



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ.  
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS.

CAMILLA COSTA LOUREIRO  
PATRICIA PIRES FLORINDO

Estudo da viabilidade econômico – financeira de uma empresa de revenda de confecções e sapatos sob a ótica do Plano de Negócio na região metropolitana de Belém.

Belém – PA  
2008.



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ.  
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS.

CAMILLA COSTA LOUREIRO  
PATRICIA PIRES FLORINDO

Estudo da viabilidade econômico – financeira de uma empresa de revenda de confecções e sapatos sob a ótica do Plano de Negócio na região metropolitana de Belém.

Trabalho apresentado a Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Pará, como requisito necessário à obtenção de avaliação da disciplina Administração Financeira, sob orientação do prof. Heber Lavor.

Belém – PA  
2008.

## ÍNDICE

I- RESUMO.....	4
II- APRESENTAÇÃO.....	4
III- LOCALIZAÇÃO.....	5
IV- PÚBLICO ALVO.....	5
V- CUSTO.....	6
VI- RATEIO.....	7
VII- FOLHA DO PRODUTO.....	8
VIII- ICMS.....	10
IX- PREÇO DE VENDA.....	11
X- PONTO DE EQUILIBRIO.....	13
XI – MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO:.....	17
XII- FLUXO DE CAIXA.....	20
XIII- VALOR PRESENTE LÍQUIDO- VPL.....	21
XIV- TIR E TRC – TAXA INTERNA DE RETORNO E TAXA DE RETORNO CONTÁBIL.....	23
XV- PAYBACK.....	24
XVI-DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO-DRE.....	24
XVII- ANÁLISE VERTICAL COM BASE NA DRE.....	25
XVIII- BIBLIOGRAFIA.....	26
ANEXOS.....	27

## I- RESUMO

Este trabalho tem como objetivo informar a quem interesse sobre a viabilidade econômico- financeira de uma empresa que revenda confecções e sapatos na cidade de Belém, estado do Pará.

Para conseguir sucesso e vida longa uma entidade precisa ter um planejamento, mas precisamente um plano de negócios para verificar qual a viabilidade do negócio, fatores que influenciarão, concorrência, preços, entre outros. Esse planejamento faz com que cada vez menos empresas entrem em falência nos primeiros anos, pois não basta ter um investimento inicial e aplicá-lo conforme se quer, dessa forma o empreendimento tem uma grande chance de não chegar ao terceiro ano.

“As micro e pequenas empresas representam 99% das empresas formais do país e empregam 60% dos trabalhadores com carteira assinada, além de responderem por 20% do PIB- Produto Interno Bruto, sendo importantíssimas geradoras de emprego e renda.” Fonte: FECOMÉRCIO/MG e Diário do Comércio

Utilizando o plano de negócios, elaboramos a estrutura de uma micro empresa que atua no ramo do comercio de confecções e sapatos, utilizando todas as técnicas para a comprovação da viabilidade econômica deste negócio.

## II- APRESENTAÇÃO

Nossa empresa tem como nome fantasia MORENA FLOR *FASHION*, é caracterizada como uma empresa comercial. O negócio foi escolhido, pois Belém tem carência de uma boa loja onde haja um diferencial maior e que tenha bons produtos ao gosto dos mais variados estilos e sabendo também que a cidade comporta a nível de clientela.

A empresa MORENA FLOR *FASHION* comercializará roupas, sapatos e bolsas vindos dos Estados do Ceará, Goiás e Minas Gerais, que serão colocadas a exposição para o público na vitrine da loja que terá toda uma organização e combinação utilizando acessórios e iluminação para assim chamar primeiramente a atenção visual dos clientes. As mercadorias serão vendidas diretamente ao consumidor final, em quantidades consideradas pequenas e estarão distribuídas em secções por toda a loja.

O nosso diferencial além de ser o atendimento de qualidade para a conquista da clientela, através de táticas de venda, além da criação de bônus que serão acumulados através da compra de nossos produtos, onde existiram três cores de etiquetas (amarela: 3 pontos, azul:

5 pontos e vermelha: 10 pontos), com pontuações diferentes. E a cada 100 pontos de bônus você ganha um produto no valor de R\$-100,00.

O método de divulgação será alternado em: outdoor, sites, revistas, jornal escrito e comercial televisivo.

A concorrência é bastante acirrada nesse ramo de comércio, porém na região onde se localiza a loja não existe a presença marcante de lojas desse tipo, além do que os concorrentes não apresentam o diferencial que propomos, a sofisticação e nem produtos de qualidade a preços atraentes.

Para dar início a criação da empresa MORENA FLOR *FASHION* precisamos obedecer vários tramites legais entre eles: fazer a abertura da empresa indo na Junta Comercial do estado e cadastrando-se; registrar-se na Secretaria da Fazenda para poder enquadrar-se no Simples Nacional; registro na Prefeitura para obter alvará; registro no INSS; registro também no sindicato patronal; registro no PROCON para obedecer todas as etapas.

O investimento inicial para que a empresa comece a operar gira em torno de R\$ 47.000,00, incluindo os investimentos fixos, mercadorias a serem vendidas, abertura da empresa e todo material necessário.

### **III- LOCALIZAÇÃO**

A empresa MORENA FLOR *FASHION* está localizada na Avenida Gentil Bittencourt. Tal lugar foi escolhido por ser de fácil acesso, e contemplar a classe que queremos trabalhar, e por estar se tornando uma avenida alvo de novos comercio de todos os ramos, além de ser uma área com bom fluxo de pessoas por estar no centro, próximo a vários condomínios, escolas, empresas entre outros, tornando-se uma região atrativa para implementar um negócio.

### **IV- PÚBLICO ALVO**

O público alvo almejado são as mulheres de qualquer idade, que fazem parte da classe média alta e alta de Belém e que buscam qualidade de atendimento e serviço.

No caso da Empresa MORENA FLOR *FASHION* foi constatado que na região onde a loja está localizada existe um perfil predominantemente jovem que busca uma mercadoria mais sofisticada, porém há um número considerável de senhoras que também procuram com

bastante incidência as mercadorias que comercializaremos. Verificou-se também que o público alvo detém alto grau de instrução e boa renda familiar.

## V- CUSTO

A Contabilidade de Custos como sistema de informação, disponibiliza dados e informações necessários para que se efetue a medição do desempenho organizacional, seja ele de curto ou longo prazo, e isso ocorre em função da sua ligação direta com as funções de planejamento, orçamento e controle.

A contabilidade de custos sob um enfoque predominantemente gerencial, deve estar concentrada em gerar informações mais analíticas, produto de análises e interpretações mais detalhada dos fatos, assumindo assim um caráter preditivo e não mas histórico.

Cada atividade da empresa (Compras, Vendas, Financeira, Contabilidade, Recursos Humanos, Produção, etc.) deve ser vista como uma empresa isolada, que tem custos, e que gera resultados.

**Custos Fixos:** são os custos que, embora tenham um valor total que não modificam com a variação da quantidade de bens ou serviços produzidos, seu valor unitário se altera de forma inversamente proporcional à alteração da quantidade produzida. Ex.: O pagamento de aluguel.

**Custos Variáveis:** são os custos que, em bases unitárias possuem um valor que não se altera com alterações nas quantidades produzidas, porém, cujos valores totais variam em relação direta com a variação das quantidades produzidas. Ex.: Matéria prima.

**Custos Diretos:** são aqueles que possuem perfeita, clara, indubitável identidade com o objeto de custo. São os custos suscetíveis de serem identificados com os bens ou serviços resultantes, ou seja, têm parcelas definidas apropriadas a cada unidade ou lote produzidas. Geralmente são representados por mão-de-obra direta e pelas matérias primas.

**Custos indiretos:** São aqueles cuja identificação com o objeto de custo é dúbia, duvidosa, com ausência de clareza, conceito que atinge relevância quando a empresa produz mais de um bem. Todos os outros custos que dependem da adoção de algum critério de rateio para sua atribuição à produção.

Nossa empresa MORENA FLOR *FASHION* apresenta o quadro estrutural de custos abaixo.

Nele estão alocados os custos fixos e despesas fixas necessárias a implantação do negócio e necessários ao planejamento das ações a serem desenvolvidas, assim como as decisões sobre preço futuramente.

<b>QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO DO SERVIÇO</b>			
<b>MATERIAL NECESSÁRIO P/ PRESTAR O SERVIÇO:</b>			
	<b>QNT</b>	<b>V.UNIT</b>	<b>TOTAL</b>
CUSTO FIXO			
ALUGUEL			2.000,00
INTERNET			100,00
ENERGIA ELETRICA			150,00
LINHA TELEFONICA			50,00
DESPESA COM MARKETING			300,00
FRETE			300,00
DESPESA COM DEPRECIAÇÃO			132,33
PRO-LABORE	2	1.500,00	3.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>6.032,33</b>
DESPESA FIXA			
AGUA MINERAL	4	4,00	16,00
MATERIAL DE EXPEDIENTE			209,50
<b>TOTAL</b>			<b>225,50</b>

## VI- RATEIO

Rateio é caracterizado pela divisão (ratear) todos os custos diretos e indiretos ligados ao produto a ser vendido para poder produzir o preço do produto.

Abaixo, temos o quadro de rateio de todos os custos fixos pelos produtos. Nele podemos verificar como cada custo foi dividido proporcionalmente por cada unidade de produto e no conjunto como um todo, havendo assim uma divisão justa para não comprometer um produto mas que o outro.

PRODUTOS	QUANT. MENSAL	VALOR UNITÁRIO DE AQUISIÇÃO	VALOR DE AQUISIÇÃO	% Total	% Unitaria	Aluguel	Internet	E. Eletrica	L. Telefônica	D. Marketing
Calça jeans	50	50,00	2.500,00	9,94%	0,20%	198,81	9,94	14,91	4,97	29,82
Calça social	30	30,00	900,00	3,58%	0,12%	71,57	3,58	5,37	1,79	10,74
Blusa social	35	35,00	1.225,00	4,87%	0,14%	97,42	4,87	7,31	2,44	14,61
Blusa sport	60	30,00	1.800,00	7,16%	0,24%	143,14	7,16	10,74	3,58	21,47
Biquini	25	50,00	1.250,00	4,97%	0,10%	99,40	4,97	7,46	2,49	14,91
Vestido Social	50	100,00	5.000,00	19,88%	0,20%	397,61	19,88	29,82	9,94	59,64
Bolsa	35	80,00	2.800,00	11,13%	0,14%	222,66	11,13	16,70	5,57	33,40
Sapato social	30	90,00	2.700,00	10,74%	0,12%	214,71	10,74	16,10	5,37	32,21
Sapato sport	45	85,00	3.825,00	15,21%	0,18%	304,17	15,21	22,81	7,60	45,63
Sandália social	25	60,00	1.500,00	5,96%	0,10%	119,28	5,96	8,95	2,98	17,89
Sandália sport	30	55,00	1.650,00	6,56%	0,12%	131,21	6,56	9,84	3,28	19,68
<b>TOTAL</b>	<b>415</b>	<b>665,00</b>	<b>25.150,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,15%</b>	<b>2.000,00</b>	<b>100,00</b>	<b>150,00</b>	<b>50,00</b>	<b>300,00</b>

PRODUTOS	QUANT. MENSA	VALOR UNITÁRIO DE AQUISIÇÃO	VALOR DE AQUISIÇÃO	% Total	% Unitaria	Aluguel	Internet	E. Elétrica	L. Telefônica	D. Marketing	Frete	D. Depreciação	Pro-labore	RATEIO TOTAL	RATEIO UNIT	PREÇO DE CUSTO
Calça jeans	50	50,00	2.500,00	9,94%	0,20%	198,81	9,94	14,91	4,97	29,82	29,82	13,15	298,21	599,04	11,99	61,99
Calça social	30	30,00	900,00	3,58%	0,12%	71,57	3,58	5,37	1,79	10,74	10,74	4,74	107,36	215,87	7,20	37,20
Blusa social	35	35,00	1.225,00	4,87%	0,14%	97,42	4,87	7,31	2,44	14,61	14,61	6,45	146,12	293,82	8,39	43,39
Blusa sport	60	30,00	1.800,00	7,16%	0,24%	143,14	7,16	10,74	3,58	21,47	21,47	9,47	214,71	431,74	7,20	37,20
Biquini	25	50,00	1.250,00	4,97%	0,10%	99,40	4,97	7,46	2,49	14,91	14,91	6,58	149,11	299,82	11,99	61,99
Vestido Social	50	100,00	5.000,00	19,88%	0,20%	397,61	19,88	29,82	9,94	59,64	59,64	26,31	596,42	1.199,27	23,99	123,99
Bolsa	35	80,00	2.800,00	11,13%	0,14%	222,66	11,13	16,70	5,57	33,40	33,40	14,73	334,00	671,59	19,19	99,19
Sapato social	30	90,00	2.700,00	10,74%	0,12%	214,71	10,74	16,10	5,37	32,21	32,21	14,21	322,07	647,61	21,59	111,59
Sapato sport	45	85,00	3.825,00	15,21%	0,18%	304,17	15,21	22,81	7,60	45,63	45,63	20,13	456,26	917,44	20,39	105,39
Sandália social	25	60,00	1.500,00	5,96%	0,10%	119,28	5,96	8,95	2,98	17,89	17,89	7,89	178,93	359,78	14,39	74,39
Sandália sport	30	55,00	1.650,00	6,58%	0,12%	131,21	6,58	9,84	3,28	19,68	19,68	8,68	196,82	395,76	13,19	68,19
<b>TOTAL</b>	<b>415</b>	<b>665,00</b>	<b>25.150,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,15%</b>	<b>2.000,00</b>	<b>100,00</b>	<b>150,00</b>	<b>50,00</b>	<b>300,00</b>	<b>300,00</b>	<b>132,33</b>	<b>3.000,00</b>	<b>6.032,33</b>	<b>14,54</b>	<b>679,54</b>

## VII-FOLHA DO PRODUTO

Demonstra o custo total por unidade de cada produto, somando-se os custos que cada produto agrega no total, ou seja, significa quanto do total do custos fixos e variáveis rateados está contido em cada unidade dos produtos.

Abaixo demonstramos a folha de cada produto que será comercializado na empresa MORENA FLOR *FASHION*. Verificando quanto do rateio de cada custo está contido em cada unidade dos mesmos, ficando assim claramente visível quanto oneroso se torna o produto por conta da participação deste nos custos.

FOLHAS DOS PRODUTOS			
CALÇA JEANS		CALÇA SOCIAL	
Custos Variáveis	Valor/Unid	Custos Variáveis	Valor/Unid
Calça Jeans	50,00	Calça Social	30,00
<b>Total de Custo Variáveis/Unid</b>	<b>50,00</b>	<b>Total de Custo Variáveis/Unid</b>	<b>30,00</b>
Custos Fixos	Valor/Unid	Custos Fixos	Valor/Unid
Aluguel	3,98	Aluguel	2,39
Internet	0,20	Internet	0,12
Energia elétrica	0,30	Energia elétrica	0,18
Linha telefônica	0,10	Linha telefônica	0,06
Despesa com marketing	0,60	Despesa com marketing	0,36
Frete	0,60	Frete	0,36
Despesa com depreciação	0,26	Despesa com depreciação	0,16
Pro-labore	5,96	Pro-labore	3,58
<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>11,99</b>	<b>Custo total por unidade</b>	<b>7,20</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>61,99</b>	<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>37,20</b>



BLUSA SOCIAL		BLUSA SPORT	
Custos Variaveis	Valor/Unid	Custos Variaveis	Valor/Unid
Blusa Social	35,00	Blusa Sport	30,00
<b>Total de Custo Variaveis/Unid</b>	<b>35,00</b>	<b>Total de Custo Variaveis/Unid</b>	<b>30,00</b>
Custos Fixos	Valor/Unid	Custos Fixos	Valor/Unid
Aluguel	2,78	Aluguel	2,39
Internet	0,14	Internet	0,12
Energia elétrica	0,21	Energia elétrica	0,18
Linha telefonica	0,07	Linha telefonica	0,06
Despesa com marketing	0,42	Despesa com marketing	0,36
Frete	0,42	Frete	0,36
Despesa com depreciação	0,18	Despesa com depreciação	0,16
Pro-labore	4,17	Pro-labore	3,58
<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>8,39</b>	<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>7,20</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>43,39</b>	<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>37,20</b>

BOLSA		SAPATO SOCIAL	
Custos Variaveis	Valor/Unid	Custos Variaveis	Valor/Unid
Bolsa	80,00	Sapato Social	90,00
<b>Total de Custo Variaveis/Unid</b>	<b>80,00</b>	<b>Total de Custo Variaveis/Unid</b>	<b>90,00</b>
Custos Fixos	Valor/Unid	Custos Fixos	Valor/Unid
Aluguel	6,36	Aluguel	7,16
Internet	0,32	Internet	0,36
Energia elétrica	0,48	Energia elétrica	0,54
Linha telefonica	0,16	Linha telefonica	0,18
Despesa com marketing	0,95	Despesa com marketing	1,07
Frete	0,95	Frete	1,07
Despesa com depreciação	0,42	Despesa com depreciação	0,47
Pro-labore	9,54	Pro-labore	10,74
<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>19,19</b>	<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>21,59</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>99,19</b>	<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>111,59</b>

SAPATO SPORT		SANDÁLIA SOCIAL	
Custos Variaveis	Valor/Unid	Custos Variaveis	Valor/Unid
Sapato Sport	85,00	Sandália Social	60,00
<b>Total de Custo Variaveis/Unid</b>	<b>85,00</b>	<b>Total de Custo Variaveis/Unid</b>	<b>60,00</b>
Custos Fixos	Valor/Unid	Custos Fixos	Valor/Unid
Aluguel	6,76	Aluguel	4,77
Internet	0,34	Internet	0,24
Energia elétrica	0,51	Energia elétrica	0,36
Linha telefonica	0,17	Linha telefonica	0,12
Despesa com marketing	1,01	Despesa com marketing	0,72
Frete	1,01	Frete	0,72
Despesa com depreciação	0,45	Despesa com depreciação	0,32
Pro-labore	10,14	Pro-labore	7,16
<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>20,39</b>	<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>14,39</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>105,39</b>	<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>74,39</b>

BIQUINI		VESTIDO SOCIAL	
Custos Variáveis	Valor/Unid	Custos Variáveis	Valor/Unid
Biquini	50,00	Vestido Social	100,00
<b>Total de Custo Variáveis/Unid</b>	<b>50,00</b>	<b>Total de Custo Variáveis/Unid</b>	<b>100,00</b>
Custos Fixos	Valor/Unid	Custos Fixos	Valor/Unid
Aluguel	3,98	Aluguel	7,95
Internet	0,20	Internet	0,40
Energia elétrica	0,30	Energia elétrica	0,60
Linha telefonica	0,10	Linha telefonica	0,20
Despesa com marketing	0,60	Despesa com marketing	1,19
Frete	0,60	Frete	1,19
Despesa com depreciação	0,26	Despesa com depreciação	0,53
Pro-labore	5,96	Pro-labore	11,93
<b>custo total por unidade</b>	<b>11,99</b>	<b>custo total por unidade</b>	<b>23,99</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>61,99</b>	<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>123,99</b>

SANDÁLIA SPORT	
Custos Variáveis	Valor/Unid
Sandália Sport	55,00
<b>Total de Custo Variáveis/Unid</b>	<b>55,00</b>
Custos Fixos	Valor/Unid
Aluguel	4,37
Internet	0,22
Energia elétrica	0,33
Linha telefonica	0,11
Despesa com marketing	0,66
Frete	0,66
Despesa com depreciação	0,29
Pro-labore	6,56
<b>custo total por unidade</b>	<b>13,19</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>68,19</b>

## VIII- ICMS

As empresas comerciais estão obrigadas a recolher o ICMS sobre o valor da venda das mercadorias. Nesse caso, o benefício é o crédito do ICMS respectivo nas compras, a ser aproveitado para abater o valor calculado sobre o valor da venda.

No caso da MORENA FLOR *FASHION*, compramos confecções, bolsas e sapatos dos Estados do Ceará, Goiás e Minas Gerais, onde o ICMS é 12%, logo quando calcularmos o preço de venda a alíquota que incidirá será essa .

## IX-PREÇO DE VENDA

“Estabelecer o preço de venda é um dos mais importantes momentos nas decisões a serem implantadas na empresa. A simples questão “Por quanto devem ser vendidas as mercadorias?” traduz muitas coisas em relação à empresa, mas em resumo podemos respondê-la sob três aspectos: Custos e Despesas, Competitividade e Rentabilidade. Assim, se esses três aspectos estiverem harmonizados, podemos entender tratar-se de uma empresa de sucesso.”

“O preço de venda ideal também deve ser um valor que cubra todos os custos e as despesas e ainda permita que se faça lucro. Agora é certo que isso dependerá do volume de vendas que a empresa atingir, por isso pode haver mercadorias que contribuam com mais lucro e outras com menos, mas no total das vendas isso deve ser compensado para que o lucro seja realizado.”

O preço de venda ideal para as mercadorias é aquele que oferece para a empresa competitividade em relação à concorrência direta.

Para determinarmos o preço de venda (PV) agora que já temos os custos fixos e variáveis

por mês, devemos seguir os seguintes passos:

4.1-Fazer o rateio dos custos fixos por unidade.

4.2-Calcular o custo do produto por unidade.

4.3-Definir a margem de lucro desejada.

No caso de nossa empresa, depois de estudarmos várias estratégias, constatamos que para obter lucro podemos usar 50% para todos os produtos, pois acreditamos que através do rateio já dividimos os custos proporcionalmente, assim através dessa margem (porcentagem), conseguiremos lucrar e continuaremos competitivos no mercado.

Assim abaixo demonstramos como fica o preço de venda para cada produto, já incidindo os custos, o ICMS e a margem (nesse caso 50%).

A fórmula para calcular o preço de venda está demonstrada abaixo e relaciona os custos, a incidência dos impostos e a margem de lucro desejada, após serem feitos os cálculos fez-se o teste para cada produto, comprovando assim o Preço de Venda.

Com exceção da blusa sport, calça social e biquíni o restante dos produtos tiveram seus preços de venda acima dos R\$ 100,00, ficando o vestido social mas oneroso, custando R\$ 327,56 e a calça social, blusa sport, biquíni custando R\$ 98,27.

**PV = Preço de Venda**  
**CT = Custo Total**  
**ML = Margem de Lucro**  
**IV = Incidência Sobre o Preço de Venda**

**ICMS = 0,12**  
**ML = 0,5**

**Preço de Venda =  $\frac{CT}{1 - (IV+ML)}$**

**CALÇA SOCIAL**  
 Preço de Venda =  $\frac{37,20}{1 - 0,62} = \frac{37,20}{0,38} = 97,88$

**Teste:**  
 CT 37,20  
 ICMS 11,75  
 ML 48,94  
 PV 97,88

**BLUSA SOCIAL**  
 Preço de Venda =  $\frac{43,39}{1 - 0,62} = \frac{43,39}{0,38} = 114,20$

**Teste:**  
 CT 43,39  
 ICMS 13,70  
 ML 57,10  
 PV 114,20

**BLUSA SPORT**  
 Preço de Venda =  $\frac{37,20}{1 - 0,62} = \frac{37,20}{0,38} = 97,88$

**Teste:**  
 CT 37,20  
 ICMS 11,75  
 ML 48,94  
 PV 97,88

**BIQUINI**  
 Preço de Venda =  $\frac{61,99}{1 - 0,62} = \frac{61,99}{0,38} = 163,14$

**Teste:**  
 CT 61,99  
 ICMS 19,58  
 ML 81,57  
 PV 163,14

**VESTIDO**  
 Preço de Venda =  $\frac{123,99}{1 - 0,62} = \frac{123,99}{0,38} = 326,28$

**Teste:**  
 CT 123,99  
 ICMS 39,15  
 ML 163,14  
 PV 326,28

<b>CALÇA JEANS</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{61,99}{1 - 0,62}$	=	$\frac{61,99}{0,38} = 163,14$

<b>BOLSA</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{99,19}{1 - 0,62}$	=	$\frac{99,19}{0,38} = 261,02$

<b>SAPATO SOCIAL</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{111,59}{1 - 0,62}$	=	$\frac{111,59}{0,38} = 293,65$

<b>SAPATO SPORT</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{105,39}{1 - 0,62}$	=	$\frac{105,39}{0,38} = 277,34$

<b>SANDALIA SOCIAL</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{74,39}{1 - 0,62}$	=	$\frac{74,39}{0,38} = 195,77$

<b>SANDALIA SPORT</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{68,19}{1 - 0,62}$	=	$\frac{68,19}{0,38} = 179,45$

<b>Teste:</b>	
CT	61,99
ICMS	19,58
ML	81,57
PV	163,14

CT	99,19
ICMS	31,32
ML	130,51
PV	261,02

<b>Teste:</b>	
CT	111,59
ICMS	35,24
ML	146,82
PV	293,65

<b>Teste:</b>	
CT	105,39
ICMS	33,28
ML	138,67
PV	277,34

<b>Teste:</b>	
CT	74,39
ICMS	23,49
ML	97,88
PV	195,77

<b>Teste:</b>	
CT	68,19
ICMS	21,53
ML	89,73
PV	179,45

## X- PONTO DE EQUILIBRIO

É o ponto no qual a receita é igual ao custo total, não havendo portanto lucro nem prejuízo, a partir deste ponto a empresa começa a ter lucro.

Margem de contribuição: é a diferença entre Vendas totais e Custos Variáveis totais.

O ponto de equilíbrio por unidade, significa quantas unidades do produto a empresa deve vender para alcançar o ponto de equilíbrio, ou seja, para não ter prejuízo nem lucro. Já o ponto de equilíbrio em valor monetário (reais) significa quanto em dinheiro deve-se vender para alcançar o ponto de equilíbrio. Após se chegar a tais resultados, para certificarmos da exatidão dos resultados, aplicamos um teste em que após feitos os cálculos, a diferença entre o preço e o custo total deve ser zero, nesse momento, podemos afirmar que o cálculo ou resultados estão corretos.

A fórmula para calcular o preço de venda em unidades e em reais (R\$) :

$$PE = \frac{CUSTOS + DESP.FIXAS}{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITARIA}$$

$$PE \text{ em R\$} = PV \text{ unit} \times Qt \text{ no PE}$$

Os calculos foram aplicados na empresa MORENA FLOR *FASHION* e os resultados obtidos para cada produto, estão expostos nas tabelas abaixo.

CALÇA JEANS			
PREÇO DE VENDA/UNID	=		163,78
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=		50,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=		611,80
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=		113,78
PONTO DE EQUILIBRIO	=		5
PE	=	$\frac{611,80}{113,78}$	= 5
PE em R\$	=	163,78 X 5	= 880,65

TESTE	
PV em PE	880,65
CV	268,85
CF	611,80
Ct	880,65
LUCRO	0,00

CALÇA SOCIAL			
PREÇO DE VENDA/UNID	=		98,27
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=		30,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=		220,25
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=		68,27
PONTO DE EQUILIBRIO	=		3
PE	=	$\frac{220,25}{68,27}$	= 3
PE em R\$	=	98,27 X 3	= 317,03

TESTE	
PV em PE	317,03
CV	96,79
CF	220,25
Ct	317,03
LUCRO	0,00

BLUSA SOCIAL			
PREÇO DE VENDA/UNID	=		114,65
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=		35,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=		299,78
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=		79,65
PONTO DE EQUILIBRIO	=		4
PE	=	$\frac{299,78}{79,65}$	= 4
PE em R\$	=	114,65 X 4	= 431,52

TESTE	
PV em PE	431,52
CV	131,74
CF	299,78
Ct	431,52
LUCRO	0,00

<b>BLUSA SPORT</b>				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			98,27
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			30,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			440,49
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			68,27
PONTO DE EQUILIBRIO	=			6
PE	=	$\frac{440,49}{68,27}$	=	6
PE em R\$	=	98,27	X 6	= 634,07

<b>TESTE</b>	
PV em PE	634,07
CV	193,58
CF	440,49
Ct	634,07
LUCRO	0,00

<b>BIQUINI</b>				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			98,27
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			30,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			183,54
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			68,27
PONTO DE EQUILIBRIO	=			3
PE	=	$\frac{183,54}{68,27}$	=	3
PE em R\$	=	98,27	X 3	= 264,20

<b>TESTE</b>	
PV em PE	264,20
CV	80,66
CF	183,54
Ct	264,20
LUCRO	0,00

<b>VESTIDO SOCIAL</b>				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			327,56
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			100,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			1.223,60
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			227,56
PONTO DE EQUILIBRIO	=			5
PE	=	$\frac{1223,60}{227,56}$	=	5
PE em R\$	=	327,56	X 5	= 1761,31

<b>TESTE</b>	
PV em PE	1761,31
CV	537,71
CF	1.223,60
Ct	1.761,31
LUCRO	0,00

<b>BOLSA</b>				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			262,05
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			80,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			685,21
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			182,05
PONTO DE EQUILIBRIO	=			4
PE	=	$\frac{685,21}{182,05}$	=	4
PE em R\$	=	262,05	X 4	= 986,33

<b>TESTE</b>	
PV em PE	986,33
CV	301,12
CF	685,21
Ct	986,33
LUCRO	0,00

SAPATO SOCIAL				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			294,80
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			90,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			660,74
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			204,80
PONTO DE EQUILIBRIO	=			3
PE	=	$\frac{660,74}{204,80}$	=	3
PE em R\$	=	294,80	X 3	= 951,10

TESTE	
PV em PE	951,10
CV	290,36
CF	660,74
Ct	951,10
LUCRO	0,00

SAPATO SPORT				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			278,42
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			85,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			936,05
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			193,42
PONTO DE EQUILIBRIO	=			5
PE	=	$\frac{936,05}{193,42}$	=	5
PE em R\$	=	278,42	X 5	= 1347,40

TESTE	
PV em PE	1347,40
CV	411,35
CF	936,05
Ct	1.347,40
LUCRO	0,00

SANDALIA SOCIAL				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			196,53
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			60,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			367,08
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			136,53
PONTO DE EQUILIBRIO	=			3
PE	=	$\frac{367,08}{136,53}$	=	3
PE em R\$	=	196,53	X 3	= 528,39

TESTE	
PV em PE	528,39
CV	161,31
CF	367,08
Ct	528,39
LUCRO	0,00

SANDALIA SPORT				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			180,16
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			55,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			403,79
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			125,16
PONTO DE EQUILIBRIO	=			3
PE	=	$\frac{403,79}{125,16}$	=	3
PE em R\$	=	180,16	X 3	= 581,23

TESTE	
PV em PE	581,23
CV	177,44
CF	403,79
Ct	581,23
LUCRO	0,00

Com os resultados demonstrados acima, podemos verificar que entre os produtos, o que tem maior ponto de equilíbrio é o vestido social R\$ 1761,31, a nível de valor, ou seja para que não haja perde e nem ganho a empresa MORENA FLOR FASHION precisa vender este valor que corresponde a 5 unidades e o menor é o biquini R\$ 264,20, correspondendo a 3 unidades a serem vendidas.



Através dos resultados obtidos acima, podemos constatar o PE (Ponto de Equilíbrio) de cada produto que a empresa MORENA FLOR *FASHION* irá comercializar. Essas informações são de extrema importância para gestão do negócio, porque com tais dados fica mais acessível vislumbrar várias estratégias e a margem de segurança para implementar os preços, sabendo assim que acima ou abaixo de tal valor, a empresa terá mais ou menos lucro.

O Ponto de Equilíbrio, dá uma noção de onde investir, pois um produto precisa ser mais vendido que outro, logo criar estratégias de vendas variadas para atingir um aumento no número de vendas dos produtos como um todo é muito importante, pois temos em mãos resultados mostrando que se vendermos abaixo de determinada quantidade ou valor, iremos ter prejuízos.

## **XI – MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO:**

O termo Margem de Contribuição tem um significado igual ao termo Ganho Bruto sobre as Vendas. Isso indica para o empresário o quanto sobra das vendas para que a empresa possa pagar suas despesas fixas e gerar lucro.

O termo Margem de Contribuição explica-se porque Margem é a diferença entre o Valor da Venda (preço de venda) e os Valores dos Custos e das Despesas específicas destas Vendas, ou seja, valores também conhecidos por Custos Variáveis e Despesas Variáveis da venda e Contribuição porque representa em quanto o valor das vendas contribui para o pagamento das Despesas Fixas e também para gerar Lucro.

O valor encontrado após os cálculos da Margem de contribuição representa o quanto a empresa consegue gerar de recursos para pagar as Despesas Fixas e obter Lucro. Quando o valor da Margem de Contribuição for superior ao valor total das Despesas Fixas, a empresa estará gerando lucro e, quando for inferior, o resultado será entendido como prejuízo.

No caso da empresa MORENA FLOR *FASHION* temos um cenário bem atraente, onde constatamos que em todos os produtos a margem de contribuição é satisfatória, chegando o lucro acima de 50%, mas precisamente 62% de lucro em cada unidade, isso por conta da margem de lucro ser de 50%, única para todos os produtos. A empresa deve buscar sempre a melhoria da margem de contribuição para seus produtos, e isso dependerá sempre das negociações que puder fazer para reduzir os valores dos custos e das despesas variáveis. Ter o valor do preço de venda aumentado é também uma saída, mas isso não poderá ser feito se o preço reajustado deixar de proporcionar competitividade frente aos concorrentes.

Os quadros a seguir confirmam informações citadas acima.

CALÇA JEANS		
	R\$	%
Preço de Venda	163,78	100,00%
( - ) Custos Variáveis		
Calça Jeans	50,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	<b>113,78</b>	<b>69,47%</b>
( - ) Despesas Gerais ( CF )		0,00%
Aluguel	4,06	2,48%
Internet	0,20	0,12%
Energia elétrica	0,30	0,19%
Linha telefonica	0,10	0,06%
Despesa com marketing	0,61	0,37%
Frete	0,61	0,37%
Despesa com depreciação	0,27	0,16%
Pro-labore	6,09	3,72%
<b>Total das despesas gerais</b>	<b>12,24</b>	<b>7,47%</b>
<b>Lucro</b>	<b>101,54</b>	<b>62,00%</b>

BLUSA SOCIAL		
	R\$	%
Preço de Venda	114,65	100,00%
( - ) Custos Variáveis		
Blusa Social	35,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	<b>79,65</b>	<b>69,47%</b>
( - ) Despesas Gerais ( CF )		0,00%
Aluguel	2,84	2,48%
Internet	0,14	0,12%
Energia elétrica	0,21	0,19%
Linha telefonica	0,07	0,06%
Despesa com marketing	0,43	0,37%
Frete	0,43	0,37%
Despesa com depreciação	0,19	0,16%
Pro-labore	4,26	3,72%
<b>Total das despesas gerais</b>	<b>8,57</b>	<b>7,47%</b>
<b>Lucro</b>	<b>71,08</b>	<b>62,00%</b>

CALÇA SOCIAL		
	R\$	%
Preço de Venda	98,27	100,00%
( - ) Custos Variáveis		
Calça Social	30,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	<b>68,27</b>	<b>69,47%</b>
( - ) Despesas Gerais ( CF )		0,00%
Aluguel	2,43	2,48%
Internet	0,12	0,12%
Energia elétrica	0,18	0,19%
Linha telefonica	0,06	0,06%
Despesa com marketing	0,37	0,37%
Frete	0,37	0,37%
Despesa com depreciação	0,16	0,16%
Pro-labore	3,65	3,72%
<b>Total das despesas gerais</b>	<b>7,34</b>	<b>7,47%</b>
<b>Lucro</b>	<b>60,93</b>	<b>62,00%</b>

BLUSA SPORT		
	R\$	%
Preço de Venda	98,27	100,00%
( - ) Custos Variáveis		
Blusa Sport	30,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	<b>68,27</b>	<b>69,47%</b>
( - ) Despesas Gerais ( CF )		0,00%
Aluguel	2,43	2,48%
Internet	0,12	0,12%
Energia elétrica	0,18	0,19%
Linha telefonica	0,06	0,06%
Despesa com marketing	0,37	0,37%
Frete	0,37	0,37%
Despesa com depreciação	0,16	0,16%
Pro-labore	3,65	3,72%
<b>Total das despesas gerais</b>	<b>7,34</b>	<b>7,47%</b>
<b>Lucro</b>	<b>60,93</b>	<b>62,00%</b>

BIQUINI		
	R\$	%
Preço de Venda	98,27	100,00%
( - ) Custos Variáveis		
Biquini	30,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	<b>68,27</b>	<b>69,47%</b>
( - ) Despesas Gerais ( CF )		0,00%
Aluguel	2,43	2,48%
Internet	0,12	0,12%
Energia elétrica	0,18	0,19%
Linha telefonica	0,06	0,06%
Despesa com marketing	0,37	0,37%
Frete	0,37	0,37%
Despesa com depreciação	0,16	0,16%
Pro-labore	3,65	3,72%
<b>Total das despesas gerais</b>	<b>7,34</b>	<b>7,47%</b>
<b>Lucro</b>	<b>60,93</b>	<b>62,00%</b>

VESTIDO SOCIAL		
	R\$	%
Preço de Venda	327,56	100,00%
( - ) Custos Variáveis		
Vestido Social	100,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	<b>227,56</b>	<b>69,47%</b>
( - ) Despesas Gerais ( CF )		0,00%
Aluguel	8,11	2,48%
Internet	0,41	0,12%
Energia elétrica	0,61	0,19%
Linha telefonica	0,20	0,06%
Despesa com marketing	1,22	0,37%
Frete	1,22	0,37%
Despesa com depreciação	0,54	0,16%
Pro-labore	12,17	3,72%
<b>Total das despesas gerais</b>	<b>24,47</b>	<b>7,47%</b>
<b>Lucro</b>	<b>203,09</b>	<b>62,00%</b>

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA  
 PROF. HEBER MOREIRA

BOLSA		
	R\$	%
<b>Preço de Venda</b>	262,05	100,00%
<b>( - ) Custos Variáveis</b>		
Bolsa	80,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	182,05	69,47%
<b>( - ) Despesas Gerais ( CF )</b>		0,00%
Aluguel	6,49	2,48%
Internet	0,32	0,12%
Energia elétrica	0,49	0,19%
Linha telefonica	0,16	0,06%
Despesa com marketing	0,97	0,37%
Frete	0,97	0,37%
Despesa com depreciação	0,43	0,16%
Pro-labore	9,74	3,72%
<b>Total das despesas gerais</b>	19,58	7,47%
<b>Lucro</b>	162,47	62,00%

SAPATO SOCIAL		
	R\$	%
<b>Preço de Venda</b>	294,80	100,00%
<b>( - ) Custos Variáveis</b>		
Sapato Social	90,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	204,80	69,47%
<b>( - ) Despesas Gerais ( CF )</b>		0,00%
Aluguel	7,30	2,48%
Internet	0,37	0,12%
Energia elétrica	0,55	0,19%
Linha telefonica	0,18	0,06%
Despesa com marketing	1,10	0,37%
Frete	1,10	0,37%
Despesa com depreciação	0,48	0,16%
Pro-labore	10,95	3,72%
<b>Total das despesas gerais</b>	22,02	7,47%
<b>Lucro</b>	182,78	62,00%

SAPATO SPORT		
	R\$	%
<b>Preço de Venda</b>	278,42	100,00%
<b>( - ) Custos Variáveis</b>		
Sapato Sport	85,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	193,42	69,47%
<b>( - ) Despesas Gerais ( CF )</b>		0,00%
Aluguel	6,90	2,48%
Internet	0,34	0,12%
Energia elétrica	0,52	0,19%
Linha telefonica	0,17	0,06%
Despesa com marketing	1,03	0,37%
Frete	1,03	0,37%
Despesa com depreciação	0,46	0,16%
Pro-labore	10,34	3,72%
<b>Total das despesas gerais</b>	20,80	7,47%
<b>Lucro</b>	172,62	62,00%

SANDÁLIA SOCIAL		
	R\$	%
<b>Preço de Venda</b>	196,53	100,00%
<b>( - ) Custos Variáveis</b>		
Sandália Social	60,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	136,53	69,47%
<b>( - ) Despesas Gerais ( CF )</b>		0,00%
Aluguel	4,87	2,48%
Internet	0,24	0,12%
Energia elétrica	0,37	0,19%
Linha telefonica	0,12	0,06%
Despesa com marketing	0,73	0,37%
Frete	0,73	0,37%
Despesa com depreciação	0,32	0,16%
Pro-labore	7,30	3,72%
<b>Total das despesas gerais</b>	14,68	7,47%
<b>Lucro</b>	121,85	62,00%

SANDÁLIA SPORT		
	R\$	%
<b>Preço de Venda</b>	180,16	100,00%
<b>( - ) Custos Variáveis</b>		
Sandália Sport	55,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	125,16	69,47%
<b>( - ) Despesas Gerais ( CF )</b>		0,00%
Aluguel	4,46	2,48%
Internet	0,22	0,12%
Energia elétrica	0,33	0,19%
Linha telefonica	0,11	0,06%
Despesa com marketing	0,67	0,37%
Frete	0,67	0,37%
Despesa com depreciação	0,30	0,16%
Pro-labore	6,69	3,72%
<b>Total das despesas gerais</b>	13,46	7,47%
<b>Lucro</b>	111,70	62,00%

## XII- FLUXO DE CAIXA

É a previsão de entradas e saídas de recursos monetários, por um determinado período. Essa previsão deve ser feita com base nos dados levantados nas projeções econômico-financeiras atuais da empresa, levando porém em consideração a memória de dados que respaldará essa mesma previsão. O principal objetivo dessa previsão é fornecer informações para a tomada de decisões, tais como: prognosticar as necessidades de captação de recursos bem como prever os períodos em que haverá sobras ou necessidades de recursos; aplicar os excedentes de caixa nas alternativas mais rentáveis para a empresa sem comprometer a liquidez

O fluxo de caixa é considerado um dos principais instrumentos de análise e avaliação de uma empresa, proporcionando ao administrador uma visão futura dos recursos financeiros da empresa, integrando o caixa central, as contas correntes em bancos, contas de aplicações, receitas, despesas e as previsões.

No fluxo de caixa da empresa MORENA FLOR *FASHION*, que está em anexo, podemos verificar que ao longo de um ano as operações da empresa estão sendo acompanhadas o que faz com que haja um controle melhor sobre as atividades da entidade, sempre prevendo algo que poderá acontecer. Comparando o que aconteceu com o que estava previsto podemos fazer análises e a partir daí fazer alterações.

No caso específico da empresa MORENA FLOR *FASHION*, o IGPM incidente foi 6% e a taxa de crescimento de 15%, esses percentuais foram aplicados a cada produto e ao final, depois de calculado organizou-se um Fluxo de Caixa projetado para cinco anos, verificando-se como se comportava cada produto ao longo desse período, e constatou-se que todas as mercadorias foram vendidas ao longo dos meses, o caixa foi se alterando por variações nos custos, pagamentos e recebimentos, onde no Fluxo de Caixa projetado para os cinco anos podemos verificar que em todos os produtos houve crescimento ao longo dos anos. O saldo do mês atual é o valor do caixa inicial do mês seguinte, havendo assim uma continuidade de operações e valores, fazendo com que houvesse controle de informações para uma possível tomada de decisão ou modificações, o cálculo para os meses tem a mesma projeção em se tratando de ano.

Abaixo podemos verificar o Fluxo de Caixa projetado para os cinco anos.

FLUXO DE CAIXA PROJETADOS PARA 5 ANOS - CONSOLIDADOS					
	ANO I	ANO II	ANO III	ANO IV	ANO V
<b>Calça jeans</b>	397.064,16	470.703,83	558.978,73	664.295,29	789.433,32
<b>Calça social</b>	142.943,10	169.453,38	201.232,34	239.146,30	284.196,00
<b>Blusa social</b>	194.561,44	230.644,88	273.899,58	325.504,69	386.822,33
<b>Blusa sport</b>	285.886,20	338.906,76	402.464,69	478.292,61	568.391,99
<b>Biquini</b>	119.119,25	141.211,15	167.693,62	199.288,59	236.830,00
<b>Vestido Social</b>	794.128,32	941.407,67	1.117.957,47	1.328.590,58	1.578.866,64
<b>Bolsa</b>	445.661,15	528.292,22	627.323,84	745.451,75	885.789,91
<b>Sapato social</b>	428.829,29	508.360,14	603.697,03	717.438,91	852.587,99
<b>Sapato sport</b>	607.508,17	720.176,87	855.237,46	1.016.371,80	1.207.832,98
<b>Sandália social</b>	238.238,50	282.422,30	335.387,24	398.577,17	473.659,99
<b>Sandália sport</b>	262.062,35	310.664,53	368.925,96	438.434,89	521.025,99

### XIII- VALOR PRESENTE LÍQUIDO- VPL

O Valor Presente Líquido (VPL) de um investimento é igual ao valor presente das entradas caixa menos o valor presente das saídas de caixa, e subtraindo-se este resultado do investimento inicial.

De uma maneira sucinta VPL é quanto atualmente valem os pagamentos futuros, aplicados a uma taxa, menos os custos iniciais. “O VPL tem como objetivo trazer ao presente o fluxo de caixa futuro”.

O valor presente do caixa futuro é o resultado do VPL. O resultado deste, precisa ser maior que a unidade. No caso da empresa MORENA FLOR *FASHION* os valores das entradas são maiores que o das saídas, o que significa que depois de devolver o investimento de R\$ 42.470,00 ainda sobram valores positivos, dados expostos na tabela de VPL em anexo de cada produto.

Quanto maior a entrada e menor a saída de caixa, ou seja, quanto maior o fluxo de caixa, maior será o VPL, fato demonstrado nos resultados da empresa MORENA FLOR *FASHION*, onde o vestido social teve os maiores valores no fluxo de caixa entre os produtos, e conseqüentemente obteve maior VPL, ao contrário do biquíni que teve o menor fluxo de caixa obtendo assim o menor VPL, dados comprovados através das tabelas abaixo:

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA  
 PROF. HEBER MOREIRA

**CALÇA JEANS**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		98.267,32	37.180,53	61.086,79	144%	0,70	250	R\$ 214.612,26	161%
2		113.007,42	39.367,75	73.639,67	173%	0,58	208		
3		129.958,63	41.683,63	88.274,90	208%	0,48	173		
4		149.452,31	44.135,76	105.316,56	248%	0,40	145		
5		171.870,16	46.732,13	125.138,03	295%	0,34	122		

**CALÇA SOCIAL**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		35.376,24	13.384,99	21.991,25	52%	1,93	695	R\$ 53.624,94	59%
2		40.682,67	14.172,39	26.510,28	62%	1,60	577		
3		46.785,07	15.006,11	31.778,96	75%	1,34	481		
4		53.802,83	15.888,87	37.913,96	89%	1,12	403		
5		61.873,26	16.823,57	45.049,69	106%	0,94	339		

**BLUSA SOCIAL**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		48.150,99	18.218,46	29.932,53	70%	1,42	511	R\$ 86.325,49	82%
2		55.373,64	19.290,20	36.083,44	85%	1,18	424		
3		63.679,68	20.424,98	43.254,70	102%	0,98	353		
4		73.231,63	21.626,52	51.605,11	122%	0,82	296		
5		84.216,38	22.898,74	61.317,63	144%	0,69	249		

**BLUSA SPORT**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		70.752,47	26.769,98	43.982,49	104%	0,97	348	R\$ 144.180,31	118%
2		81.365,34	28.344,78	53.020,56	125%	0,80	288		
3		93.570,14	30.012,22	63.557,93	150%	0,67	241		
4		107.605,67	31.777,74	75.827,92	179%	0,56	202		
5		123.746,51	33.647,13	90.099,38	212%	0,47	170		

**BIQUINI**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		29.480,20	11.154,16	18.326,04	43%	2,32	834	R\$ 38.532,37	48%
2		33.902,23	11.810,32	22.091,90	52%	1,92	692		
3		38.987,56	12.505,09	26.482,47	62%	1,60	577		
4		44.835,69	13.240,73	31.594,97	74%	1,34	484		
5		51.561,05	14.019,64	37.541,41	88%	1,13	407		

**VESTIDO SOCIAL**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		196.534,64	74.361,05	122.173,59	288%	0,35	125	R\$ 466.154,96	307%
2		226.014,84	78.735,49	147.279,35	347%	0,29	104		
3		259.917,07	83.367,27	176.549,80	416%	0,24	87		
4		298.904,63	88.271,51	210.633,11	496%	0,20	73		
5		343.740,32	93.464,26	250.276,06	589%	0,17	61		

**BOLSA**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		110.059,40	41.496,15	68.563,25	161%	0,62	223	R\$ 245.268,66	179%
2		126.568,31	43.937,24	82.631,07	195%	0,51	185		
3		145.553,56	46.521,94	99.031,62	233%	0,43	154		
4		167.386,59	49.258,68	118.127,91	278%	0,36	129		
5		192.494,58	52.156,42	140.338,16	330%	0,30	109		

**SAPATO SOCIAL**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		106.128,71	40.154,97	65.973,74	155%	0,64	232	R\$ 234.735,68	173%
2		122.048,01	42.517,17	79.530,85	187%	0,53	192		
3		140.355,22	45.018,32	95.336,89	224%	0,45	160		
4		161.408,50	47.666,62	113.741,88	268%	0,37	134		
5		185.619,77	50.470,70	135.149,07	318%	0,31	113		

**SAPATO SPORT**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		150.349,00	56.886,21	93.462,79	220%	0,45	164	R\$ 347.929,89	239%
2		172.901,35	60.232,65	112.668,70	265%	0,38	136		
3		198.836,55	63.775,96	135.060,60	318%	0,31	113		
4		228.662,04	67.527,71	161.134,33	379%	0,26	95		
5		262.961,34	71.500,16	191.461,19	451%	0,22	80		

**SANDALIA SOCIAL**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		58.960,39	22.308,32	36.652,08	86%	1,16	417	R\$ 113.995,18	100%
2		67.804,45	23.620,65	44.183,80	104%	0,96	346		
3		77.975,12	25.010,18	52.964,94	125%	0,80	289		
4		89.671,39	26.481,45	63.189,93	149%	0,67	242		
5		103.122,10	28.039,28	75.082,82	177%	0,57	204		

**SANDALIA SPORT/**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		64.856,43	24.539,15	40.317,28	95%	1,05	379	R\$ 129.087,75	109%
2		74.584,90	25.982,71	48.602,18	114%	0,87	315		
3		85.772,63	27.511,20	58.261,43	137%	0,73	262		
4		98.638,53	29.129,60	69.508,93	164%	0,61	220		
5		113.434,31	30.843,21	82.591,10	194%	0,51	185		

## XIV- TIR E TRC – TAXA INTERNA DE RETORNO E TAXA DE RETORNO CONTÁBIL.

Está relacionada ao desejo de ganho, é a taxa de atratividade.

A TIR deve ser maior que a taxa de crescimento (taxa de atratividade), no caso empresa MORENA FLOR *FASHION*, optamos por 15% e obtivemos resultados satisfatórios, pois em todos os produtos a TIR foi maior que a taxa de crescimento.

Esse valor é quanto maior a unidade melhor, maior a rentabilidade. O maior VPL é o melhor resultado.

A Taxa de Retorno Contábil- TRC é o resultado do investimento sobre o capital aplicado. É o retorno do capital aplicado com base no fluxo financeiro Se compara o fluxo com o investimento. No caso da empresa em questão, os produtos que vem demonstrando como menores em indicadores são a calça social e o biquíni, sendo o último mas considerável no quadro, onde verificamos que possui as menores taxas, sendo a menor de 43%, comprovado através da tabela acima, em quanto que o restante dos produtos apresenta resultado acima de 100%, entre eles com a maior taxa é o vestido que chega a ter 589% de retorno.

**TRC = TAXA DE RETORNO CONTABIL**

**TRC =  $\frac{\text{FLUXO DE CAIXA ANUAL}}{\text{INVESTIMENTO}}$**

## XV- PAYBACK

Esse indicador mostra em quanto tempo o investimento inicial é resgatado em seu valor, ou seja, é o tempo para os fluxos de caixa recuperarem o investimento inicial do empreendimento. O ideal é que haja maior o retorno do capital (tempo) em menor espaço de tempo. O aumento da rentabilidade diminui o tempo de retorno do capital aplicado

Na MORENA FLOR *FASHION*, esse indicador foi calculado em anos e dias, conforme tabela acima, e comprovamos que produtos como: blusa social, biquíni, calça social, tem um tempo mínimo de um ano para que haja o retorno do capital aplicado, enquanto que o restante dos produtos comercializados possuem prazos bem menores como é o caso da sandália Sport com 185 dias.

A fórmula que representa o Payback está representada abaixo:

$$\text{PAYBACK} = \frac{\text{INVESTIMENTO}}{\text{FLUXO DE CAIXA ANUAL}}$$

## XVI – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO-DRE

“A Demonstração do Resultado do Exercício tem como objetivo principal apresentar de forma vertical resumida o resultado apurado em relação ao conjunto de operações realizadas num determinado período” no caso da MORENA FLOR *FASHION* a DRE foi calculada ao longo de 01 ano e posteriormente projetada para os 5 anos posteriores. O IGPM apresentado a fórmula foi de 6% e a taxa de crescimento de 15%.

De uma maneira geral na empresa MORENA FLOR *FASHION* os resultados referentes a DRE foram satisfatórios, pois os valores ao longo dos anos foram aumentando, conforme podemos comprovar através da planilha abaixo, onde as receitas foram crescendo monetariamente e ao final dos exercícios o Lucro Operacional foi superado ao longo dos 5 anos, confirmando a situação confortável da empresa MORENA FLOR *FASHION*, situação está que deu-se através do plano de negócios que oportunizou a continuação da empresa de maneira competitiva e eficiente.



IGPM/2008 6%  
 CRESCIMENTO DE 15% AO ANO 15%

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	ANO I	%	ANO II	%	ANO III	%	ANO IV	%	ANO V	%
RECEITA BRUTA OPERACIONAL	968.915,79	100,31%	1.114.253,16	100,31%	1.281.391,13	100,31%	1.473.599,80	100,31%	1.694.639,77	100,31%
(-) DEDUÇÕES										0,00%
ICMS	(3.042,36)	-0,31%	(3.498,71)	-0,31%	(4.023,52)	-0,31%	(4.627,04)	-0,31%	(5.321,10)	-0,31%
(=) RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	965.873,43	100,00%	1.110.754,45	100,00%	1.277.367,62	100,00%	1.468.972,76	100,00%	1.689.318,67	100,00%
(-) CUSTOS DOS PRODUTOS	(295.800,00)	-30,63%	(313.201,03)	-28,20%	(331.625,70)	-25,96%	(351.134,25)	-23,90%	(371.790,42)	-22,01%
COMPRAS A PRAZO	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ESTOQUE INICIAL	295.800,00	30,63%	313.201,03	28,20%	331.625,70	25,96%	351.134,25	23,90%	371.790,42	22,01%
ESTOQUE FINAL		0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
(=) LUCRO BRUTO	670.073,43	69,37%	709.491,84	63,87%	751.229,12	58,81%	795.421,68	54,15%	842.213,95	49,86%
(-) DESPESAS	(109.654,00)	-11,35%	(116.104,62)	-10,45%	(122.934,70)	-9,62%	(130.166,58)	-8,86%	(137.823,89)	-8,16%
DESPESAS GERAIS	(3.792,00)	-0,39%	(4.015,07)	-0,36%	(4.251,27)	-0,33%	(4.501,36)	-0,31%	(4.766,16)	-0,28%
FRETE	(3.600,00)	-0,37%	(3.811,78)	-0,34%	(4.036,01)	-0,32%	(4.273,44)	-0,29%	(4.524,83)	-0,27%
ÁGUA MINERAL	(192,00)	-0,02%	(203,29)	-0,02%	(215,25)	-0,02%	(227,92)	-0,02%	(241,32)	-0,01%
DESPESAS OPERACIONAIS ADMINISTRATIVAS	(105.862,00)	-10,96%	(112.089,54)	-10,09%	(118.683,44)	-9,29%	(125.665,23)	-8,55%	(133.057,73)	-7,88%
ORDENADOS	(36.000,00)	-3,73%	(38.117,77)	-3,43%	(40.360,13)	-3,16%	(42.734,39)	-2,91%	(45.248,33)	-2,68%
CONTRIBUIÇÃO AO FGTS	(34.560,00)	-3,58%	(36.593,06)	-3,29%	(38.745,72)	-3,03%	(41.025,02)	-2,79%	(43.438,39)	-2,57%
COMUNICAÇÃO (TEL, CORREIO, ETC)	(1.800,00)	-0,19%	(1.905,89)	-0,17%	(2.018,01)	-0,16%	(2.136,72)	-0,15%	(2.262,42)	-0,13%
ALUGUEL	(24.000,00)	-2,48%	(25.411,85)	-2,29%	(26.906,75)	-2,11%	(28.489,59)	-1,94%	(30.165,55)	-1,79%
ENERGIA ELÉTRICA	(1.800,00)	-0,19%	(1.905,89)	-0,17%	(2.018,01)	-0,16%	(2.136,72)	-0,15%	(2.262,42)	-0,13%
MATERIAL DE EXPEDIENTE	(2.514,00)	-0,26%	(2.661,89)	-0,24%	(2.818,48)	-0,22%	(2.984,28)	-0,20%	(3.159,84)	-0,19%
DESPESA COM MARKETING	(3.600,00)	-0,37%	(3.811,78)	-0,34%	(4.036,01)	-0,32%	(4.273,44)	-0,29%	(4.524,83)	-0,27%
DEPRECIACÕES	(1.588,00)	-0,16%	(1.681,42)	-0,15%	(1.780,33)	-0,14%	(1.885,06)	-0,13%	(1.995,95)	-0,12%
(=) LUCRO OPERACIONAL	560.419,43	58,02%	593.387,23	53,42%	628.294,42	49,19%	665.255,09	45,29%	704.390,05	41,70%

ANÁLISE NA VERTICAL = %

## XVII- ANÁLISE VERTICAL COM BASE NA DRE

Através da análise vertical demonstrada na planilha da DRE, podemos observar a porcentagem de cada conta sobre o valor das vendas que deve ser igualado a 100%, e como resultado, tivemos uma diminuição da porcentagem ao longo dos anos em todas as contas, porém isso não significou uma diminuição do resultado final da empresa, ou seja, no Lucro, pelo contrário com esses resultados observamos o aumento dos valores ao longo dos 5 anos.

## **XVIII- BIBLIOGRAFIA**

MEGLIONI, Evandir. Custos. São Paulo: Makron Books, 2001

www.contabeis.ufba.br - SILVEIRA, Joseilton da Rocha e SELIG, Paulo Mauricio. acessado em 09.10.08 às 20:24h

www.biblioteca.sebrae.com.br- LOBRIGATTI, Luis Alberto Fernandes,SEBRAE –SP- acessado em 17.10.08- às 20:28h

www.sebraemg.com.br – LOBRIGATTI, Luis Alberto Fernandes,SEBRAE - acessado em 01.11.08 às 23:00h

www.ibge.gov.br – RIBEIRO, Ana Rosa, Estudos e Pesquisas informação e econômica 6 – acessado em 21.11.08 às 9:12h.

www.gestaoesuccesso.com.br- MARTINS, Flávio, Economia e Negócios- acessado em 27.11.08 às 10:00h.

## **ANEXOS**

## ORÇAMENTO DE COMPRA

### ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA - MORENA FLOR FASHION

PRODUTOS	QUANT. MENSAL	VALOR UNITÁRIO DE AQUISIÇÃO	VALOR DE AQUISIÇÃO
Calça Jeans	50	50,00	2.500,00
Calça Social	30	30,00	900,00
Blusa Social	35	35,00	1.225,00
Blusa Sport	60	30,00	1.800,00
Biquini	25	30,00	750,00
Vestido Social	50	100,00	5.000,00
Bolsa	35	80,00	2.800,00
Sapato Social	30	90,00	2.700,00
Sapato Sport	45	85,00	3.825,00
Sandália Social	25	60,00	1.500,00
Sandália Sport	30	55,00	1.650,00
<b>TOTAL</b>	<b>415</b>	<b>645,00</b>	<b>24.650,00</b>

## INVESTIMENTOS

LISTA DE NECESSIDADES			
INVESTIMENTOS INICIAL			
DESCRIÇÃO	UNID	R\$	TOTAL
NECESSIDADES DECAIXA			
ESTOQUE			25.125,00
CADEIRAS	2	50,00	100,00
PUFS	8	50,00	400,00
CRUZETAS	100	2,00	200,00
VITRINES	2		3.000,00
CENTRAL DE AR	1		1.500,00
MANEQUIM	5	120,00	600,00
ESPELHOS	5	600,00	3.000,00
CORTINAS	2	150,00	300,00
PRATELEIRAS	10	300,00	3.000,00
APARELHO TELEFONICO	1		80,00
COMPUTADOR	2	1.500,00	3.000,00
IMPRESSORA MATRICIAL FISCAL	1		500,00
<b>TOTAL</b>			<b>40.805,00</b>

<b>DESPESA PRÉ-OPERACIONAL</b>			
ABERTURA DA EMPRESA			465,00
HONORARIO DO CONTADOR			600,00
HONORARIO DO ADVOGADO			600,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.665,00</b>

<b>CUSTO FIXO</b>			
ALUGUEL			2.000,00
INTERNET			100,00
ENERGIA ELETRICA			150,00
LINHA TELEFONICA			50,00
DESPESA COM MARKETING			300,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.600,00</b>

<b>CUSTO VARIÁVEL</b>			
EMBALAGENS PLASTICAS	500	1,00	500,00

<b>DESPESA FIXA</b>			
AGUA MINERAL	4	3,50	14,00
PRO LABORE			1.000,00
MATERIAL DE EXPEDIENTE			209,50
<b>TOTAL</b>			<b>1.223,50</b>

### BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA

BALANÇO PATRIMONIAL			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>ATIVO CIRCULANTE</b>	<b>24650,00</b>	<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	
<b>DISPONIBILIDADES</b>		FONECEDORES	<b>24650,00</b>
CAIXA			
BANCOS C/ MOVIMENTO			
<b>ESTOQUES</b>	<b>24650,00</b>		
INICIAL	<b>24650,00</b>		
<b>ATIVO PERMANENTE</b>	<b>13845,00</b>	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	
<b>IMOBILIZADO</b>	<b>15680,00</b>	CAPITAL SOCIAL	<b>13845,00</b>
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	<b>12180,00</b>		
COMPUTADOR	<b>3000,00</b>		
IMPRESSORA MATRICIAL FISCAL	<b>500,00</b>		
<b>(-)DEPRECIÇÃO</b>			
DEPRECIÇÃO ACUMULADA	<b>0,00</b>		
<b>DIFERIDO</b>	<b>1665,00</b>		
DESPESAS COM ORGANIZAÇÃO	<b>1665,00</b>		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>38495,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>38495,00</b>

### MATERIAL DE EXPEDIENTE E DEPRECIAÇÃO

MATERIAL DE EXPEDIENTE	QUANTIDADE/MÊS	VALOR UNITARIO	VALOR
RESMAS	1		12,00
CANETAS	10	0,50	5,00
CLIPES (CAIXA)	3	3,00	9,00
COLA	1		3,50
TINTA - IMPRESSORA	4	25,00	100,00
FITA MATRICIAL FISCAL			50,00
CRUZETAS	10	3,00	30,00
<b>TOTAL</b>			<b>209,50</b>

DEPRECIAÇÃO					
				ANO	MÊS
<b>MOVEIS E UTENSILIOS</b>				10% a.a	0,83% a.m
CADEIRAS	2	50,00	100,00	10,00	0,83
PUFS	8	50,00	400,00	40,00	3,33
CRUZETAS	100	2,00	200,00	20,00	1,67
VITRINES	2		3.000,00	300,00	25,00
MANEQUIM	5	120,00	600,00	60,00	5,00
ESPELHOS	5	600,00	3.000,00	300,00	25,00
CORTINAS	2	150,00	300,00	30,00	2,50
PRATELEIRAS	10	300,00	3.000,00	300,00	25,00
<b>TOTAL</b>				<b>1.060,00</b>	<b>88,33</b>
				ANO	MÊS
<b>EQUIPAMENTOS E PERIFERICOS</b>				10% a.a	0,83% a.m
CENTRAL DE AR	1		1.500,00	150,00	12,50
APARELHO TELEFONICO	1		80,00	8,00	0,67
IMPRESSORA MATRICIAL FISCAL	1	500,00	500,00	50,00	4,17
IMPRESSORA	1	200,00	200,00	20,00	1,67
COMPUTADOR	2	1.500,00	3.000,00	300,00	25,00
<b>TOTAL</b>				<b>528,00</b>	<b>44,00</b>
<b>DEPRECIAÇÃO ACUMULADA</b>				<b>1.588,00</b>	<b>132,33</b>

### QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO DO SERVIÇO			
MATERIAL NECESSÁRIO P/ PRESTAR O SERVIÇO:			
	QNT	V.UNIT	TOTAL
<b>CUSTO FIXO</b>			
ALUGUEL			2.000,00
INTERNET			100,00
ENERGIA ELETRICA			150,00
LINHA TELEFONICA			50,00
DESPEA COM MARKETING			300,00
FRETE			300,00
DESPEA COM DEPRECIAÇÃO			132,33
PRO-LABORE	2	1.500,00	3.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>6.032,33</b>
<b>DESPEA FIXA</b>			
AGUA MINERAL	4	4,00	16,00
MATERIAL DE EXPEDIENTE			209,50
<b>TOTAL</b>			<b>225,50</b>

## RATEIO

RATEIO														
<b>CUSTO FIXO</b>														
ALUGUEL														2.000,00
INTERNET														100,00
ENERGIA ELETRICA														150,00
LINHA TELEFONICA														50,00
DESPESA COM MARKETING														300,00
FRETE														300,00
DESPESA COM DEPRECIACAO														132,33
PRO-LABORE														3.000,00
<b>TOTAL</b>														<b>6.032,33</b>

  

PRODUTOS	QUANT. MENSAL	VALOR UNITARIO DE AQUISIÇÃO	VALOR DE AQUISIÇÃO	% Total	% Unitaria	Aluguel	Internet	E. Elétrica	L. Telefônica	D. Marketing	Frete	D. Depreciação	Pro-labore	RATEIO TOTAL	RATEIO UNI.	PREÇO DE CUSTO
Calça Jeans	50	50,00	2.500,00	10,14%	0,20%	202,84	10,14	15,21	5,07	30,43	30,43	13,42	304,26	611,80	12,24	62,24
Calça Social	30	30,00	900,00	3,65%	0,12%	73,02	3,65	5,48	1,83	10,95	10,95	4,83	109,53	220,25	7,34	37,34
Blusa Social	35	35,00	1.225,00	4,97%	0,14%	99,39	4,97	7,45	2,40	14,91	14,91	6,38	149,09	299,78	8,57	43,57
Blusa Sport	60	30,00	1.800,00	7,30%	0,24%	146,04	7,30	10,95	3,65	21,91	21,91	9,06	219,07	440,49	7,34	37,34
Biquini	25	30,00	750,00	3,04%	0,10%	60,85	3,04	4,56	1,52	9,13	9,13	4,03	91,28	183,54	7,34	37,34
Vestido Social	50	100,00	5.000,00	20,28%	0,20%	405,68	20,28	30,43	10,14	60,85	60,85	26,84	608,52	1.223,60	24,47	124,47
Bolsa	35	80,00	2.800,00	11,36%	0,14%	227,18	11,36	17,04	5,68	34,08	34,08	15,03	340,77	681,51	19,58	99,58
Sapato Social	30	90,00	2.700,00	10,95%	0,12%	219,07	10,95	16,43	5,48	32,86	32,86	14,49	328,60	660,74	22,02	112,02
Sapato Sport	45	85,00	3.825,00	15,52%	0,18%	310,34	15,52	23,28	7,76	46,55	46,55	20,53	465,52	931,05	20,80	106,80
Sandália Social	25	60,00	1.500,00	6,09%	0,10%	121,70	6,09	9,13	3,04	18,26	18,26	8,05	182,56	365,12	14,60	74,60
Sandália Sport	30	55,00	1.650,00	6,69%	0,12%	133,87	6,69	10,04	3,35	20,08	20,08	8,86	200,81	401,63	13,46	68,46
<b>TOTAL</b>	<b>415</b>	<b>645,00</b>	<b>24.650,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,16%</b>	<b>2.000,00</b>	<b>100,00</b>	<b>150,00</b>	<b>50,00</b>	<b>300,00</b>	<b>300,00</b>	<b>132,33</b>	<b>3.000,00</b>	<b>6.032,33</b>	<b>14,54</b>	<b>699,54</b>

## FOLHA DO PRODUTO

FOLHAS DOS PRODUTOS			
CALÇA JEANS		CALÇA SOCIAL	
Custos Variaveis	Valor/Unid	Custos Variaveis	Valor/Unid
Calça Jeans	50,00	Calça Social	30,00
<b>Total de Custo Variaveis/Unid</b>	<b>50,00</b>	<b>Total de Custo Variaveis/Unid</b>	<b>30,00</b>
Custos Fixos	Valor/Unid	Custos Fixos	Valor/Unid
Aluguel	4,06	Aluguel	2,43
Internet	0,20	Internet	0,12
Energia Elétrica	0,30	Energia Elétrica	0,18
Linha Telefonica	0,10	Linha Telefonica	0,06
Despesa com Marketing	0,61	Despesa com Marketing	0,37
Frete	0,61	Frete	0,37
Despesa com Depreciação	0,27	Despesa com Depreciação	0,16
Pro-labore	6,09	Pro-labore	3,65
<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>12,24</b>	<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>7,34</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>62,24</b>	<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>37,34</b>

BLUSA SOCIAL		BLUSA SPORT	
Custos Variaveis	Valor/Unid	Custos Variaveis	Valor/Unid
Blusa Social	35,00	Blusa Sport	30,00
<b>Total de Custo Variaveis/Unid</b>	<b>35,00</b>	<b>Total de Custo Variaveis/Unid</b>	<b>30,00</b>
Custos Fixos	Valor/Unid	Custos Fixos	Valor/Unid
Aluguel	2,84	Aluguel	2,43
Internet	0,14	Internet	0,12
Energia Elétrica	0,21	Energia Elétrica	0,18
Linha Telefonica	0,07	Linha Telefonica	0,06
Despesa com Marketing	0,43	Despesa com Marketing	0,37
Frete	0,43	Frete	0,37
Despesa com Depreciação	0,19	Despesa com Depreciação	0,16
Pro-labore	4,26	Pro-labore	3,65
<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>8,57</b>	<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>7,34</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>43,57</b>	<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>37,34</b>

BIQUINI		VESTIDO SOCIAL	
Custos Variáveis	Valor/Unid	Custos Variáveis	Valor/Unid
Biquini	30,00	Vestido Social	100,00
<b>Total de Custo Variáveis/Unid</b>	<b>30,00</b>	<b>Total de Custo Variáveis/Unid</b>	<b>100,00</b>
Custos Fixos	Valor/Unid	Custos Fixos	Valor/Unid
Aluguel	2,43	Aluguel	8,11
Internet	0,12	Internet	0,41
Energia Elétrica	0,18	Energia Elétrica	0,61
Linha Telefonica	0,06	Linha Telefonica	0,20
Despesa com Marketing	0,37	Despesa com Marketing	1,22
Frete	0,37	Frete	1,22
Despesa com Depreciação	0,16	Despesa com Depreciação	0,54
Pro-labore	3,65	Pro-labore	12,17
<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>7,34</b>	<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>24,47</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>37,34</b>	<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>124,47</b>

BOLSA		SAPATO SOCIAL	
Custos Variáveis	Valor/Unid	Custos Variáveis	Valor/Unid
Bolsa	80,00	Sapato Social	90,00
<b>Total de Custo Variáveis/Unid</b>	<b>80,00</b>	<b>Total de Custo Variáveis/Unid</b>	<b>90,00</b>
Custos Fixos	Valor/Unid	Custos Fixos	Valor/Unid
Aluguel	6,49	Aluguel	7,30
Internet	0,32	Internet	0,37
Energia Elétrica	0,49	Energia Elétrica	0,55
Linha Telefonica	0,16	Linha Telefonica	0,18
Despesa com Marketing	0,97	Despesa com Marketing	1,10
Frete	0,97	Frete	1,10
Despesa com Depreciação	0,43	Despesa com Depreciação	0,48
Pro-labore	9,74	Pro-labore	10,95
<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>19,58</b>	<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>22,02</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>99,58</b>	<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>112,02</b>

SAPATO SPORT		SANDÁLIA SOCIAL	
Custos Variáveis	Valor/Unid	Custos Variáveis	Valor/Unid
Sapato Sport	85,00	Sandália Social	60,00
<b>Total de Custo Variáveis/Unid</b>	<b>85,00</b>	<b>Total de Custo Variáveis/Unid</b>	<b>60,00</b>
Custos Fixos	Valor/Unid	Custos Fixos	Valor/Unid
Aluguel	6,90	Aluguel	4,87
Internet	0,34	Internet	0,24
Energia Elétrica	0,52	Energia Elétrica	0,37
Linha Telefonica	0,17	Linha Telefonica	0,12
Despesa com Marketing	1,03	Despesa com Marketing	0,73
Frete	1,03	Frete	0,73
Despesa com Depreciação	0,46	Despesa com Depreciação	0,32
Pro-labore	10,34	Pro-labore	7,30
<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>20,80</b>	<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>14,68</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>105,80</b>	<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>74,68</b>



SANDÁLIA SPORT	
<b>Custos Variaveis</b>	<b>Valor/Unid</b>
Sandália Sport	55,00
<b>Total de Custo Variaveis/Unid</b>	<b>55,00</b>
<b>Custos Fixos</b>	<b>Valor/Unid</b>
Aluguel	4,46
Internet	0,22
Energia Elétrica	0,33
Linha Telefonica	0,11
Despesa com Marketing	0,67
Frete	0,67
Despesa com Depreciação	0,30
Pro-labore	6,69
<b>Total Custo Fixo/Unidade</b>	<b>13,46</b>
<b>Total do Custo por Unidade</b>	<b>68,46</b>

### PREÇO DE VENDA

**PV = Preço de Venda**  
**CT = Custo Total**  
**ML = Margem de Lucro**  
**IV = Incidencia Sobre o Preço de Venda**

**ICMS = 0,12**  
**ML = 0,5**

**Preço de Venda =  $\frac{CT}{1 - (IV+ML)}$**

**CALÇA JEANS**  
 Preço de Venda =  $\frac{62,24}{1 - 0,62} = \frac{62,24}{0,38} = 163,78$

**Teste:**  
 CT 62,24  
 ICMS 19,65  
 ML 81,89  
 PV 163,78

**CALÇA SOCIAL**  
 Preço de Venda =  $\frac{37,34}{1 - 0,62} = \frac{37,34}{0,38} = 98,27$

**Teste:**  
 CT 37,34  
 ICMS 11,79  
 ML 49,13  
 PV 98,27

**BLUSA SOCIAL**  
 Preço de Venda =  $\frac{43,57}{1 - 0,62} = \frac{43,57}{0,38} = 114,65$

**Teste:**  
 CT 43,57  
 ICMS 13,76  
 ML 57,32  
 PV 114,65

<b>BLUSA SPORT</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{37,34}{1 - 0,62}$	=	$\frac{37,34}{0,38} = 98,27$

<b>Teste:</b>	
CT	37,34
ICMS	11,79
ML	49,13
PV	98,27

<b>BIQUINI</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{37,34}{1 - 0,62}$	=	$\frac{37,34}{0,38} = 98,27$

<b>Teste:</b>	
CT	37,34
ICMS	11,79
ML	49,13
PV	98,27

<b>VESTIDO SOCIAL</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{124,47}{1 - 0,62}$	=	$\frac{124,47}{0,38} = 327,56$

<b>Teste:</b>	
CT	124,47
ICMS	39,31
ML	163,78
PV	327,56

<b>BOLSA</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{99,58}{1 - 0,62}$	=	$\frac{99,58}{0,38} = 262,05$

<b>Teste:</b>	
CT	99,58
ICMS	31,45
ML	131,02
PV	262,05

<b>SAPATO SOCIAL</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{112,02}{1 - 0,62}$	=	$\frac{112,02}{0,38} = 294,80$

<b>Teste:</b>	
CT	112,02
ICMS	35,38
ML	147,40
PV	294,80

<b>SAPATO SPORT</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{105,80}{1 - 0,62}$	=	$\frac{105,80}{0,38} = 278,42$

<b>Teste:</b>	
CT	105,80
ICMS	33,41
ML	139,21
PV	278,42

<b>SANDALIA SOCIAL</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{74,68}{1 - 0,62}$	=	$\frac{74,68}{0,38} = 196,53$

<b>Teste:</b>	
CT	74,68
ICMS	23,58
ML	98,27
PV	196,53

<b>SANDALIA SPORT</b>				
Preço de Venda	=	$\frac{68,46}{1 - 0,62}$	=	$\frac{68,46}{0,38} = 180,16$

<b>Teste:</b>	
CT	68,46
ICMS	21,62
ML	90,08
PV	180,16

**PONTO DE EQUILIBRIO**

$$PE = \frac{CUSTOS + DESP.FIXAS}{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITARIA}$$

OU

$$PE \text{ em unid} = \frac{CUSTO + DESPESAS FIXAS/MÊS}{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO}$$

$$PE \text{ em R\$} = PV \text{ unit} \times Qt \text{ no PE}$$

CALÇA JEANS			
PREÇO DE VENDA/UNID	=		163,78
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=		50,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=		611,80
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=		113,78
PONTO DE EQUILIBRIO	=		5
PE	=	$\frac{611,80}{113,78}$	= 5
PE em R\$	=	163,78 X 5	= 880,65

TESTE	
PV em PE	880,65
CV	268,85
CF	611,80
Ct	880,65
LUCRO	0,00

CALÇA SOCIAL			
PREÇO DE VENDA/UNID	=		98,27
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=		30,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=		220,25
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=		68,27
PONTO DE EQUILIBRIO	=		3
PE	=	$\frac{220,25}{68,27}$	= 3
PE em R\$	=	98,27 X 3	= 317,03

TESTE	
PV em PE	317,03
CV	96,79
CF	220,25
Ct	317,03
LUCRO	0,00

BLUSA SOCIAL			
PREÇO DE VENDA/UNID	=		114,65
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=		35,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=		299,78
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=		79,65
PONTO DE EQUILIBRIO	=		4
PE	=	$\frac{299,78}{79,65}$	= 4
PE em R\$	=	114,65 X 4	= 431,52

TESTE	
PV em PE	431,52
CV	131,74
CF	299,78
Ct	431,52
LUCRO	0,00

BLUSA SPORT				
PREÇO DE VENDA/UNID	=		=	98,27
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=		=	30,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=		=	440,49
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=		=	68,27
PONTO DE EQUILIBRIO	=		=	6
PE	=	$\frac{440,49}{68,27}$	=	6
PE em R\$	=	98,27	X 6	= 634,07

TESTE	
PV em PE	634,07
CV	193,58
CF	440,49
Ct	634,07
LUCRO	0,00

BIQUINI				
PREÇO DE VENDA/UNID	=		=	98,27
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=		=	30,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=		=	183,54
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=		=	68,27
PONTO DE EQUILIBRIO	=		=	3
PE	=	$\frac{183,54}{68,27}$	=	3
PE em R\$	=	98,27	X 3	= 264,20

TESTE	
PV em PE	264,20
CV	80,66
CF	183,54
Ct	264,20
LUCRO	0,00

VESTIDO SOCIAL				
PREÇO DE VENDA/UNID	=		=	327,56
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=		=	100,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=		=	1.223,60
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=		=	227,56
PONTO DE EQUILIBRIO	=		=	5
PE	=	$\frac{1223,60}{227,56}$	=	5
PE em R\$	=	327,56	X 5	= 1761,31

TESTE	
PV em PE	1761,31
CV	537,71
CF	1.223,60
Ct	1.761,31
LUCRO	0,00

BOLSA				
PREÇO DE VENDA/UNID	=		=	262,05
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=		=	80,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=		=	685,21
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=		=	182,05
PONTO DE EQUILIBRIO	=		=	4
PE	=	$\frac{685,21}{182,05}$	=	4
PE em R\$	=	262,05	X 4	= 986,33

TESTE	
PV em PE	986,33
CV	301,12
CF	685,21
Ct	986,33
LUCRO	0,00

SAPATO SOCIAL				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			294,80
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			90,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			660,74
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			204,80
PONTO DE EQUILIBRIO	=			3
PE	=	$\frac{660,74}{204,80}$	=	3
PE em R\$	=	294,80	X 3	= 951,10

TESTE	
PV em PE	951,10
CV	290,36
CF	660,74
Ct	951,10
LUCRO	0,00

SAPATO SPORT				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			278,42
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			85,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			936,05
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			193,42
PONTO DE EQUILIBRIO	=			5
PE	=	$\frac{936,05}{193,42}$	=	5
PE em R\$	=	278,42	X 5	= 1347,40

TESTE	
PV em PE	1347,40
CV	411,35
CF	936,05
Ct	1.347,40
LUCRO	0,00

SANDALIA SOCIAL				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			196,53
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			60,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			367,08
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			136,53
PONTO DE EQUILIBRIO	=			3
PE	=	$\frac{367,08}{136,53}$	=	3
PE em R\$	=	196,53	X 3	= 528,39

TESTE	
PV em PE	528,39
CV	161,31
CF	367,08
Ct	528,39
LUCRO	0,00

SANDALIA SPORT				
PREÇO DE VENDA/UNID	=			180,16
CUSTOS +DESPESAS VARIÁVEIS/UNID	=			55,00
CUSTOS +DESPESASFIXAS /MÊS	=			403,79
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	=			125,16
PONTO DE EQUILIBRIO	=			3
PE	=	$\frac{403,79}{125,16}$	=	3
PE em R\$	=	180,16	X 3	= 581,23

TESTE	
PV em PE	581,23
CV	177,44
CF	403,79
Ct	581,23
LUCRO	0,00

## MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		
<b>CALÇA JEANS</b>		
	<b>R\$</b>	<b>%</b>
Preço de Venda	163,78	100,00%
(-) Custos Variáveis		
Calça Jeans	50,00	30,53%
Margem de Contribuição	113,78	69,47%
(-) Despesas Gerais (CF)		0,00%
Aluguel	4,06	2,48%
Internet	0,20	0,12%
Energia Elétrica	0,30	0,19%
Linha Telefonica	0,10	0,06%
Despesa com Marketing	0,61	0,37%
Frete	0,61	0,37%
Despesa com Depreciação	0,27	0,16%
Pro-labore	6,09	3,72%
Total das Despesas Gerais	12,24	7,47%
Lucro	101,54	62,00%
<b>BLUSA SOCIAL</b>		
	<b>R\$</b>	<b>%</b>
Preço de Venda	114,65	100,00%
(-) Custos Variáveis		
Blusa Social	35,00	30,53%
Margem de Contribuição	79,65	69,47%
(-) Despesas Gerais (CF)		0,00%
Aluguel	2,84	2,48%
Internet	0,14	0,12%
Energia Elétrica	0,21	0,19%
Linha Telefonica	0,07	0,06%
Despesa com Marketing	0,43	0,37%
Frete	0,43	0,37%
Despesa com Depreciação	0,19	0,16%
Pro-labore	4,26	3,72%
Total das Despesas Gerais	8,57	7,47%
Lucro	71,08	62,00%
<b>CALÇA SOCIAL</b>		
	<b>R\$</b>	<b>%</b>
Preço de Venda	98,27	100,00%
(-) Custos Variáveis		
Calça Social	30,00	30,53%
Margem de Contribuição	68,27	69,47%
(-) Despesas Gerais (CF)		0,00%
Aluguel	2,43	2,48%
Internet	0,12	0,12%
Energia Elétrica	0,18	0,19%
Linha Telefonica	0,06	0,06%
Despesa com Marketing	0,37	0,37%
Frete	0,37	0,37%
Despesa com Depreciação	0,16	0,16%
Pro-labore	3,65	3,72%
Total das Despesas Gerais	7,34	7,47%
Lucro	60,93	62,00%
<b>BLUSA SPORT</b>		
	<b>R\$</b>	<b>%</b>
Preço de Venda	98,27	100,00%
(-) Custos Variáveis		
Blusa Sport	30,00	30,53%
Margem de Contribuição	68,27	69,47%
(-) Despesas Gerais (CF)		0,00%
Aluguel	2,43	2,48%
Internet	0,12	0,12%
Energia Elétrica	0,18	0,19%
Linha Telefonica	0,06	0,06%
Despesa com Marketing	0,37	0,37%
Frete	0,37	0,37%
Despesa com Depreciação	0,16	0,16%
Pro-labore	3,65	3,72%
Total das Despesas Gerais	7,34	7,47%
Lucro	60,93	62,00%
<b>BIQUINI</b>		
	<b>R\$</b>	<b>%</b>
Preço de Venda	98,27	100,00%
(-) Custos Variáveis		
Biquini	30,00	30,53%
Margem de Contribuição	68,27	69,47%
(-) Despesas Gerais (CF)		0,00%
Aluguel	2,43	2,48%
Internet	0,12	0,12%
Energia Elétrica	0,18	0,19%
Linha Telefonica	0,06	0,06%
Despesa com Marketing	0,37	0,37%
Frete	0,37	0,37%
Despesa com Depreciação	0,16	0,16%
Pro-labore	3,65	3,72%
Total das Despesas Gerais	7,34	7,47%
Lucro	60,93	62,00%
<b>VESTIDO SOCIAL</b>		
	<b>R\$</b>	<b>%</b>
Preço de Venda	327,56	100,00%
(-) Custos Variáveis		
Vestido Social	100,00	30,53%
Margem de Contribuição	227,56	69,47%
(-) Despesas Gerais (CF)		0,00%
Aluguel	8,11	2,48%
Internet	0,41	0,12%
Energia Elétrica	0,61	0,19%
Linha Telefonica	0,20	0,06%
Despesa com Marketing	1,22	0,37%
Frete	1,22	0,37%
Despesa com Depreciação	0,54	0,16%
Pro-labore	12,17	3,72%
Total das Despesas Gerais	24,47	7,47%
Lucro	203,09	62,00%

BOLSA		
	R\$	%
<b>Preço de Venda</b>	262,05	100,00%
<b>( - ) Custos Variáveis</b>		
Bolsa	80,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	182,05	69,47%
<b>( - ) Despesas Gerais ( CF )</b>		0,00%
Aluguel	6,49	2,48%
Internet	0,32	0,12%
Energia Elétrica	0,49	0,19%
Linha Telefonica	0,16	0,06%
Despesa com Marketing	0,97	0,37%
Frete	0,97	0,37%
Despesa com Depreciação	0,43	0,16%
Pro-labore	9,74	3,72%
<b>Total das Despesas Gerais</b>	19,58	7,47%
<b>Lucro</b>	162,47	62,00%

SAPATO SOCIAL		
	R\$	%
<b>Preço de Venda</b>	294,80	100,00%
<b>( - ) Custos Variáveis</b>		
Sapato Social	90,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	204,80	69,47%
<b>( - ) Despesas Gerais ( CF )</b>		0,00%
Aluguel	7,30	2,48%
Internet	0,37	0,12%
Energia Elétrica	0,55	0,19%
Linha Telefonica	0,18	0,06%
Despesa com Marketing	1,10	0,37%
Frete	1,10	0,37%
Despesa com Depreciação	0,48	0,16%
Pro-labore	10,95	3,72%
<b>Total das Despesas Gerais</b>	22,02	7,47%
<b>Lucro</b>	182,78	62,00%

SAPATO SPORT		
	R\$	%
<b>Preço de Venda</b>	278,42	100,00%
<b>( - ) Custos Variáveis</b>		
Sapato Sport	85,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	193,42	69,47%
<b>( - ) Despesas Gerais ( CF )</b>		0,00%
Aluguel	6,90	2,48%
Internet	0,34	0,12%
Energia Elétrica	0,52	0,19%
Linha Telefonica	0,17	0,06%
Despesa com Marketing	1,03	0,37%
Frete	1,03	0,37%
Despesa com Depreciação	0,46	0,16%
Pro-labore	10,34	3,72%
<b>Total das Despesas Gerais</b>	20,80	7,47%
<b>Lucro</b>	172,62	62,00%

SANDÁLIA SOCIAL		
	R\$	%
<b>Preço de Venda</b>	196,53	100,00%
<b>( - ) Custos Variáveis</b>		
Sandália Social	60,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	136,53	69,47%
<b>( - ) Despesas Gerais ( CF )</b>		0,00%
Aluguel	4,87	2,48%
Internet	0,24	0,12%
Energia Elétrica	0,37	0,19%
Linha Telefonica	0,12	0,06%
Despesa com Marketing	0,73	0,37%
Frete	0,73	0,37%
Despesa com Depreciação	0,32	0,16%
Pro-labore	7,30	3,72%
<b>Total das Despesas Gerais</b>	14,68	7,47%
<b>Lucro</b>	121,85	62,00%

SANDÁLIA SPORT		
	R\$	%
<b>Preço de Venda</b>	180,16	100,00%
<b>( - ) Custos Variáveis</b>		
Sandália Sport	55,00	30,53%
<b>Margem de Contribuição</b>	125,16	69,47%
<b>( - ) Despesas Gerais ( CF )</b>		0,00%
Aluguel	4,46	2,48%
Internet	0,22	0,12%
Energia Elétrica	0,33	0,19%
Linha Telefonica	0,11	0,06%
Despesa com Marketing	0,67	0,37%
Frete	0,67	0,37%
Despesa com Depreciação	0,30	0,16%
Pro-labore	6,69	3,72%
<b>Total das Despesas Gerais</b>	13,46	7,47%
<b>Lucro</b>	111,70	62,00%











## VALOR PRESENTE LÍQUIDO, PAYBACK, TIR, TRC E PAYBACK

**TRC = TAXA DE RETORNO CONTABIL**

$$\text{TRC} = \frac{\text{FLUXO DE CAIXA ANUAL}}{\text{INVESTIMENTO}}$$

$$\text{PAYBACK} = \frac{\text{INVESTIMENTO}}{\text{FLUXO DE CAIXA ANUAL}}$$

### CALÇA JEANS

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		98.267,32	37.180,53	61.086,79	144%	0,70	250	R\$ 214.612,26	161%
2		113.007,42	39.367,75	73.639,67	173%	0,58	208		
3		129.958,53	41.683,63	88.274,90	208%	0,48	173		
4		149.452,31	44.135,76	105.316,56	248%	0,40	145		
5		171.870,16	46.732,13	125.138,03	295%	0,34	122		

### CALÇA SOCIAL

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		35.376,24	13.384,99	21.991,25	52%	1,93	695	R\$ 53.624,94	59%
2		40.682,67	14.172,39	26.510,28	62%	1,60	577		
3		46.785,07	15.006,11	31.778,96	75%	1,34	481		
4		53.802,83	15.888,87	37.913,96	89%	1,12	403		
5		61.873,26	16.823,57	45.049,69	106%	0,94	339		

### BLUSA SOCIAL

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		48.150,99	18.218,46	29.932,53	70%	1,42	511	R\$ 86.325,49	82%
2		55.373,64	19.290,20	36.083,44	85%	1,18	424		
3		63.679,68	20.424,98	43.254,70	102%	0,98	353		
4		73.231,63	21.626,52	51.605,11	122%	0,82	296		
5		84.216,38	22.898,74	61.317,63	144%	0,69	249		

### BLUSA SPORT

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		70.752,47	26.769,98	43.982,49	104%	0,97	348	R\$ 144.180,31	118%
2		81.365,34	28.344,78	53.020,56	125%	0,80	288		
3		93.570,14	30.012,22	63.557,93	150%	0,67	241		
4		107.605,67	31.777,74	75.827,92	179%	0,56	202		
5		123.746,51	33.647,13	90.099,38	212%	0,47	170		

### BIQUINI

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		29.480,20	11.154,16	18.326,04	43%	2,32	834	R\$ 38.532,37	48%
2		33.902,23	11.810,32	22.091,90	52%	1,92	692		
3		38.987,56	12.505,09	26.482,47	62%	1,60	577		
4		44.835,69	13.240,73	31.594,97	74%	1,34	484		
5		51.561,05	14.019,64	37.541,41	88%	1,13	407		

**VESTIDO SOCIAL**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		196.534,64	74.361,05	122.173,59	288%	0,35	125	R\$ 466.154,96	307%
2		226.014,84	78.735,49	147.279,35	347%	0,29	104		
3		259.917,07	83.367,27	176.549,80	416%	0,24	87		
4		298.904,63	88.271,51	210.633,11	496%	0,20	73		
5		343.740,32	93.464,26	250.276,06	589%	0,17	61		

**BOLSA**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		110.059,40	41.496,15	68.563,25	161%	0,62	223	R\$ 245.268,66	179%
2		126.568,31	43.937,24	82.631,07	195%	0,51	185		
3		145.553,56	46.521,94	99.031,62	233%	0,43	154		
4		167.386,59	49.258,68	118.127,91	278%	0,36	129		
5		192.494,58	52.156,42	140.338,16	330%	0,30	109		

**SAPATO SOCIAL**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		106.128,71	40.154,97	65.973,74	155%	0,64	232	R\$ 234.735,68	173%
2		122.048,01	42.517,17	79.530,85	187%	0,53	192		
3		140.355,22	45.018,32	95.336,89	224%	0,45	160		
4		161.408,50	47.666,62	113.741,88	268%	0,37	134		
5		185.619,77	50.470,70	135.149,07	318%	0,31	113		

**SAPATO SPORT**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		150.349,00	56.886,21	93.462,79	220%	0,45	164	R\$ 347.929,89	239%
2		172.901,35	60.232,65	112.668,70	265%	0,38	136		
3		198.836,55	63.775,96	135.060,60	318%	0,31	113		
4		228.662,04	67.527,71	161.134,33	379%	0,26	95		
5		262.961,34	71.500,16	191.461,19	451%	0,22	80		

**SANDALIA SOCIAL**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		58.960,39	22.308,32	36.652,08	86%	1,16	417	R\$ 113.995,18	100%
2		67.804,45	23.620,65	44.183,80	104%	0,96	346		
3		77.975,12	25.010,18	52.964,94	125%	0,80	289		
4		89.671,39	26.481,45	63.189,93	149%	0,67	242		
5		103.122,10	28.039,28	75.082,82	177%	0,57	204		

**SANDALIA SPORT/**

ANOS	INVESTIMENTOS	ENTR. DE CAIXA	SAIDA DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RETORNO	PAYBACK EM ANO	PAYBACK EM DIAS	VPL	TIR
0	42.470,00			-42470,00					
1		64.856,43	24.539,15	40.317,28	95%	1,05	379	R\$ 129.087,75	109%
2		74.584,90	25.982,71	48.602,18	114%	0,87	315		
3		85.772,63	27.511,20	58.261,43	137%	0,73	262		
4		98.638,53	29.129,60	69.508,93	164%	0,61	220		
5		113.434,31	30.843,21	82.591,10	194%	0,51	185		

**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO- DRE**

IGPM/2008 6%  
 CRESCIMENTO DE 15% AO ANO 15%

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	ANO I	%	ANO II	%	ANO III	%	ANO IV	%	ANO V	%
RECEITA BRUTA OPERACIONAL	968.915,79	100,31%	1.114.253,16	100,31%	1.281.391,13	100,31%	1.473.599,80	100,31%	1.694.639,77	100,31%
(-) DEDUÇÕES										0,00%
ICMS	(3.042,36)	-0,31%	(3.498,71)	-0,31%	(4.023,52)	-0,31%	(4.627,04)	-0,31%	(5.321,10)	-0,31%
(=)RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	965.873,43	100,00%	1.110.754,45	100,00%	1.277.367,62	100,00%	1.468.972,76	100,00%	1.689.318,67	100,00%
(-)CUSTOS DOS PRODUTOS	(295.800,00)	-30,63%	(313.201,03)	-28,20%	(331.625,70)	-25,96%	(351.134,25)	-23,90%	(371.790,42)	-22,01%
COMPRAS A PRAZO	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ESTOQUE INICIAL	295.800,00	30,63%	313.201,03	28,20%	331.625,70	25,96%	351.134,25	23,90%	371.790,42	22,01%
ESTOQUE FINAL		0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
(=)LUCRO BRUTO	670.073,43	69,37%	709.491,84	63,87%	751.229,12	58,81%	795.421,68	54,15%	842.213,95	49,86%
(-)DESPESAS	(109.654,00)	-11,35%	(116.104,62)	-10,45%	(122.934,70)	-9,62%	(130.166,58)	-8,86%	(137.823,89)	-8,16%
DESPESAS GERAIS	(3.792,00)	-0,39%	(4.015,07)	-0,36%	(4.251,27)	-0,33%	(4.501,36)	-0,31%	(4.766,16)	-0,28%
FRETE	(3.600,00)	-0,37%	(3.811,78)	-0,34%	(4.036,01)	-0,32%	(4.273,44)	-0,29%	(4.524,83)	-0,27%
AGUA MINERAL	(192,00)	-0,02%	(203,29)	-0,02%	(215,25)	-0,02%	(227,92)	-0,02%	(241,32)	-0,01%
DESPESAS OPERACIONAIS ADMINISTRATIVAS	(105.862,00)	-10,96%	(112.089,54)	-10,09%	(118.683,44)	-9,29%	(125.665,23)	-8,55%	(133.057,73)	-7,88%
ORDENADOS	(36.000,00)	-3,73%	(38.117,77)	-3,43%	(40.360,13)	-3,16%	(42.734,39)	-2,91%	(45.248,33)	-2,68%
CONTRIBUIÇÃO AO FGTS	(34.560,00)	-3,58%	(36.593,06)	-3,29%	(38.745,72)	-3,03%	(41.025,02)	-2,79%	(43.438,39)	-2,57%
COMUNICAÇÃO (TEL, CORREIO, ETC)	(1.800,00)	-0,19%	(1.905,89)	-0,17%	(2.018,01)	-0,16%	(2.136,72)	-0,15%	(2.262,42)	-0,13%
ALUGUEL	(24.000,00)	-2,48%	(25.411,85)	-2,29%	(26.906,75)	-2,11%	(28.489,59)	-1,94%	(30.165,55)	-1,79%
ENERGIA ELETRICA	(1.800,00)	-0,19%	(1.905,89)	-0,17%	(2.018,01)	-0,16%	(2.136,72)	-0,15%	(2.262,42)	-0,13%
MATERIAL DE EXPEDIENTE	(2.514,00)	-0,26%	(2.661,89)	-0,24%	(2.818,48)	-0,22%	(2.984,28)	-0,20%	(3.159,84)	-0,19%
DESPESA COM MARKETING	(3.600,00)	-0,37%	(3.811,78)	-0,34%	(4.036,01)	-0,32%	(4.273,44)	-0,29%	(4.524,83)	-0,27%
DEPRECIÇÕES	(1.588,00)	-0,16%	(1.681,42)	-0,15%	(1.780,33)	-0,14%	(1.885,06)	-0,13%	(1.995,95)	-0,12%
(=)LUCRO OPERACIONAL	560.419,43	58,02%	593.387,23	53,42%	628.294,42	49,19%	665.255,09	45,29%	704.390,05	41,70%

ANALISE NA VERTICAL = %