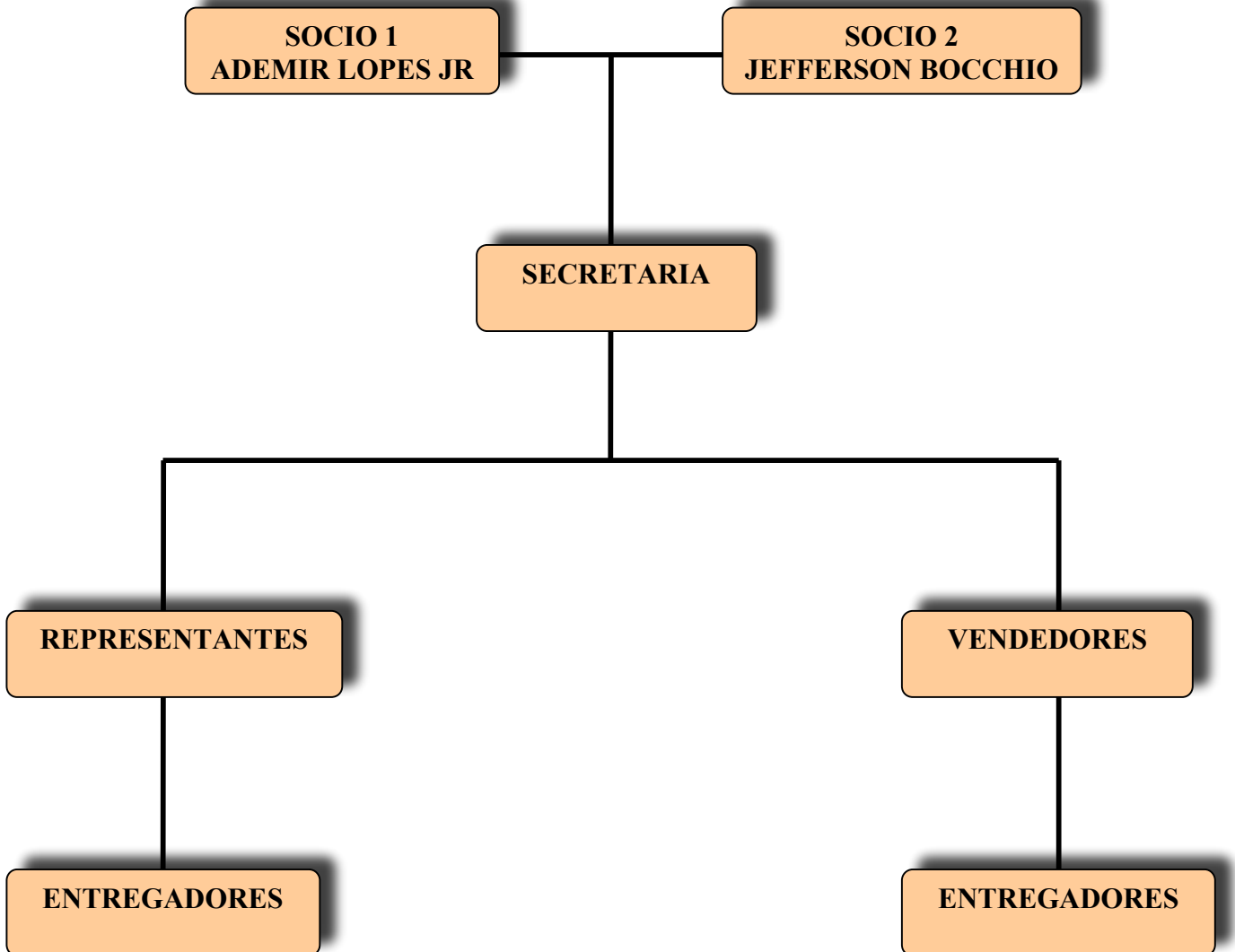
Belém, 13 de dezembro de 2007.

Ademir de Carvalho Lopes Júnior – Sócio 1

Jefferson Silva Bocchio – Sócio 2

Testemunha 01

Testemunha 02

Anexo 02: ORGANOGRAMA DA EMPRESA**ORGANOGRAMA OÁSIS COMÉRCIO DE BEBIDAS**

Anexo 03: PLANILHAS

Lista de Necessidades					
Itens	Descrição	Unid.	V.Total	Quant.	V.Unit.
1.	Investimentos Pré-Operacionais	U	4.875,00	11	2.215,00
1.1	Honorários Contábeis	U	500,00	1	500,00
1.2	Despesas com Legalização	U	700,00	1	700,00
1.3	Aluguel do Imóvel	U	635,00	1	635,00
1.4	Funcionários	U	3.040,00	8	380,00
2.	Investimentos Fixos	U	76.655,00	35	63.563,00
2.1	Computador Pentium Dual Core, Monitor Lcd 15	U	3.598,00	2	1.799,00
2.2	No-Break Net Station Grafite com Bateria	U	678,00	2	339,00
2.3	Pen Drive 2 Gb Kingston	U	238,00	2	119,00
2.4	Impressora Multifuncional HP LaserJet 3050 Laser	U	699,00	1	699,00
2.5	Instalação de Internet (Banda Larga / Velox)	U	110,00	1	110,00
2.6	Calculadora de Mesa com Bobina Elgin	U	204,00	1	204,00
2.7	Cadeira Secretária com Braço Digitador Roal	U	378,00	2	189,00
2.8	Cadeira Multivisão Secretária Giratória	U	376,00	4	94,00
2.9	Gaveteiro Multivisão	U	149,00	1	149,00
2.10	Mesa Secretária Kit Union com Gaveta	U	388,00	2	194,00
2.11	Mesa de Reunião Oval	U	219,00	1	219,00
2.12	Materiais de Expediente	U	180,00	1	180,00
2.13	Materiais de Limpeza	U	90,00	1	90,00
2.14	Linha Telefônica (Instalação)	U	100,00	1	100,00
2.15	Telefone Sem fio Intelbrás TEL PERFORMA	U	119,00	1	119,00
2.16	Telefone Com fio Intelbrás Pleno	U	46,00	1	46,00
2.17	Caminhão Kia Bongo K.122 - mod. 2007	U	50.990,00	1	50.990,00
2.18	Moto Honda CG 125 Fan 2008	U	10.030,00	2	5.015,00
2.19	Bicicleta Prince Cargueira Carga Pesada	U	717,00	3	239,00
2.20	Freezer Horizontal Consul 526 Litros Branco	U	6.236,00	4	1.559,00
2.21	Central de Ar Electrolux Split 12000 BTUs Frio	U	1.110,00	1	1.110,00
3.	Investimentos Financeiros	U	346.780,00	20477	10.187,44
3.1	Caixa	U	2.971,00	1	2.971,00
3.2	Banco Conta Movimento	U	7.200,00	1	7.200,00
3.3	Estoques de Produtos	U	336.609,00	20475	16,44
3.3.1	Água Mineral Indaiá 300 ml	U	139,20	480	0,29
3.3.2	Água Mineral Indaiá 20 L	U	800,00	250	3,20
3.3.3	Refrigerante Coca-Cola 350 ml	U	2.220,00	2000	1,11
3.3.4	Refrigerante Coca-Cola 2 L	U	4.812,50	1750	2,75
3.3.5	Refrigerante Guaraná Antarctica 350 ml	U	1.566,00	1800	0,87
3.3.6	Refrigerante Guaraná Antarctica 2 L	U	3.645,00	1500	2,43
3.3.7	Cerveja Skol 350 ml	U	4.687,50	3750	1,25
3.3.8	Cerveja Skol 600 ml	U	5.304,75	3215	1,65
3.3.9	Cerveja Cerpa 600 ml	U	3.547,50	2750	1,29
3.3.10	Cerveja Antarctica 600 ml	U	4.768,00	2980	1,60
TOTAL		U	428.310,00	20523	75.965,44

Balanco de Abertura

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	346.780,00	CIRCULANTE	336.609,00
DISPONIBILIDADES	346.780,00	Fornecedores	336.609,00
Caixa	2.971,00		
Banco C/ Movimento	7.200,00		
Estoque de Produtos	336.609,00		
		EXIGÍVEL A L/P	61.020,00
		Financiamentos	61.020,00
IMOBILIZADO	76.175,00		
Coputadores e Periféricos	5.417,00		
Móveis e Utensílios	1.675,00		
Máquinas e Equipamentos	7.346,00		
Veículos	61.737,00		
DIFERIDO	2.045,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	27.371,00
Gastos Pré-Operacionais	2.045,00	CAPITAL SOCIAL	27.371,00
		CAPITAL SUBSCRITO	27.371,00
		Ademir Lopes	13.685,50
		Jefferson Bocchio	13.685,50
TOTAL DO ATIVO	425.000,00	TOTAL DO PASSIVO	425.000,00

Amortização Anual do Diferido

Itens	Valor	Tempo (Meses)	Amortização
Gastos Pré-Operacionais	2.045,00	120	204,50
Honorários Contábeis	500,00	120	50,00
Despesas com Legalização	700,00	120	70,00
Aluguel do Imóvel	635,00	120	63,50
Instalação de Internet	110,00	120	11,00
Linha Telefônica	100,00	120	10,00

Quadro Estrutural de Custo

Itens	Descrição	Unid.	Valor Total	Qtde	V.Unit.	C. Unit.Rat
1	Custos Variáveis	U	44.181,00	28500	16,27	-
1.1	Água Mineral Indaiá 500 ml	U	580,00	2000	0,29	
1.2	Água Mineral Indaiá 20 L	U	4.800,00	1500	3,20	
1.3	Refrigerante Coca-Cola 350 ml	U	3.330,00	3000	1,11	
1.4	Refrigerante Coca-Cola 2 L	U	7.263,00	2700	2,69	
1.5	Refrigerante Guaraná Antarctica 350 ml	U	2.088,00	2400	0,87	
1.6	Refrigerante Guaraná Antarctica 2 L	U	5.040,00	2100	2,40	
1.7	Cerveja Skol 350 ml	U	5.084,00	4100	1,24	
1.8	Cerveja Skol 600 ml	U	6.080,00	3800	1,60	
1.9	Cerveja Cerpa 600 ml	U	4.386,00	3400	1,29	
1.10	Cerveja Antarctica 600 ml	U	5.530,00	3500	1,58	
2.	Custos Fixos	U	20.744,08	10	2.074,41	473,44
2.1	Depreciação	Mês	1.194,41	1	1.194,41	119,44
2.3	Água, Luz, Telefone e Internet	U	500,00	1	500,00	50,00
2.5	Funcionários	h//h	3.040,00	8	380,00	304,00
3.	Despesas Fixas	U	1.770,00	2	1.770,00	177,00
3.1	Pro-Labore	h//h	500,00	1	500,00	50,00
2.2	Aluguel do Imóvel	U	500,00	1	500,00	50,00
3.2	Honorários do Contador	h//h	500,00	1	500,00	50,00
3.3	Materiais de Limpeza	U	90,00	1	90,00	9,00
3.4	Materiais de Expedientes	U	180,00	1	180,00	18,00
TOTAL		U	66.695,08		3.860,68	650,44

Bens a Depreciar	Valor	Dep. Mês	Dep. Anual
Computadores e Periféricos	5.417,00	90,28	1.083,40
Móveis e Utensílios	1.675,00	13,96	167,50
Máquinas e Equipamentos	7.346,00	61,22	734,60
Veículos	61.737,00	1.028,95	12.347,40
Total a Depreciar	76.175,00	1.194,41	14.332,90

Folha do Produto

Água Mineral Indaiá 300 ml		
Itens	Descrição	C.Unit.
1.	Custos Variáveis	0,29
2.	Custos Fixos	0,24
CUSTO TOTAL		0,53

Refrigerante Guaraná Antartica 2 L		
Itens	Descrição	C.Unit.
1.	Custos Variáveis	2,40
2.	Custos Fixos	0,23
CUSTO TOTAL		2,63

Água Mineral Indaiá 20 L		
Itens	Descrição	C.Unit.
1.	Custos Variáveis	3,20
2.	Custos Fixos	0,32
CUSTO TOTAL		3,52

Cerveja Skol 350 ml		
Itens	Descrição	C.Unit.
1.	Custos Variáveis	1,24
2.	Custos Fixos	0,12
CUSTO TOTAL		1,36

Refrigerante Coca-Cola 350 ml		
Itens	Descrição	C.Unit.
1.	Custos Variáveis	1,11
2.	Custos Fixos	0,16
CUSTO TOTAL		1,27

Cerveja Skol 600 ml		
Itens	Descrição	C.Unit.
1.	Custos Variáveis	1,60
2.	Custos Fixos	0,12
CUSTO TOTAL		1,72

Refrigerante Coca-Cola 2 L		
Itens	Descrição	C.Unit.
1.	Custos Variáveis	2,69
2.	Custos Fixos	0,18
CUSTO TOTAL		2,87

Cerveja Cerpa 600 ml		
Itens	Descrição	C.Unit.
1.	Custos Variáveis	1,29
2.	Custos Fixos	0,14
CUSTO TOTAL		1,43

Refrigerante Guaraná Antartica 350 ml		
Itens	Descrição	C.Unit.
1.	Custos Variáveis	0,87
2.	Custos Fixos	0,20
CUSTO TOTAL		1,07

Cerveja Antartica 600 ml		
Itens	Descrição	C.Unit.
1.	Custos Variáveis	1,58
2.	Custos Fixos	0,14
CUSTO TOTAL		1,72

Produto	Custo Fixo Total	Custo Fixo por Unidade
Água Mineral Indaiá 300 ml	473,44	0,24
Água Mineral Indaiá 20 L	473,44	0,32
Refrigerante Coca-Cola 350 ml	473,44	0,16
Refrigerante Coca-Cola 2 L	473,44	0,18
Refrigerante Guaraná Antartica 350 ml	473,44	0,20
Refrigerante Guaraná Antartica 2 L	473,44	0,23
Cerveja Skol 350 ml	473,44	0,12
Cerveja Skol 600 ml	473,44	0,12
Cerveja Cerpa 600 ml	473,44	0,14
Cerveja Antartica 600 ml	473,44	0,14
	473,44	

Margem de Contribuição

Água Mineral Indaiá 500 ml

Itens	Descrição	C.Unit.	%
1.	Preço de Venda	0,75	100,00
2.	Custos Variáveis	0,29	38,73
3.	Marg. de Contr.	0,46	61,27
4.	Custos/Desp Gerais	0,24	31,62
LUCRO		0,22	29,65

Refrigerante Guaraná Antarctica 2 L

Itens	Descrição	C.Unit.	%
1.	Preço de Venda	3,62	100,00
2.	Custos Variáveis	2,40	66,27
3.	Marg. de Contr.	1,22	33,73
4.	Custos/Desp Gerais	0,23	6,23
LUCRO		1,00	27,50

Água Mineral Indaiá 20 L

Itens	Descrição	C.Unit.	%
1.	Preço de Venda	4,55	100,00
2.	Custos Variáveis	3,20	70,41
3.	Marg. de Contr.	1,35	29,59
4.	Custos/Desp Gerais	0,32	6,94
LUCRO		1,03	22,65

Cerveja Skol 350 ml

Itens	Descrição	C.Unit.	%
1.	Preço de Venda	1,75	100,00
2.	Custos Variáveis	1,24	70,76
3.	Marg. de Contr.	0,51	29,24
4.	Custos/Desp Gerais	0,12	6,59
LUCRO		0,40	22,65

Refrigerante Coca-Cola 350 ml

Itens	Descrição	C.Unit.	%
1.	Preço de Venda	1,65	100,00
2.	Custos Variáveis	1,11	67,11
3.	Marg. de Contr.	0,54	32,89
4.	Custos/Desp Gerais	0,16	9,54
LUCRO		0,39	23,35

Cerveja Skol 600 ml

Itens	Descrição	C.Unit.	%
1.	Preço de Venda	2,23	100,00
2.	Custos Variáveis	1,60	71,76
3.	Marg. de Contr.	0,63	28,24
4.	Custos/Desp Gerais	0,12	5,59
LUCRO		0,51	22,65

Refrigerante Coca-Cola 2 L

Itens	Descrição	C.Unit.	%
1.	Preço de Venda	3,70	100,00
2.	Custos Variáveis	2,69	72,62
3.	Marg. de Contr.	1,01	27,38
4.	Custos/Desp Gerais	0,18	4,73
LUCRO		0,84	22,65

Cerveja Cerpa 600 ml

Itens	Descrição	C.Unit.	%
1.	Preço de Venda	1,85	100,00
2.	Custos Variáveis	1,29	69,81
3.	Marg. de Contr.	0,56	30,19
4.	Custos/Desp Gerais	0,14	7,54
LUCRO		0,42	22,65

Refrigerante Guaraná Antarctica 350 ml

Itens	Descrição	C.Unit.	%
1.	Preço de Venda	1,50	100,00
2.	Custos Variáveis	0,87	58,16
3.	Marg. de Contr.	0,63	41,84
4.	Custos/Desp Gerais	0,20	13,19
LUCRO		0,43	28,65

Cerveja Antarctica 600 ml

Itens	Descrição	C.Unit.	%
1.	Preço de Venda	2,22	100,00
2.	Custos Variáveis	1,58	71,25
3.	Marg. de Contr.	0,64	28,75
4.	Custos/Desp Gerais	0,14	6,10
LUCRO		0,50	22,65

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Produto	Custo P/ Unid
Água Mineral Indaiá 500 ml	0,53
Água Mineral Indaiá 20 L	3,52
Refrigerante Coca-Cola 350 ml	1,27
Refrigerante Coca-Cola 2 L	2,87
Refrigerante Guaraná Antarctica 350 ml	1,07
Refrigerante Guaraná Antarctica 2 L	2,63
Cerveja Skol 350 ml	1,36
Cerveja Skol 600 ml	1,72
Cerveja Cerpa 600 ml	1,43
Cerveja Antarctica 600 ml	1,72

IMPOSTOS +MG LUCRO	PORCETAGEM	%
PIS	0,65%	0,0065
COFINS	3%	0,03
ICMS	17%	0,17
MG. DE LUCRO	fixada por produto	-
TOTAL	20,65%	0,2065

$\text{PREÇO DE VENDA} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMPOSTOS} + \text{MGLUCRO})}$

Produto	PV P/ Unidade
Água Mineral Indaiá 500 ml	0,75
Água Mineral Indaiá 20 L	4,55
Refrigerante Coca-Cola 350 ml	1,65
Refrigerante Coca-Cola 2 L	3,70
Refrigerante Guaraná Antarctica 350 ml	1,50
Refrigerante Guaraná Antarctica 2 L	3,62
Cerveja Skol 350 ml	1,75
Cerveja Skol 600 ml	2,23
Cerveja Cerpa 600 ml	1,85
Cerveja Antarctica 600 ml	2,22

Água Mineral Indaiá 500 ml

27

TOTAL VARIÁVEIS	0,29
CUSTOS FIXOS	0,24
CUSTO TOTAL P/ UNID.	0,53

PREÇO DE VENDA	
CUSTO TOTAL	0,75
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

MARGEM DE LUCRO	0,06
PIS	0,01
COFINS	0,02
ICMS	0,13

ITENS	PERC.
MG DE LUCRO	0,08 3,0%
PIS	0,0165 1,65%
COFINS	0,03 3%
ICMS	0,17 17%
TOTAL DO PERCENTUAL INCIDENTE	0,2965

TESTE	
CUSTO TOTAL	0,53
ICMS	0,13
PIS	0,01
COFINS	0,02
MG DE LUCRO	0,06
PREÇO DE VENDA	0,75

Água Mineral Indaiá 20 L

TOTAL VARIÁVEIS	3,20
CUSTOS FIXOS	0,32
CUSTO TOTAL P/ UNID.	3,52

PREÇO DE VENDA	
CUSTO TOTAL	4,55
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

MARGEM DE LUCRO	0,05
PIS	0,07
COFINS	0,14
ICMS	0,77

ITENS	PERC.
MG DE LUCRO	0,01 1,0%
PIS	0,0165 1,65%
COFINS	0,03 3%
ICMS	0,17 17%
TOTAL DO PERCENTUAL INCIDENTE	0,2265

TESTE	
CUSTO TOTAL	3,52
ICMS	0,77
PIS	0,07
COFINS	0,14
MG DE LUCRO	0,05
PREÇO DE VENDA	4,55

Refrigerante Coca-Cola 2 L

TOTAL VARIÁVEIS	2,69
CUSTOS FIXOS	0,18
CUSTO TOTAL P/ UNID.	2,87

PREÇO DE VENDA	
CUSTO TOTAL	3,70
<hr/>	
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

MARGEM DE LUCRO	0,04
PIS	0,06
COFINS	0,11
ICMS	0,63

ITENS	PERC.	
MG DE LUCRO	0,01	3,0%
PIS	0,0165	1,65%
COFINS	0,03	3%
ICMS	0,17	17%
TOTAL DO PERCENTUAL INCIDENTE	0,2265	

TESTE	
CUSTO TOTAL	2,87
ICMS	0,63
PIS	0,06
COFINS	0,11
MG DE LUCRO	0,04
PREÇO DE VENDA	3,70

Cerveja Skol 350 ml

TOTAL VARIÁVEIS	1,24
CUSTOS FIXOS	0,12
CUSTO TOTAL P/ UNID.	1,36

PREÇO DE VENDA	
CUSTO TOTAL	1,75
<hr/>	
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

MARGEM DE LUCRO	0,02
PIS	0,03
COFINS	0,05
ICMS	0,30

ITENS	PERC.	
MG DE LUCRO	0,01	1%
PIS	0,0165	1,65%
COFINS	0,03	3%
ICMS	0,17	17%
TOTAL DO PERCENTUAL INCIDENTE	0,2265	

TESTE	
CUSTO TOTAL	1,36
ICMS	0,30
PIS	0,03
COFINS	0,05
MG DE LUCRO	0,02
PREÇO DE VENDA	1,75

Refrigerante Guaraná Antarctica 2 L

TOTAL VARIÁVEIS	2,40
CUSTOS FIXOS	0,23
CUSTO TOTAL P/ UNID.	2,63

PREÇO DE VENDA	
CUSTO TOTAL	3,62
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

MARGEM DE LUCRO	0,04
PIS	0,24
COFINS	0,11
ICMS	0,62

ITENS	PERC.	
MG DE LUCRO	0,01	1,4%
PIS	0,065	1,65%
COFINS	0,03	3,0%
ICMS	0,17	5%
TOTAL DO PERCENTUAL INCIDENTE		0,275

TESTE	
CUSTO TOTAL	2,63
ICMS	0,62
PIS	0,24
COFINS	0,11
MG DE LUCRO	0,04
PREÇO DE VENDA	3,62

Refrigerante Coca-Cola 350 ml

TOTAL VARIÁVEIS	1,11
CUSTOS FIXOS	0,16
CUSTO TOTAL P/ UNID.	1,27

PREÇO DE VENDA	
CUSTO TOTAL	1,65
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

MARGEM DE LUCRO	0,03
PIS	0,03
COFINS	0,05
ICMS	0,28

ITENS	PERC.	
MG DE LUCRO	0,017	1,7%
PIS	0,0165	1,65%
COFINS	0,03	3%
ICMS	0,17	17%
TOTAL DO PERCENTUAL INCIDENTE		0,2335

TESTE	
CUSTO TOTAL	1,27
ICMS	0,28
PIS	0,03
COFINS	0,05
MG DE LUCRO	0,03
PREÇO DE VENDA	1,65

Refrigerante Guaraná Antarctica 350 ml

TOTAL VARIÁVEIS	0,87
CUSTOS FIXOS	0,20
CUSTO TOTAL P/ UNID.	1,07

PREÇO DE VENDA	
CUSTO TOTAL	1,50
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

MARGEM DE LUCRO	0,10
PIS	0,02
COFINS	0,04
ICMS	0,25

ITENS	PERC.	
MG DE LUCRO	0,07	7,0%
PIS	0,0165	1,65%
COFINS	0,03	3%
ICMS	0,17	17%
TOTAL DO PERCENTUAL INCIDENTE	0,2865	

TESTE	
CUSTO TOTAL	1,07
ICMS	0,25
PIS	0,02
COFINS	0,04
MG DE LUCRO	0,10
PREÇO DE VENDA	1,50

Cerveja Skol 600 ml

TOTAL VARIÁVEIS	1,60
CUSTOS FIXOS	0,12
CUSTO TOTAL P/ UNID.	1,72

PREÇO DE VENDA	
CUSTO TOTAL	2,23
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

MARGEM DE LUCRO	0,02
PIS	0,04
COFINS	0,07
ICMS	0,38

ITENS	PERC.	
MG DE LUCRO	0,01	1,0%
PIS	0,0165	1,65%
COFINS	0,03	3%
ICMS	0,17	17%
TOTAL DO PERCENTUAL INCIDENTE	0,2265	

TESTE	
CUSTO TOTAL	1,72
ICMS	0,38
PIS	0,04
COFINS	0,07
MG DE LUCRO	0,02
PREÇO DE VENDA	2,23

Cerveja Cerpa 600 ml

TOTAL VARIÁVEIS	1,29
CUSTOS FIXOS	0,14
CUSTO TOTAL P/ UNID.	1,43

PREÇO DE VENDA	
CUSTO TOTAL	1,85
<hr style="width: 80%; margin-left: 0;"/>	
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

MARGEM DE LUCRO	0,02
PIS	0,03
COFINS	0,06
ICMS	0,31

ITENS	PERC.	
MG DE LUCRO	0,01	1,0%
PIS	0,0165	1,65%
COFINS	0,03	3%
ICMS	0,17	17%
TOTAL DO PERCENTUAL INCIDENTE	0,2265	

TESTE	
CUSTO TOTAL	1,43
ICMS	0,31
PIS	0,03
COFINS	0,06
MG DE LUCRO	0,02
PREÇO DE VENDA	1,85

Cerveja Antartica 600 ml

TOTAL VARIÁVEIS	1,58
CUSTOS FIXOS	0,14
CUSTO TOTAL P/ UNID.	1,72

PREÇO DE VENDA	
CUSTO TOTAL	2,22
<hr style="width: 80%; margin-left: 0;"/>	
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

MARGEM DE LUCRO	0,02
PIS	0,04
COFINS	0,07
ICMS	0,38

ITENS	PERC.	
MG DE LUCRO	0,01	1,0%
PIS	0,0165	1,65%
COFINS	0,03	3%
ICMS	0,17	17%
TOTAL DO PERCENTUAL INCIDENTE	0,2265	

TESTE	
CUSTO TOTAL	1,72
ICMS	0,38
PIS	0,04
COFINS	0,07
MG DE LUCRO	0,02
PREÇO DE VENDA	2,22

Cálculo do Ponto de Equilíbrio	
Água Mineral Indaiá 300 ml	
PE=	$\frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
Preço de venda por unidade	R\$ 0,75
Custos + Despesas Variáveis por unidade	R\$ 0,29
Custos + Despesas fixas/mês	R\$ 650,44
Margem de Contribuição	R\$ 0,46
Ponto de Equilíbrio por unidade	1418
Ponto de Equilíbrio	$\frac{650,44}{0,46} = 1.417,97$

testando	
PV	R\$ 1.061,65
CV	R\$ 411,21
CF	R\$ 650,44
CT	R\$ 1.061,65
Lucro	R\$ -

Cálculo do Ponto de Equilíbrio	
Água Mineral Indaiá 20 l	
PE=	$\frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
Preço de venda por unidade	R\$ 4,55
Custos + Despesas Variáveis por unidade	R\$ 3,20
Custos + Despesas fixas/mês	R\$ 650,44
Margem de Contribuição	R\$ 1,35
Ponto de Equilíbrio por unidade	484
Ponto de Equilíbrio	$\frac{650,44}{1,35} = 483,57$

testando	
PV	R\$ 2.197,85
CV	R\$ 1.547,41
CF	R\$ 650,44
CT	R\$ 2.197,85
Lucro	R\$ -

Cálculo do Ponto de Equilíbrio	
Refrigerante Coca-Cola 350 ml	
PE=	$\frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
Preço de venda por unidade	R\$ 1,65
Custos + Despesas Variáveis por unidade	R\$ 1,11
Custos + Despesas fixas/mês	R\$ 650,44
Margem de Contribuição	R\$ 0,54
Ponto de Equilíbrio por unidade	1196
Ponto de Equilíbrio	$\frac{650,44}{0,54} = 1.195,60$

testando	
PV	R\$ 1.977,56
CV	R\$ 1.327,11
CF	R\$ 650,44
CT	R\$ 1.977,56
Lucro	R\$ -

PONTO DE EQUILIBRIO

Cálculo do Ponto de Equilíbrio	
Refrigerante Guaraná Antarctica 2 L	
PE=	$\frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
Preço de venda por unidade	R\$ 3,62
Custos + Despesas Variáveis por unidade	R\$ 2,40
Custos + Despesas fixas/mês	R\$ 650,44
Margem de Contribuição	R\$ 1,22
Ponto de Equilíbrio por unidade	533
Ponto de Equilíbrio	$\frac{650,44}{1,22} = 532,58$

testando	
PV	R\$ 1.928,63
CV	R\$ 1.278,19
CF	R\$ 650,44
CT	R\$ 1.928,63
Lucro	R\$ -

Cálculo do Ponto de Equilíbrio	
Cerveja Skol 350 ml	
PE=	$\frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
Preço de venda por unidade	R\$ 1,75
Custos + Despesas Variáveis por unidade	R\$ 1,24
Custos + Despesas fixas/mês	R\$ 650,44
Margem de Contribuição	R\$ 0,51
Ponto de Equilíbrio por unidade	1269
Ponto de Equilíbrio	$\frac{650,44}{0,51} = 1.269,43$

testando	
PV	R\$ 2.224,53
CV	R\$ 1.574,09
CF	R\$ 650,44
CT	R\$ 2.224,53
Lucro	R\$ -

Cálculo do Ponto de Equilíbrio	
Cerveja Skol 600 ml	
PE=	$\frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
Preço de venda por unidade	R\$ 2,23
Custos + Despesas Variáveis por unidade	R\$ 1,60
Custos + Despesas fixas/mês	R\$ 650,44
Margem de Contribuição	R\$ 0,63
Ponto de Equilíbrio por unidade	1033
Ponto de Equilíbrio	$\frac{650,44}{0,63} = 1.033,11$

testando	
PV	R\$ 2.303,42
CV	R\$ 1.652,98
CF	R\$ 650,44
CT	R\$ 2.303,42
Lucro	R\$ -

PONTO DE EQUILIBRIO

Cálculo do Ponto de Equilíbrio	
Refrigerante Coca-Cola 2 L	
PE=	$\frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
Preço de venda por unidade	R\$ 3,70
Custos + Despesas Variáveis por unidade	R\$ 2,69
Custos + Despesas fixas/mês	R\$ 650,44
Margem de Contribuição	R\$ 1,01
Ponto de Equilíbrio por unidade	641
Ponto de Equilíbrio	$\frac{650,44}{1,01} = 641,21$

testando	
PV	R\$ 2.375,30
CV	R\$ 1.724,86
CF	R\$ 650,44
CT	R\$ 2.375,30
Lucro	R\$ -

Cálculo do Ponto de Equilíbrio	
Refrigerante Guaraná Antarctica 350 ml	
PE=	$\frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
Preço de venda por unidade	R\$ 1,50
Custos + Despesas Variáveis por unidade	R\$ 0,87
Custos + Despesas fixas/mês	R\$ 650,44
Margem de Contribuição	R\$ 0,63
Ponto de Equilíbrio por unidade	1039
Ponto de Equilíbrio	$\frac{650,44}{0,63} = 1.039,34$

testando	
PV	R\$ 1.554,67
CV	R\$ 904,23
CF	R\$ 650,44
CT	R\$ 1.554,67
Lucro	R\$ -

PONTO DE EQUILIBRIO

Cálculo do Ponto de Equilíbrio	
Cerveja Cerpa 600 ml	
PE=	$\frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
Preço de venda por unidade	R\$ 1,85
Custos + Despesas Variáveis por unidade	R\$ 1,29
Custos + Despesas fixas/mês	R\$ 650,44
Margem de Contribuição	R\$ 0,56
Ponto de Equilíbrio por unidade	1166
Ponto de Equilíbrio	$\frac{650,44}{0,56} = 1.166,15$

testando	
----------	--

PV	R\$ 2.154,78
CV	R\$ 1.504,34
CF	R\$ 650,44
CT	R\$ 2.154,78
Lucro	R\$ -

Cálculo do Ponto de Equilíbrio	
Cerveja Antartica 600 ml	
PE=	$\frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
Preço de venda por unidade	R\$ 2,22
Custos + Despesas Variáveis por unidade	R\$ 1,58
Custos + Despesas fixas/mês	R\$ 650,44
Margem de Contribuição	R\$ 0,64
Ponto de Equilíbrio por unidade	1020
Ponto de Equilíbrio	$\frac{650,44}{0,64} = 1.020,23$

testando	
----------	--

PV	R\$ 2.262,41
CV	R\$ 1.611,97
CF	R\$ 650,44
CT	R\$ 2.262,41
Lucro	R\$ -