



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
PROF: HÉBER LAVOR MOREIRA

Eline Cristina Miranda

0501006001

Administração Financeira e Orçamentária

Aços Acessorizze Ltda.

Belém

2009



Estudo de Viabilidade Econômica da Aços Acessorizze Ltda.

ELINE CRISTINA MIRANDA  
Graduando de Ciências Contábeis da UFPA  
elinemiranda@globo.com

HÉBER LAVOR MOREIRA  
Professor Orientador  
heber@peritocontador.com.br

**SUMÁRIO**

<b>1.</b>	<b>RESUMO EXECUTIVO</b>	<b>4</b>
<b>1.1.</b>	<b>OS PRODUTOS</b>	<b>4</b>
1.2.	CARACTERÍSTICAS	4
<b>2.</b>	<b>O MERCADO</b>	<b>5</b>
2.1.	CLIENTES	5
2.2.	CONCORRENTES	5
2.3.	FORNECEDORES	5
<b>3.</b>	<b>CAPACIDADE EMPRESARIAL</b>	<b>5</b>
3.1.	EMPRESA	5
3.1.1.	Definição da empresa	5
3.1.2.	Missão	5
3.1.3.	Estrutura Organizacional	6
3.1.4.	Parceiros	6
3.2.	EMPREENDEDORES	6
3.2.1.	Perfil Individual dos Sócios (Formação/Qualificações)	6
<b>4.</b>	<b>ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO</b>	<b>6</b>
4.1.	AMEAÇAS E OPORTUNIDADES	6
4.2.	PONTOS FORTES E FRACOS	7
4.3.	OBJETIVOS	7
<b>5.</b>	<b>PLANO DE MARKETING</b>	<b>7</b>
5.1.	ESTRATÉGIA DE VENDAS	7
5.2.	POLÍTICA DE PREÇOS	8
5.3.	PROJEÇÃO DE VENDAS	8
5.4.	SERVIÇOS DE GARANTIA	8
<b>6.</b>	<b>PLANO FINANCEIRO</b>	<b>8</b>
6.1.	INVESTIMENTO INICIAL	8
6.2.	CUSTOS E DESPESAS	10
6.3.	FLUXO DE CAIXA	11
6.4.	DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS/LUCRATIVIDADE PREVISTA	12
6.5.	PONTO DE EQUILÍBRIO	12
6.6.	BALANÇO PATRIMONIAL	12

## 1. RESUMO EXECUTIVO

Este Plano de Negócios tem como objetivo explicar a situação de investimento, as estratégias de venda, as projeções da empresa **Aços Acessorizze Ltda.** Dentro dessa questão são explorados os produtos, os serviços, a estrutura organizacional e como funciona o mercado em que a empresa atua.

A partir deste trabalho pretende-se analisar a implantação de uma empresa que foca na venda em atacado de peças em aço, que vem sendo bem aceitas no mercado e atinge o gosto tanto de mulheres quanto de homens.

Mesmo em cenário de crise econômica, as pessoas não deixam de cuidar da imagem, de querer se sentir mais bonitas e valorizadas. Esta empresa procura atingir cliente em todos os segmentos e classes sociais, para que as peças dos revendedores sejam bem aceitas e que o volume de vendas seja crescente ao longo dos anos. No final deste trabalho podemos conhecer as projeções de como a empresa poderá se comportar para daqui a 5 anos.

Este documento é complementar ao arquivo em Excel entregue de forma conjunta.

### 1.1. OS PRODUTOS

#### 1.2. CARACTERÍSTICAS

A **Aços Acessorizze Ltda.** trabalha com peças produzidas em aço acetinado antialérgico. Cada peça tem um design diferenciado proporcionando exclusividade aos nossos produtos. Cada unidade vem com mostrador plástico com revestimento interior em esponja aveludada, proporcionando um diferencial ao nosso produto.

O acabamento de nosso produto também representa um diferencial dentro do mercado. Dentre as diversas peças de nosso estoque podemos ver produtos em aço aramado, gerando acabamentos mais primitivos ou mais sofisticados as peças, assim como também trabalhamos com aplicações de Strass e Cristais Amazon que oferecem maior sofisticação à alguns de nossos produtos.

As peças de nosso estoque são fornecidas pela nossa parceira Amazon Paradise Bijoux, que atua neste mercado desde 2002 e as embalagens utilizadas por nossos produtos são fornecidas pela Criss Embalagens.

Nosso produto atinge todos os gêneros (homens, mulheres e crianças) e faixas etárias procurando fornecer peças que sejam aceitam por todo o nosso nicho consumidor, gerando um melhor fluxo dos produtos estocados.

Para a viabilidade deste estudo, foi efetuada a média de custo dos produtos devido a grande variedade de peças e dificuldade de explanação de todos os itens em seus devidos custos.

## **2. O MERCADO**

### **2.1. CLIENTES**

Nossos clientes são homens e mulheres que procuram produtos de qualidade. Que preferem comprar acessórios em aço porque algumas vezes apresentam alergia ao ouro e à prata, que preferem peças duradouras e discretas, que buscam exclusividade. E também incluímos entre o nosso nicho consumidor pessoas com visão mais empreendedora e tenham a vontade de utilizar nossos produtos como fonte de renda, tornando-se revendedores. Tal possibilidade pode ser concretizada devido a política de preços da empresa que procura vender nossos produtos por preços acessíveis a todas as classes de consumidores por nós almejadas.

### **2.2. CONCORRENTES**

Como a empresa foca em venda no atacado, nossos principais concorrentes na região metropolitana de Belém localizam-se na Cidade Nova, no Comércio e em Icoaraci, onde já apresentam negócios consolidados e apresentam diversas vantagens aos seus clientes.

Através disso, existe uma política de premiação de vendas dos seus revendedores com brindes, todavia nossa empresa por apresentar-se em estágio inicial ainda não pratica tais políticas, entretanto nossos preços ainda nos garantem diferencial na concorrência.

### **2.3. FORNECEDORES**

Os grandes fornecedores (e parceiros) são a Amazon Paradise Bijoux e a Criss Embalagens que nos fornecem a matéria-prima que dá suporte as atividades da **Aços Acessorizze Ltda.**, sendo que através de parceria estabelecida conseguimos até 50% de desconto nas compras de nossos estoques, o que proporciona um melhor preço de venda.

Nosso material de expediente e limpeza é comprado quase que totalmente na Portugal Serviços Ltda., onde também conseguimos bons descontos.

## **3. CAPACIDADE EMPRESARIAL**

### **3.1. EMPRESA**

#### **3.1.1. Definição da empresa**

A **Aços Acessorizze Ltda.** foi teve sua inauguração no dia 12 de janeiro de 2009, na Rua Gama Abreu s/n, próximo a Igreja da Trindade, bairro da Campina. A loja abriu com uma semana promocional com descontos entre 20 e 30% em seus produtos, proporcionando maior interação com nossos clientes e estimulando a confiança em nossa marca.

#### **3.1.2. Missão**

A empresa tem em sua razão social a venda de atacado como sua principal característica, no entanto também realizamos venda no ramo varejista. A **Aços Acessorizze Ltda.** Procura

### 3.1.3. Estrutura Organizacional

A estrutura organizacional da **Aços Acessorizze Ltda.** é composta da seguinte forma:

CARGO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
Vendedores	2	540,00	1.080,00
Segurança	1	485,00	485,00
Auxiliar Serv. Gerais	1	485,00	485,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.050,00</b>

Os vendedores estão alocados na área comercial, sendo responsáveis pela venda dos produtos e apresentam remuneração base de R\$ 540,00 mensalmente, sendo acrescido a este valor comissão sobre as vendas efetuadas.

Na área administrativa, estão inseridos a sócia que recebe um pró-labore mensal e é responsável pela administração e contabilidade da empresa; um segurança terceirizado e um auxiliar de serviços gerais para efetuar atividade de limpeza da loja, recebendo ambos como remuneração base salário mínimo no valor de R\$ 485,00.

### 3.1.4. Parceiros

A **Aços Acessorizze Ltda.** tem como parceria maior a empresa Amazon Paradise Bijoux Ltda., distribuidora das peças de nosso estoque, que possui sede na cidade de Brasília, Distrito Federal. As embalagens para as peças são compradas da Criss Embalagens, empresa com sede no Rio Grande do Sul.

## 3.2. EMPREENDEDORES

### 3.2.1. Perfil Individual dos Sócios (Formação/Qualificações)

A empresa é constituída por apenas uma sócia, a Srta. Eline Cristina Miranda, que é formada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal do Pará, possui curso de qualificação em Departamento Pessoal, Gestão de Pequenas Empresas e Gestão Tributária pelo Sebrae, sendo desta forma qualificada a dar continuidade a este negócio.

## 4. ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO

### 4.1. AMEAÇAS E OPORTUNIDADES

A atual crise econômica fez com que empresas tivessem que realizar contenções de despesas. Entre tais contenções, podemos citar o desemprego. Com grande número de pessoas desempregadas e a falta de vagas ofertadas no mercado, nossa empresa vê como grande oportunidade a venda no ramo de atacado para pessoas em tais situações possam ter na revenda de nossos produtos renda necessária para suprir suas necessidades de capital.

Entretanto, ainda neste mesmo sentido temos receios quanto à dificuldade de garantia de créditos destas pessoas. Esta é a maior ameaça aos nossos negócios. Todavia, nossa oportunidade de financiamento de estoques também sofre redução de prazos de pagamento devido a esta questão.

#### 4.2. PONTOS FORTES E FRACOS

Como todos os negócios, nossa empresa apresenta pontos fortes e fracos. Dentre os Pontos Fortes podemos destacar:

- Bons descontos com fornecedores.
- Preços acessíveis.
- Designer diferenciado e Qualidade das peças.
- Garantia de 2 anos das peças.

Dentre os Pontos Fracos, destacamos:

- Ausência de política de premiação por brindes de revendedores
- Estoque constituído através de pagamentos em grande parte à vista.

#### 4.3. OBJETIVOS

Nosso objetivo é nos firmar dentro do ramo de aço na região metropolitana de Belém e desta forma, com a estabilidade dentro desta região poder expandir nossos negócios dentro do estado do Pará e posteriormente dentro da região metropolitana podendo atuar como um de nossos fornecedores, a Amazon Paradise Bijoux.

### 5. PLANO DE MARKETING

Nosso plano de marketing visa abordar as estratégias de comercialização, as políticas de preços e promoções e publicidade da empresa.

#### 5.1. ESTRATÉGIA DE VENDAS

O público-alvo de nossa empresa são os revendedores (atacadistas) e clientes da área varejista de peças em aço. Como política da empresa adotamos a estratégia de venda à vista e à

prazo, podendo ser realizados parcelamentos em até 3x sem juros nos cartões de crédito Visa e Mastercard. De maneira menos usual, mas também aceita em nossa empresa, são realizados recebimentos em cheques.

## 5.2. POLÍTICA DE PREÇOS

Os preços praticados pela **Aços Acessorize Ltda.** são os mais acessíveis, devido possuir uma margem de lucro atrativa para os revendedores atacadista que poderão obter maiores retornos de seus produtos e para os varejistas podem contar com preços que se mostram menores que os valores de mercado.

Nossa empresa procura vender mais barato e ganhar mais lucratividade de acordo com o volume de vendas e assim alcançar mais clientes e obter ao longo do tempo mais clientes e conseqüentemente aumentar seu volume de vendas.

## 5.3. PROJEÇÃO DE VENDAS

De acordo com nosso plano de negócios, estimamos que a empresa tenha uma venda em torno de 15.000,00 peças/ano, entre todas as variedades ofertadas. Tal situação pode ser conhecida com a análise da Demonstração de Resultado Projetadas que podem ser vistas no item 6.4.

## 5.4. SERVIÇOS DE GARANTIA

Nosso produto apresenta uma garantia de 2 anos, contados a partir do momento da compra, sendo que dentro desse período qualquer deformidade, reação alérgica ao produto entre outros fatores contrariem as informações prestadas no ato de venda deste produto podem ser encaminhados a nossa loja e haverá um ressarcimento ou troca de produtos.

# 6. PLANO FINANCEIRO

## 6.1. INVESTIMENTO INICIAL

O Plano de Investimento permite ao empreendedor e aos futuros investidores deste negócio ponderar sobre as condições propicias ao desenvolvimento da empresa, entre as formas de investimentos necessários para o crescimento da entidade e para os financiamentos que possam vir a ser realizados a partir desta análise. Os quadro abaixo explanam a situação de investimento inicial da **Aços Acessorize Ltda.:**

- A imobilização teve valor total de R\$ 14.855,30, sendo que a conta Máquinas e Equipamentos teve saldo de R\$ 4.087,00 e a conta de Móveis e Utensílios saldo de R\$ 10.768,30.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS				
ITENS	INVESTIMENTOS	UNI D	VALOR UNIT.	TOTAL
1	Micro Computadores	1	1.700,00	1.700,00
2	Impressora Officejet	1	349,00	349,00
3	Bebedouro	1	200,00	200,00
4	Cafeteira	1	50,00	50,00
5	Ar Condicionado Split	1	1.299,00	1.299,00
6	Roteador Internet	1	200,00	200,00
7	Máquina TEF	1	180,00	180,00
8	Aparelho de Telefone	1	109,00	109,00
<b>TOTAL</b>		<b>8</b>	<b>4.087,00</b>	<b>4.087,00</b>

MÓVEIS E UTENSÍLIOS				
ITENS	INVESTIMENTOS	UNID	VALOR UNIT.	TOTAL
1	Expositor Completo	1	8.000,00	8.000,00
2	Balcão Caixa Branco	1	911,00	911,00
3	Painel Canaletado (1.22x1.22)	1	145,00	145,00
4	Gancho para Painel (100un)	1	190,00	190,00
5	Puff Quadrado	3	24,00	72,00
6	Banquetas Star Pintadas	2	76,00	152,00
7	Cadeiras	3	80,00	240,00
8	Armário Madeira Branca	1	600,00	600,00
9	Espelhos Parede	2	120,00	240,00
10	Mostradores Veludo Busto	4	18,44	73,76
11	Bandeja Napa Pingentes	1	46,80	46,80
12	Bandeja Napa Anéis	1	50,43	50,43
13	Bandeja Napa Brincos	1	42,81	42,81
14	Aneleira Plástica	2	2,25	4,50
<b>TOTAL</b>		<b>24</b>	<b>10.306,73</b>	<b>10.768,30</b>

- As despesas de legalização totalizaram o valor de R\$ 2.570,00.

DESPESAS DE LEGALIZAÇÃO				
ITENS	INDIRETOS	UNID	VALOR UNIT.	TOTAL
1	Abertura da empresa	1	1.200,00	1.200,00
2	Confecção de Notas Fiscais	1	400,00	400,00
3	Honorários Contábeis	1	485,00	485,00
4	Honorários Advocatícios	1	485,00	485,00
<b>TOTAL</b>		<b>4</b>	<b>2.570,00</b>	<b>2.570,00</b>

- O Capital de Giro necessário para suprir as atividades iniciais da empresas é constituído no valor de R\$ 9.574,70, sendo distribuído entre as contas Caixa e Bancos Conta Movimento.

DISPONIBILIDADES				
ITENS	INVESTIMENTOS	UNID	VALOR UNIT.	TOTAL
1	Caixa	1	4.574,70	4.574,70
2	Banco c/ Movimento	1	5.000,00	5.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>2</b>	<b>9.574,70</b>	<b>9.574,70</b>

- O Estoque Inicial das peças e de suas respectivas embalagens totalizou o valor de R\$ 7.048,37, demonstrado na figura abaixo.

ESTOQUE INICIAL				
ITENS	MATERIAIS	UNID	VALOR R\$	TOTAL
1	Colares	80	10,20	816,00
2	Brincos	100	10,50	1.050,00
3	Pulseiras	200	10,25	2.050,00
4	Braceletes	50	13,90	695,00
5	Tiaras	50	9,25	462,50
6	Anéis	60	9,40	564,00
7	Piercings	25	9,80	245,00
8	Tornozeleiras	30	9,50	285,00
9	Broches	20	7,50	150,00
10	Pingentes	50	7,20	360,00
<b>TOTAL</b>		<b>665</b>	<b>97,50</b>	<b>6.677,50</b>

EMBALAGENS				
ITENS	EMBALAGENS	UNID	VALOR UNIT.	TOTAL
1	Estojo para Conjunto	20	11,80	236,00
2	Estojo para Anel (25 unid)	3	11,75	35,25
3	Estojo para Brincos (15un)	7	9,50	66,50
4	Sacos Plást. Adesiv. G (100un)	2	5,60	11,20
5	Sacos Plást. Adesiv. M (100un)	2	3,96	7,92
6	Sacos Plást. Adesiv. P (100un)	2	2,50	5,00
7	Etiqueta de Papel Brincos (mil)	1	4,50	4,50
8	Etiqueta de Papel Anel (mil)	1	4,50	4,50
9				-
10				-
<b>TOTAL</b>		<b>38</b>	<b>54,11</b>	<b>370,87</b>

## 6.2. CUSTOS E DESPESAS

Os Custos e Despesas Fixas mensais da **Aços Acessorizze Ltda.** são apresentados na figura a seguir e totalizam o valor de R\$ 8.152, 37.

CUSTOS FIXOS				
ITENS	DESCRIÇÃO	UNID	VALOR UNIT.	TOTAL
1	Frete a pagar	1	300,00	300,00
<b>TOTAL</b>		<b>1</b>	<b>300,00</b>	<b>300,00</b>

DESPESAS FIXAS				
ITENS	DIRETOS	UNID	VALOR R\$	TOTAL
1	Despesas c/ Salários (Vend.)	2	540,00	1.080,00
2	Despesas c/ Salários (Seg. e Serv.)	2	485,00	970,00
3	Água e Luz	1	100,00	100,00
4	Telefone e Internet	1	134,00	134,00
5	Despesas c/ Publicidade	1	300,00	300,00
6	Aluguel da Loja	1	2.000,00	2.000,00
7	Pró Labore	1	1.200,00	1.200,00
8	Depreciação Máq. e Equip.	1	817,40	817,40
9	Depreciação Móv. e Utens.	1	1.076,83	1.076,83
10	Material de Expediente	1	144,60	144,60
11	Material de Limpeza e Higiene	1	30,10	30,10
<b>TOTAL</b>		<b>13</b>	<b>6.827,93</b>	<b>7.852,93</b>

Os Custos Variáveis da empresa são compostos pela quantidade de produtos dos nossos estoques, ou seja, quanto mais produtos forem adquiridos de nossos fornecedores maior o valor dos custos variáveis. A média estabelecida para composição dos custos variáveis aparece na figura abaixo:

ESTOQUE INICIAL				
ITENS	MATERIAIS	UNID	VALOR R\$	TOTAL
1	Colares	80	10,20	816,00
2	Brincos	100	10,50	1.050,00
3	Pulseiras	200	10,25	2.050,00
4	Braceletes	50	13,90	695,00
5	Tiaras	50	9,25	462,50
6	Anéis	60	9,40	564,00
7	Piercings	25	9,80	245,00
8	Tornozeleiras	30	9,50	285,00
9	Broches	20	7,50	150,00
10	Pingentes	50	7,20	360,00
<b>TOTAL</b>		<b>665</b>	<b>97,50</b>	<b>6.677,50</b>

EMBALAGENS				
ITENS	EMBALAGENS	UNID	VALOR UNIT.	TOTAL
1	Estojo para Conjunto	20	11,80	236,00
2	Estojo para Anel (25 unid)	3	11,75	35,25
3	Estojo para Brincos (15un)	7	9,50	66,50
4	Sacos Plást. Adesiv. G (100un)	2	5,60	11,20
5	Sacos Plást. Adesiv. M (100un)	2	3,96	7,92
6	Sacos Plást. Adesiv. P (100un)	2	2,50	5,00
7	Etiqueta de Papel Brincos (mil)	1	4,50	4,50
8	Etiqueta de Papel Anel (mil)	1	4,50	4,50
9				-
10				-
<b>TOTAL</b>		<b>38</b>	<b>54,11</b>	<b>370,87</b>

### 6.3. FLUXO DE CAIXA

A partir do Fluxo de Caixa podemos perceber a situação da empresa, a partir dos recebimentos e pagamentos por ela percebidos. Este trabalho realizou uma projeção destes fluxos para entender como poderia ser a situação da empresa para os próximos 5 anos. A figura abaixo, demonstra um fluxo de caixa geral, integrando todos os produtos trabalhados em nossa empresa.

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Caixa Inicial	1.128.428,53	1.357.037,09	1.608.138,42	1.884.349,88	2.188.182,49
<b>Recebimentos</b>	<b>388.040,25</b>	<b>426.844,28</b>	<b>469.528,70</b>	<b>516.481,57</b>	<b>568.129,73</b>
Faturamento Bruto	388.040,25	426.844,28	469.528,70	516.481,57	568.129,73
<b>Pagamentos</b>	<b>159.431,69</b>	<b>175.742,95</b>	<b>193.317,24</b>	<b>212.648,96</b>	<b>233.913,86</b>
<i>Custos Variáveis</i>	<i>84.245,82</i>	<i>93.038,48</i>	<i>102.342,33</i>	<i>112.576,57</i>	<i>123.834,22</i>
Produtos	80.130,00	88.143,00	96.957,30	106.653,03	117.318,33
Embalagens	4.115,82	4.895,48	5.385,03	5.923,54	6.515,89
<i>Custos Fixos</i>	<i>3.600,00</i>	<i>3.960,00</i>	<i>4.356,00</i>	<i>4.791,60</i>	<i>5.270,76</i>
Fretes a Pagar	3.600,00	3.960,00	4.356,00	4.791,60	5.270,76
<i>Despesas Fixas</i>	<i>71.585,87</i>	<i>78.744,46</i>	<i>86.618,91</i>	<i>95.280,80</i>	<i>104.808,88</i>
Desp. Salários (Vend)	12.960,00	14.256,00	15.681,60	17.249,76	18.974,74
Desp. Sal. (Seg e Serv)	11.640,00	12.804,00	14.084,40	15.492,84	17.042,12
Água e Luz	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92
Telefone e Internet	1.608,00	1.768,80	1.945,68	2.140,25	2.354,27
Desp. Publicidade	3.600,00	3.960,00	4.356,00	4.791,60	5.270,76
Aluguel da Loja	24.000,00	26.400,00	29.040,00	31.944,00	35.138,40
Pró Labore	14.400,00	15.840,00	17.424,00	19.166,40	21.083,04
Mat. de Expediente	1.735,20	1.908,72	2.099,59	2.309,55	2.540,51
Mat. Hig. Limp.	442,67	486,94	535,64	589,20	648,12
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>1.357.037,09</b>	<b>1.608.138,42</b>	<b>1.884.349,88</b>	<b>2.188.182,49</b>	<b>2.522.398,36</b>

#### 6.4. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS/LUCRATIVIDADE PREVISTA

Com base nos valores já identificados, relativos às entradas e saídas da empresa, podemos utilizar os Demonstrativos de Resultados para chegar à lucratividade de seu negócio.

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>	<b>388.040,25</b>	<b>426.844,28</b>	<b>469.528,70</b>	<b>516.481,57</b>	<b>568.129,73</b>
Vendas de Mercadorias	388.040,25	426.844,28	469.528,70	516.481,57	568.129,73
<b>(-) DEDUÇÕES E ABATIMENTOS</b>	<b>65.966,84</b>	<b>72.563,53</b>	<b>79.819,88</b>	<b>87.801,87</b>	<b>96.582,05</b>
ICMS	65.966,84	72.563,53	79.819,88	87.801,87	96.582,05
<b>(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>322.073,41</b>	<b>354.280,75</b>	<b>389.708,82</b>	<b>428.679,71</b>	<b>471.547,68</b>
<b>(-) CUSTOS E DESPESAS</b>	<b>87.845,82</b>	<b>96.998,48</b>	<b>106.698,33</b>	<b>117.368,17</b>	<b>129.104,98</b>
Custos Variáveis	84.245,82	93.038,48	102.342,33	112.576,57	123.834,22
Custos Fixos	3.600,00	3.960,00	4.356,00	4.791,60	5.270,76
<b>(=) LUCRO OPERACIONAL BRUTO</b>	<b>234.227,59</b>	<b>257.282,27</b>	<b>283.010,49</b>	<b>311.311,54</b>	<b>342.442,70</b>
<b>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>	<b>71.585,87</b>	<b>78.744,46</b>	<b>86.618,91</b>	<b>95.280,80</b>	<b>104.808,88</b>
Despesas	71.585,87	78.744,46	86.618,91	95.280,80	104.808,88
<b>(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>162.641,71</b>	<b>178.537,80</b>	<b>196.391,58</b>	<b>216.030,74</b>	<b>237.633,82</b>

#### 6.5. PONTO DE EQUILÍBRIO

O ponto de equilíbrio consiste em efetuar um cálculo que ajuda a encontrar qual o nível de vendas em que a receita será igual a todas as saídas de caixa da empresa. Este cálculo tem importância para que seja conhecido o nível mínimo de vendas onde a empresa possa continuar operando sem que ela opere com prejuízo. Abaixo vemos a fórmula do ponto de equilíbrio.

$$\text{PREÇO DE EQUILÍBRIO} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}}$$

A partir do arquivo em anexo do Excel, podemos conhecer o ponto de equilíbrio individual de cada produto da **Aços Acessorizze Ltda.**

#### 6.6. BALANÇO PATRIMONIAL

<b>ATIVO</b>	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>256.547,64</b>	<b>282.685,56</b>	<b>311.675,08</b>	<b>343.345,03</b>	<b>377.963,16</b>
<i>DISPONIBILIDADES</i>	136.129,07	150.225,13	165.968,61	183.067,90	201.658,33
Caixa e Banco c/ Movimento	136.129,07	150.225,13	165.968,61	183.067,90	201.658,33
<i>VALORES A RECEBER</i>	116.412,08	128.053,28	140.858,61	154.944,47	170.438,92
Clientes	116.412,08	128.053,28	140.858,61	154.944,47	170.438,92
<i>ESTOQUE</i>	4.006,50	4.407,15	4.847,87	5.332,65	5.865,92
Mercadorias	4.006,50	4.407,15	4.847,87	5.332,65	5.865,92
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>15.274,07</b>	<b>13.122,84</b>	<b>10.971,61</b>	<b>8.820,38</b>	<b>6.669,15</b>
<i>IMOBILIZADO</i>	12.961,07	11.066,84	9.172,61	7.278,38	5.384,15
Máquinas e Equipamentos	4.087,00	3.269,60	2.452,20	1.634,80	817,40
(-) Depreciação Acumulada	(817,40)	(817,40)	(817,40)	(817,40)	(817,40)
Móveis e Utensílios	10.768,30	9.691,47	8.614,64	7.537,81	6.460,98
(-) Depreciação Acumulada	(1.076,83)	(1.076,83)	(1.076,83)	(1.076,83)	(1.076,83)
<i>DIFERIDO</i>	2.313,00	2.056,00	1.799,00	1.542,00	1.285,00
Gastos Pré Operacionais	2.570,00	2.313,00	2.056,00	1.799,00	1.542,00
(-) Amortização Acumulada	(257,00)	(257,00)	(257,00)	(257,00)	(257,00)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>271.821,71</b>	<b>295.808,40</b>	<b>322.646,69</b>	<b>352.165,41</b>	<b>384.632,31</b>
<b>PASSIVO</b>	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>82.180,00</b>	<b>90.270,60</b>	<b>99.255,11</b>	<b>109.134,66</b>	<b>119.998,50</b>
<i>EXIGIBILIDADES</i>	80.130,00	88.143,00	96.957,30	106.653,03	117.318,33
Fornecedores	80.130,00	88.143,00	96.957,30	106.653,03	117.318,33
<i>SALÁRIOS E ENC. SOCIAIS A PAGAR</i>	2.050,00	2.127,60	2.297,81	2.481,63	2.680,16
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	-	-	-	-	-
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>189.641,71</b>	<b>205.537,80</b>	<b>223.391,58</b>	<b>243.030,74</b>	<b>264.633,82</b>
<i>CAPITAL SOCIAL</i>	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00	27.000,00
<i>LUCROS ACUMULADOS</i>	162.641,71	178.537,80	196.391,58	216.030,74	237.633,82
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>271.821,71</b>	<b>295.808,40</b>	<b>322.646,69</b>	<b>352.165,41</b>	<b>384.632,31</b>