



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

ALAN JEAN CHAVES YAACOUB

08116001901

**Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa
sob a ótica de um plano de negócio na cidade de Belém.**

TERRA INFORMÁTICA LTDA

Belém

2011

ALAN JEAN CHAVES YAACOUB

08116001901

**Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa
sob a ótica de um plano de negócio na cidade de Belém.**

TERRA INFORMÁTICA LTDA

Trabalho destinado à avaliação da
disciplina Administração Financeira
e Orçamentária Empresarial.

Belém

2011

Sumário

Conteúdo

ROTEIRO	5
1. PROSPECTO ELUCIDATIVO.....	6
1.1 SUMÁRIO DE DECISÃO	6
1.2 OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS.....	6
1.3 RECURSOS NECESSÁRIOS.....	6
1.4 POTENCIALIDADES DA EMPRESA	7
1.5 ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO.....	7
1.6 AVALIAÇÕES DO DESEMPENHO E ETAPAS	7
2. ANÁLISE DA EMPRESA.....	8
2.1 DADOS HISTÓRICOS.....	8
2.2 Indicadores de desempenho financeiro	9
2.3 Produtos	9
2.4 MERCADOS.....	10
2.5 CLIENTES.....	11
3. ANÁLISE DO MERCADO	12
3.1 ALCANCE E DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO	12
3.2. SEGMENTO DE MERCADO.....	12
3.3 Mudanças E Tendências no Mercado.....	13
3.4 Os principais clientes e concentração	14
3.5 Táticas de Vendas.....	14
3.6 Canais de Distribuição	15
3.7 Tendências de Preços	15
3.8 Promoção e Propaganda	16
3.9 Os Principais competidores	17
3.10 Participação do mercado e vendas	17
4. Análise do Ambiente Externo.....	17
4.1 Análise Estratégica	17
4.2 Oportunidade de Mercado.....	18
4.3 Análise de risco.....	18
4.4 Áreas de Riscos.....	19
4.5 Definição da Vocação da Empresa	19

4.5	Objetivos de Curto Médio e Longo Prazo.....	19
4.6	Avaliação dos objetivos, inovação, manutenção renovação e retração	20
4.7	Acompanhamento do Plano.....	21
4.8	Definição do Plano Estratégico.....	21
5	Administradores da Empresa	22
5.1	A chave do Sucesso	22
5.2	Funções da pessoa-chave.....	22
5.3	Limites da Mão-de-obra	23
6.	Dados Financeiros da Empresa.....	23
6.1	Despesas Pré-Operacionais	23
6.2	Produtos e Serviços da Empresa	24
6.3	Quadro Estrutural de Custos	27
6.4	Folha do Produto.....	38
6.5	Preço de Venda	39
6.6	Ponto de Equilíbrio	41
6.7	Margem de Contribuição Analítica.....	47
6.8	Fluxo de Caixa.....	48
6.9	Fluxo de Caixa Projetado	56
6.10	Balanço Final	62
7.	Análise das Demonstrações Contábeis.....	63
7.1	Índices de Liquidez	63
7.2	Índices de Endividamento	65
7.3	Rentabilidade	66
7.4	Índices de Atividades.....	67
7.5	Termômetro de Kanitz	68
7.6	EBITDA.....	69

ROTEIRO

1. Definir a Atividade desenvolvida pelo empreendedor que no caso vai ser a abertura de uma Loja de Informática que é caracterizada por diversos equipamentos de última geração para comercialização. A receita auferida por uma Loja de Informática é constituída essencialmente da venda de equipamentos e acessórios relacionados à informática. Nesse empreendimento a empresa comercializa produtos de informática, além de comprar partes e peças, montar e vender os computadores. A oficina e a loja devem contar com bons profissionais e oferecer garantia e assistência técnica para os computadores montados e vendidos. O empreendedor deverá ter pelo menos um conhecimento mínimo deste tipo de mercado.

2. Definir o espaço físico do local, no caso um terreno herdado pelo empreendedor, com dois andares com quatro cômodos para fazer funcionar a loja de informática.

3. Licença: Como em todo estabelecimento comercial, é preciso ter empresa jurídica registrada para assim poder funcionar e emitir nota fiscal aos clientes. O processo deve ser feito com a ajuda de um contador, pois terá que entrar em contato com a Receita Federal e Prefeitura da Cidade para as taxas de estabelecimento comercial local. É preciso ainda registrar o estabelecimento na junta comercial da cidade.

4. Definir a equipe de trabalho além de definir as estratégias de gestão, que será visto mais adiante.

5. Por fim os Investimentos ou custos iniciais para o início de atividade da empresa, que serão vistos depois.

PLANO DE NEGÓCIOS

1. PROSPECTO ELUCIDATIVO

1.1 SUMÁRIO DE DECISÃO

A loja Terra Informática visa desempenhar sua razão social de forma justa e honesta, atendendo bem seus consumidores – em busca da satisfação dos mesmos - conquistando ainda mais o mercado consumidor de forma que suas atividades sejam bem sucedidas e perdurem no tempo gerando lucros e empregos, sempre decidindo quais os melhores caminhos e estratégias que o empreendimento vai percorrer para sempre satisfazer os clientes e os gestores da loja

1.2 OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS

A estratégia da loja Terra Informática Ltda. é a de conquistar mercado em pouco tempo, focando primeiramente o bairro do Reduto em Belém e, brevemente os demais bairros da capital do Pará. Os principais fundamentos da empresa é apostar em produtos que estão em alta no mercado tecnológico e sempre que possível renová-los e também investir no marketing (produto, preço, praça, promoção) foram considerados no plano inicial das oportunidades estratégicas e visam atingirem cada vez mais consumidores de tecnologia.

1.3 RECURSOS NECESSÁRIOS

Para o empreendimento da loja Terra Informática Ltda., deverá ser investido R\$ 104.555,00, para aquisição de estoques; móveis e utensílios; computadores e periféricos; além dos gastos necessários antes da inauguração do empreendimento. Com a operação e consolidação do novo negócio, dentro dos planos e condições pré-estabelecidos, espera-se que a atividade evolua 15% nos próximos anos sempre procurando aumentar a rentabilidade da empresa ano após ano, além de sempre investir em equipamentos melhores para satisfazer ainda mais seus clientes.

1.4 POTENCIALIDADES DA EMPRESA

Além do valor investido acima, a empresa espera ter grandes vendas e conquistar rapidamente o público e com os lucros do primeiro período começa a pesar em abrir mais lojas tanto na capital quanto principalmente no interior do estado, onde grandes empresas como as que vão construir Belo Monte e muitos equipamentos de informática principalmente para reposição e conseguindo abrir esse negócio ao redor dessa gigantesca obra, as chances de crescer se tornam maiores.

1.5 ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO

Não é novidade o fato de muitos micro-empresendimentos no Brasil entrarem em falência com menos de cinco anos de atividade. Portanto a estratégia da loja Terra Informática Ltda. é desenvolver as suas atividades sempre buscando a confiança do cliente e assim o negócio ficar perdurando no tempo, cujas estratégias principais serão trabalhar conjuntamente a gerência com a equipe de pessoal, objetivando conquistar os clientes e superar a concorrência.

1.6 AVALIAÇÕES DO DESEMPENHO E ETAPAS

A equipe que trabalha no negócio e assim se auto-avaliar e quando perceber que um colega de trabalho está com dificuldades, ajudá-lo para assim a cooperação ser um ponto forte da equipe, para isso vai ser nomeado um vendedor supervisor que já tenha experiência nesse ramo, para que os outros possam se espelhar nele. É necessário que os funcionários tenham paixão em realizar o trabalho, para que os resultados sejam ainda mais positivos, assim como, possua capacidade e experiência para desenvolvê-los.

2. ANÁLISE DA EMPRESA

2.1 DADOS HISTÓRICOS

No histórico do setor, o mercado se mostra muito competitivo porque o número de empreendimentos dessa natureza cresce continuamente.

Num passado recente, o setor, em que a loja atuará, era formada por um número ainda pequeno de consumidores, pois, muitas pessoas não sabiam manusear produtos de informática e também porque eram muito caros quando chegaram à cidade. Entretanto, a presença desses consumidores foi acrescida pela vinda de lojas e crescimento do número de profissionais da tecnologia que viram uma boa oportunidade de estudo, trabalho e negócios.

Com isso, a população percebeu que esses produtos tecnológicos chegaram para facilitar a vida das pessoas e não complicar. Depois, o interior do estado começou a se interessar por essas tecnologias e começaram a solicitar pedidos para suas cidades ou então vieram pessoalmente pegar a mercadoria, o que ajudou esse setor a crescer.

A implantação da loja varejista Terra Informática busca a oportunidade de atrair esse mercado consumidor e outros de localidades mais distantes com a divulgação da empresa e seus produtos buscando sempre a satisfação de seus clientes.

As ameaças para a continuidade da empresa poderão advir com a implantação de novos negócios do mesmo ramo, com porte ainda maior, mais variedades de produtos, a preços mais baixos que atraiam a demanda, mesmo sendo a qualidade do produto inferior a dos produtos comercializados pela empresa Terra Informática.

Atualmente a área de forte atuação que podem ameaçar a empresa compõe-se mais nos supermercados, como o supermercado Líder, o Formosa, a Y. Yamada.

2.2 Indicadores de desempenho financeiro

Os principais indicadores para se analisar a situação econômico-financeiro de uma empresa são: Índices de Liquidez, de Endividamento, de Atividades, de Rentabilidade, o Overtrading, o Ebtida e o Termômetro de Kanitz. Analisando esses índices em conjunto é muito mais recomendável do que analisar apenas um individualmente, mas antes de passar para esses quocientes é necessário primeiro fazer a análise horizontal e vertical como etapa preliminar.

2.3 Produtos

A Loja oferece para os seus clientes doze tipos de produtos, que são: notebook, netbook, mouse, impressora multifuncional, pen-drive, cartucho para impressora, roteador wi-fi, web cam, placa de memória de 16 GB, fone de ouvido, jogos para PC e cd e DVD regraváveis.

São produtos muito procurados pelo mercado consumidor em crescimento. A empresa tem grandes chances de conseguir uma boa participação de seus produtos no mercado, mas vai ser difícil, uma vez que, na área em que está inserida, a concorrência é fortíssima principalmente os supermercados, dificultando a inserção e efetivação de seu negócio.

Nossa vantagem é que os produtos são de boa qualidade e sempre são renovados e a preços acessíveis. O principal fornecedor de produtos é a uma loja de informática de São Paulo, escolhida pela oferta de preços baixos, com vendas de seus produtos e serviços no atacado.

Confiança e credibilidade são importantes para satisfação dos clientes, em virtude da boa qualidade dos produtos à venda, bem como pela variedade de escolha dos modelos e cores que os clientes desejarem comprar.

Os pedidos de compra para repor o estoque de produtos deverão ser feitos sempre em que se estiver chegando ao número mínimo estipulado para revenda de cada produto no mês, conforme o Ponto de Equilíbrio em unidade, mostrado a seguir:

Produto 1: Notebook – 2 und

Produto 2: Netbook – 3 und

Produto 3: Mouse – 27 und

Produto 4: Pen-drive – 38 und

Produto 5: Web Cam – 17 und

Produto 6: Impressora Multifuncional – 14 und

Produto 7: Cartucho para Impressora – 80 und

Produto 8: Placa de Memória – 10 und

Produto 9: Fone de Ouvido – 39 und

Produto 10: Jogos para PC – 11 und

Produto 11: Roteador Wireless – 12 und

Produto 12: Dvd e CD Regraváveis – 131 und

O cálculo detalhado do Ponto de Equilíbrio vai ser mostrado depois.

2.4 MERCADOS

A concorrência é acirrada, com presença de muitas lojas do mesmo ramo na área de atuação da Terra Informática, principalmente nos grandes supermercados

Fazendo uma pesquisa foi primeiramente verificada uma loja na Rua Padre Eutíquio, legalizada, com certa variedade de produtos: notebook (R\$ 1.200,00); netbook (R\$ 700,00); mouse (R\$ 25,00); Pen-Drive (R\$ 60,00); Web

Cam (R\$70,00). Não possui serviço de entrega e tem três produtos diferenciais, mas arriscados: tablets (R\$ 2.000,00); placa de receptor de TV (R\$ 200,00) e Ipod (R\$900 a R\$1.200,00).

Outra pequena loja foi localizada na travessa Pirajá, também legalizada. A loja compra produtos em Fortaleza para revendê-los. O notebook custa R\$ 1.250,00; o netbook R\$ 690,00 e seu produto diferencial é o monitor/TV que custa de R\$ 1.000,00 a R\$ 1.800,00. Pode-se verificar que tem pouquíssima variedade de produtos. Também não possui serviços de entrega e não é dada praticamente atenção as redes sociais.

A loja CS, localizada na Rua Antonio Barreto, tem porte grande, com mercado alvo de adolescentes que gostam de adesivar e equipar seus equipamentos. Os notebooks podem ser adesivados e tem estilo descolado e custam em média R\$ 1.300,00 e os netbooks R\$ 750,50, Impressora Multifuncional R\$ 210,00. Possui produtos diferenciais como celulares (R\$ 500,00); amplificador de som (média de R\$ 300,00, dependendo do tamanho); roteador Wireless (R\$ 70,00) e placa de vídeo (média R\$ 150,00). Tem serviço de entrega.

E a última loja localizada está situada em um Supermercado na José Malcher. Ela compra produtos no Rio de Janeiro e São Paulo para revendê-los. Revende notebooks (em média R\$ 1250,00); netbooks (média de R\$ 800,00) e Jogos para PC (média R\$ 80,00). Produtos diferenciais como tablet (média R\$ 2.000,00); monitor/TV (média R\$ 1.000,00); placa de HD (R\$ 400,00); Web Cam (média R\$ 80,00) e sunga (R\$ 25,00). Sem serviços de entrega.

Das lojas concorrentes identificadas anteriormente só duas possuem canais de divulgação da sua entidade e produtos e essas contam com no vinte funcionários.

2.5 CLIENTES

A Terra Informática possui vários clientes, como:

- adolescentes que curtem o mundo virtual e tecnológico, que sempre querem equipar seus equipamentos e que gostam de jogar videogame

-profissionais que necessitam de equipamentos portáteis para trabalhar ou fazer pesquisas. Exemplo: contadores, professores, administradores, etc.

3. ANÁLISE DO MERCADO

3.1 ALCANCE E DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO

A empresa fez primeiramente a opção pela venda direta, estando ciente que o efetivo de vendas deverá ser muito maior que em qualquer outro caso.

Entretanto, esse mercado também precisa se destacar nas redes sociais como, por exemplo: twitter, facebook, Orkut, MSN e etc, para divulgar a empresa e seus produtos, com interesse informativo e não comercial, para os diversos públicos e futuramente a empresa também criará seu próprio site para a divulgação de seus produtos

A propaganda precisa ser feita continuamente para informar e convencer os consumidores da qualidade e preços dos produtos, visando atrair clientela. O veículo de comunicação somente no próximo ano será o rádio, divulgando os produtos em diversos horários e em todos os dias da semana a fim de atingir maior público possível, a empresa já possui alguns outdoors que foram espalhados pela cidade.

3.2. SEGMENTO DE MERCADO

Analisando o mercado da empresa lojista, através das pesquisas de mercado primárias, podem-se conhecer as tendências do mercado e as preferências dos consumidores.

O mercado-alvo da empresa está segmentado da seguinte forma:

- Geografia (Qual a melhor localização?).

A maioria dos consumidores de classe alta vai para o shopping e conseqüentemente passam em frente à loja, com isso ou eles param e vão dar uma olhada antes de seguir seu caminho ou eles estacionam seus carros e dão uma passada para conferir as novidades. A classe baixa, geralmente vem do Centro e passando pela loja eles aproveitam, vê a boa oferta de preços e juntam suas economias para adquirir um produto nosso.

- Perfil (Como eles são?).

Em sua maioria, consumidores com idade variando de 10 a 70 anos de idade, ou mais, pessoas que precisam de equipamentos portáteis, maioria de jovens e com nível médio a superior variando, renda familiar variando de 2 à 50 salários mínimos. Religião e posição política variáveis.

- Estilo de Vida (Como vivem e o que fazem?)

Os jovens trabalham e estudam, mas as noites sempre gostam de dar uma navegada antes de descansar, outros preferem jogar videogame antes de dormir. Os mais velhos gostam de acessar a internet, para ver as notícias do Brasil e do mundo, além de cuidar da família. Os consumidores têm hábito de consumo de alimentação, diversão e interação virtual. Quanto a este último (razão social da empresa) ele busca produtos de boa qualidade, pagando pouco por isso e esperam ser bem acolhidos para que saiam satisfeitos e com vontade de retornar a loja para fazerem novas compras.

3.3 Mudanças E Tendências no Mercado

A loja Terra Informática, como está inserida no mercado de alto crescimento, tem maior probabilidade de se manter e se desenvolver gerando bons lucros, se acompanhar as atualizações tecnológicas.

Em um mercado desse tipo, e, com muitas concorrências, têm um ambiente bem desfavorável para obter importante participação de venda dos produtos e conseqüentemente, geração de vendas com retornos lucrativos.

Com a participação consolidada, é necessário gastar muito em investimento e, além disso, utilizar os recursos para investimentos em outros tipos de produtos, que satisfaçam a clientela, de forma a gerar mais numerário em caixa.

Assim a loja Veste Bem, possui contatos em famosas redes sociais como: twitter, facebook e Orkut, um e-mail será criado, em que os clientes e demais pessoas que ainda não conhecem a empresa e seus produtos, poderão acessá-los a fim de conhecer os produtos disponíveis a venda, bem como, fazer reclamações e sugestões de novos produtos a comercializar, como a venda de equipamentos eletrônicos, mídias digitais e acessórios de informática.

3.4 Os principais clientes e concentração

Os principais clientes analisando todos os produtos a serem vendidos são os profissionais que precisam de um computador portátil para realizar seus trabalhos e eles também consomem os acessórios para estarem mais preparados para atenderem seus clientes. As empresas também compram os produtos em larga escala, para se atualizarem e repor suas peças.

Esses clientes se localizam principalmente nos bairros do Reduto e Umarizal, pois lá há muitos prédios comerciais e residências cheios de pessoas que precisam estar por dentro das novidades tecnológicas para se manterem competitivas no mercado.

3.5 Táticas de Vendas

A futura loja Terra Informática, inserida em uma localidade atrativa para turistas, sempre buscando por diferenciais competitivos em relação aos seus concorrentes, visando a satisfação de seus clientes e a conquista de novos mercados.

Dentre as vantagens de competição, a loja Veste Bem possuirá:

- ◆ Contatos em redes sociais, os quais servirão para divulgação da empresa juntamente com seus produtos e, ainda, para receber sugestões de oferta de novos produtos e serviços;
- ◆ Será uma empresa legalizada;
- ◆ Todos os produtos terão amostras nas mesas de vendas e os funcionários serão preparados para ensinar os clientes, como usar esses produtos. Por exemplo: Se um cliente compra uma Web Cam, ele será ensinado com um produto amostral de como instalar e usar ela.
- ◆ Preços de acordo com a qualidade dos produtos a venda.

3.6 Canais de Distribuição

A empresa fez primeiramente a opção pela venda direta. A loja como fixado anteriormente possuirá contatos nas principais redes sociais: twitter, facebook e Orkut, usado para divulgar a empresa e seus produtos, com interesse informativo e não comercial, por enquanto, para os diversos públicos.

A propaganda será feita continuamente para informar e convencer os consumidores da qualidade e preços dos produtos, visando atrair clientela. O veículo de comunicação será o rádio e a internet, divulgando os produtos em diversos horários e em todos os dias da semana a fim de atingir maior público possível.

3.7 Tendências de Preços

Fica evidenciado que os consumidores procuram pela boa qualidade dos produtos a serem utilizados por eles, satisfazendo as suas necessidades.

Como o diferencial é a qualidade e não o preço baixo, a loja Terra Informática adotará estratégias que procurarão satisfazer as expectativas dos

clientes, mais exigentes, já que, o fator qualidade é o grande impulsionador das vendas.

A qualidade do produto prevalecerá a preços não baixos, mas acessíveis de compra, atingindo todo o segmento de mercado já estabelecido. Os preços serão ajustados em 15% ao ano, para não deixar a empresa ser corroída pela inflação.

A empresa também já definiu um valor mínimo de lucratividade mensal que dará suporte para a colocação de produtos à medida que forem sendo vendidos. Conforme os lucros ganhem maior proporção, novos investimentos serão feitos para o crescimento e maior variedade de produtos, sempre com a qualidade almejada pelos segmentos de mercados.

3.8 Promoção e Propaganda

Com base na análise feita pelo Fluxo de Caixa da empresa, pode-se saber se é viável ou não dar descontos e promoções, eliminando estoques para gerar saldo de caixa mais positivo.

A ilustração do fluxo de caixa da loja Veste Bem será apresentado nos capítulos a seguir

Sempre que houver novos lançamentos de produtos, deverá fazer promoções para estimular as vendas no curto prazo, desfazendo-se dos produtos estocados de modelos antigos, estimulando as compras dos clientes e barrando o aumento das vendas das lojas concorrentes.

Assim, será mais uma vantagem competitiva, oferecida aos consumidores com descontos nos preços dos produtos.

Quanto à propaganda, esse assunto foi abordado na parte de canais e distribuição acima, mas reforçando que a empresa tenha atendimento, serviço cativante e um eficiente programa de marketing.

3.9 Os Principais competidores

Os principais competidores são os grandes supermercados que possuem lojas de informática na parte interna, além de grandes lojas como: Computer Store, Sol Informática e etc.

3.10 Participação do mercado e vendas

O mercado tem uma grane participação no cotidiano de quase todos os tipos de pessoas atualmente, seja para o lazer ou para o trabalho. A partir da análise de mercado e estratégia de marketing da empresa, a loja Terra Informática elaborou uma Projeção de Vendas mensal por cada produto, apresentada a seguir:

Produto	Preço de Venda	Quantidade	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
Notebook	1.050,55	30	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63
Netbook	655,79	35	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61
Mouse	30,34	50	R\$ 1.517,18	R\$ 1.517,18	R\$ 1.517,18	R\$ 1.517,18	R\$ 1.517,18	R\$ 1.517,18	R\$ 1.517,18	R\$ 1.517,18	R\$ 1.517,18	R\$ 1.517,18	R\$ 1.517,18	R\$ 1.517,18
Pen Drive 16GB	61,21	100	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56
Web Cam	64,26	40	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26
Impressora Multifuncional	216,43	75	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43
Cartucho p/ Impressora	30,05	150	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76
Placa de Memória 16 GB	116,63	55	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38
Fone de Ouvido	35,76	75	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17
Jogos para PC	71,80	40	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86
Roteador Wireless	89,58	45	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91
CD e DVD Gravável	20,61	160	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58
Total	2.443,00	855	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33

4. Análise do Ambiente Externo

4.1 Análise Estratégica

A estratégia de marketing da loja Veste Bem objetiva a conquistar mercado em pouco tempo, focando primeiramente o bairro do Reduto em Belém e brevemente os demais bairros da capital do Pará. Os principais

fundamentos de marketing foram considerados no plano de negócios e visam atingirem cada vez mais consumidores de informática.

O bairro aonde a empresa vai funcionar, possui muitos estabelecimentos comerciais e dos mais variados tipos como: lanchonetes, bares, danceterias, shopping centers e etc. A incidência de assalto é média, principalmente na Manoel Barata a noite, mas o maior perigo é para o número de acidentes envolvendo automóveis, o que nós cremos que não afastará a clientela, mas pode deixar o cliente com um certo receio em sair de casa para o lazer e saindo só quando realmente necessário (para o trabalho).

4.2 Oportunidade de Mercado

A loja Terra Informática possuirá dez funcionários, escolhidos principalmente dentro da sua área de atuação, incentivando ainda mais as vendas no seu mercado-alvo. Quatro funcionários trabalharão como vendedores e seis serão caixas e estoquistas.

Os funcionários serão pessoas maiores de 18 anos, com experiência em vendas, serviços gerais e segurança.

Serão chamados a partir de seus contatos especificados nos curriculum vitae e participarão de um teste de vendas. Os dez primeiros com maiores pontuações serão escolhidos para trabalhar e compor o quadro de pessoal da loja. O número de funcionários será elevado conforme o crescimento da entidade.

4.3 Análise de risco

Um estudo da viabilidade econômico-financeira é feito com vistas a prever os riscos e as oportunidades presentes e futuras, a partir do qual é elaborado um Plano de Negócios adequado ao sucesso desse novo empreendimento.

As estatísticas nos revelam que a atividade empreendedora no Brasil é alta, entretanto as empresas recém criadas, na maioria dos casos, entram em falência antes mesmo de completarem cinco anos de atividade. Causa disso, é que muitos jovens empreendedores se dispõem a criar um novo negócio, acreditando que são capazes sem um planejamento prévio e sem conhecimento administrativo e financeiro para iniciar e manter o empreendimento no mercado, o que reforça que ter um mínimo de experiência no ramo já é fundamental para começar o próprio negócio. Caso não haja experiência no ramo escolhido para trabalhar é recomendável que se contrate uma pessoa que já trabalhou com isso, para auxiliar no novo negócio.

4.4 Áreas de Riscos

A burocracia, a fortíssima carga de impostos que recaem sobre as empresas brasileiras e a economia externa podem ser os principais obstáculos externos para impedir que o negócio dê certo. Internamente problemas de gestão que possam vir a acarretar: falta de reposição do estoque, vendas de produtos estragados sem troca e por fim má qualidade no atendimento ao cliente pode desequilibrar financeiramente a empresa. Porém, a falta de planejamento é um fator certo para levar a empresa a grandes dificuldades.

4.5 Definição da Vocação da Empresa

Nesse empreendimento a empresa comercializa produtos de informática, além de comprar partes e peças, montar e vender os computadores. A oficina e a loja devem contar com bons profissionais e oferecer garantia e assistência técnica para os computadores montados e vendidos. O empreendedor deverá ter pelo menos um conhecimento mínimo deste tipo de mercado.

4.5 Objetivos de Curto Médio e Longo Prazo

No primeiro ano de atividades da empresa esperamos faturar R\$ 1.256.559,93, acreditando que todo o nosso estoque será vendido até o fim dos meses. O lucro esperado é de R\$ 157.280,13, devido aos grandes custos que teremos principalmente nos primeiros anos de atividade da loja.

Em 5 anos, com um crescimento projetado de 12% ao ano e inflação incidindo em 9 % sobre os nossos custos, esperamos ter uma receita de R\$ 1.977.221,38 e um lucro final de R\$ 379.931,77 e assim com mais recursos, vamos começar a abrir outras lojas pela cidade, com foco principal nos shopping centers e indo para o interior, com grande vontade de se instalar nas regiões interioranas que mais crescem no Pará como: Parauapebas, Marabá, Santarém e Altamira, onde está sendo construído a super usina hidrelétrica de Belo Monte e muitos equipamentos de informática podem ser comercializados ali.

4.6 Avaliação dos objetivos, inovação, manutenção renovação e retração

O total das despesas fixas de um período precisa ser coberto pelas vendas realizadas no mesmo período, senão, faltará dinheiro para pagar o aluguel, a luz, o telefone etc.

Em especial, o "rateio" das despesas fixas para cada produto, ou, a definição de quanto cada produto contribuirá para pagar estas despesas da empresa, exigirá um estudo à parte. Assim precisarei garantir, nesta questão, dois objetivos:

- Que as receitas de vendas darão cobertura plena ao pagamento das despesas fixas.
- Que o volume de despesas fixas do negócio escolhido seja compatível com a natureza deste tipo de negócio, e que cada Real gasto em despesas fixas realmente contribua para o negócio ter movimento maior, vender mais produtos e ter mais clientes. Este é o fundamento da produtividade de uma empresa sem desperdícios.

Quanto a inovação, vamos ensinar na loja mesmo os clientes a manusearem corretamente os produtos a serem comercializados e assim atrair mais a curiosidade para instigar as pessoas a comprarem nossas mercadorias e assim secar nosso estoque. Não serão feitas manutenções em nossos produtos, sendo que se algum apresentar defeito, este será trocado imediatamente e quanto a retração, sempre vamos trocar os produtos quando estes atingirem seu ponto de equilíbrio que será visto depois e só faremos empréstimos junto as instituições financeiras em ultimo caso.

4.7 Acompanhamento do Plano

Os planos estratégicos descritos anteriormente, serão acompanhados por uma equipe gerencial comprometida com o negócio, com especialidades e experiências diferentes, os quais, trabalhando juntamente, aumentarão as chances de sucesso da loja Terra Informática para mais de cinco anos.

Portanto, a equipe deverá ser de primeira linha, compostas de pessoas experientes, conhecidas e comprovadamente competentes na área de negócio da loja, devendo conhecer o nicho de mercado da empresa.

Desse modo, poderá evitar muitos erros e gastos desnecessários, bem como agregar conhecimento ao negócio.

4.8 Definição do Plano Estratégico

É a chamada estratégia de mercado e nossa filosofia será em sempre trabalhar respondendo as questões abaixo.

- O que você fará para informar aos interessados em seu NEGÓCIO ESCOLHIDO que a sua empresa existe?
- O que você fará para despertar a atenção e interesse deles?

- O que você fará para que um número suficiente destes clientes venha para o seu NEGÓCIO ESCOLHIDO ou freqüente também o seu NEGÓCIO ESCOLHIDO?
- O que você fará para que um número suficiente de clientes deixe de freqüentar os concorrentes do seu NEGÓCIO ESCOLHIDO, ou deixe de freqüentar somente seus concorrentes, isto é, use também o seu NEGÓCIO ESCOLHIDO?

5 Administradores da Empresa

5.1 A chave do Sucesso

Muitos são os caminhos que levam ao sucesso destas empreitadas. Contudo, também são muitas as possibilidades de falhas. Assim, procuramos identificar o maior número possível de empresas que atuam neste ramo de negócio e descobrir tudo sobre a forma de como operam.

O preço de venda costuma ser a chave do sucesso de muitos negócios. Portanto, foi nos recomendados que não usássemos fórmulas improvisadas para fixar o preço de venda do que sua empresa vender. É mais um item do Plano de Negócio sobre o qual precisamos ter o domínio completo. A compreensão da oportunidade de negócio que encontramos e o domínio sobre a composição de custos do negócio escolhido, vão permitir que desenvolvamos sensibilidade para fixação do preço de venda. O preço de venda está nos capítulos abaixo.

5.2 Funções da pessoa-chave

Este empreendimento vai ser dirigido por dois sócios. Eu vou me ocupar especificamente da parte administrativa e o outro irá acompanhar passo a passo tudo o que acontece no setor. O ideal é que este último seja um "poço

de informação": que leia as publicações especializadas participe de feiras e congressos e esteja em contato freqüente com os fornecedores.

5.3 Limites da Mão-de-obra

O número de funcionários irá variar de acordo com a estrutura do empreendimento, nunca devendo ter mais funcionários do que podemos pagar, nesse primeiro ano gastaremos R\$ 84.000,00 com os empregados no ano sem contar os outros encargos trabalhistas. Sendo que este negócio contará com vendedores, técnicos e auxiliares.

6. Dados Financeiros da Empresa

6.1 Despesas Pré-Operacionais

Despesas pré-Operacionais			
<i>Gastos com a abertura da empresa e inauguração</i>	<i>R\$ 3.025,00</i>	x	<i>R\$ 3.025,00</i>
Reconhecimento de assinaturas, autenticações e cópias	R\$ 200,00	x	R\$ 200,00
Arquivamento dos atos constitutivos (ata e estatuto)	R\$ 800,00	x	R\$ 800,00
Serviço de Limpeza	R\$ 400,00	x	R\$ 400,00
Instalações	R\$ 1.000,00	x	R\$ 1.000,00
Coquetel de Inauguração	R\$ 400,00	x	R\$ 400,00
Habite-se da Seurb	R\$ 45,00	X	R\$ 45,00
Taxa de Licença para Localização e Funcionamento	R\$ 180,00	X	R\$ 180,00

Nota-se que os gastos iniciais não atingiram um valor exorbitante e foi dentro do previsto e além disso uma reserva para algum gasto inesperado, destacando que o gasto em instalações foi a mais alta, pois a estrutura precisava de adaptação para que o estabelecimento pudesse funcionar corretamente

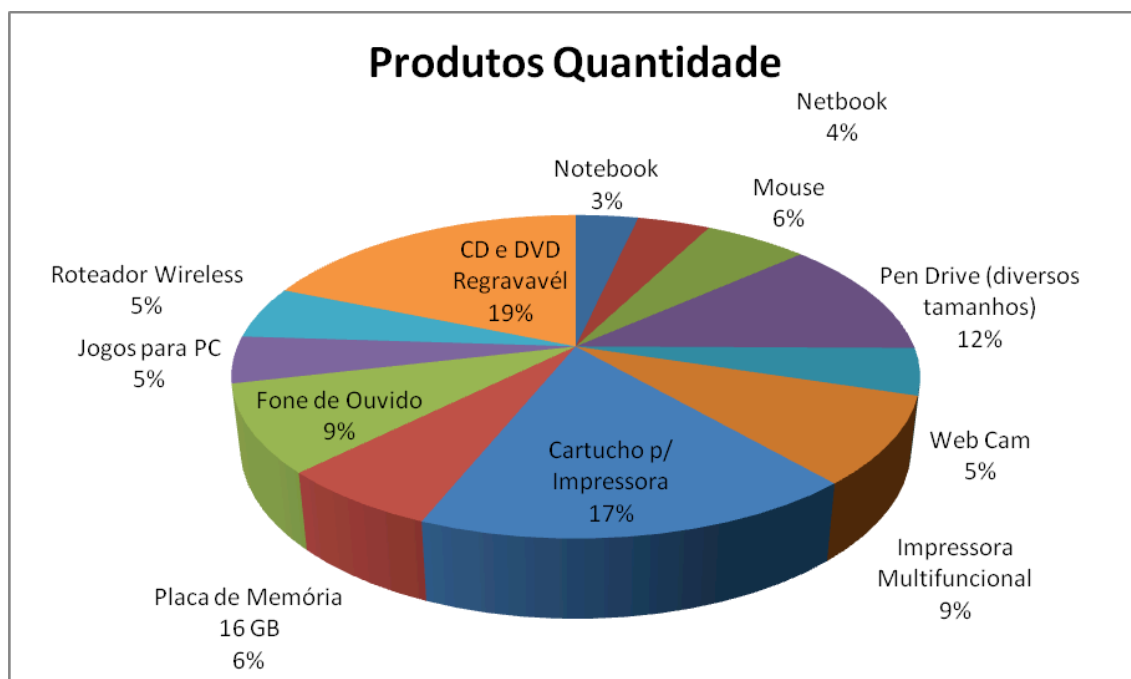
6.2 Produtos e Serviços da Empresa

Por fim os 12 Serviços escolhidos foram:

QUADRO DE PRODUTOS (preço de compra)

Itens (bens de troca)	Quantidade	Preço Unitário	Preço Total
<i>Notebook</i>	30	R\$ 900,00	R\$ 27.000,00
<i>Netbook</i>	35	R\$ 550,00	R\$ 19.250,00
<i>Mouse</i>	50	R\$ 10,00	R\$ 500,00
<i>Pen Drive (diversos tamanhos)</i>	100	R\$ 35,00	R\$ 3.500,00
<i>Web Cam</i>	40	R\$ 40,00	R\$ 1.600,00
<i>Impressora Multifuncional</i>	75	R\$ 170,00	R\$ 12.750,00
<i>Cartucho p/ Impressora</i>	150	R\$ 10,00	R\$ 1.500,00
<i>Placa de Memória 16 GB</i>	55	R\$ 70,00	R\$ 3.850,00
<i>Fone de Ouvido</i>	75	R\$ 15,00	R\$ 1.125,00
<i>Jogos para PC</i>	40	R\$ 37,00	R\$ 1.480,00
<i>Roteador Wireless</i>	45	R\$ 55,00	R\$ 2.475,00
<i>CD e DVD Regravável</i>	160	R\$ 5,00	R\$ 800,00
Total	855	R\$ 1.897,00	R\$ 75.830,00

E o Gráfico dos Produtos por quantidade ficou:



Esses produtos foram escolhidos porque atualmente estão em alta no mercado de informática e muitas empresas e pessoas jurídicas solicitam esse material acima, o CD E DVD Regravável, foram obtidos em maior quantidade,

pois se espera que eles vendam mais que os outros, já que é o mais baratos de todos.

INVESTIMENTO INICIAL			
Custos Variáveis			
<i>Materiais de Expediente</i>	R\$ 5,00	2	R\$ 10,00
Sacola (100 uni)	R\$ 5,00	2	R\$ 10,00
<i>Serviços</i>	R\$ 710,00	x	R\$ 710,00
Água	R\$ 180,00	x	R\$ 180,00
Telefone	R\$ 80,00	x	R\$ 80,00
Luz (Setor Produtivo - 75%)	R\$ 450,00	x	R\$ 450,00
<i>Salários</i>	R\$ 600,00	6	R\$ 3.600,00
Funcionários (Vendedores)	R\$ 600,00	6	R\$ 3.600,00
TOTAL			R\$ 4.320,00
Custos Fixos			
<i>Salários</i>	R\$ 850,00	4	R\$ 3.400,00
Funcionários (Caixas, Estoquista e Segurança)	R\$ 850,00	4	R\$ 3.400,00
<i>Bens de Consumo</i>	R\$ 80,00	4	R\$ 630,00
Lâmpada Comum	R\$ 5,00	2	R\$ 10,00
Lâmpada Fluorescente	R\$ 80,00	4	R\$ 320,00
Garraão de Água (Despesa)	R\$ 5,00	50	R\$ 250,00
Copo Descartável pacote (despesa)	R\$ 2,00	25	R\$ 50,00
<i>Material de Limpeza</i>		18	R\$ 58,00
Vassoura	R\$ 3,00	3	R\$ 9,00
Produto de Limpeza	R\$ 4,00	8	R\$ 32,00
Balde	R\$ 3,00	3	R\$ 9,00
Pano de Chão	R\$ 2,00	4	R\$ 8,00
<i>Materiais de Informática</i>	R\$ 25,00	5	R\$ 225,00
Cd de Software	R\$ 25,00	5	R\$ 125,00
Cartucho p/ Impressora	R\$ 10,00	10	R\$ 100,00
<i>Materiais de Expediente</i>	R\$ 22,10	32	R\$ 155,40
Caneta	R\$ 1,00	7	R\$ 7,00
Borracha	R\$ 0,50	2	R\$ 1,00
Lápis	R\$ 0,60	4	R\$ 2,40
Calculadora	R\$ 5,00	4	R\$ 20,00
Lixeira	R\$ 5,00	5	R\$ 25,00
Grampeador	R\$ 10,00	10	R\$ 100,00
<i>Móveis e Utensílios</i>	R\$ 3.075,00	21	R\$ 10.300,00
Ventilador de teto	R\$ 250,00	3	R\$ 750,00
Ar Condicionado Split	R\$ 900,00	3	R\$ 2.700,00
Telefone	R\$ 50,00	3	R\$ 150,00
Bebedouro	R\$ 300,00	2	R\$ 600,00
Prateleiras	R\$ 300,00	6	R\$ 1.800,00
Caixa Registradora	R\$ 600,00	2	R\$ 1.200,00
Estante para documentos	R\$ 825,00	1	R\$ 825,00
Leitora de Código de Barras	R\$ 1.000,00	1	R\$ 1.000,00
Balcão	R\$ 750,00	1	R\$ 750,00
Cadeira	R\$ 25,00	5	R\$ 125,00
Mesa	R\$ 200,00	2	R\$ 400,00
<i>Internet</i>	R\$ 150,00	x	R\$ 150,00
Luz (Setor Administrativo - 25%)	R\$ 350,00	x	R\$ 350,00
<i>Alimentação e Lanche</i>	x	x	R\$ 50,00
<i>Computadores e Periféricos</i>	R\$ 1.800,00	3	R\$ 5.400,00
TOTAL	R\$ 3.925,00		R\$ 20.718,40

Observa-se também que a Luz foi rateada para um melhor entendimento dos custos, além disso móveis e utensílios não vão ser adquiridos todo mês e por isso esses custos vão baixar.

Por fim temos o Balanço de Abertura da Empresa:

BALANÇO DE ABERTURA = 02/01/2011			
ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	85.830,00		
DISPONÍVEL	10.000,00		
Caixa	10.000,00		
ESTOQUE	75.830,00		
Produto para Venda	75.830,00		
NÃO CIRCULANTE	18.725,00		
IMOBILIZADO	15.700,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	104.555,00
Móveis e Utensílios	10.300,00	Capital Social Integralizado	104.555,00
Equipamentos	5.400,00		
INTANGÍVEL	3.025,00		
Gastos Pré-Operacionais	3.025,00		
TOTAL DO ATIVO	104.555,00	TOTAL DO PASSIVO	104.555,00

Investimento Inicial=	104.555,00
-----------------------	------------

O SEBRAE diz que normalmente os investimentos iniciais para esse tipo de negócio é em torno de R\$100.000,00 e assim estamos dentro do previsto.

6.3 Quadro Estrutural de Custos

Produto 1: Notebook			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	30	R\$ 900,00	R\$ 27.000,00
Sacola	16	R\$ 0,05	R\$ 0,80
água			R\$ 6,32
telefone			R\$ 2,81
salários			R\$ 126,32
INSS (Patronal)			R\$ 32,21
FGTS			R\$ 10,74
luz (setor produtivo)			R\$ 15,79
Total CV			R\$ 27.194,98
Custos Fixos			
salários			R\$ 119,30
INSS (Patronal)			R\$ 30,42
FGTS			R\$ 10,14
depreciação			R\$ 6,96
Móv. E Utens.			R\$ 3,01
Comp. E Perif.			R\$ 3,95
Bens de Consumo			R\$ 22,11
Material de Limpeza			R\$ 2,04
Materiais de Expediente			R\$ 5,45
Materiais de Informática			R\$ 7,89
Luz (Setor Administrativo)			R\$ 12,28
Internet			R\$ 5,26
Alimentação			R\$ 1,75
amortização			R\$ 0,88
Total CF			R\$ 224,49
Custo Total			R\$ 27.419,46

Produto 2: Netbook

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	35	R\$ 550,00	R\$ 19.250,00
Sacola	16	R\$ 0,05	R\$ 0,80
água			R\$ 7,37
telefone			R\$ 3,27
salários			R\$ 147,37
INSS (Patronal)			R\$ 37,58
FGTS			R\$ 12,53
luz (setor produtivo)			R\$ 18,42
Total CV			R\$ 19.477,34
<i>Custos Fixos</i>			
salários			R\$ 139,18
INSS (Patronal)			R\$ 35,49
FGTS			R\$ 11,83
depreciação			R\$ 8,12
M ó v. E Utens.			R\$ 3,51
Com p. E Perif.			R\$ 4,61
Bens de Consumo			R\$ 25,79
M aterial de Lim peza			R\$ 2,37
M ateriais de Expediente			R\$ 6,36
M ateriais de Inform ática			R\$ 9,21
Luz (Setor Adm inistrativo)			R\$ 14,33
Internet			R\$ 6,14
A lim entação			R\$ 2,05
a m ortização			R\$ 1,03
Total CF			R\$ 261,90
Custo Total			R\$ 19.739,24

Produto 3: Mouse			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	50	R\$ 10,00	R\$ 500,00
Sacola	16	R\$ 0,05	R\$ 0,80
água			R\$ 10,53
telefone			R\$ 4,68
salários			R\$ 210,53
INSS (Patronal)			R\$ 53,68
FGTS			R\$ 17,89
luz (setor produtivo)			R\$ 26,32
<i>Total CV</i>			R\$ 824,43
<i>Custos Fixos</i>			
salários			R\$ 198,83
INSS (Patronal)			R\$ 50,70
FGTS			R\$ 16,90
depreciação			R\$ 11,60
Móv. E Utens.			R\$ 5,02
Comp. E Perif.			R\$ 6,58
Bens de Consumo			R\$ 36,84
Material de Limpeza			R\$ 3,39
Materiais de Expediente			R\$ 9,09
Materiais de Informática			R\$ 13,16
Luz (Setor Administrativo)			R\$ 20,47
Internet			R\$ 8,77
Alimentação			R\$ 2,92
amortização			R\$ 1,47
<i>Total CF</i>			R\$ 374,15
<i>Custo Total</i>			R\$ 1.198,57

Produto 4: Pen-Drive

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	100	R\$ 35,00	R\$ 3.500,00
Sacola	18	R\$ 0,05	R\$ 0,90
água			R\$ 21,05
telefone			R\$ 9,36
salários			R\$ 421,05
INSS (Patronal)			R\$ 107,37
FGTS			R\$ 35,79
luz (setor produtivo)			R\$ 52,63
<i>Total CV</i>			R\$ 4.148,15
<i>Custos Fixos</i>			
salários			R\$ 397,66
INSS (Patronal)			R\$ 101,40
FGTS			R\$ 33,80
depreciação			R\$ 23,20
M óv. E Utens.			R\$ 10,04
Comp. E Perif.			R\$ 13,16
Bens de Consumo			R\$ 73,68
M aterial de Lim peza			R\$ 6,78
M ateriais de Expediente			R\$ 18,18
M ateriais de Inform ática			R\$ 26,32
Luz (Setor Administrativo)			R\$ 40,94
Internet			R\$ 17,54
Alimentação			R\$ 5,85
amortização			R\$ 2,95
<i>Total CF</i>			R\$ 748,30
<i>Custo Total</i>			R\$ 4.896,45

Produto 5: Web Cam

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	40	R\$ 40,00	R\$ 1.600,00
Sacola	16	R\$ 0,05	R\$ 0,80
água			R\$ 8,42
telefone			R\$ 3,74
salários			R\$ 168,42
INSS (Patronal)			R\$ 42,95
FGTS			R\$ 14,32
luz (setor produtivo)			R\$ 21,05
<i>Total CV</i>			R\$ 1.859,70
<i>Custos Fixos</i>			
salários			R\$ 159,06
INSS (Patronal)			R\$ 40,56
FGTS			R\$ 13,52
depreciação			R\$ 9,28
Móv. E Utens.			R\$ 4,02
Comp. E Perif.			R\$ 5,26
Internet			R\$ 7,02
Bens de Consumo			R\$ 29,47
Material de Limpeza			R\$ 2,71
Materiais de Expediente			R\$ 7,27
Materiais de Informática			R\$ 10,53
Luz (Setor Administrativo)			R\$ 16,37
Alimentação			R\$ 2,34
amortização			R\$ 1,18
<i>Total CF</i>			R\$ 299,32
<i>Custo Total</i>			R\$ 2.159,02

Produto 6: Impressora Multifuncional

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	75	R\$ 170,00	R\$ 12.750,00
Sacola	18	R\$ 0,05	R\$ 0,90
água			R\$ 15,79
telefone			R\$ 7,02
salários			R\$ 315,79
INSS (Patronal)			R\$ 80,53
FGTS			R\$ 26,84
luz (setor produtivo)			R\$ 39,47
<i>Total CV</i>			R\$ 13.236,34
<i>Custos Fixos</i>			
salários			R\$ 298,25
INSS (Patronal)			R\$ 76,05
FGTS			R\$ 25,35
depreciação			R\$ 17,40
Móv. E Utens.			R\$ 7,53
Comp. E Perif.			R\$ 9,87
Internet			R\$ 13,16
Bens de Consumo			R\$ 55,26
Material de Limpeza			R\$ 5,09
Materiais de Expediente			R\$ 13,63
Materiais de Informática			R\$ 19,74
Luz (Setor Administrativo)			R\$ 30,70
Alimentação			R\$ 4,39
amortização			R\$ 2,21
<i>Total CF</i>			R\$ 561,22
<i>Custo Total</i>			R\$ 13.797,56

Produto 7: Cartucho p/ Impressora

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	150	R\$ 10,00	R\$ 1.500,00
Sacola	18	R\$ 0,05	R\$ 0,90
água			R\$ 31,58
telefone			R\$ 14,04
salários			R\$ 631,58
INSS (Patronal)			R\$ 161,05
FGTS			R\$ 53,68
luz (setor produtivo)			R\$ 78,95
<i>Total CV</i>			R\$ 2.392,83
<i>Custos Fixos</i>			
salários			R\$ 596,49
INSS (Patronal)			R\$ 152,11
FGTS			R\$ 50,70
depreciação			R\$ 34,80
Móv. E Utens.			R\$ 15,06
Comp. E Perif.			R\$ 19,74
Internet			R\$ 26,32
Bens de Consumo			R\$ 110,53
Material de Limpeza			R\$ 10,18
Materiais de Expediente			R\$ 27,26
Materiais de Informática			R\$ 39,47
Luz (Setor Administrativo)			R\$ 61,40
Alimentação			R\$ 8,77
amortização			R\$ 4,42
<i>Total CF</i>			R\$ 1.122,45
<i>Custo Total</i>			R\$ 3.515,28

Produto 8: Placa de Memória

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	55	R\$ 70,00	R\$ 3.850,00
Sacola	16	R\$ 0,05	R\$ 0,80
água			R\$ 11,58
telefone			R\$ 5,15
salários			R\$ 231,58
INSS (Patronal)			R\$ 59,05
FGTS			R\$ 19,68
luz (setor produtivo)			R\$ 28,95
<i>Total CV</i>			R\$ 4.206,79
<i>Custos Fixos</i>			
salários			R\$ 218,71
INSS (Patronal)			R\$ 55,77
FGTS			R\$ 18,59
depreciação			R\$ 12,76
Móv. E Utens.			R\$ 5,52
Comp. E Perif.			R\$ 7,24
Internet			R\$ 9,65
Bens de Consumo			R\$ 40,53
Material de Limpeza			R\$ 3,73
Materiais de Expediente			R\$ 10,00
Materiais de Informática			R\$ 14,47
Luz (Setor Administrativo)			R\$ 22,51
Alimentação			R\$ 3,22
amortização			R\$ 1,62
<i>Total CF</i>			R\$ 411,56
<i>Custo Total</i>			R\$ 4.618,35

Produto 9: Fone de Ouvido

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	75	R\$ 15,00	R\$ 1.125,00
Sacola	18	R\$ 0,05	R\$ 0,90
água			R\$ 15,79
telefone			R\$ 7,02
salários			R\$ 315,79
INSS (Patronal)			R\$ 80,53
FGTS			R\$ 26,84
luz (setor produtivo)			R\$ 39,47
<i>Total CV</i>			R\$ 1.611,34
<i>Custos Fixos</i>			
salários			R\$ 298,25
INSS (Patronal)			R\$ 76,05
FGTS			R\$ 25,35
depreciação			R\$ 17,40
Móv. E Utens.			R\$ 7,53
Comp. E Perif.			R\$ 9,87
Internet			R\$ 13,16
Bens de Consumo			R\$ 55,26
Material de Limpeza			R\$ 5,09
Materiais de Expediente			R\$ 13,63
Materiais de Informática			R\$ 19,74
Luz (Setor Administrativo)			R\$ 30,70
Alimentação			R\$ 4,39
amortização			R\$ 2,21
<i>Total CF</i>			R\$ 561,22
<i>Custo Total</i>			R\$ 2.172,56

Produto 10: Jogos para PC

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	40	R\$ 37,00	R\$ 1.480,00
Sacola	16	R\$ 0,05	R\$ 0,80
água			R\$ 8,42
telefone			R\$ 3,74
salários			R\$ 168,42
INSS (Patronal)			R\$ 42,95
FGTS			R\$ 14,32
luz (setor produtivo)			R\$ 21,05
<i>Total CV</i>			R\$ 1.739,70
<i>Custos Fixos</i>			
salários			R\$ 159,06
INSS (Patronal)			R\$ 40,56
FGTS			R\$ 13,52
depreciação			R\$ 9,28
M óv. E Utens.			R\$ 4,02
Comp. E Perif.			R\$ 5,26
Internet			R\$ 7,02
Bens de Consumo			R\$ 29,47
M aterial de Lim peza			R\$ 2,71
M ateriais de Expediente			R\$ 7,27
M ateriais de Inform ática			R\$ 10,53
Luz (Setor Administrativo)			R\$ 16,37
Alimentação			R\$ 2,34
amortização			R\$ 1,18
<i>Total CF</i>			R\$ 299,32
<i>Custo Total</i>			R\$ 2.039,02

Produto 11: Roteador W ireless

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	45	R\$ 55,00	R\$ 2.475,00
Sacola	16	R\$ 0,05	R\$ 0,80
água			R\$ 9,47
telefone			R\$ 4,21
salários			R\$ 189,47
INSS (Patronal)			R\$ 48,32
FGTS			R\$ 16,11
luz (setor produtivo)			R\$ 23,68
<i>Total CV</i>			R\$ 2.767,06
<i>Custos Fixos</i>			
salários			R\$ 178,95
INSS (Patronal)			R\$ 45,63
FGTS			R\$ 15,21
depreciação			R\$ 10,44
M óv. E Utens.			R\$ 4,52
Comp. E Perif.			R\$ 5,92
Internet			R\$ 7,89
Bens de Consumo			R\$ 33,16
Material de Limpeza			R\$ 3,05
Materiais de Expediente			R\$ 8,18
Materiais de Informática			R\$ 11,84
Luz (Setor Administrativo)			R\$ 18,42
Alimentação			R\$ 2,63
amortização			R\$ 1,33
<i>Total CF</i>			R\$ 336,73
<i>Custo Total</i>			R\$ 3.103,80

Produto 12: CD e DVD Regravável

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
<i>Custos Variáveis</i>			
preço de compra	160	R\$ 5,00	R\$ 800,00
Sacola	18	R\$ 0,05	R\$ 0,90
água			R\$ 33,68
telefone			R\$ 14,97
salários			R\$ 673,68
INSS (Patronal)			R\$ 171,79
FGTS			R\$ 57,26
luz (setor produtivo)			R\$ 84,21
<i>Total CV</i>			R\$ 1.836,50
<i>Custos Fixos</i>			
salários			R\$ 636,26
INSS (Patronal)			R\$ 162,25
FGTS			R\$ 54,08
depreciação			R\$ 37,12
M óv. E Utens.			R\$ 16,06
Comp. E Perif.			R\$ 21,05
Internet			R\$ 28,07
Bens de Consumo			R\$ 117,89
Material de Limpeza			R\$ 10,85
Materiais de Expediente			R\$ 29,08
Materiais de Informática			R\$ 42,11
Luz (Setor Administrativo)			R\$ 65,50
Alimentação			R\$ 9,36
amortização			R\$ 4,72
<i>Total CF</i>			R\$ 1.197,28
<i>Custo Total</i>			R\$ 3.033,78

6.4 Folha do Produto

Folha do Produto

	Produto 1: Notebook	Produto 2: Netbook	Produto 3: Mouse	Produto 4: Pen-Drive	Produto 5: Web Cam	Produto 6: Impressora
Custos Fixos Totais	R\$ 7,48	R\$ 7,48	R\$ 7,48	R\$ 7,48	R\$ 7,48	R\$ 7,48
Custos Variáveis Totais	R\$ 906,50	R\$ 556,50	R\$ 16,49	R\$ 41,48	R\$ 46,49	R\$ 176,48
Custo Total	R\$ 27.419,46	R\$ 19.739,24	R\$ 1.198,57	R\$ 4.896,45	R\$ 2.159,02	R\$ 13.797,56
Quantidade	30	35	50	100	40	75
Custo Unitário	R\$ 913,98	R\$ 563,98	R\$ 23,97	R\$ 48,96	R\$ 53,98	R\$ 183,97

	Produto 7: Cartucho	Produto 8: P. Memória	Produto 9: Fone Ouvido	Produto 10: Jogos p/ PC	Produto 11: Roteador	Produto 12: CD e DVD
Custos Fixos Totais	R\$ 7,48	R\$ 7,48	R\$ 7,48	R\$ 7,48	R\$ 7,48	R\$ 7,48
Custos Variáveis Totais	R\$ 15,95	R\$ 76,49	R\$ 21,48	R\$ 43,49	R\$ 61,49	R\$ 11,48
Custo Total	R\$ 3.515,28	R\$ 4.618,35	R\$ 2.172,56	R\$ 2.039,02	R\$ 3.103,80	R\$ 3.033,78
Quantidade	150	55	75	40	45	160
Custo Unitário	R\$ 23,44	R\$ 83,97	R\$ 28,97	R\$ 50,98	R\$ 68,97	R\$ 18,96

6.5 Preço de Venda

Determinação do Preço de Venda

Imposto -> ICM S = 30%

ICM S por produto 30/810 0,03

INICIO

Produto 1: Notebook	
Custo Total por Unidade	R\$ 913,98
PV =	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$

Imp + M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,10
TOTAL	0,13

$$\text{PV} = \frac{\text{R\$ 913,98}}{1 - (0,03 + 0,10)}$$

$$\text{PV} = \frac{\text{R\$ 913,98}}{0,87}$$

$$\text{PV} = \text{R\$ 1.050,55}$$

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 913,98
ICM S	31,52
M L	105,06
PV	R\$ 1.050,55

Produto 2: Netbook	
Custo Total por Unidade	R\$ 563,98
PV =	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$

Imp + M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,11
TOTAL	0,14

$$\text{PV} = \frac{\text{R\$ 563,98}}{1 - (0,04 + 0,12)}$$

$$\text{PV} = \frac{\text{R\$ 563,98}}{0,86}$$

$$\text{PV} = \text{R\$ 655,79}$$

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 563,98
ICM S	19,67
M L	72,14
PV	R\$ 655,79

Produto 3: Mouse	
Custo Total por Unidade	R\$ 23,97
PV =	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$

Imp + M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,18
TOTAL	0,21

$$\text{PV} = \frac{\text{R\$ 23,97}}{1 - (0,04 + 0,18)}$$

$$\text{PV} = \frac{\text{R\$ 23,97}}{0,79}$$

$$\text{PV} = \text{R\$ 30,34}$$

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 23,97
ICM S	0,91
M L	5,46
PV	R\$ 30,34

Produto 4: Pen-Drive	
Custo Total por Unidade	R\$ 48,96
PV =	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$

Imp + M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,17
TOTAL	0,20

$$\text{PV} = \frac{\text{R\$ 48,96}}{1 - (0,04 + 0,17)}$$

$$\text{PV} = \frac{\text{R\$ 48,96}}{0,8}$$

$$\text{PV} = \text{R\$ 61,21}$$

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 48,96
ICM S	1,84
M L	10,40
PV	R\$ 61,21

Produto 5: Web Cam	
Custo Total por Unidade	R\$ 53,98
Imp+ M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,13
TOTAL	0,16

PV=	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$
PV=	$\frac{R\$ 53,98}{1 - (0,03 + 0,13)}$
PV=	0,84
PV=	R\$ 64,26

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 53,98
ICM S	1,93
M L	8,35
PV	R\$ 64,26

Produto 6: Impressora Multifuncional	
Custo Total por Unidade	R\$ 183,97
Imp+ M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,12
TOTAL	0,15

PV=	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$
PV=	$\frac{R\$ 183,97}{1 - (0,03 + 0,12)}$
PV=	0,85
PV=	R\$ 216,43

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 183,97
ICM S	6,49
M L	25,97
PV	R\$ 216,43

Produto 7: Cartucho para Impressora	
Custo Total por Unidade	R\$ 23,44
Imp+ M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,19
TOTAL	0,22

PV=	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$
PV=	$\frac{R\$ 23,44}{1 - (0,03 + 0,19)}$
PV=	0,78
PV=	R\$ 30,05

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 23,44
ICM S	0,90
M L	5,71
PV	R\$ 30,05

Produto 8: Placa de Memória	
Custo Total por Unidade	R\$ 83,97
Imp+ M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,25
TOTAL	0,28

PV=	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$
PV=	$\frac{R\$ 83,97}{1 - (0,03 + 0,25)}$
PV=	0,72
PV=	R\$ 116,63

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 83,97
ICM S	3,50
M L	29,16
PV	R\$ 116,63

Produto 9: Fone de Ouvido	
Custo Total por Unidade	R\$ 28,97
Imp+ M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,16
TOTAL	0,19

PV=	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$
PV=	$\frac{R\$ 28,97}{1 - (0,03 + 0,16)}$
PV=	0,81
PV=	R\$ 35,76

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 28,97
ICM S	1,07
M L	5,72
PV	R\$ 35,76

Produto 10: Jogos para PC	
Custo Total por Unidade	R\$ 50,98
Imp+ M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,26
TOTAL	0,29

PV=	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$
PV=	$\frac{R\$ 50,98}{1 - (0,03 + 0,25)}$
PV=	0,71
PV=	R\$ 71,80

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 50,98
ICM S	2,15
M L	18,67
PV	R\$ 71,80

Produto 11: Roteador Wireless	
Custo Total por Unidade	R\$ 68,97
Imp+ M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,20
TOTAL	0,23

PV=	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$
PV=	$\frac{R\$ 68,97}{1 - (0,03 + 0,20)}$
PV=	0,77
PV=	R\$ 89,58

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 68,97
ICM S	2,69
M L	17,92
PV	R\$ 89,58

Produto 12: CD e DVD Gravável	
Custo Total por Unidade	R\$ 18,96
Imp+ M L	Porcentagem
ICM S	0,03
M L	0,05
TOTAL	0,08

PV=	$\frac{\text{Custo Total}}{1 - (\text{Impostos} - \text{M L})}$
PV=	$\frac{R\$ 18,96}{1 - (0,03 + 0,20)}$
PV=	0,92
PV=	R\$ 20,61

TESTE	
Custo Total por Unidade	R\$ 18,96
ICM S	0,62
M L	1,03
PV	R\$ 20,61

Os jogos para PC são os que têm a maior margem de lucro, pois sempre os games estiveram em alta no mercado de computação. Os CDs e DVDs Regraváveis são os que têm a menor taxa da margem de lucro, porque os concorrentes sempre vendem a preços baixos essas mídias digitais, até mesmo para competir com a pirataria nesse produto.

6.6 Ponto de Equilíbrio

Produto 1: Notebook			
PE	=	Custos + Despesas Fixas	
		Margem de Contribuição Unitária	
Preço de Venda Unitário	=		1.050,55
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=		906,50
Custos + Despesas Fixas/Mês	=		224,49
Margem de Contribuição Unit.	=		144,06
PE	=	<u>224,49</u>	
		144,06	
PE	=	<u>224,49</u>	
		144,06	
PE	=	1,56	
MCU	=	PV/UND - CV/UND	
MCU	=	1.050,55 - 906,50	
MCU	=	144,06	
Ponto de Equilíbrio/Uni.			1,56
PE em und	=	<u>224,49</u>	= 2
		144,06	
PE em R\$	=	PV unit. x Qt. No Pe	
PE em R\$	=	1.050,55 x 2	
PE em R\$	=	1.637,14	
Teste do PE			
PV		0	1.637,14
CV		0	1.412,65
CF		224,49	224,49
Ct		0	1.637,14
Lucro			0,00

Produto 2: Netbook

		Custos	+	Despesas Fixas
PE	=	Margem de Contribuição Unitária		
Preço de Venda Unitário	=			655,79
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=			556,50
Custos + Despesas Fixas/Mês	=			261,90
Margem de Contribuição Unit.	=			99,29
		261,90		
PE	=			99,29
PE	=	261,90		
PE	=			99,29
PE	=			2,64
MCU	=	PV/UND	-	CV/UND
MCU	=	655,79	-	556,50
MCU	=	99,29		
Ponto de Equilíbrio/Uni.				2,64
PE em und	=	261,90	=	3
		99,29		
PE em R\$	=	PV unit.	x	Qt. No Pe
PE em R\$	=	655,79	x	3
PE em R\$	=	1.729,76		
Teste do PE				
PV		0		1.729,76
CV		0		1.467,86
CF		261,90		261,90
Ct		0		1.729,76
Lucro				0,00

Produto 3: Mouse

		Custos	+	Despesas Fixas
PE	=	Margem de Contribuição Unitária		
Preço de Venda Unitário	=			30,34
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=			16,49
Custos + Despesas Fixas/Mês	=			374,15
Margem de Contribuição Unit.	=			13,86
		374,15		
PE	=			13,86
PE	=	374,15		
PE	=			13,86
PE	=			27,00
MCU	=	PV/UND	-	CV/UND
MCU	=	30,34	-	16,49
MCU	=	13,86		
Ponto de Equilíbrio/Uni.				27,00
PE em und	=	374,15	=	27
		13,86		
PE em R\$	=	PV unit.	x	Qt. No Pe
PE em R\$	=	30,34	x	27
PE em R\$	=	819,41		
Teste do PE				
PV		0		819,41
CV		0		445,26
CF		374,15		374,15
Ct		0		819,41
Lucro				0,00

Produto 4: Pen-Drive				
PE	=	<u>Custos</u>	+	<u>Despesas Fixas</u>
Margem de Contribuição Unitária				
Preço de Venda Unitário	=			61,21
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=			41,48
Custos + Despesas Fixas/Mês	=			748,30
Margem de Contribuição Unit.	=			19,72
PE	=		<u>748,30</u>	
				19,72
PE	=	<u>748,30</u>		
				19,72
PE	=			37,94
MCU	=	PV/UND	-	CV/UND
MCU	=	61,21	-	41,48
MCU	=	19,72		
Ponto de Equilíbrio/Uni.				37,94
PE em und	=	<u>748,30</u>	=	38
		19,72		
PE em R\$	=	PV unit.	x	Qt. No Pe
PE em R\$	=	61,21	x	38
PE em R\$	=	2.322,03		
Teste do PE				
PV		0		2.322,03
CV		0		1.573,74
CF		748,30		748,30
Ct		0		2.322,03
Lucro				0,00

Produto 5: Web Cam				
PE	=	<u>Custos</u>	+	<u>Despesas Fixas</u>
Margem de Contribuição Unitária				
Preço de Venda Unitário	=			64,26
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=			46,49
Custos + Despesas Fixas/Mês	=			299,32
Margem de Contribuição Unit.	=			17,76
PE	=		<u>299,32</u>	
				17,76
PE	=	<u>299,32</u>		
				17,76
PE	=			16,85
MCU	=	PV/UND	-	CV/UND
MCU	=	64,26	-	46,49
MCU	=	17,76		
Ponto de Equilíbrio/Uni.				16,85
PE em und	=	<u>299,32</u>	=	17
		17,76		
PE em R\$	=	PV unit.	x	Qt. No Pe
PE em R\$	=	64,26	x	17
PE em R\$	=	1.082,71		
Teste do PE				
PV		0		1.082,71
CV		0		783,39
CF		299,32		299,32
Ct		0		1.082,71
Lucro				0,00

Produto 6: Impressora Multifuncional

PE	=	<u>Custos</u>	+	<u>Despesas Fixas</u>
		Margem de Contribuição Unitária		
Preço de Venda Unitário	=			216,43
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=			176,48
Custos + Despesas Fixas/Mês	=			561,22
Margem de Contribuição Unit.	=			39,95
				561,22
PE	=			39,95
PE	=	<u>561,22</u>		
PE	=	39,95		
PE	=	14,05		
MCU	=	PV/UND	-	CV/UND
MCU	=	216,43	-	176,48
MCU	=	39,95		
Ponto de Equilíbrio/Uni.				14,05
PE em und	=	<u>561,22</u>	=	14
		39,95		
PE em R\$	=	PV unit.	x	Qt. No Pe
PE em R\$	=	216,43	x	14
PE em R\$	=	3.040,64		
Teste do PE				
PV		0		3.040,64
CV		0		2.479,41
CF		561,22		561,22
Ct		0		3.040,64
Lucro				0,00

Produto 7: Cartucho para Impressora

PE	=	<u>Custos</u>	+	<u>Despesas Fixas</u>
		Margem de Contribuição Unitária		
Preço de Venda Unitário	=			30,05
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=			15,95
Custos + Despesas Fixas/Mês	=			1.122,45
Margem de Contribuição Unit.	=			14,09
				1.122,45
PE	=			14,09
PE	=	<u>1.122,45</u>		
PE	=	14,09		
PE	=	79,65		
MCU	=	PV/UND	-	CV/UND
MCU	=	30,05	-	15,95
MCU	=	14,09		
Ponto de Equilíbrio/Uni.				79,65
PE em und	=	<u>1.122,45</u>	=	80
		14,09		
PE em R\$	=	PV unit.	x	Qt. No Pe
PE em R\$	=	30,05	x	80
PE em R\$	=	2.392,98		
Teste do PE				
PV		0		2.392,98
CV		0		1.270,53
CF		1.122,45		1.122,45
Ct		0		2.392,98
Lucro				0,00

Produto 8: Placa de Memória

		<u>Custos</u>	+	<u>Despesas Fixas</u>
PE	=	Margem de Contribuição Unitária		
Preço de Venda Unitário	=			116,63
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=			76,49
Custos + Despesas Fixas/Mês	=			411,56
Margem de Contribuição Unit.	=			40,14
PE	=	<u>411,56</u>		
				40,14
PE	=	<u>411,56</u>		
				40,14
PE	=			10,25
MCU	=	PV/UND	-	CV/UND
MCU	=	116,63	-	76,49
MCU	=	40,14		
Ponto de Equilíbrio/Uni.				10,25
PE em und	=	<u>411,56</u>		= 10
				40,14
PE em R\$	=	PV unit.	x	Qt. No Pe
PE em R\$	=	116,63	x	10
PE em R\$	=	1.195,84		
Teste do PE				
PV		0		1.195,84
CV		0		784,28
CF		411,56		411,56
Ct		0		1.195,84
Lucro				0,00

Produto 9: Fone de Ouvido

		<u>Custos</u>	+	<u>Despesas Fixas</u>
PE	=	Margem de Contribuição Unitária		
Preço de Venda Unitário	=			35,76
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=			21,48
Custos + Despesas Fixas/Mês	=			561,22
Margem de Contribuição Unit.	=			14,28
PE	=	<u>561,22</u>		
				14,28
PE	=	<u>561,22</u>		
				14,28
PE	=			39,31
MCU	=	PV/UND	-	CV/UND
MCU	=	35,76	-	21,48
MCU	=	14,28		
Ponto de Equilíbrio/Uni.				39,31
PE em und	=	<u>561,22</u>		= 39
				14,28
PE em R\$	=	PV unit.	x	Qt. No Pe
PE em R\$	=	35,76	x	39
PE em R\$	=	1.405,72		
Teste do PE				
PV		0		1.405,72
CV		0		844,50
CF		561,22		561,22
Ct		0		1.405,72
Lucro				0,00

Produto 10: Jogos para PC

		<u>Custos</u>	+	<u>Despesas Fixas</u>
PE		Margem de Contribuição Unitária		
Preço de Venda Unitário	=			71,80
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=			43,49
Custos + Despesas Fixas/Mês	=			299,32
Margem de Contribuição Unit.	=			28,30
		<hr/>		
PE	=			299,32
				28,30
PE	=	<u>299,32</u>		
		28,30		
PE	=	10,58		
M C U	=	P V / U N D	-	C V / U N D
M C U	=	71,80	-	43,49
M C U	=	28,30		
Ponto de Equilíbrio/Uni.				10,58
PE em und	=	<u>299,32</u>	=	11
		28,30		
PE em R\$	=	P V unit.	x	Qt. No Pe
PE em R\$	=	71,80	x	11
PE em R\$	=	759,26		
Teste do PE				
P V		0		759,26
C V		0		459,94
C F		299,32		299,32
C t		0		759,26
Lucro				0,00

Produto 11: Roteador Wireless

		<u>Custos</u>	+	<u>Despesas Fixas</u>
PE		Margem de Contribuição Unitária		
Preço de Venda Unitário	=			89,58
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=			61,49
Custos + Despesas Fixas/Mês	=			336,73
Margem de Contribuição Unit.	=			28,09
		<hr/>		
PE	=			336,73
				28,09
PE	=	<u>336,73</u>		
		28,09		
PE	=	11,99		
M C U	=	P V / U N D	-	C V / U N D
M C U	=	89,58	-	61,49
M C U	=	28,09		
Ponto de Equilíbrio/Uni.				11,99
PE em und	=	<u>336,73</u>	=	12
		28,09		
PE em R\$	=	P V unit.	x	Qt. No Pe
PE em R\$	=	89,58	x	12
PE em R\$	=	1.073,98		
Teste do PE				
P V		0		1.073,98
C V		0		737,25
C F		336,73		336,73
C t		0		1.073,98
Lucro				0,00

Produto 12: CD e DVD Regravável			
PE	=	Custos	+ Despesas Fixas
		Margem de Contribuição Unitária	
Preço de Venda Unitário	=		20,61
Custos + Despesas Variáveis/Uni	=		11,48
Custos + Despesas Fixas/Mês	=		1.197,28
Margem de Contribuição Unit.	=		9,13
PE	=	<u>1.197,28</u>	
			9,13
PE	=	<u>1.197,28</u>	
			9,13
PE	=		131,11
M C U	=	P V / U N D	- C V / U N D
M C U	=	20,61	- 11,48
M C U	=	9,13	
Ponto de Equilíbrio/Uni.			131,11
PE em und	=	<u>1.197,28</u>	= 131
		9,13	
PE em R\$	=	P V unit.	x Q t. N o P e
PE em R\$	=	20,61	x 131
PE em R\$	=	2.702,19	
Teste do PE			
P V		0	2.702,19
C V		0	1.504,91
C F		1.197,28	1.197,28
C t		0	2.702,19
Lucro			0,00

Como os retornos do Notebook e Netbook serão maiores do que os outros produtos, então eles tem mais facilidades em cobrir seus custos e assim atingir mais facilmente o que foi gasto com eles. Já os CDs e DVDs como tem um retorno baixo das vendas, precisam vender quase tudo para não dar prejuízo, mas é melhor precisar vender todas as mídias regraváveis do que os notebooks e netbooks.

6.7 Margem de Contribuição Analítica

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO ANALÍTICA

Produto 1: Notebook		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	31.516,63	100,00%
(-) Custos Variáveis	27.194,98	86,29%
Margem de Contribuição	4.321,65	13,71%
(-) Custos Fixos	224,49	0,71%
Lucro	4.097,16	13,00%

Produto 2: Netbook		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	22.952,61	100,00%
(-) Custos Variáveis	19.477,34	84,86%
Margem de Contribuição	3.475,27	15,14%
(-) Custos Fixos	261,90	1,14%
Lucro	3.213,36	14,00%

Produto 3: Mouse		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	1.517,18	100,00%
(-) Custos Variáveis	824,43	54,34%
Margem de Contribuição	692,76	45,66%
(-) Custos Fixos	374,15	24,66%
Lucro	318,61	21,00%

Produto 4: Pen-Drive		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	6.120,56	100,00%
(-) Custos Variáveis	4.148,15	67,77%
Margem de Contribuição	1.972,41	32,23%
(-) Custos Fixos	748,30	12,23%
Lucro	1.224,11	20,00%

Produto 5: Web Cam		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	2.570,26	100,00%
(-) Custos Variáveis	1.859,70	72,35%
Margem de Contribuição	710,56	27,65%
(-) Custos Fixos	299,32	11,65%
Lucro	411,24	16,00%

Produto 6: Impressora Multifuncional		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	16.232,43	100,00%
(-) Custos Variáveis	13.236,34	81,54%
Margem de Contribuição	2.996,09	18,46%
(-) Custos Fixos	561,22	3,46%
Lucro	2.434,86	15,00%

Produto 7: Cartucho para Impressora		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	4.506,76	100,00%
(-) Custos Variáveis	2.392,83	53,09%
Margem de Contribuição	2.113,93	46,91%
(-) Custos Fixos	1.122,45	24,91%
Lucro	991,49	22,00%

Produto 8: Placa de Memória		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	6.414,38	100,00%
(-) Custos Variáveis	4.206,79	65,58%
Margem de Contribuição	2.207,59	34,42%
(-) Custos Fixos	411,56	6,42%
Lucro	1.796,03	28,00%

Produto 9: Fone de Ouvido		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	2.682,17	100,00%
(-) Custos Variáveis	1.611,34	60,08%
Margem de Contribuição	1.070,84	39,92%
(-) Custos Fixos	561,22	20,92%
Lucro	509,61	19,00%

Produto 10: Jogos para PC		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	71,80	100,00%
(-) Custos Variáveis	43,49	60,58%
Margem de Contribuição	28,30	39,42%
(-) Custos Fixos	7,48	10,42%
Lucro	20,82	29,00%

Produto 11: Roteador Wireless		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	89,58	100,00%
(-) Custos Variáveis	61,49	68,65%
Margem de Contribuição	28,09	31,35%
(-) Custos Fixos	7,48	8,35%
Lucro	20,60	23,00%

Produto 12: CD e DVD Gravável		
Itens	R\$	%
Preço de Venda	20,61	23,01%
(-) Custos Variáveis	11,48	55,69%
Margem de Contribuição	9,13	44,31%
(-) Custos Fixos	7,48	36,31%
Lucro	1,65	8,00%

Em valores, o notebook dará mais lucros (4.097,16), já percentualmente os jogos para PC dão um retorno maior sobre o preço de venda (29%) já que ele terá a maior Margem de Lucro, como era de se esperar, o produto 12 dará menos lucro, mas espera-se que vendemos grandes quantidades dessas mídias.

6.8 Fluxo de Caixa

Produto	Preço de Venda	Quantidade	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
Notebook	1.050,55	30	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63	R\$ 31.516,63
Netbook	655,79	35	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61	R\$ 22.952,61
Mouse	30,34	50	R\$ 1.517,10	R\$ 1.517,10	R\$ 1.517,10	R\$ 1.517,10	R\$ 1.517,10	R\$ 1.517,10	R\$ 1.517,10	R\$ 1.517,10	R\$ 1.517,10	R\$ 1.517,10	R\$ 1.517,10	R\$ 1.517,10
Pen Drive 16GB	61,21	100	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56	R\$ 6.120,56
Web Cam	64,26	40	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26	R\$ 2.570,26
Impressora Multifuncional	216,43	75	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43	R\$ 16.232,43
Cartucho p/ Impressora	30,05	150	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76	R\$ 4.506,76
Placa de Memória 16 GB	116,63	55	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38	R\$ 6.414,38
Fone de Ouvido	35,76	75	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17	R\$ 2.682,17
Jogos para PC	71,80	40	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86	R\$ 2.871,86
Roteador Wireless	89,58	45	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91	R\$ 4.030,91
CD e DVD Gravável	20,61	160	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58	R\$ 3.297,58
Total	2.443,00	855	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33	R\$ 104.713,33

Abaixo será mostrado só o último mês, já que os valores são iguais e o que importa é o faturamento de cada produto e suas projeções para 5 anos, para se ter uma idéia do potencial de crescimento de cada produto.

Fluxo de Caixa		1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior			4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16					
ENTRADA		31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63					
Receitas		31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63					
(1) Sub-Total		31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	31.516,63	378.199,91	401.983,45	474.413,47	531.343,90	585.184,25
SALDOS																		
CUSTOS VARIÁVEIS																		
Preço de compra		27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00					
Aluguel		6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32					
Telefone		2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81					
Salários		126,32	126,32	126,32	126,32	126,32	126,32	126,32	126,32	126,32	126,32	126,32	126,32					
MSS (Patronal)		32,21	32,21	32,21	32,21	32,21	32,21	32,21	32,21	32,21	32,21	32,21	32,21					
PETS		10,74	10,74	10,74	10,74	10,74	10,74	10,74	10,74	10,74	10,74	10,74	10,74					
Imp (Setor produtivo)		15,75	15,75	15,75	15,75	15,75	15,75	15,75	15,75	15,75	15,75	15,75	15,75					
(2) Sub-Total		27.194,98	27.194,98	27.194,98	27.194,98	27.194,98	27.194,98	27.194,98	27.194,98	27.194,98	27.194,98	27.194,98	27.194,98	316.393,71	335.710,24	397.724,21	421.619,31	468.655,13
CUSTOS FIXOS																		
Salários		119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30					
MSS (Patronal)		30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42					
PETS		10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14					
Depreciação		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					
Mov. e Utens.		3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01					
Conj. e Perm.		3,95	3,95	3,95	3,95	3,95	3,95	3,95	3,95	3,95	3,95	3,95	3,95					
Bens. de Consumo		22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11					
Material de Limpeza		2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04					
Material de Expediente		5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45					
Material de Informática		7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89					
Imp (Setor Administrativo)		12,20	12,20	12,20	12,20	12,20	12,20	12,20	12,20	12,20	12,20	12,20	12,20					
Internet		5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26					
Alimentação		1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75					
energia		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					
(3) Sub-Total		224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	2.894,37	2.937,41	2.991,79	3.449,34	3.814,00
(4) Sub-Total (2) + (3)		27.419,46	27.419,46	27.419,46	27.419,46	27.419,46	27.419,46	27.419,46	27.419,46	27.419,46	27.419,46	27.419,46	27.419,46	320.034,58	338.647,65	398.822,98	426.199,32	468.469,16
Saldo (1) - (4)		4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	4.897,16	48.194,34	64.326,77	82.487,49	105.210,77	138.645,19

Produto 2: Notebook

Fluxo de Caixa	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Válido Anterior		0.259,78	0.259,78	0.259,78	0.259,78	0.259,78	0.259,78	0.259,78	0.259,78	0.259,78	0.259,78	0.259,78					
ENTRADA	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61					
Saídas totais	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61	22.952,61					
3) Sub-Total	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	276.421,20	309.483,84	348.591,00	386.661,92	433.386,48
SAÍDAS																	
ESTOXS Y APLICATIVOS																	
preço de compra	19.230,00	19.230,00	19.230,00	19.230,00	19.230,00	19.230,00	19.230,00	19.230,00	19.230,00	19.230,00	19.230,00	19.230,00					
despejo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					
aluguel	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37	7,37					
telefone	3,27	3,27	3,27	3,27	3,27	3,27	3,27	3,27	3,27	3,27	3,27	3,27					
salários	147,37	147,37	147,37	147,37	147,37	147,37	147,37	147,37	147,37	147,37	147,37	147,37					
NSI (Patronal)	37,58	37,58	37,58	37,58	37,58	37,58	37,58	37,58	37,58	37,58	37,58	37,58					
PETS	12,53	12,53	12,53	12,53	12,53	12,53	12,53	12,53	12,53	12,53	12,53	12,53					
Impostos produtivos	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42	18,42					
2) Sub-Total	19.477,34	19.477,34	19.477,34	19.477,34	19.477,34	19.477,34	19.477,34	19.477,34	19.477,34	19.477,34	19.477,34	19.477,34	239.720,06	274.763,58	317.692,30	362.684,61	419.826,33
ESTOXS FILIOS																	
salários	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30	119,30					
NSI (Patronal)	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42	30,42					
PETS	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14	10,14					
depreciação	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					
Mat. E Utens.	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01	3,01					
Comp. E Prof.	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95					
Bênço de Cassano	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11	22,11					
Material de Limpeza	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04					
Material de Expediente	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45	5,45					
Material de Informação	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89	7,89					
Luz (setor administrativo)	12,28	12,28	12,28	12,28	12,28	12,28	12,28	12,28	12,28	12,28	12,28	12,28					
Internet	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26	5,26					
Alm. Energia	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75					
Alm. Água	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88					
3) Sub-Total	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	224,49	2.894,37	3.937,41	5.201,78	6.489,94	7.894,03
4) Sub-Total (2) + (3)	19.701,83	19.701,83	19.701,83	19.701,83	19.701,83	19.701,83	19.701,83	19.701,83	19.701,83	19.701,83	19.701,83	19.701,83	242.420,80	284.701,00	349.894,08	429.174,56	530.720,36
Válido (1) - (4)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	28.000,38	36.782,84	48.696,92	63.486,36	82.566,12

Produto 3: Mouse

Fluxo de Caixa	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Válido Anterior		892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17					
ENTRADA	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18					
Saídas totais	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18	1.517,18					
3) Sub-Total	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16.206,16	20.266,84	24.327,52	28.388,19	32.448,88
SAÍDAS																	
ESTOXS Y APLICATIVOS																	
preço de compra	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83					
despejo	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70					
aluguel	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90					
telefone	11,60	11,60	11,60	11,60	11,60	11,60	11,60	11,60	11,60	11,60	11,60	11,60					
salários	5,02	5,02	5,02	5,02	5,02	5,02	5,02	5,02	5,02	5,02	5,02	5,02					
NSI (Patronal)	6,58	6,58	6,58	6,58	6,58	6,58	6,58	6,58	6,58	6,58	6,58	6,58					
PETS	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84					
Impostos produtivos	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39	0,39					
2) Sub-Total	329,84	329,84	329,84	329,84	329,84	329,84	329,84	329,84	329,84	329,84	329,84	329,84	3.958,36	4.914,61	6.702,92	8.491,19	10.279,56
ESTOXS FILIOS																	
salários	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83	199,83					
NSI (Patronal)	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70	58,70					
PETS	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90	16,90					
depreciação	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					
Mat. E Utens.	5,01	5,01	5,01	5,01	5,01	5,01	5,01	5,01	5,01	5,01	5,01	5,01					
Comp. E Prof.	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58					
Bênço de Cassano	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84	36,84					
Material de Limpeza	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29	3,29					
Material de Expediente	9,09	9,09	9,09	9,09	9,09	9,09	9,09	9,09	9,09	9,09	9,09	9,09					
Material de Informação	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16					
Luz (setor administrativo)	20,47	20,47	20,47	20,47	20,47	20,47	20,47	20,47	20,47	20,47	20,47	20,47					
Internet	6,77	6,77	6,77	6,77	6,77	6,77	6,77	6,77	6,77	6,77	6,77	6,77					
Alm. Energia	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92					
Alm. Água	1,47	1,47	1,47	1,47	1,47	1,47	1,47	1,47	1,47	1,47	1,47	1,47					
3) Sub-Total	374,15	374,15	374,15	374,15	374,15	374,15	374,15	374,15	374,15	374,15	374,15	374,15	4.491,70	4.491,70	4.491,70	4.491,70	4.491,70
4) Sub-Total (2) + (3)	704,01	704,01	704,01	704,01	704,01	704,01	704,01	704,01	704,01	704,01	704,01	704,01	8.449,15	8.885,40	9.193,21	9.616,93	10.071,34
Válido (1) - (4)	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	892,17	9.357,90	11.585,64	13.644,12	15.815,41	18.186,80

Produto B-Placa de Memória

Fluxo de Caixa	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano	
Saldo Anterior		1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83						
ENTRADA	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30						
Patrimônios	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30						
1) Sub-Total	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	6.414,30	76.872,33	88.289,23	96.554,34	100.140,80	121.187,37	
SALDOS																		
CUSTOS Y ABEXYS																		
Preço de compra	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00						
Acervo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00						
água	11,58	11,58	11,58	11,58	11,58	11,58	11,58	11,58	11,58	11,58	11,58	11,58						
eletrone	5,15	5,15	5,15	5,15	5,15	5,15	5,15	5,15	5,15	5,15	5,15	5,15						
alúminio	231,58	231,58	231,58	231,58	231,58	231,58	231,58	231,58	231,58	231,58	231,58	231,58						
NSI (Patronal)	58,85	58,85	58,85	58,85	58,85	58,85	58,85	58,85	58,85	58,85	58,85	58,85						
PETS	19,68	19,68	19,68	19,68	19,68	19,68	19,68	19,68	19,68	19,68	19,68	19,68						
los (letter produtivo)	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85	28,85						
2) Sub-Total	4.206,79	4.206,79	4.206,79	4.206,79	4.206,79	4.206,79	4.206,79	4.206,79	4.206,79	4.206,79	4.206,79	4.206,79	50.481,46	55.824,79	59.577,02	63.374,95	71.258,70	
CUSTOS FILIOS																		
alúminio	228,71	228,71	228,71	228,71	228,71	228,71	228,71	228,71	228,71	228,71	228,71	228,71						
NSI (Patronal)	55,77	55,77	55,77	55,77	55,77	55,77	55,77	55,77	55,77	55,77	55,77	55,77						
PETS	18,39	18,39	18,39	18,39	18,39	18,39	18,39	18,39	18,39	18,39	18,39	18,39						
depreciação	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00						
Max. E.útilis.																		
Comp. E.Perfil.	7,24	7,24	7,24	7,24	7,24	7,24	7,24	7,24	7,24	7,24	7,24	7,24						
Bônus de Consumo	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85	8,85						
Material de Limpeza	48,53	48,53	48,53	48,53	48,53	48,53	48,53	48,53	48,53	48,53	48,53	48,53						
Materiais de Expediente	3,73	3,73	3,73	3,73	3,73	3,73	3,73	3,73	3,73	3,73	3,73	3,73						
Materiais de Infra-Eletr.	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00						
los (Letter Administrativo)	14,47	14,47	14,47	14,47	14,47	14,47	14,47	14,47	14,47	14,47	14,47	14,47						
Internet	22,51	22,51	22,51	22,51	22,51	22,51	22,51	22,51	22,51	22,51	22,51	22,51						
Alimentação	3,21	3,21	3,21	3,21	3,21	3,21	3,21	3,21	3,21	3,21	3,21	3,21						
Impontização	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82	1,82						
3) Sub-Total	411,56	411,56	411,56	411,56	411,56	411,56	411,56	411,56	411,56	411,56	411,56	411,56	4.939,76	5.384,24	5.868,83	6.387,14	6.972,88	
4) Sub-Total (2) + (3)	4.618,35	4.618,35	4.618,35	4.618,35	4.618,35	4.618,35	4.618,35	4.618,35	4.618,35	4.618,35	4.618,35	4.618,35	55.421,22	60.489,13	65.845,95	71.772,89	78.231,58	
Saldo (1) - (4)	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	1.798,83	21.591,91	25.866,10	30.789,28	36.366,77	42.936,59	

Produto B-Fone de Duvida

Fluxo de Caixa	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior		589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61					
ENTRADA	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17					
Patrimônios	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17					
1) Sub-Total	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	2.882,17	32.186,16	36.846,43	41.074,24	45.216,15	58.645,45
SALDOS																	
CUSTOS Y ABEXYS																	
Preço de compra	1.125,00	1.125,00	1.125,00	1.125,00	1.125,00	1.125,00	1.125,00	1.125,00	1.125,00	1.125,00	1.125,00	1.125,00					
Acervo	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50					
água	15,79	15,79	15,79	15,79	15,79	15,79	15,79	15,79	15,79	15,79	15,79	15,79					
eletrone	7,82	7,82	7,82	7,82	7,82	7,82	7,82	7,82	7,82	7,82	7,82	7,82					
alúminio	315,79	315,79	315,79	315,79	315,79	315,79	315,79	315,79	315,79	315,79	315,79	315,79					
NSI (Patronal)	80,53	80,53	80,53	80,53	80,53	80,53	80,53	80,53	80,53	80,53	80,53	80,53					
PETS	26,84	26,84	26,84	26,84	26,84	26,84	26,84	26,84	26,84	26,84	26,84	26,84					
los (letter produtivo)	39,47	39,47	39,47	39,47	39,47	39,47	39,47	39,47	39,47	39,47	39,47	39,47					
2) Sub-Total	1.811,34	1.811,34	1.811,34	1.811,34	1.811,34	1.811,34	1.811,34	1.811,34	1.811,34	1.811,34	1.811,34	1.811,34	19.336,66	21.876,51	22.975,18	25.949,78	27.294,43
CUSTOS FILIOS																	
alúminio	199,25	199,25	199,25	199,25	199,25	199,25	199,25	199,25	199,25	199,25	199,25	199,25					
NSI (Patronal)	76,85	76,85	76,85	76,85	76,85	76,85	76,85	76,85	76,85	76,85	76,85	76,85					
PETS	25,35	25,35	25,35	25,35	25,35	25,35	25,35	25,35	25,35	25,35	25,35	25,35					
depreciação	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					
Max. E.útilis.	7,53	7,53	7,53	7,53	7,53	7,53	7,53	7,53	7,53	7,53	7,53	7,53					
Comp. E.Perfil.	9,87	9,87	9,87	9,87	9,87	9,87	9,87	9,87	9,87	9,87	9,87	9,87					
Bônus de Consumo	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16	13,16					
Material de Limpeza	55,26	55,26	55,26	55,26	55,26	55,26	55,26	55,26	55,26	55,26	55,26	55,26					
Materiais de Expediente	5,89	5,89	5,89	5,89	5,89	5,89	5,89	5,89	5,89	5,89	5,89	5,89					
Materiais de Infra-Eletr.	13,63	13,63	13,63	13,63	13,63	13,63	13,63	13,63	13,63	13,63	13,63	13,63					
los (Letter Administrativo)	19,74	19,74	19,74	19,74	19,74	19,74	19,74	19,74	19,74	19,74	19,74	19,74					
Internet	30,70	30,70	30,70	30,70	30,70	30,70	30,70	30,70	30,70	30,70	30,70	30,70					
Alimentação	4,39	4,39	4,39	4,39	4,39	4,39	4,39	4,39	4,39	4,39	4,39	4,39					
Impontização	2,21	2,21	2,21	2,21	2,21	2,21	2,21	2,21	2,21	2,21	2,21	2,21					
3) Sub-Total	591,22	591,22	591,22	591,22	591,22	591,22	591,22	591,22	591,22	591,22	591,22	591,22	6.735,88	7.341,89	8.002,66	8.721,89	9.507,96
4) Sub-Total (2) + (3)	2.472,99	2.472,99	2.472,99	2.472,99	2.472,99	2.472,99	2.472,99	2.472,99	2.472,99	2.472,99	2.472,99	2.472,99	38.871,74	48.410,20	58.878,81	68.793,69	78.819,39
Saldo (1) - (4)	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	589,61	6.114,30	7.633,23	9.288,41	11.455,49	13.243,86

Fluxo de Caixa			1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês	TOTAL 1º Ano	TOTAL 2º Ano	TOTAL 3º Ano	TOTAL 4º Ano	TOTAL 5º Ano
Saldo Anterior				226,69	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81					
ENTRADA			3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50					
Patronatos			3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50					
1) Sub-Total			3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	3.297,50	39.571,82	44.319,54	49.637,80	55.594,43	62.263,76
SAÍDAS																			
CUSTOS VARIÁVEIS																			
Preço de compra			800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00					
Sacola			0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90					
Água			33,68	33,68	33,68	33,68	33,68	33,68	33,68	33,68	33,68	33,68	33,68	33,68					
Telefone			14,97	14,97	14,97	14,97	14,97	14,97	14,97	14,97	14,97	14,97	14,97	14,97					
Salários			673,68	673,68	673,68	673,68	673,68	673,68	673,68	673,68	673,68	673,68	673,68	673,68					
NSI (Petrova)			171,79	171,79	171,79	171,79	171,79	171,79	171,79	171,79	171,79	171,79	171,79	171,79					
FGTS			57,26	57,26	57,26	57,26	57,26	57,26	57,26	57,26	57,26	57,26	57,26	57,26					
Luc (Setor Produtivo)			84,21	84,21	84,21	84,21	84,21	84,21	84,21	84,21	84,21	84,21	84,21	84,21					
2) Sub-Total			1.836,50	1.836,50	1.836,50	1.836,50	1.836,50	1.836,50	1.836,50	1.836,50	1.836,50	1.836,50	1.836,50	1.836,50	22.839,83	24.821,45	26.183,38	28.539,89	31.188,48
CUSTOS FIXOS																			
Salários			636,26	636,26	636,26	636,26	636,26	636,26	636,26	636,26	636,26	636,26	636,26	636,26					
NSI (Petrova)			162,25	162,25	162,25	162,25	162,25	162,25	162,25	162,25	162,25	162,25	162,25	162,25					
FGTS			54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00					
depreciação			37,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					
Mín. El Utens.			16,06	16,06	16,06	16,06	16,06	16,06	16,06	16,06	16,06	16,06	16,06	16,06					
Conp. E Perif.			21,05	21,05	21,05	21,05	21,05	21,05	21,05	21,05	21,05	21,05	21,05	21,05					
Bens de Consumo			28,07	28,07	28,07	28,07	28,07	28,07	28,07	28,07	28,07	28,07	28,07	28,07					
Material de Limpeza			117,89	117,89	117,89	117,89	117,89	117,89	117,89	117,89	117,89	117,89	117,89	117,89					
Materiais de Expediente			10,85	10,85	10,85	10,85	10,85	10,85	10,85	10,85	10,85	10,85	10,85	10,85					
Materiais de Informática			29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00	29,00					
Luc (Setor Administrativo)			42,11	42,11	42,11	42,11	42,11	42,11	42,11	42,11	42,11	42,11	42,11	42,11					
Internet			65,50	65,50	65,50	65,50	65,50	65,50	65,50	65,50	65,50	65,50	65,50	65,50					
Alimentação			9,36	9,36	9,36	9,36	9,36	9,36	9,36	9,36	9,36	9,36	9,36	9,36					
amortização			4,72	4,72	4,72	4,72	4,72	4,72	4,72	4,72	4,72	4,72	4,72	4,72					
3) Sub-Total			1.234,28	1.197,28	1.197,28	1.197,28	1.197,28	1.197,28	1.197,28	1.197,28	1.197,28	1.197,28	1.197,28	1.197,28	14.485,42	15.781,91	17.115,88	18.655,44	20.334,43
4) Sub-Total (2) + (3)			3.070,80	3.033,78	3.033,78	3.033,78	3.033,78	3.033,78	3.033,78	3.033,78	3.033,78	3.033,78	3.033,78	3.033,78	36.447,45	39.723,36	42.298,46	47.195,33	51.442,90
Saldo (1) - (4)			226,69	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	263,81	3.107,57	4.596,18	6.339,42	8.399,10	10.822,86

6.9 Fluxo de Caixa Projetado

Produto 1: Notebook

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		378.199,51	329.034,58	49.164,94	47,02%	2,13	766
2		423.583,45	358.647,69	64.935,77	62,11%	1,61	580
3		474.413,47	390.925,98	83.487,49	79,85%	1,25	451
4		531.343,08	426.109,32	105.233,77	100,65%	0,99	358
5		595.104,25	464.459,16	130.645,10	124,95%	0,80	288

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = \text{R\$ } 171.020,45$$

$$\text{TRI} = 315\%$$

Produto 2: Netbook

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		275.431,28	236.422,93	39.008,36	37,31%	2,68	965
2		308.483,04	257.700,99	50.782,05	48,57%	2,06	741
3		345.501,00	280.894,08	64.606,92	61,79%	1,62	583
4		386.961,12	306.174,55	80.786,58	77,27%	1,29	466
5		433.396,46	333.730,25	99.666,20	95,32%	1,05	378

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = \text{R\$ } 111.283,55$$

$$\text{TRI} = 220\%$$

Produto 3: Mouse

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		18.206,19	8.449,15	9.757,05	9,33%	10,72	3858
2		20.390,94	8.805,40	11.585,54	11,08%	9,02	3249
3		22.837,85	9.193,71	13.644,13	13,05%	7,66	2759
4		25.578,39	9.616,98	15.961,41	15,27%	6,55	2358
5		28.647,80	10.078,34	18.569,46	17,76%	5,63	2027

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = -R\$ 50.192,17$$

$$\text{TRI} = -34\%$$

Produto 4: Pen-Drive

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		73.446,73	58.758,38	14.688,35	14,05%	7,12	2563
2		82.260,34	64.046,64	18.213,70	17,42%	5,74	2067
3		92.131,58	69.810,84	22.320,74	21,35%	4,68	1686
4		103.187,37	76.093,81	27.093,56	25,91%	3,86	1389
5		115.569,85	82.942,26	32.627,60	31,21%	3,20	1154

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = -R\$ 22.590,06$$

$$\text{TRI} = 10\%$$

Produto 5: Web Cam

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		30.843,14	25.909,23	4.933,90	4,72%	21,19	7629
2		34.544,31	28.241,06	6.303,25	6,03%	16,59	5971
3		38.689,63	30.782,76	7.906,87	7,56%	13,22	4760
4		43.332,38	33.553,21	9.779,18	9,35%	10,69	3849
5		48.532,27	36.573,00	11.959,27	11,44%	8,74	3147

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \sum_{n=1}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = -R\$ 68.300,01$$

$$\text{TRI} = -61\%$$

Produto 6: Impressora Multifuncional

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		194.789,10	165.571,74	29.217,37	27,94%	3,58	1288
2		218.163,80	180.473,20	37.690,60	36,05%	2,77	999
3		244.343,45	196.715,78	47.627,67	45,55%	2,20	790
4		273.664,67	214.420,20	59.244,46	56,66%	1,76	635
5		306.504,43	233.718,02	72.786,41	69,62%	1,44	517

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \sum_{n=1}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = R\$ 57.527,66$$

$$\text{TRI} = 136\%$$

Produto 7: Cartucho para Impressora

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		54.081,17	43.131,68	10.949,49	10,47%	9,55	3438
2		60.570,90	47.013,53	13.557,38	12,97%	7,71	2776
3		67.839,41	51.244,75	16.594,67	15,87%	6,30	2268
4		75.980,14	55.856,77	20.123,37	19,25%	5,20	1870
5		85.097,76	60.883,88	24.213,88	23,16%	4,32	1554

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \sum_{n=0}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = -R\$ 40.741,68$$

$$\text{TRI} = -18\%$$

Produto 8: Placa de Memória

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		76.972,53	55.421,22	21.551,31	20,61%	4,85	1747
2		86.209,23	60.409,13	25.800,10	24,68%	4,05	1459
3		96.554,34	65.845,95	30.708,39	29,37%	3,40	1226
4		108.140,86	71.772,09	36.368,77	34,78%	2,87	1035
5		121.117,77	78.231,58	42.886,19	41,02%	2,44	878

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \sum_{n=0}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = R\$ 4.071,73$$

$$\text{TRI} = 50\%$$

Produto 9: Fone de Ouvido

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		32.186,10	26.071,74	6.114,36	5,85%	17,10	6156
2		36.048,43	28.418,20	7.630,23	7,30%	13,70	4933
3		40.374,24	30.975,83	9.398,41	8,99%	11,12	4005
4		45.219,15	33.763,66	11.455,49	10,96%	9,13	3286
5		50.645,45	36.802,39	13.843,06	13,24%	7,55	2719

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = -R\$ 63.560,96$$

$$\text{TRI} = -54\%$$

Produto 10: Jogos para PC

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		34.462,30	24.469,23	9.993,07	9,56%	10,46	3767
2		38.597,78	26.671,46	11.926,31	11,41%	8,77	3156
3		43.229,51	29.071,90	14.157,61	13,54%	7,39	2659
4		48.417,05	31.688,37	16.728,68	16,00%	6,25	2250
5		54.227,10	34.540,32	19.686,78	18,83%	5,31	1912

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = -R\$ 48.433,69$$

$$\text{TRI} = -31\%$$

Produto 11: Roteador Wireless

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		48.370,86	37.246,56	11.124,30	10,64%	9,40	3384
2		54.175,36	40.598,75	13.576,61	12,99%	7,70	2772
3		60.676,41	44.252,64	16.423,77	15,71%	6,37	2292
4		67.957,58	48.235,38	19.722,20	18,86%	5,30	1908
5		76.112,49	52.576,56	23.535,92	22,51%	4,44	1599

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = -R\$ 41.268,36$$

$$\text{TRI} = -19\%$$

Produto 12: CD e DVD Regraváveis

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		39.571,02	36.443,45	3.127,57	2,99%	33,43	12035
2		44.319,54	39.723,36	4.596,18	4,40%	22,75	8189
3		49.637,88	43.298,46	6.339,42	6,06%	16,49	5937
4		55.594,43	47.195,33	8.399,10	8,03%	12,45	4481
5		62.265,76	51.442,90	10.822,86	10,35%	9,66	3478

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = -R\$ 73.310,04$$

$$\text{TRI} = -68\%$$

GLOBAL

Anos	Investimentos	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	104.555,00			-104.555,00			
1		1.256.559,93	1.046.929,89	209.630,04	200,50%	0,50	180
2		1.407.347,12	1.140.749,41	266.597,71	254,98%	0,39	141
3		1.576.228,78	1.243.012,69	333.216,09	318,70%	0,31	113
4		1.765.376,23	1.354.479,66	410.896,57	393,00%	0,25	92
5		1.977.221,38	1.475.978,66	501.242,72	479,41%	0,21	75

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo de Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \sum_{n=1}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

VPL = Valor Presente Líquido

F_n = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = R\$ 962.385,86$$

$$\text{TRI} = 1547\%$$

Vemos que a taxa de Retorno do Investimento para o notebook e netbook, ao as maiores devido ao seu alto fluxo de caixa e os CDs e DVDs são os menores, pois o retorno daquilo que foi investido não atingiu um valor tão alto. Entretanto, no fluxo de caixa global, vemos que o retorno do investimento será altíssimo, sendo que no primeiro ano na metade dele, aquilo o que foi investido já será recuperado e assim a confiança de que o negócio dê certo aumenta.

6.10 Balanço Final

No primeiro ano o Patrimônio da Empresa foi de R\$261.835,13, bem maior que o investimento inicial, mas no fim de 5 anos a empresa já atingirá um Capital Próprio de R\$1.403.790,69 e um caixa disponível de R\$1.550.141,58, o que reforça que esse negócio pode dar certo.

BALANÇO DE FECHAMENTO = 31/12/2011				BALANÇO DE FECHAMENTO = 31/12/2012				BALANÇO DE FECHAMENTO = 31/12/2013			
ATIVO		PASSIVO		ATIVO		PASSIVO		ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	295.460,04	CIRCULANTE	49.667,41	CIRCULANTE	562.057,76	CIRCULANTE	113.007,06	CIRCULANTE	895.273,85	CIRCULANTE	192.335,12
DISPONÍVEL	219.630,04	Imposto de Renda a Pagar	31.042,13	DISPONÍVEL	486.227,76	Imposto de Renda a Pagar	70.629,41	DISPONÍVEL	819.443,85	Imposto de Renda a Pagar	120.209,45
Caixa	219.630,04	CSLL a Pagar	18.625,28	Caixa	486.227,76	CSLL a Pagar	42.377,65	Caixa	819.443,85	CSLL a Pagar	72.125,67
ESTOQUE	75.830,00			ESTOQUE	75.830,00			ESTOQUE	75.830,00		
Produto para Venda	75.830,00			Produto para Venda	75.830,00			Produto para Venda	75.830,00		
NÃO CIRCULANTE	16.042,50			NÃO CIRCULANTE	13.360,00			NÃO CIRCULANTE	10.677,50		
IMOBILIZADO	13.320,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	251.835,13	IMOBILIZADO	10.940,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	462.410,69	IMOBILIZADO	8.560,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	713.616,22
Móveis e Utensílios	10.300,00	Capital Social Integralizado	104.555,00	Móveis e Utensílios	10.300,00	Capital Social Integralizado	104.555,00	Móveis e Utensílios	10.300,00	Capital Social Integralizado	104.555,00
Equipamentos	5.400,00	Reserva de Lucros	157.280,13	Equipamentos	5.400,00	Reserva de Lucros	357.855,69	Equipamentos	5.400,00	Reserva de Lucros	609.061,22
(-) Depreciação Acumulada	2.380,00			(-) Depreciação Acumulada	4.760,00			(-) Depreciação Acumulada	7.140,00		
INTANGÍVEL	2.722,50			INTANGÍVEL	2.420,00			INTANGÍVEL	2.117,50		
Gastos Pré-Operacionais	3.025,00			Gastos Pré-Operacionais	3.025,00			Gastos Pré-Operacionais	3.025,00		
(-) Amortização Acumulada	302,50			(-) Amortização Acumulada	605,00			(-) Amortização Acumulada	907,50		
TOTAL DO ATIVO	311.502,54	TOTAL DO PASSIVO	311.502,54	TOTAL DO ATIVO	575.417,76	TOTAL DO PASSIVO	575.417,76	TOTAL DO ATIVO	905.951,35	TOTAL DO PASSIVO	905.951,35

BALANÇO DE FECHAMENTO = 31/12/2014				BALANÇO DE FECHAMENTO = 31/12/2015			
ATIVO		PASSIVO		ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	1.316.170,42	CIRCULANTE	290.316,50	CIRCULANTE	1.625.971,58	CIRCULANTE	228.843,39
DISPONÍVEL	1.230.340,42	Imposto de Renda a Pagar	181.441,56	DISPONÍVEL	1.550.141,58	Imposto de Renda a Pagar	74.986,53
Caixa	1.230.340,42	CSLL a Pagar	108.864,94	Caixa	1.550.141,58	CSLL a Pagar	153.856,86
ESTOQUE	75.830,00			ESTOQUE	75.830,00		
Produto para Venda	75.830,00			Produto para Venda	75.830,00		
NÃO CIRCULANTE	7.595,00			NÃO CIRCULANTE	6.662,50		
IMOBILIZADO	6.180,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.029.859,92	IMOBILIZADO	5.150,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.403.790,69
Móveis e Utensílios	10.300,00	Capital Social Integralizado	104.555,00	Móveis e Utensílios	10.300,00	Capital Social Integralizado	104.555,00
Equipamentos	5.400,00	Reserva de Lucros	919.303,92	Equipamentos	5.400,00	Reserva de Lucros	1.299.235,69
(-) Depreciação Acumulada	9.520,00			(-) Depreciação Acumulada	10.550,00		
INTANGÍVEL	1.815,00			INTANGÍVEL	1.512,50		
Gastos Pré-Operacionais	3.025,00			Gastos Pré-Operacionais	3.025,00		
(-) Amortização Acumulada	1.210,00			(-) Amortização Acumulada	1.512,50		
TOTAL DO ATIVO	1.314.165,42	TOTAL DO PASSIVO	1.314.165,42	TOTAL DO ATIVO	1.632.634,08	TOTAL DO PASSIVO	1.632.634,08

* os impostos de renda passados foram pagos

Demonstração do Resultado do Exercício	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1- Receita com Vendas	1.256.559,93	1.407.347,12	1.576.228,78	1.765.376,23	1.977.221,38
2- (-) CMV	1.046.929,89	1.140.749,41	1.243.012,69	1.354.479,66	1.475.978,66
3- = Lucro Bruto	209.630,04	266.597,71	333.216,09	410.896,57	501.242,72
4- (-) Despesas Operacionais	2.682,50	2.682,50	2.682,50	2.682,50	1.332,50
Depreciação	2.380,00	2.380,00	2.380,00	2.380,00	1.030,00
Amortização	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50
5- (=) Lucro Operacional	206.947,54	263.915,21	330.533,59	408.214,07	499.910,22
6- Lucro Antes do Imposto de Renda e CSLL	206.947,54	263.915,21	330.533,59	408.214,07	499.910,22
(-) Imposto de Renda	31.042,13	39.587,28	49.580,04	61.232,11	74.986,53
(-) CSLL	18.625,28	23.752,37	29.748,02	36.739,27	44.991,92
7- Lucro Líquido do Exercício	157.280,13	200.575,56	251.205,53	310.242,70	379.931,77

A empresa tem uma forte tendência de aumentar seus lucros aos poucos, sempre buscando crescer suas receitas acima dos custos, mas os dois crescem praticamente no mesmo ritmo.

7. Análise das Demonstrações Contábeis

7.1 Índices de Liquidez

Quociente de Liquidez com ou corrente

Ano 2011

$$QLC = \frac{AC}{PC} = \frac{295.460,04}{49.667,41} = 5,95$$

Ano 2012

$$QLC = \frac{AC}{PC} = \frac{562.057,76}{113.007,06} = 4,97$$

Ano 2013

$$QLC = \frac{AC}{PC} = \frac{895.273,85}{192.335,12} = 4,65$$

Ano 2014

$$QLC = \frac{AC}{PC} = \frac{1.306.170,42}{290.306,50} = 4,50$$

Ano 2015

$$QLC = \frac{AC}{PC} = \frac{1.625.971,58}{228.843,39} = 7,11$$

Quociente de Liquidez Seca-Acid Test

Ano 2011

$$QLS = \frac{AC - ESTOQUES}{PC} = \frac{295.460,04 - 75.830,00}{49.667,41} = \frac{219.630,04}{49.667,41} = 4,42$$

Ano 2012

$$QLS = \frac{AC - ESTOQUES}{PC} = \frac{562.057,76 - 75.830,00}{113.007,06} = \frac{486.227,76}{113.007,06} = 4,30$$

Ano 2013

$$QLS = \frac{AC - ESTOQUES}{PC} = \frac{895.273,85 - 75.830,00}{192.335,12} = \frac{819.443,85}{192.335,12} = 4,26$$

Ano 2014

$$QLS = \frac{AC - ESTOQUES}{PC} = \frac{1.306.170,42 - 75.830,00}{290.306,50} = \frac{1.230.340,42}{290.306,50} = 4,24$$

Ano 2015

$$QLS = \frac{AC - ESTOQUES}{PC} = \frac{1.625.971,58 - 228.843,39}{228.843,39} = \frac{1.397.128,19}{228.843,39} = 6,11$$

Quociente de Liquidez Imediata ou Instantanea

Ano 2011

$$QLI = \frac{DISP}{PC} = \frac{219.630,04}{49.667,41} = 4,42$$

Ano 2012

$$QLI = \frac{DISP}{PC} = \frac{486.227,76}{113.007,06} = 4,30$$

Ano 2013

$$QLI = \frac{DISP}{PC} = \frac{819.443,85}{192.335,12} = 4,26$$

Ano 2014

$$QLI = \frac{DISP}{PC} = \frac{1.230.340,42}{290.306,50} = 4,24$$

Ano 2015

$$QLI = \frac{DISP}{PC} = \frac{1.550.141,58}{228.843,39} = 6,77$$

Quociente de Liquidez Geral

Ano 2011

$$QLG = \frac{AC + \bar{N}CIRC}{PC + \bar{N}CIRC} = \frac{295.460,04 + 16.042,50}{49.667,41 + -} = \frac{311.502,54}{49.667,41} = 6,27$$

Ano 2012

$$QLG = \frac{AC + \bar{N}CIRC}{PC + \bar{N}CIRC} = \frac{562.057,76 + 13.360,00}{113.007,06 + -} = \frac{575.417,76}{113.007,06} = 5,09$$

Ano 2013

$$QLG = \frac{AC + \bar{N}CIRC}{PC + \bar{N}CIRC} = \frac{895.273,85 + 10.677,50}{192.335,12 + -} = \frac{905.951,35}{192.335,12} = 4,71$$

Ano 2014

$$QLG = \frac{AC + \bar{N}CIRC}{PC + \bar{N}CIRC} = \frac{1.306.170,42 + 7.995,00}{290.306,50 + -} = \frac{1.314.165,42}{290.306,50} = 4,53$$

Ano 2015

$$QLG = \frac{AC + \bar{N}CIRC}{PC + \bar{N}CIRC} = \frac{1.625.971,58 + 6.662,50}{228.843,39 + -} = \frac{1.632.634,08}{228.843,39} = 7,13$$

Percebemos que os índices de capacidade de pagamento da empresa vinham caindo ano após ano, mas bastou pagar os impostos de renda acumulados que os índices se recuperaram a ponto de ficarem muito acima da média e fazendo com que a empresa seja muito confiável para possíveis credores futuros.

7.2 Índices de Endividamento

Quoc. De Part dos Cap. Terceiros sobre os recursos totais

Ano 2011

QPC3os s/RT	=	$\frac{PC + EX.L/P}{PASSIVO\ TOTAL}$	x	100	=	$\frac{49.667,41}{311.502,54}$	+ -	=	$\frac{49.667,41}{311.502,54}$	=	0,159445	x	100	=	15,94%
----------------	---	--------------------------------------	---	-----	---	--------------------------------	-----	---	--------------------------------	---	----------	---	-----	---	--------

Ano 2012

QPC3os s/RT	=	$\frac{PC + EX.L/P}{PASSIVO\ TOTAL}$	x	100	=	$\frac{113.007,06}{575.417,76}$	+ -	=	$\frac{113.007,06}{575.417,76}$	=	0,196391	x	100	=	19,64%
----------------	---	--------------------------------------	---	-----	---	---------------------------------	-----	---	---------------------------------	---	----------	---	-----	---	--------

Ano 2013

QPC3os s/RT	=	$\frac{PC + EX.L/P}{PASSIVO\ TOTAL}$	x	100	=	$\frac{192.335,12}{905.951,35}$	+ -	=	$\frac{192.335,12}{905.951,35}$	=	0,212302	x	100	=	21,23%
----------------	---	--------------------------------------	---	-----	---	---------------------------------	-----	---	---------------------------------	---	----------	---	-----	---	--------

Ano 2014

QPC3os s/RT	=	$\frac{PC + EX.L/P}{PASSIVO\ TOTAL}$	x	100	=	$\frac{290.306,50}{1.314.165,42}$	+ -	=	$\frac{290.306,50}{1.314.165,42}$	=	0,220906	x	100	=	22,09%
----------------	---	--------------------------------------	---	-----	---	-----------------------------------	-----	---	-----------------------------------	---	----------	---	-----	---	--------

Ano 2015

QPC3os s/RT	=	$\frac{PC + EX.L/P}{PASSIVO\ TOTAL}$	x	100	=	$\frac{228.843,39}{1.632.634,08}$	+ -	=	$\frac{228.843,39}{1.632.634,08}$	=	0,140168	x	100	=	14,02%
----------------	---	--------------------------------------	---	-----	---	-----------------------------------	-----	---	-----------------------------------	---	----------	---	-----	---	--------

Quoc de part das dividas de C/P sobre o endividamento total

Ano 2011

QPDiv C/P s/ END TOTAL	=	$\frac{PC}{PC + EX.L/P}$	x	100	=	$\frac{49.667,41}{49.667,41}$	+ -	=	$\frac{49.667,41}{49.667,41}$	=	1	x	100	=	100,00%
---------------------------	---	--------------------------	---	-----	---	-------------------------------	-----	---	-------------------------------	---	---	---	-----	---	---------

Ano 2012

QPDiv C/P s/ END TOTAL	=	$\frac{PC}{PC + EX.L/P}$	x	100	=	$\frac{113.007,06}{113.007,06}$	+ -	=	$\frac{113.007,06}{113.007,06}$	=	1	x	100	=	100,00%
---------------------------	---	--------------------------	---	-----	---	---------------------------------	-----	---	---------------------------------	---	---	---	-----	---	---------

Ano 2013

QPDiv C/P s/ END TOTAL	=	$\frac{PC}{PC + EX.L/P}$	x	100	=	$\frac{192.335,12}{192.335,12}$	+ -	=	$\frac{192.335,12}{192.335,12}$	=	1	x	100	=	100,00%
---------------------------	---	--------------------------	---	-----	---	---------------------------------	-----	---	---------------------------------	---	---	---	-----	---	---------

Ano 2014

QPDiv C/P s/ END TOTAL	=	$\frac{PC}{PC + EX.L/P}$	x	100	=	$\frac{290.306,50}{290.306,50}$	+ -	=	$\frac{290.306,50}{290.306,50}$	=	1	x	100	=	100,00%
---------------------------	---	--------------------------	---	-----	---	---------------------------------	-----	---	---------------------------------	---	---	---	-----	---	---------

Ano 2015

QPDiv C/P s/ END TOTAL	=	$\frac{PC}{PC + EX.L/P}$	x	100	=	$\frac{228.843,39}{228.843,39}$	+ -	=	$\frac{228.843,39}{228.843,39}$	=	1	x	100	=	100,00%
---------------------------	---	--------------------------	---	-----	---	---------------------------------	-----	---	---------------------------------	---	---	---	-----	---	---------

Garantia de Capitais de terceiros

Ano 2011

G C3os	=	$\frac{PL}{CA}$	x	100	=	$\frac{261.835,13}{49.667,41}$	=	5,2718	x	100	=	527,18%
--------	---	-----------------	---	-----	---	--------------------------------	---	--------	---	-----	---	---------

Ano 2012

G C3os	=	$\frac{PL}{CA}$	x	100	=	$\frac{462.410,69}{113.007,06}$	=	4,0919	x	100	=	409,19%
--------	---	-----------------	---	-----	---	---------------------------------	---	--------	---	-----	---	---------

Ano 2013

G C3os	=	$\frac{PL}{CA}$	x	100	=	$\frac{713.616,22}{192.335,12}$	=	3,7103	x	100	=	371,03%
--------	---	-----------------	---	-----	---	---------------------------------	---	--------	---	-----	---	---------

Ano 2014

G C3os	=	$\frac{PL}{CA}$	x	100	=	$\frac{1.023.858,92}{290.306,50}$	=	3,5268	x	100	=	352,68%
--------	---	-----------------	---	-----	---	-----------------------------------	---	--------	---	-----	---	---------

Ano 2015

G C3os	=	$\frac{PL}{CA}$	x	100	=	$\frac{1.403.790,69}{228.843,39}$	=	6,1343	x	100	=	613,43%
--------	---	-----------------	---	-----	---	-----------------------------------	---	--------	---	-----	---	---------

Grau de Endividamento

Ano 2011

Grau de Endividamento	=	$\frac{CA}{PL}$	=	$\frac{49.667,41}{261.835,13}$	=	18,97%
--------------------------	---	-----------------	---	--------------------------------	---	--------

Ano 2012

Grau de Endividamento	=	$\frac{CA}{PL}$	=	$\frac{113.007,06}{462.410,69}$	=	24,44%
--------------------------	---	-----------------	---	---------------------------------	---	--------

Ano 2013

Grau de Endividamento	=	$\frac{CA}{PL}$	=	$\frac{192.335,12}{713.616,22}$	=	26,95%
--------------------------	---	-----------------	---	---------------------------------	---	--------

Ano 2014

Grau de Endividamento	=	$\frac{CA}{PL}$	=	$\frac{290.306,50}{1.023.858,92}$	=	28,35%
--------------------------	---	-----------------	---	-----------------------------------	---	--------

Ano 2015

Grau de Endividamento	=	$\frac{CA}{PL}$	=	$\frac{228.843,39}{1.403.790,69}$	=	16,30%
--------------------------	---	-----------------	---	-----------------------------------	---	--------

A empresa vinha sempre com uma forte garantia de capital próprio sobre o de terceiros, mas vinha em queda, porém quando pagamos os impostos a garantia aumentou e se recuperou. As dívidas sempre são em curto prazo, mas o perigo das microempresas, que é o grau de endividamento, estava subindo, mas agora se estabilizou novamente.

7.3 Rentabilidade

ROTAÇÃO DO ATIVO						
					Meses	Dias
Ano 2011					12	360
RA	=	$\frac{\text{Venda}}{\text{AM}}$	=	$\frac{1.256.559,93}{311.502,54} = 4,03$	2,97	89
$2 \times 30 = 60 \text{ dias}$ $30 \times 97\% = 29 \text{ dias}$ 89 dias						
Ano 2012					12	360
RA	=	$\frac{\text{Venda}}{\text{AM}}$	=	$\frac{1.407.347,12}{443.460,15} = 3,17$	3,78	113
$3 \times 30 = 90 \text{ dias}$ $30 \times 78\% = 23 \text{ dias}$ 113 dias						
Ano 2013					12	360
RA	=	$\frac{\text{Venda}}{\text{AM}}$	=	$\frac{1.576.228,78}{740.684,55} = 2,13$	5,64	169
$5 \times 30 = 150 \text{ dias}$ $30 \times 64\% = 19 \text{ dias}$ 169 dias						
Ano 2014					12	360
RA	=	$\frac{\text{Venda}}{\text{AM}}$	=	$\frac{1.765.376,23}{1.110.058,38} = 1,59$	7,55	226
$7 \times 30 = 210 \text{ dias}$ $30 \times 55\% = 17 \text{ dias}$ 227 dias						
Ano 2015					12	360
RA	=	$\frac{\text{Venda}}{\text{AM}}$	=	$\frac{1.977.221,38}{1.473.399,75} = 1,34$	8,94	268
$8 \times 30 = 240 \text{ dias}$ $30 \times 94\% = 28 \text{ dias}$ 268 dias						
MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO						
Ano 2011						
M	=	$\frac{\text{LL}}{\text{VL}}$	=	$\frac{157.280,13}{1.256.559,93} \times 100,00 = 12,52\%$	12,52%	
Ano 2012						
M	=	$\frac{\text{LL}}{\text{VL}}$	=	$\frac{200.575,56}{1.407.347,12} \times 100,00 = 14,25\%$	14,25%	
Ano 2013						
M	=	$\frac{\text{LL}}{\text{VL}}$	=	$\frac{251.205,53}{1.576.228,78} \times 100,00 = 15,94\%$	15,94%	
Ano 2014						
M	=	$\frac{\text{LL}}{\text{VL}}$	=	$\frac{310.242,70}{1.765.376,23} \times 100,00 = 17,57\%$	17,57%	
Ano 2015						
M	=	$\frac{\text{LL}}{\text{VL}}$	=	$\frac{379.931,77}{1.977.221,38} \times 100,00 = 19,22\%$	19,22%	

TAXA DE RETORNO DO INVESTIMENTO										
Ano 2011										
R	=	M	x	GA	=	12,52%	x	4,03	=	50,49%
Ano 2012										
R	=	M	x	GA	=	14,25%	x	3,17	=	45,23%
Ano 2013										
R	=	M	x	GA	=	15,94%	x	2,13	=	33,92%
Ano 2014										
R	=	M	x	GA	=	17,57%	x	1,59	=	27,95%
Ano 2014										
R	=	M	x	GA	=	19,22%	x	1,34	=	25,79%
TAXA DE RETORNO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO										
Ano 2011										
TP	=	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x	100	=	$\frac{157.280,13}{261.835,13}$	x	100	=	60,07
Ano 2012										
TP	=	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x	100	=	$\frac{200.575,56}{462.410,69}$	x	100	=	43,38
Ano 2013										
TP	=	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x	100	=	$\frac{251.205,53}{713.616,22}$	x	100	=	35,20
Ano 2014										
TP	=	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x	100	=	$\frac{310.242,70}{1.023.858,92}$	x	100	=	30,30
Ano 2015										
TP	=	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	x	100	=	$\frac{379.931,77}{1.403.790,69}$	x	100	=	27,06

Como o valor do Ativo Total veio aumentando bastante, acima do lucro então para que a rentabilidade da empresa se mantenha aumentando, é preciso fazer com que a margem de lucro cresça, mas não conseguimos fazer com que crescessem tanto a ponto de fazer com que a rentabilidade aumentasse ano após ano, mas ao menos a queda no quinto ano foi menor que nos últimos períodos.

O retorno do Patrimônio Líquido seguiu o mesmo caminho que o outro, mas as quedas foram mais bruscas, o que nos força a se empenhar em fazer com que o lucro cresça mais de um ano para outro e assim não afastar possíveis investidores, que queiram ingressar nessa entidade.

7.4 Índices de Atividades

No Fator de Insolvência, os anos seguintes não podem ser levados tão em conta, já que ninguém sabe o que pode acontecer as finanças da empresa e a economia do país nos próximos anos, mas mostra que se a empresa paga sua dívida, sempre deixando uma reserva disponível e o resultado do primeiro ano mostra que a empresa começou muito bem suas operações.

7.6 EBITDA

	2011	2012	2013	2014	2015
Lucro Líquido do Exercício	157.280,13	200.575,56	251.205,53	310.242,70	379.931,77
Depreciação	2.380,00	2.380,00	2.380,00	2.380,00	1.030,00
Amortização	302,50	302,50	302,50	302,50	302,50
Imposto de Renda	31.042,13	39.587,28	49.580,04	61.232,11	74.986,53
EBITDA	191.004,76	242.845,34	303.468,07	374.157,31	456.250,80

Esse índice mostrou que a empresa tem um grande potencial de gerar caixa, nas suas atividades operacionais e esse é um dos índices favoritos dos investidores e pode atrair mais sócios para a loja.