

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

DANIEL AUGUSTO MENDES REGO 0601003701
GEORGE ANTONIO DE BRITO MELO 06010008901

EMPRESA: MBX – Mariscos Belém Ltda.

BELÉM
2009

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

DANIEL AUGUSTO MENDES REGO 06010003701
GEORGE ANTONIO DE BRITO MELO 06010008901

EMPRESA: MBX – Mariscos Belém Ltda.

Trabalho apresentado à disciplina
Administração Financeira, como requisito de
avaliação.

Prof. Héber Lavor Moreira

BELÉM
2009

ÍNDICE

ÍNDICE	3
1 - INTRODUÇÃO	4
2 - PLANO DE NEGÓCIO	5
2.1 - APRESENTAÇÃO	5
2.2 - INVESTIMENTO.....	6
3 – DESPESAS E CUSTOS.....	6
3.1 – DESPESAS E CUSTOS FIXOS	6
4 – CLIENTELA, PRODUTO E CONCORRENTES	7
5 – QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS.....	8
6 - QUADRO DE RATEIO DOS CUSTOS E DESPESAS	9
7 – PREÇO DE VENDA.....	10
8 – PONTO DE EQUILÍBRIO	11
8.1- MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO.....	12
8.1.1 – MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO ANALÍTICA	12
9 - FLUXO DE CAIXA:	13
10 – VALOR PRESENTE LÍQUIDO	15
10.1 - TAXA INTERNA DE RETORNO - TIR	16
10.2 - MÉTODO DO PAYBACK	16
11 – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE):	17
12 – EBITDA	19
13 – BALANÇO PATRIMONIAL	20
14 - ANEXOS	22

1 - INTRODUÇÃO

“Enquanto o empreendedorismo não exige necessariamente que a pessoa seja inovadora, a inovação exige do inovador o espírito empreendedor.” – Autor Desconhecido

É com base nessa afirmação que desenvolvemos nosso plano de negócios visando à abertura de uma empresa com um produto considerado comum, mas sob uma ótica de inovação, objetivando executar o melhor serviço para a captação dos melhores resultados de satisfação do consumidor e retorno financeiro.

2 - PLANO DE NEGÓCIO

2.1 - Apresentação

RAZÃO SOCIAL: Melo & Rego Ltda.

NOME FANTASIA: MBX – Mariscos Belém Ltda.

LOCAL: Passagem Tito Franco, nº 5, Esquina com Alm. Barroso

NEGÓCIO: Venda de Pescados e Frutos do Mar

A Mariscos Belém é um empreendimento de pequeno a médio porte que surge da necessidade observada na área do estabelecimento, de um ponto de vendas de Pescados e Frutos do Mar. Após pesquisa de mercado, observamos a facilidade de acesso do local, o público alvo a ser atingido pelas estratégias de venda e os concorrentes mais próximos. A esse respeito, ponderamos:

O local escolhido, a esquina da Passagem Tito Franco com Almirante Barroso é um local de fácil acesso e fluxo constante de pessoas entrando e saindo da cidade de Belém. Com boas perspectivas de crescimento e pequena concorrência no ramo de pescados e frutos do mar, a região é habitada por famílias de classe B e C, o que poderá favorecer as vendas desse tipo de produto e, ainda em virtude da boa localização, a empresa poderá visar à distribuição de seus produtos para outras regiões do município, com seu serviço pedidos online e entrega em domicílio.

A missão da empresa é apresentar um produto de qualidade ímpar, tendo em foco a prestação do melhor serviço, seja na apresentação de produtos frescos e bem tratados, passando pela linha de *in natura* ou beneficiados, ou pela comodidade do cliente em adquirir nossas ofertas, através de visita ou atendimento online.

Nossa linha de produtos:

PRODUTOS

Produto	TIPO
1	Peixe - Fresco - in natura
2	Peixe - Fresco - Tratado
3	Peixe - Congelado - in natura
4	Peixe - Congelado Tratado
5	Camarão - Fresco;
6	Camarão - Congelado
7	Camarão - Salgado
8	Camarão - Pré-cozido, com casca
9	Camarão - Pré-cozido, descascado
10	Mexilhão - Fresco
11	Mexilhão - Congelado
12	Mexilhão - Pré-cozido, com casca
13	Mexilhão - Pré-cozido, Catado
14	Lagosta - Congelada
15	Lula - Congelada

2.2 - Investimento

O investimento inicial é tudo o que precisamos para dar início às operações da empresa, ela engloba a lista de necessidades, as necessidades básicas do empreendimento e as despesas pré-operacionais para a legalização da empresa.

Investimento Inicial 35.020,00

Item	Lista de Necessidades	Quant	Vlr Un	Vlr Total
1	Caixa		3.000,00	3.000,00
2	Veículo	1	7.200,00	7.200,00
3	Freezers	8	1.500,00	12.000,00
4	Balcão Refrigerado	4	2.000,00	8.000,00
5	Computador	1	1.500,00	1.500,00
6	Balança Digital	1	300,00	300,00
7	Telefone	1	300,00	300,00
8	Caalculadora	1	20,00	20,00
	TOTAL		15.820,00	32.320,00

Item	Despesas Pré-Operacionais	Valor
1	Assessoria Contábil	500,00
2	Legalização da Empresa	1.800,00
3	Honorários	400,00
	TOTAL	2.700,00

3 – DESPESAS E CUSTOS

3.1 – Despesas e Custos Fixos

Item	Descrição	Valor
1	Aluguel	600,00
2	Água	300,00
3	Luz	400,00
4	Telefone	200,00
5	Publicidade (Banners e Divulgação)	200,00
6	Hospedagem de Site	150,00
7	Conexão a Internet	150,00
8	Depreciação	316,83
9	Amortização	45,00
10	Gelo*	400,00
11	IPTU p/ mês	50,00
12	Frete	2.000,00
13	Combustível	200,00
14	Embalagem	500,00
15	Pro-labore	1.400,00
16	Salário Vendedor	765,00
17	Salário Estoquista	765,00
18	Salário Entregador	765,00
19	Material de Expediente	100,00
20	Material de Limpeza	50,00
	TOTAL	8.756,83

As despesas e custos fixos são todas aquelas que ocorrem mensalmente para que aconteçam as operações da empresa.

Para determinarmos o valor da depreciação e da amortização mensal, foi utilizada a legislação adotada pela Receita Federal para esses cálculos, em função da mesma determinamos os seguintes valores:

CALCULO DEPRECIACÃO

TABELA DE TAXAS	TX. ANUAL	VIDA ÚTIL
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	10%	10 anos
INSTALAÇÕES	10%	10 anos
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	10%	10 anos
VEÍCULOS	20%	5 anos
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	20%	5 anos

ITEM	VALOR	DEPRECIACÃO	
		MENSAL	ANUAL
Veículo	R\$ 7.200,00	R\$ 120,00	R\$ 1.440,00
Freezers	R\$ 12.000,00	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00
Balcão Refrigerado	R\$ 8.000,00	R\$ 66,67	R\$ 800,00
Computador	R\$ 1.500,00	R\$ 25,00	R\$ 300,00
Balança Digital	R\$ 300,00	R\$ 2,50	R\$ 30,00
Telefone	R\$ 300,00	R\$ 2,50	R\$ 30,00
Caalculadora	R\$ 20,00	R\$ 0,17	R\$ 2,00
TOTAL		R\$ 316,83	R\$ 3.802,00

CALCULO AMORTIZACÃO

CALCULO DA AMORTIZACÃO	TX ANUAL	VIDA UTIL
DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	20%	5 anos

ITEM	VALOR	AMORTIZACÃO	
		MENSAL	ANUAL
Assessoria Contábil	500,00	R\$ 8,33	R\$ 100,00
Legalização da Empresa	1.800,00	R\$ 30,00	R\$ 360,00
Honorários	400,00	R\$ 6,67	R\$ 80,00
TOTAL		R\$ 45,00	R\$ 540,00

4 – CLIENTELA, PRODUTO E CONCORRENTES

A MBX – Mariscos Belém Ltda. tem como publico alvo as famílias das classes B e C da região devido à falta de concorrentes do mesmo setor, o que poderá facilitar a formação de uma clientela fiel ao produto oferecido pela empresa. Também visa atingir outras regiões do município de Belém e da região metropolitana com os serviços de compra online e entrega em domicílio.

Nossa empresa detém alguns diferenciais perante a concorrência do mercado de pescados e frutos do mar em nossa capital, que vem a ser:

- Excelente localização: a empresa situa-se em uma das mais importantes vias de circulação da capital paraense, que apresenta um grande fluxo de pessoas e automóveis, o que facilitaria o marketing do negócio e a divulgação do produto.
- Compra online e entrega em domicílio: o serviço de compra pela internet se demonstra um excelente atrativo para a empresa devido à crescente quantidade de pessoas conectadas à grande rede e para o cliente perante a comodidade e ao conhecimento do produto pelo site da empresa. Esse atrativo (site de vendas) está diretamente ligado à entrega do produto, que também se demonstra diferenciado, pois ocorre no local de escolha do cliente, serviço este que também engloba as vendas realizadas por telefone.

A concorrência da MBX – Mariscos Belém Ltda. se demonstra em pequena quantidade, o que deixa uma parcela do mercado consumidor desprovido desse serviço e que pode culminar com um desenvolvimento rápido do negócio.

Em pesquisa de mercado notamos a existência de poucos concorrentes, porém bem estruturados, o que pode ser visto como um obstáculo ao negócio, por tratar-se de uma empresa nova no mercado, mas com nossas idéias e serviços diferenciados pretendemos crescer rapidamente, oferecendo um produto com qualidade que possa suprir a necessidade do mercado consumidor.

5 – QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

tem	Produtos	Q/mês	Cst Var. Unit.	Cst Var. Total	Cst Fx Unit.	Cst Fx Total	Desp. Fx Unit.	Desp. Fx Total	Cst Total Unit.	Cst Total
1	Peixe - Fresco - in natura	500	1,50	750,00	0,85	425,99	0,64	320,42	2,99	1.496,40
2	Peixe - Fresco - Tratado	500	1,75	875,00	0,85	425,99	0,64	320,42	3,24	1.621,40
3	Peixe - Congelado - in natura	400	1,68	671,11	0,85	340,79	0,64	256,33	3,17	1.268,23
4	Peixe - Congelado Tratado	400	1,93	771,11	0,85	340,79	0,64	256,33	3,42	1.368,23
5	Camarão - Fresco;	600	3,00	1.800,00	0,85	511,18	0,64	384,50	4,49	2.695,68
6	Camarão - Congelado	500	3,18	1.588,89	0,85	425,99	0,64	320,42	4,67	2.335,29
7	Camarão - Salgado	500	3,50	1.750,00	0,85	425,99	0,64	320,42	4,99	2.496,40
8	Camarão - Pré-cozido, com casca	500	3,00	1.500,00	0,85	425,99	0,64	320,42	4,49	2.246,40
9	Camarão - Pré-cozido, descascado	500	3,50	1.750,00	0,85	425,99	0,64	320,42	4,99	2.496,40
10	Mexilhão - Fresco	150	1,00	150,00	0,85	127,80	0,64	96,13	2,49	373,92
11	Mexilhão - Congelado	550	1,68	922,78	0,85	468,58	0,64	352,46	3,17	1.743,82
12	Mexilhão - Pré-cozido, com casca	250	1,50	375,00	0,85	212,99	0,64	160,21	2,99	748,20
13	Mexilhão - Pré-cozido, Catado	250	2,00	500,00	0,85	212,99	0,64	160,21	3,49	873,20
14	Lagosta - Congelada	200	10,18	2.035,56	0,85	170,39	0,64	128,17	11,67	2.334,12
15	Lula - Congelada	200	8,18	1.635,56	0,85	170,39	0,64	128,17	9,67	1.934,12

O quadro estrutural de custos demonstra varias informações importantes para a análise do empreendimento sobre todos os custos e despesas decorridas para a operacionalidade do negócio.

No quadro estrutural de custos estão as seguintes informações:

1. A lista de produtos com seus respectivos códigos;
2. A quantidade de cada produto comercializada por mês;
3. O custo variável unitário, que veio a ser encontrado mediante a soma do rateio dos custos com consumo de gelo, insumo que é utilizado em apenas alguns produtos e ao CPV (custo do produto vendido) de cada produto respectivamente.
4. O custo variável total, que vem a ser a totalidade do custo variável de cada linha de produtos;
5. O custo fixo unitário, encontrado mediante rateio dos custos fixos;
6. O custo fixo unitário total, determinando a quantidade monetária de custo fixo de cada linha de produtos.
7. A despesa fixa unitário, encontrada mediante rateio das despesas fixas com Pró-Labore, salários, materiais de expediente e de limpeza;
8. O quanto de despesas fixa cada linha de produtos consome;
9. O custo total unitário de cada produto;
10. O custo total de cada linha de produto.

6 - QUADRO DE RATEIO DOS CUSTOS E DESPESAS

QUADRO DE RATEIO DOS CUSTOS E DESPESAS

	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3	Prod. 4	Prod. 5	Prod. 6	Prod. 7	Prod. 8	Prod. 9	Prod. 10	Prod. 11	Prod. 12	Prod. 13	Prod. 14	Prod. 15
CUSTO VARI. UNIT	1,50	1,75	1,68	1,93	3,00	3,18	3,50	3,00	3,50	1,00	1,68	1,50	2,00	10,18	8,18
CPV	1,50	1,75	1,50	1,75	3,00	3,00	3,50	3,00	3,50	1,00	1,50	1,50	2,00	10,00	8,00
Gelo			0,18	0,18		0,18					0,18			0,18	0,18
CUSTOS FIXOS UNIT.	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85
Aluguel	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Água	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Luz	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Telefone	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Publicidade	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Hospedagem de Site	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Conexão a Internet	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Depreciação	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Amortização	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
IPTU p/ mês	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Frete	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
Combustível	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Embalagem	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
DESP. FIXAS UNIT.	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64
Pro-labore	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23
Salário Vendedor	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
Salário Estoquista	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
Salário Entregador	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
Mat. de Expediente	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Mat. de Limpeza	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
CUSTO TOTAL UNIT	2,99	3,24	3,17	3,42	4,49	4,67	4,99	4,49	4,99	2,49	3,17	2,99	3,49	11,67	9,67

O quadro de rateio de custos e despesas demonstra como são divididos os mesmos para cada unidade de produto comercializado pela empresa, sendo o gelo um custo variável por não ser utilizado em todos os produtos.

Os custos fixos foram rateados com a divisão do seu valor total pela quantidade de mercadoria que a empresa pretende operar mensalmente.

Os produtos que utilizarão gelo para seu condicionamento serão os seguintes produtos:

- Peixe - Congelado - in natura;
- Peixe - Congelado Tratado;
- Camarão - Congelado;
- Mexilhão - Congelado;
- Lagosta - Congelada;
- Lula - Congelada.

O valor desse rateio foi encontrado pela divisão do total gasto com gelo dividido pela soma da quantidade dos respectivos produtos relacionados acima:

$$\frac{400}{2250} = 0,18$$

7 – PREÇO DE VENDA

CODIGO	PRODUTO	PREÇO DE VENDA
1	Peixe - Fresco - in natura	4,40
2	Peixe - Fresco - Tratado	4,77
3	Peixe - Congelado - in natura	4,66
4	Peixe - Congelado Tratado	5,03
5	Camarão - Fresco;	6,61
6	Camarão - Congelado	6,87
7	Camarão - Salgado	7,34
8	Camarão - Pré-cozido, com casca	6,61
9	Camarão - Pré-cozido, descascado	7,34
10	Mexilhão - Fresco	3,67
11	Mexilhão - Congelado	4,66
12	Mexilhão - Pré-cozido, com casca	4,40
13	Mexilhão - Pré-cozido, Catado	5,14
14	Lagosta - Congelada	17,16
15	Lula - Congelada	14,22

A tabela de preço de venda mostra o valor de comercialização dos produtos oferecidos pela empresa com uma margem de lucro de 20%, margem estabelecida com o intuito de oferecer um produto com um preço diferenciado se comparado com a concorrência e que possibilita uma boa taxa de retorno do investimento realizado no negócio.

Os valores acima foram encontrados utilizando a seguinte fórmula:

FORMULA DO PREÇO DE VENDA:	
PREÇO VENDA =	$\frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMP.} + \text{MG DE LUCRO})}$

8 – PONTO DE EQUILÍBRIO

PRODUTO	PONTO DE EQUI. EM KG	PONTO DE EQUI. EM R\$
1	257,28	1.132,32
2	247,25	1.179,09
3	200,05	932,76
4	192,47	968,15
5	248,31	1.640,62
6	202,24	1.389,07
7	194,26	780,28
8	118,10	780,28
9	194,26	1.426,30
10	83,99	307,92
11	275,07	1.282,55
12	128,64	566,16
13	118,99	611,18
14	42,74	733,60
15	49,40	702,55
TOTAL		14.432,82

O Ponto de Equilíbrio é a quantidade mínima que deve ser vendida para que a empresa não obtenha prejuízo nas suas atividades, ou seja, é o valor ou a quantidade de receita que a empresa precisa obter para cobrir o custo das mercadorias vendidas, as despesas variáveis e as despesas fixas.

O Ponto de Equilíbrio pode ser demonstrado de duas maneiras distintas, a primeira em quantidade, que seria o mínimo de produtos vendidos ou serviços prestados, e a segunda em valor monetário, que seria quanto em valor à empresa necessita para não ter prejuízo.

O Ponto de Equilíbrio em quantidade é encontrado com a seguinte fórmula:

P.E.	=	$\frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$
------	---	--

O Ponto de Equilíbrio em valor monetário é encontrado com a seguinte fórmula:

P.E. em R\$	=	P.Venda/Unid	x	Quantidade no PE
-------------	---	--------------	---	------------------

8.1- Margem de Contribuição

É o valor, ou percentual, que sobra das vendas, menos o custo direto variável e as despesas variáveis. A margem de contribuição representa o quanto à empresa tem para pagar as despesas fixas e gerar o lucro líquido.

A Margem de Contribuição é encontrada com a seguinte fórmula:

$$\text{M.C.} = \text{Preço de Venda/Unid} - \text{Custos e Desp. Var./Unid}$$

8.1.1 – Margem de Contribuição Analítica

A margem de contribuição analítica tem por objetivo demonstrar quanto cada custo e despesa contribuem para o total, e ela pode ser em valores, determinando o valor de cada custo ou despesas para cada produto comercializado, ou em porcentagem que indica qual a participação de cada custo ou despesas no valor do produto.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO ANALÍTICA (R\$)

	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3	Prod. 4	Prod. 5	Prod. 6	Prod. 7	Prod. 8	Prod. 9	Prod. 10	Prod. 11	Prod. 12	Prod. 13	Prod. 14	Prod. 15
PREÇO DE VENDA	4,40	4,77	4,66	5,03	6,61	6,87	7,34	6,61	7,34	3,67	4,66	4,40	5,14	17,16	14,22
CUSTO VARI. UNIT.	1,50	1,75	1,68	1,93	3,00	3,18	3,50	3,00	3,50	1,00	1,68	1,50	2,00	10,18	8,18
CPV	1,50	1,75	1,50	1,75	3,00	3,00	3,50	3,00	3,50	1,00	1,50	1,50	2,00	10,00	8,00
Gelo			0,18	0,18		0,18					0,18			0,18	0,18
M.G. DE CONTRIBUIÇÃO	2,90	3,02	2,98	3,10	3,61	3,69	3,84	3,61	3,84	2,67	2,98	2,90	3,14	6,98	6,04
CUSTO FIXO UNIT.	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84
Aluguel	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Água	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Luz	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Telefone	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Publicidade	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Hospedagem de Site	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Conexão a Internet	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Depreciação	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
IPTU p/ mês	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Frete	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
Combustível	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Embalagem	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
DESPESAS FIXAS UNIT.	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64	0,64
Pro-labore	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23
Salário Vendedor	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
Salário Estoquista	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
Salário Entregador	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13
Mat. de Expediente	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Mat. de Limpeza	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
CST./DESP. FIXOS UNIT.	1,49	1,49	1,49	1,49	1,49	1,49	1,49	1,49	1,49	1,49	1,49	1,49	1,49	1,49	1,49
CUSTO TOTAL UNIT.	2,99	3,24	3,16	3,41	4,49	4,66	4,99	4,49	4,99	2,49	3,16	2,99	3,49	11,66	9,66
LUCRO P/ UNIDADE	1,42	1,53	1,50	1,62	2,12	2,21	2,36	2,12	2,36	1,18	1,50	1,42	1,65	5,50	4,56

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO ANALÍTICA (%)

	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3	Prod. 4	Prod. 5	Prod. 6	Prod. 7	Prod. 8	Prod. 9	Prod. 10	Prod. 11	Prod. 12	Prod. 13	Prod. 14	Prod. 15
PREÇO DE VENDA	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
CUSTO VARI. UNIT.	34,08%	36,70%	35,98%	38,32%	45,41%	46,27%	47,67%	45,41%	47,67%	27,28%	35,98%	34,08%	38,94%	59,30%	57,50%
CPV	34,08%	36,70%	32,17%	34,79%	45,41%	43,68%	47,67%	45,41%	47,67%	27,28%	32,17%	34,08%	38,94%	58,27%	56,25%
Gelo			3,81%	3,53%		2,59%					3,81%			1,04%	1,25%
MG. DE CONTRIBUIÇÃO	65,92%	63,30%	64,02%	61,68%	54,59%	53,73%	52,33%	54,59%	52,33%	72,72%	64,02%	65,92%	61,06%	40,70%	42,50%
CUSTO FIXO UNIT.	19,19%	17,71%	18,11%	16,79%	12,78%	12,29%	11,50%	12,78%	11,50%	23,04%	18,11%	19,19%	16,44%	4,92%	5,94%
Aluguel	2,27%	2,10%	2,14%	1,99%	1,51%	1,46%	1,36%	1,51%	1,36%	2,73%	2,14%	2,27%	1,95%	0,58%	0,70%
Água	1,14%	1,05%	1,07%	0,99%	0,76%	0,73%	0,68%	0,76%	0,68%	1,36%	1,07%	1,14%	0,97%	0,29%	0,35%
Luz	1,51%	1,40%	1,43%	1,33%	1,01%	0,97%	0,91%	1,01%	0,91%	1,82%	1,43%	1,51%	1,30%	0,39%	0,47%
Telefone	0,76%	0,70%	0,71%	0,66%	0,50%	0,49%	0,45%	0,50%	0,45%	0,91%	0,71%	0,76%	0,65%	0,19%	0,23%
Publicidade	0,76%	0,70%	0,71%	0,66%	0,50%	0,49%	0,45%	0,50%	0,45%	0,91%	0,71%	0,76%	0,65%	0,19%	0,23%
Hospedagem de Site	0,57%	0,52%	0,54%	0,50%	0,38%	0,36%	0,34%	0,38%	0,34%	0,68%	0,54%	0,57%	0,49%	0,15%	0,18%
Conexão a Internet	0,57%	0,52%	0,54%	0,50%	0,38%	0,36%	0,34%	0,38%	0,34%	0,68%	0,54%	0,57%	0,49%	0,15%	0,18%
Depreciação	1,20%	1,11%	1,13%	1,05%	0,80%	0,77%	0,72%	0,80%	0,72%	1,44%	1,13%	1,20%	1,03%	0,31%	0,37%
IPTU p/ mês	0,19%	0,17%	0,18%	0,17%	0,13%	0,12%	0,11%	0,13%	0,11%	0,23%	0,18%	0,19%	0,16%	0,05%	0,06%
Frete	7,57%	6,99%	7,15%	6,63%	5,05%	4,85%	4,54%	5,05%	4,54%	9,09%	7,15%	7,57%	6,49%	1,94%	2,34%
Combustível	0,76%	0,70%	0,71%	0,66%	0,50%	0,49%	0,45%	0,50%	0,45%	0,91%	0,71%	0,76%	0,65%	0,19%	0,23%
Embalagem	1,89%	1,75%	1,79%	1,66%	1,26%	1,21%	1,13%	1,26%	1,13%	2,27%	1,79%	1,89%	1,62%	0,49%	0,59%
DESPESAS FIXAS UNIT.	14,56%	13,44%	13,74%	12,74%	9,70%	9,33%	8,73%	9,70%	8,73%	17,48%	13,74%	14,56%	12,48%	3,73%	4,51%
Pro-labore	5,30%	4,89%	5,00%	4,64%	3,53%	3,40%	3,18%	3,53%	3,18%	6,36%	5,00%	5,30%	4,54%	1,36%	1,64%
Salário Vendedor	2,90%	2,67%	2,73%	2,53%	1,93%	1,86%	1,74%	1,93%	1,74%	3,48%	2,73%	2,90%	2,48%	0,74%	0,90%
Salário Estoquista	2,90%	2,67%	2,73%	2,53%	1,93%	1,86%	1,74%	1,93%	1,74%	3,48%	2,73%	2,90%	2,48%	0,74%	0,90%
Salário Entregador	2,90%	2,67%	2,73%	2,53%	1,93%	1,86%	1,74%	1,93%	1,74%	3,48%	2,73%	2,90%	2,48%	0,74%	0,90%
Mat. de Expediente	0,38%	0,35%	0,36%	0,33%	0,25%	0,24%	0,23%	0,25%	0,23%	0,45%	0,36%	0,38%	0,32%	0,10%	0,12%
Mat. de Limpeza	0,19%	0,17%	0,18%	0,17%	0,13%	0,12%	0,11%	0,13%	0,11%	0,23%	0,18%	0,19%	0,16%	0,05%	0,06%
CUST./DESP. FIXOS UNIT.	33,75%	31,15%	31,86%	29,53%	22,48%	21,62%	20,23%	22,48%	20,23%	40,52%	31,86%	33,75%	28,92%	8,65%	10,44%
CUSTO TOTAL UNIT.	67,83%	67,84%	67,84%	67,85%	67,89%	67,89%	67,90%	67,89%	67,90%	67,80%	67,84%	67,83%	67,85%	67,96%	67,95%
LUCRO P/ UNIDADE	32,17%	32,16%	32,16%	32,15%	32,11%	32,11%	32,10%	32,11%	32,10%	32,20%	32,16%	32,17%	32,15%	32,04%	32,05%

9 - FLUXO DE CAIXA:

A Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) se refere ao montante de recebimentos e pagamentos auferidos por uma empresa em um determinado período de tempo, onde todas as receitas, custos e despesas (exceto as provenientes de contas retificadoras de ativo) são incluídos na DFC.

A DFC da MBX – Mariscos Belém Ltda., demonstra a realidade das suas operações no período de um ano, e baseado no mesmo foi desenvolvido uma projeção para cinco anos objetivando prever o comportamento operacional da empresa para estabelecimento de estratégias que acarretem no crescimento contínuo do negócio, para tal, foi previsto um crescimento anual de 10% nas vendas da empresa, tal taxa foi utilizada devido à solidificação do empreendimento no mercado inserido, também foi provisionado um acréscimo de 8% ao ano nos valores de custos e despesas da empresa.