



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

**CARLOS ALBERTO ALMEIDA DA CRUZ
JULIO CESAR PINTO CARDOSO**

**VIABILIDADE DE UM NÉGOCIO DE LANCHES NA FEIRA DO BARREIRO SOB A
ÓTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS**

**BELÉM
2007**



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

**CARLOS ALBERTO ALMEIDA DA CRUZ
JULIO CESAR PINTO CARDOSO**

**VIABILIDADE DE UM NÉGOCIO DE LANCHES NA FEIRA DO BARREIRO SOB A
ÓTICA DO PLANO DE NEGÓCIOS**

**Trabalho de conclusão da
Disciplina Administração
Financeira e Orçamentária
Empresarial, integrante do
Curso de Ciências Contábeis.**

Orientador: Professor Héber Lavor Moreira

**BELÉM
2007**

RESUMO

Este trabalho procura destacar a importância de inserir uma empresa no mercado, no contexto do Plano de Negócios, na tentativa de estruturar contabilmente o empreendimento.

Muitos comerciantes exercem a atividade durante anos somente com o aprendizado adquirido com a experiência de vida, sem nenhuma fundamentação teórica. Poucos são aqueles que conseguem manter o negócio com alguma independência financeira, a maioria retira do empreendimento apenas o necessário para a sobrevivência.

O principal problema dos empreendimentos é o fato dos investidores lançarem-se no mundo dos negócios sem nenhuma análise dos riscos que poderão ocorrer no caso de um empreendimento sem orientação.

Por essa razão, procurou-se desenvolver um Plano de Negócios para a atividade a ser exercida pelo Senhor Alfredo Franco de Almeida. Com um estudo mais detalhado mostrou que a atividade possui potencial ainda não explorado pelo comerciante, sendo esse o objetivo de desenvolver este Plano para a atividade em questão.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	5
PLANO DE NEGÓCIO PARA A EMPRESA “LOURO LANCHES DO VER-O-PESO”	7
1. Prospecto Elucidativo	7
1.1 Sumário para Decisão	7
1.2 Oportunidade Estratégica	7
1.3 Potencialidade da Empresa	7
1.4 Estratégias do Negócio	7
1.5 Recursos Necessários	8
1.6 Benefícios Esperados	8
1.7 Necessidade de Capital de Giro	8
1.8 Avaliação do Desempenho e Etapas Fundamentais	8
2. Análise da Empresa	9
2.1 Dados Históricos	9
2.2 Produtos	9
2.3 Mercados	9
2.4 Clientes	10
2.5 Posição Tecnológica	10
2.6 Análise de Custos	10
2.7 Pontos Fortes e Fracos da Empresa	10
2.8 Base de Competição	11
3. Análise da Produção	12
3.1 Identificação e Definição da Produção	12
3.2 Tamanho da Produção e Índice de Crescimento	12
3.3 Sazonalidades	12
3.4 Ciclos de Vida da Produção	13
4. Análise do Mercado	13
4.1 Alcance e Distribuição do Mercado	13
4.2 Principais Clientes e Concentração	13
4.3 Tática de Vendas	13
4.4 Promoção e Propaganda	14
4.5 Os Principais Competidores	14
5. Dados Financeiros	14
5.1 Fontes de Recursos Financeiros	14
5.2 Balanço Patrimonial Inicial e Balanço Projetado	14
5.3 Projeção do Fluxo de Caixa	15
5.4 Ponto de Equilíbrio	15
6. Indicadores de Desempenho Financeiro	15
6.1 Endividamento Total	15
6.2 Garantia de Capital de Terceiros	16
6.3 Imobilização do Capital Próprio	16
6.4 Liquidez Geral	16
6.5 Capital Circulante Líquido	17
6.6 Liquidez Instantânea ou Absoluta	17
6.7 Liquidez Seca	17
6.8 Liquidez Corrente	17
Considerações Finais	18
ANEXO I	19
ANEXO II	21
ANEXO III	23
ANEXO IV	25
ANEXO V	26
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	30

INTRODUÇÃO

Um dos principais problemas enfrentados pelas capitais brasileiras é o “inchaço populacional” ocorrido, principalmente, em virtude do êxodo rural, que teve sua fase mais intensa durante a segunda metade do século passado.

Em decorrência desse atrativo, as capitais passaram a enfrentar problemas, até então, pouco conhecidos. As cidades não possuíam infra-estrutura suficiente para abrigar e empregar todas as pessoas, na maioria dos casos sem nenhuma escolaridade. Por essa razão, começaram a surgir as submoradias, ou seja, lugares sem nenhum saneamento básico ou condições de moradia passaram a abrigar inúmeras pessoas, como por exemplo, as favelas. Outro problema enfrentado pelas cidades foi e ainda nos dias de hoje se faz presente - o alto índice de desemprego enfrentado pela população.

Como consequência desse problema, a população procurou outras alternativas para não morrer de fome junto às suas famílias. Uma das alternativas encontradas foi o trabalho no mercado informal, ou seja, muitas pessoas passaram a exercer atividades sem vínculo empregatício ou tentar negócios por conta própria. Um exemplo claro são os trabalhadores das inúmeras feiras livres de Belém, entre elas, a Feira do Barreiro, na qual muitas pessoas exercem atividades informais, como venda de frutas, roupas, cd's , dvd's, sapatos, ervas, além é claro da venda de lanches populares, assunto a ser abordado neste trabalho.

A grande maioria dos feirantes do local exerce a atividade sem nenhum planejamento do empreendimento, apenas a experiência e a vontade de gerir e administrar os negócios. Por isso, a maioria dos empreendimentos não tem sido

duradouros, pois sem um planejamento adequado as chances de fracassar superam em grande número as de se obter sucesso.

Por essa razão, este estudo tem como principal objetivo orientar o empreendedor com relação a importância de se implantar o Plano de Negócios em uma empresa que iniciou suas atividades sem nenhum planejamento prévio.

Para a escolha do Plano de Negócios nessa área comercial levou-se em consideração o fato dessa atividade ser exercida na feira sem nenhuma orientação, na maioria dos casos.

PLANO DE NEGÓCIO PARA A EMPRESA “FRANCO LANCHES”

1. *Prospecto Elucidativo*

1.1 Sumário para Decisão

Este Plano de Negócios foi desenvolvido para auxiliar o empresário Alfredo Franco de Almeida na gestão de seu empreendimento no setor de comércio.

A empresa denominada “Franco Lanches” está em operação a cerca de um ano e oferece lanches a preços atrativos aos freqüentadores da Feira do Barreiro.

O negócio consistirá em oferecer aos clientes a possibilidade de aquisição de lanche com qualidade associado ao baixo custo, se comparado às outras lanchonetes.

1.2 Oportunidade Estratégica

O negócio visa atender os freqüentadores da feira do Barreiro, assim como os funcionários das lojas do local e os outros feirantes. Visto a enorme procura por alimentação, das pessoas que circulam diariamente no local.

1.3 Potencialidade da Empresa

O Empreendimento tem como ponto forte uma grande leva da população do bairro e dos bairros próximos, principalmente de baixa renda, que utiliza a feira do Barreiro para diversos fins, como comprar roupas, sapatos, ervas, frutas, verduras, dentre outras mercadorias tão abundantes no local e que não possuem condições financeiras para a alimentação em restaurantes próximos.

1.4 Estratégias do Negócio

A estratégia do negócio é fornecer lanches de boa qualidade com preço baixo aos funcionários das lojas, freqüentadores da feira e aos próprios trabalhadores do local. Assim, o empreendimento visa atender, com um custo mínimo e uma margem de lucro satisfatória, a grande população que freqüenta diariamente o local. Esse custo mínimo é possível devido aquisição de produtos em quantidade elevada que diminui o custo de aquisição de algumas mercadorias e a oferta de sucos com a

fruta regional em safra, ou seja, neste caso considera-se a sazonalidade. Além é claro, da preocupação com o diferencial na qualidade do atendimento aos clientes.

1.5 Recursos Necessários

Os recursos necessários para o negócio não são muitos mas requerem um investimento considerável, visto que o negócio precisa de poucos equipamentos e também de um considerável valor em dinheiro para aquisição de mercadorias imprescindíveis para o funcionamento da atividade. Entretanto, o investimento é compensatório, pois o retorno é quase que imediato. As vendas são efetuadas com o pagamento a vista que permite adquirir as mercadorias da mesma forma. Os recursos necessários já foram indicados através de uma lista de necessidades apresentada no Anexo I.

1.6 Benefícios Esperados

Diante de um produto de boa qualidade e com preço baixo oferecido aos clientes, os benefícios esperados são: a obtenção de uma margem de lucro que atenda às necessidades dos comerciantes e a satisfação dos clientes que contribuem com o desenvolvimento da atividade.

1.7 Necessidade de Capital de Giro

O capital destinado ao funcionamento da empresa é primordial para a legalização e manutenção das atividades. Também se faz necessário um considerável valor em Caixa, visto que a compra de mercadorias é efetuada a vista e realizada quase que diariamente.

1.8 Avaliação do Desempenho e Etapas Fundamentais

O bom desempenho do negócio se dará em virtude do aproveitamento do alto potencial do local para vendas de mercadorias com valores populares. Esse aproveitamento se dará com o bom atendimento aos clientes, proporcionando a

satisfação por ele almejada. Assim, o negócio cumprirá as etapas necessárias ao bom desempenho do empreendimento.

2. Análise da Empresa

2.1 Dados Históricos

A atividade de vender lanches na Feira do Barreiro é desenvolvida a um ano pelo Senhor Alfredo Franco de Almeida, proprietário da barraca. No qual já conseguiu alguns fregueses leais.

2.2 Produtos

Os produtos vendidos pela empresa na Feira do Barreiro são, em grande maioria, produzidos pelo proprietário. Os sucos de diversos sabores (Cupuaçu, Maracujá e Acerola) são produzidos no dia à medida que há necessidade para o consumo. Além dos sucos, existe também a produção de coxinha de frango e de unha de caranguejo que é realizada diariamente, de acordo com a necessidade. As únicas mercadorias adquiridas de terceiros são os demais salgados (pirosk, enrolado, pastel, orelha e quibe). Os fornecedores recebem o pagamento pelo fornecimento dos salgados no exato momento da entrega dos produtos.

2.3 Mercados

O mercado consumidor, a cada ano que passa fica cada vez mais diversificado. O público alvo é a própria população do bairro e dos bairros próximos que utiliza a Feira do Barreiro para compras, na qual existem várias opções para o consumo, suprimindo as necessidades existentes.

2.4 Clientes

Diversos são os tipos de clientes que apreciam o lanche no Barreiro, mas os principais representantes dos consumidores são os freqüentadores diários da feira que engloba as pessoas que vão as compras, os trabalhadores das lojas e dos demais setores da feira, como os vendedores de frutas, ervas, descartáveis, entre outros.

2.5 Posição Tecnológica

O empreendimento dispõe de diversos equipamentos que dão subsídios ao comerciante para que este ofereça lanches com higiene e, sobretudo a conservação dos alimentos vendidos à população na feira do Barreiro.

2.6 Análise de Custos

Os custos necessários ao funcionamento do empreendimento foram listados de acordo com o preparo/produção de cada produto. O custo unitário dos produtos foi calculado com base na produção diária dos lanches e somado ao final do mês para saber o custo mensal do produto, conforme a Folha do Produto, listada a no Anexo II.

2.7 Pontos Fortes e Fracos da Empresa

A empresa “Franco Lanches” possui forças e fraquezas nos âmbitos interno e externo.

No âmbito interno os pontos fortes são:

- O baixo custo de aquisição das mercadorias necessárias à produção dos alimentos;
- As mercadorias são adquiridas na própria feira, diminuindo os gastos com transporte e armazenamento das mesmas.

Os pontos fracos no âmbito interno são:

- Pouco espaço na barraca de lanche para a distribuição dos equipamentos e circulação dos funcionários;
- O preço baixo dos lanches gera desconfiança em alguns freqüentadores da feira quanto a qualidade do alimento posto a venda;
- Grande parte do lanches é produzida pelo próprio proprietário, garantindo assim a qualidade do produto.

No âmbito externo os pontos forte são:

- Elevado número de pessoas circulando diariamente na feira do Barreiro;
- A maioria dos comerciantes concorrentes não possui estoque necessário às vendas diárias e adquirem de terceiros os produtos vendidos.

Os pontos fracos no âmbito externo são:

- Grande número de feirantes que desenvolvem a mesma atividade no local;
- Alguns produtos produzidos/vendidos dependem de matérias-primas escassas em alguns meses do ano, como algumas frutas e a massa de caranguejo.

2.8 Base de Competição

Como citado anteriormente, o comerciante Alfredo Franco de Almeida produz a maioria dos lanches vendidos, como os sucos, a coxinha de frango e a unha de caranguejo, comprando de terceiros apenas os demais salgados.

Essa situação não ocorre com os demais feirantes do local que adquirem com fornecedores os lanches a serem vendidos.

Por essa razão, a qualidade dos lanches ofertados pelos demais feirantes é inferior a do Senhor Alfredo Franco que já possui credibilidade no mercado local, conquistando a fidelidade de alguns clientes que se alimentam a muito tempo na “Fracos Lanches”.

3. Análise da Produção

3.1 Identificação e Definição da Produção

O empreendimento terá como atividade a venda de lanches produzidos pelo próprio proprietário. O negócio trabalha com a produção de suco de frutas como o cupuaçu, maracujá e acerola e os salgados de frango e caranguejo, os demais são comprados para posterior revenda.

3.2 Tamanho da Produção e Índice de Crescimento

A produção dos lanches é feita diariamente. Cerca de quinhentos salgados e noventa litros de suco são vendidos por dia. A venda possui um crescimento no início de cada mês devido ao período de recebimento de salário dos trabalhadores do Estado, no restante do mês as vendas se mantêm constante. Existem alguns meses do ano em que o índice de vendas é maior, como os meses de maio, outubro e dezembro, devido ao dia das mães, círio e o natal, respectivamente.

3.3 Sazonalidades

A sazonalidade exerce influência na produção dos lanches, principalmente na produção do suco de cupuaçu e unha de caranguejo. Em alguns meses do ano o cupuaçu é escasso, o preço da polpa da fruta fica muito elevado aumentando o custo da produção, o mesmo acontece com o caranguejo que possui o período conhecido como defeso. Com todas essas dificuldades o preço de venda é mantido inalterado, pois todos os outros feirantes vendem com o mesmo valor o ano inteiro. Para não diminuir sua margem de lucro, o comerciante Alfredo Franco trabalha com o armazenamento em larga escala de polpa de cupuaçu e massa de caranguejo para o uso no período de falta da matéria-prima.

3.4 Ciclos de Vida da Produção

Os sucos são produzidos diariamente e de acordo com a demanda, ou seja, a venda ocorre logo após o preparo do alimento, toda produção é vendida. Já os salgados de frango e de caranguejo são produzidos no dia anterior, na residência do comerciante e armazenados no freezer, a fritura dos salgados ocorre no momento da venda, o que mantém a qualidade do alimento. Nesse caso também toda produção do dia anterior é vendida no dia seguinte. O ciclo de vida da operação é bastante curto, no máximo dois dias.

4. *Análise do Mercado*

4.1 Alcance e Distribuição do Mercado

O comércio na feira do Barreiro tem alcance em na maioria das classes sociais, mas o principal mercado consumidor é a população de baixa renda, que frequenta a feira pela oferta de preços baixos nos diversos produtos a venda no local.

4.2 Principais Clientes e Concentração

Como já citado anteriormente, os principais clientes da empresa são as pessoas que fazem compras diversas na feira do Barreiro, além é claro dos funcionários e donos de lojas e os outros feirantes do local;

4.3 Tática de Vendas

A tática de vendas é aproveitar o grande número de pessoas que passam pela feira durante o dia, oferecendo lanche de qualidade associado ao preço baixo. O cliente pode, por exemplo, tomar um copo de suco de 250 ml e comer um salgado pelo valor de R\$ 1,00 e satisfazer a sua necessidade de alimentação.

4.4 Promoção e Propaganda

A empresa Franco Lanches não trabalha com nenhum tipo de propaganda, pois o Senhor Alfredo Franco é bastante conhecido na feira devido seu tempo de trabalho no local.

4.5 Os Principais Competidores

A feira do Barreiro é dividida em setores, isto é, existe o setor de venda de frutas, de ervas, de verduras, de ferramentas, de roupas, além é claro do lanche. Por essa razão, muitas são as barracas que assim como a do senhor Alfredo Franco, vende lanche com o mesmo valor, porém não possuem a mesma capacidade de venda, pois não possuem estoque e saldo de caixa suficiente para atender a procura a algumas vezes, compram mercadorias do senhor Alfredo Franco para efetuarem a revenda.

5. *Dados Financeiros*

5.1 Fontes de Recursos Financeiros

Os recursos necessários para a manutenção do empreendimento e o capital de giro que corresponde o quanto a empresa possui para operar no mercado são provenientes do tempo de atividade desenvolvida no local.

5.2 Balanço Patrimonial Inicial e Balanço Projetado

O Balanço Patrimonial inicial foi projetado a partir da situação econômica da empresa em um determinado momento, visto que a empresa já exerce suas atividades a um ano. Os valores estão listados a preço de mercado, assim como as matérias-primas para a produção dos lanches e os equipamentos necessários ao bom funcionamento do empreendimento. Está projetado conforme Anexo III

5.3 Projeção do Fluxo de Caixa

A demonstração do fluxo de caixa nos mostrará uma projeção de quanto possivelmente poderá ser faturado durante os cinco anos posteriores, conforme Anexo IV.

5.4 Ponto de Equilíbrio

O Ponto de Equilíbrio, momento em que a produção de Receitas se iguala aos Custos e Despesas totais, corresponde a um valor para cada produto vendido. Conforme Anexo V.

6. *Indicadores de Desempenho Financeiro*

6.1 Endividamento Total

A partir de cálculos efetuados nos Balanços Patrimoniais projetados para os próximos cinco anos de atividade, pode-se afirmar que a empresa Alfredo Lanches possui autonomia financeira, pois o indicador está em um grau próximo a zero, o que significa pouca dependência da empresa com o capital de terceiros, conforme Anexo VI.

Esse baixo índice é devido, sobretudo, pelo fato do Senhor Alfredo Franco comprar as matérias-primas necessárias à produção dos lanches efetuando pagamento em dinheiro e também ao fato de não pagar pelo fornecimento de energia elétrica e de água, pois a Prefeitura de Belém paga por esse serviço.

As Contas a Pagar da empresa “Franco Lanches” referem-se exclusivamente ao pagamento dos funcionários.

6.2 Garantia de Capital de Terceiros

Este indicador mostra o grau de garantia que os recursos próprios oferecem às dívidas totais. Na empresa do comerciante Alfredo Franco este indicador está satisfatório, pois o alto resultado proporciona a garantia que os capitais próprios oferecem para resguardar os recursos de terceiros, conforme Anexo VI.

6.3 Imobilização do Capital Próprio

Através deste indicador pode-se saber qual proporção do Patrimônio Líquido está absorvido pelo Ativo Permanente.

O Patrimônio Líquido da empresa “Franco Lanches” no primeiro ano de atividade analisada está, em sua maior parte, absorvido pelas imobilizações. Contudo, como os bens possuem vida útil bastante longa, o índice de imobilização do capital próprio vai diminuindo progressivamente com o passar dos anos, fazendo com que a posição financeira da empresa melhore com o passar do tempo, conforme Anexo VI.

6.4 Liquidez Geral

Este índice evidencia a capacidade financeira da empresa em honrar seus compromissos de curto e longo prazo. Como a empresa “Franco Lanches” só efetua vendas com recebimentos a vista e as compras na mesma forma, o comerciante não possui Ativo Realizável a Longo Prazo e nem Passivo Exigível a Longo Prazo e como as contas a pagar só referem-se ao pagamento dos funcionários este indicador encontra-se bastante elevado, conforme Anexo VI.

6.5 Capital Circulante Líquido

A diferença entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante da empresa do senhor Alfredo Franco indica que o Capital Circulante da empresa é próprio, pois o primeiro supera o valor absoluto do segundo, indicando que a empresa está financiando o giro de seus negócios sem a interferência dos recursos de terceiros, conforme Anexo VI.

6.6 Liquidez Instantânea ou Absoluta

Este indicador evidencia que a empresa possui recursos financeiros disponíveis para honrar os seus compromissos de curto prazo. Conforme Anexo VI.

6.7 Liquidez Seca

Este indicador mede a capacidade financeira da empresa em honrar seus compromissos de curto prazo levando em consideração os valores a receber a curto prazo, mas como a empresa recebe seus rendimentos a vista, o valor da Liquidez Seca corresponde ao mesmo valor da Liquidez Instantânea, conforme Anexo VI.

6.8 Liquidez Corrente

Como já dito anteriormente, o ciclo operacional da empresa “Franco Lanches” é muito curto, dura no máximo dois dias da produção às vendas dos lanches. Por essa razão, a soma de recursos exigida para o Ativo Circulante é menor, pois a rotação de seus componentes (Caixa e Estoque, por exemplo) é bastante alta. Conforme Anexo VI.

Considerações Finais

Na elaboração deste estudo foi possível por em prática os conceitos adquiridos no decorrer do curso de Ciências Contábeis.

A principal dificuldade foi mensurar o custo das mercadorias vendidas, visto que as mesmas já possuem preço de venda definido e “congelado” a muitos anos.

O desafio do estudo foi tentar demonstrar contabilmente ao feirante, os métodos de apuração dos custos fixos e variáveis dos seus lanches.

A importância de se elaborar um Plano de Negócios antes de iniciar o investimento ficou evidente, pois o empreendimento precisa ser mais organizado, no que se refere à gestão dos recursos financeiros existentes na empresa.

De modo geral, a empresa “Franco Lanches” encontra-se em boa situação financeira, pois possui capacidade financeira suficiente para honrar seus compromissos e continuar a operar suas atividades, porém a atividade comercial ainda é exercida na informalidade.

A grande questão é que a atividade é exercida em uma feira livre na Grande Belém, a feira do Barreiro, e por essa razão a Prefeitura de Belém não emite licença para funcionamento de uma empresa regularizada, por ser de sua propriedade.

ANEXO I

RECURSOS NECESSÁRIOS

LISTA DE NECESSIDADES				
CUSTOS VARIÁVEIS POR MÊS				
DESCRIÇÃO	MEDIDA	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
Trigo	Kg	572,00	1,10	629,20
Frango	Kg	130,00	7,90	1.027,00
Massa de Caranguejo	Kg	130,00	9,00	1.170,00
Óleo	L	52,00	1,90	98,80
Farinha de Pão	Kg	26,00	1,50	39,00
Cebola	Kg	104,00	1,00	104,00
Tempero Pronto	Kg	26,00	3,00	78,00
Alho	Kg	5,20	3,50	18,20
Cheiro Verde	Maço	104,00	0,50	52,00
Limão	Kg	26,00	1,50	39,00
Outros Temperos	Kg	5,20	2,00	10,40
Funcionário	Uni	13.000,00	0,05	650,00
Polpa de Cupuaçu	Kg	270,00	5,00	1.350,00
Polpa de Maracujá	Kg	240,00	1,00	240,00
Polpa de Acerola	Kg	240,00	1,50	360,00
Açúcar	Kg	330,00	1,00	330,00
Leite Condensado	Lata	90,00	1,50	135,00
Salgado	Uni	10.500,00	0,35	3.675,00
Gás	Uni	2,00	30,00	60,00
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS				10.065,60

CUSTOS FIXOS POR MÊS	
DESCRIÇÃO	VALOR
Depreciação	97,67
Taxa de Fornecimento de Energia Elétrica	30,00
Taxa de Fornecimento de Água	20,00
CUSTOS FIXOS TOTAIS	147,67

DESPESAS FIXAS POR MÊS	
DESCRIÇÃO	VALOR
Funcionários	4.000,00
DESPESAS FIXAS POR MÊS	4.000,00

BENS NECESSÁRIOS			
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
Necessidade de Caixa			1.620,00
Ponto Comercial na Feira do Barreiro	1	8.000,00	8.000,00
Máquina de Moer Cana	1	20.000,00	20.000,00
Freezer Vertical	1	4.000,00	4.000,00
Freezer Horizontal	2	1.200,00	2.400,00
Fritadeira Elétrica	1	800,00	800,00
Estufa	4	300,00	1.200,00
Refresqueira	5	1.500,00	7.500,00
Fogão Industrial	2	250,00	500,00
Liquidificador	2	80,00	160,00
Espremedor de Frutas	1	70,00	70,00
Vasilhames para Armazenamento	10	28,00	280,00
Panelas	10	130,00	1.300,00
Garrafão	50	0,70	35,00
Banquetas (Banco)	10	20,00	200,00
TOTAL			51.265,00

MERCADORIAS PRODUZIDAS E VENDIDAS

DESCRIÇÃO	SABOR
Sucos	Cupuaçu
	Acerola
	Maracujá
Salgados	Caranguejo
	Frango
	Carne
	Camarão

PRODUTOS VENDIDOS

DESCRIÇÃO	SABOR
Polpa de Fruta	Cupuaçu
	Graviola
	Acerola
	Maracujá
	Caju
Massa de Caranguejo	
Pata de Caranguejo	

ANEXO II

QUADRO ESTRUTURAL DOS CUSTOS E DESPESAS

PRODUTO 1		
Salgado - Coxinha de Frango		
Produção Mensal de 6.500 Salgados		
CUSTOS VARIÁVEIS	CUSTO MENSAL	CUSTO UNITÁRIO
Trigo	314,60	0,05
Frango	1.027,00	0,16
Óleo	49,40	0,01
Farinha de Pão	19,50	0,00
Cebola	52,00	0,01
Tempero Pronto	39,00	0,01
Alho	9,10	0,00
Cheiro Verde	26,00	0,00
Limão	19,50	0,00
Funcionário	325,00	0,05
Outros Temperos	5,20	0,001
Gás	30,00	0,005
TOTAL (CV)	1.916,30	0,29
CUSTOS E DESP. FIXAS	CUSTO MENSAL	CUSTO UNITÁRIO
Energia Elétrica	15,03	0,002312308
Água	10,00	0,001538480
Depreciação	14,17	0,002179487
Funcionários	500,00	0,076923077
TOTAL (CF)	539,20	0,08
CUSTO TOTAL		0,38

PRODUTO 2		
Salgado - Unha de Caranguejo		
Produção Mensal de 6.500 Salgados		
CUSTOS VARIÁVEIS	CUSTO MENSAL	CUSTO UNITÁRIO
Trigo	314,60	0,05
Massa de Caranguejo	1.170,00	0,18
Óleo	49,40	0,01
Farinha de Pão	19,50	0,00
Cebola	52,00	0,01
Tempero Pronto	39,00	0,01
Alho	9,10	0,00
Cheiro Verde	26,00	0,00
Limão	19,50	0,00
Funcionário	325,00	0,05
Outros Temperos	5,20	0,001
Gás	30,00	0,005
TOTAL (CV)	2.059,30	0,32
CUSTOS FIXOS	CUSTO MENSAL	CUSTO UNITÁRIO
Energia Elétrica	15,03	0,002312308
Água	10,00	0,001538480
Depreciação	14,17	0,002179487
Funcionários	500,00	0,076923077
TOTAL (CF)	539,20	0,08
CUSTO TOTAL		0,40

PRODUTO 3		
Salgados - Pastel de Queijo e Camarão, Orelha, Pirosk		
Aquisição Mensal de 9.000 salgados		
CUSTOS VARIÁVEIS	CUSTO MENSAL	CUSTO UNITÁRIO
Salgados	3.150,00	0,35
TOTAL (CV)	3.150,00	0,35
CUSTOS FIXOS	CUSTO MENSAL	CUSTO UNITÁRIO
Depreciação	2,50	0,0003
Funcionários	500,00	0,0556
TOTAL (CF)	502,50	0,0558
CUSTO TOTAL		0,41

PRODUTO 4			
Suco de Cupuaçu			
Produção Mensal de 675 l			
CUSTOS VARIÁVEIS	CUSTO MENSAL	CUSTO POR LITRO	CUSTO POR COPO (250ml)
Polpa de Cupuaçu	337,50	0,50	0,13
Açúcar	30,00	0,04	0,01
Leite Condensado	33,75	0,05	0,01
TOTAL (CV)	401,25	0,59	0,15
CUSTOS FIXOS	CUSTO MENSAL	CUSTO POR LITRO	CUSTO POR COPO (250ml)
Depreciação	27,00	0,040	0,010
Funcionários	500,00	0,741	0,185
TOTAL (CF)	527,00	0,781	0,195
CUSTO TOTAL		1,38	0,34

PRODUTO 5			
Suco de Maracujá			
Produção Mensal de 450 litros (450.000 ml)			
CUSTOS VARIÁVEIS	CUSTO MENSAL	CUSTO POR LITRO	CUSTO POR COPO (250ml)
Maracujá	120,00	0,27	0,07
Açúcar	60,00	0,13	0,03
TOTAL (CV)	180,00	0,40	0,10
CUSTOS FIXOS	CUSTO MENSAL	CUSTO POR LITRO	CUSTO POR COPO (250ml)
Depreciação	27,00	0,060	0,02
Funcionários	500,00	1,111	0,28
TOTAL (CV)	527,00	0,060	0,29
CUSTO TOTAL		0,46	0,39

PRODUTO 6			
Suco de Acerola			
Produção Mensal de 450litros			
CUSTOS VARIÁVEIS	CUSTO MENSAL	CUSTO POR LITRO	CUSTO POR COPO (250ml)
Acerola	90,00	0,20	0,05
Açúcar	45,00	0,10	0,03
TOTAL (CV)	135,00	0,30	0,08
CUSTOS FIXOS	CUSTO MENSAL	CUSTO POR LITRO	CUSTO POR COPO (250ml)
Depreciação	27,00	0,060	0,02
Funcionários	500,00	1,111	0,28
TOTAL (CV)	527,00	0,060	0,29
CUSTO TOTAL		0,36	0,37

ANEXO III

BALANÇO PATRIMONIAL NO PRIMEIRO ANO

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	52.439,70	CIRCULANTE	3.000,00
<i>Disponível</i>	<i>40.199,00</i>	Contas a Pagar	3.000,00
Caixa	40.199,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	132.244,00
<i>Estoque</i>	<i>12.240,70</i>	Capital Social	92.045,00
Mercadorias	12.240,70	Lucros Acumulados	40.199,00
PERMANENTE	82.804,30		
<i>Imobilizado</i>	<i>82.804,30</i>		
Máquinas e Equipamentos	66.230,00		
Móveis e Utensílios	1.815,00		
Instalações	15.000,00		
Depreciação Acumulada	240,70		
TOTAL DO ATIVO	135.243,99	TOTAL DO PASSIVO	135.244,00

BALANÇO PATRIMONIAL NO SEGUNDO ANO

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	94.052,25	CIRCULANTE	3.000,00
<i>Disponível</i>	<i>81.811,55</i>	Contas a Pagar	3.000,00
Caixa	81.811,55	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	173.856,55
<i>Estoque</i>	<i>12.240,70</i>	Capital Social	92.045,00
Mercadorias	12.240,70	Lucros Acumulados	81.811,55
PERMANENTE	82.804,30		
<i>Imobilizado</i>	<i>82.804,30</i>		
Máquinas e Equipamentos	66.230,00		
Móveis e Utensílios	1.815,00		
Instalações	15.000,00		
Depreciação Acumulada	240,70		
TOTAL DO ATIVO	176.856,55	TOTAL DO PASSIVO	176.856,55

BALANÇO PATRIMONIAL NO TERCEIRO ANO

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	137.128,07	CIRCULANTE	3.000,00
<i>Disponível</i>	<i>124.887,37</i>	Contas a Pagar	3.000,00
Caixa	124.887,37	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	216.932,37
<i>Estoque</i>	<i>12.240,70</i>	Capital Social	92.045,00
Mercadorias	12.240,70	Lucros Acumulados	124.887,37
PERMANENTE	82.804,30		
<i>Imobilizado</i>	<i>82.804,30</i>		
Máquinas e Equipamentos	66.230,00		
Móveis e Utensílios	1.815,00		
Instalações	15.000,00		
Depreciação Acumulada	240,70		
TOTAL DO ATIVO	219.932,37	TOTAL DO PASSIVO	219.932,37

BALANÇO PATRIMONIAL NO QUARTO ANO

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	181.718,61	CIRCULANTE	3.000,00
<i>Disponível</i>	169.477,91	Contas a Pagar	3.000,00
Caixa	169.477,91	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	261.522,91
<i>Estoque</i>	12.240,70	Capital Social	92.045,00
Mercadorias	12.240,70	Lucros Acumulados	169.477,91
PERMANENTE	82.804,30		
<i>Imobilizado</i>	82.804,30		
Máquinas e Equipamentos	66.230,00		
Móveis e Utensílios	1.815,00		
Instalações	15.000,00		
Depreciação Acumulada	240,70		
TOTAL DO ATIVO	264.522,91	TOTAL DO PASSIVO	264.522,91

BALANÇO PATRIMONIAL NO QUINTO ANO

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	227.877,13	CIRCULANTE	3.000,00
<i>Disponível</i>	215.636,43	Contas a Pagar	3.000,00
Caixa	215.636,43	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	307.681,43
<i>Estoque</i>	12.240,70	Capital Social	92.045,00
Mercadorias	12.240,70	Lucros Acumulados	215.636,43
PERMANENTE	82.804,30		
<i>Imobilizado</i>	82.804,30		
Máquinas e Equipamentos	66.230,00		
Móveis e Utensílios	1.815,00		
Instalações	15.000,00		
Depreciação Acumulada	240,70		
TOTAL DO ATIVO	310.681,43	TOTAL DO PASSIVO	310.681,43

ANEXO IV

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 ANOS

DESCRIÇÃO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
RECEBIMENTOS	186.629,16	193.191,78	199.985,18	207.017,46	214.297,02
Receitas	186.629,16	193.191,78	199.985,18	207.017,46	214.297,02
PAGAMENTOS					
Custos e Desp. Variáveis	108.487,37	112.302,22	116.251,21	120.339,07	124.570,67
Custos Fixos	37.942,79	39.277,01	40.658,15	42.087,85	43.567,83
CUSTO TOTAL	146.430,16	151.579,23	156.909,36	162.426,92	168.138,50
SALDO DE CAIXA	40.199,00	41.612,55	43.075,82	44.590,54	46.158,52

IGPM: 3,5164%

ANEXO V

PONTO DE EQUILÍBRIO

COXINHA DE FRANGO			
PONTO DE EQUILÍBRIO	=	Custos e Despesas Fixas/Mês Margem de Contribuição/Unidade	
PE em Unid	=	$\frac{539,20}{0,21}$	= 2.581,42
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 1.300,24
TESTE			
Preço de Venda/Uni		0,50	
Custos e Despesas Variáveis/Uni		0,29	
Custos e Despesas Fixas/Mês		539,20	
Margem de Contribuição/Uni		0,21	
PE em Unid		2.581,42	

UNHA DE CARANGUEJO			
PONTO DE EQUILÍBRIO	=	Custos e Despesas Fixas/Mês Margem de Contribuição/Unidade	
PE em Unid	=	$\frac{539,20}{0,18}$	= 2.948,11
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$1.473,20
TESTE			
Preço de Venda/Uni		0,50	
Custos e Despesas Variáveis/Uni		0,32	
Custos e Despesas Fixas/Mês		539,20	
Margem de Contribuição/Uni		0,18	
PE em Unid		2.948,11	

SALGADOS			
PONTO DE EQUILÍBRIO	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{502,50}{0,15}$	= 3.327,18
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 1.667,01
TESTE			
Preço de Venda/Uni		0,50	
Custos e Despesas Variáveis/Uni		0,35	
Custos e Despesas Fixas/Mês		502,50	
Margem de Contribuição/Uni		0,15	
PE em Uni		3.327,18	

SUCO DE MARACUJÁ			
PONTO DE EQUILÍBRIO	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{527,00}{0,40}$	= 1.305,87
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 657,59
TESTE			
Preço de Venda/Uni		0,50	
Custos e Despesas Variáveis/Uni		0,10	
Custos e Despesas Fixas/Mês		527,00	
Margem de Contribuição/Uni		0,40	
PE em Uni		1.305,87	

SUCO DE CUPUAÇU			
PONTO DE EQUILÍBRIO	=	$\frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$	
PE em Unid	=	$\frac{527,00}{0,35}$	= 1.507,25
PE em R\$	=	PV x Quantidade no PE	= R\$ 750,99
TESTE			
Preço de Venda/Uni		0,50	
Custos e Despesas Variáveis/Uni		0,15	
Custos e Despesas Fixas/Mês		527,00	
Margem de Contribuição/Uni		0,35	
PE em Uni		1.507,25	

SUCO DE ACEROLA

$$\text{PONTO DE EQUILÍBRIO} = \frac{\text{Custos e Despesas Fixas/Mês}}{\text{Margem de Contribuição/Unidade}}$$

$$\text{PE em Unid} = \frac{527,00}{0,37} = 1.431,65$$

$$\text{PE em R\$} = \text{PV x Quantidade no PE} = \text{R\$ } 634,37$$

TESTE	
Preço de Venda/Uni	0,44
Custos e Despesas Variáveis/Uni	0,08
Custos e Despesas Fixas/Mês	527,00
Margem de Contribuição/Uni	0,37
PE em Uni	1.431,65

ANEXO VI

INDICADORES FINANCEIROS

Endividamento Total	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ET = $\frac{PC + PELP}{AT}$ =	0,02	0,017	0,014	0,011	0,010

Garantia de Cap de Terceiros	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
GCT = $\frac{PL}{PC + PELP}$ =	44,08	57,95	72,31	87,17	102,56

Imobilização do Cap Próprio	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ICP = $\frac{AP}{PL}$ =	0,63	0,48	0,38	0,32	0,27

Liquidez Geral	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LG = $\frac{AC + ARLP}{PC + PELP}$ =	17,48	31,35	45,71	60,57	75,96

Capital Circulante Líquido	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CCL = AC - PC =	49.439,70	91.052,25	134.128,07	178.718,61	224.877,13

Liquidez Instantânea	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LI = $\frac{\text{Disponível}}{PC}$ =	13,40	27,27	41,63	56,49	71,88

Liquidez Seca	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LS = $\frac{D + VRCP}{PC}$ =	13,40	27,27	41,63	56,49	71,88

Liquidez Corrente	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LC = $\frac{AC}{PC}$ =	17,48	31,35	45,71	60,57	75,96

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. São Paulo: Atlas, 2003.

DIAS, Antonia Maria Batista de Souza. Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado no primeiro semestre de 2004.

MOREIRA, Héber Lavor. Material de Aula na disciplina Análise dos Demonstrativos Contábeis II, no segundo semestre de 2007.

SANTOS, Izequias Estevam dos. Manual de Métodos e Técnicas de Pesquisa Científica. Niterói: Impetus, 2005.

Sites Consultados:

www.perito contador.com.br

www.sebrae.com.br