



**Universidade Federal do Pará  
Centro Sócio-Econômico  
Departamento de Ciências Contábeis**

**Fábio Leoci e Silva Araújo**

**Estudo da Viabilidade econômica financeira de uma empresa de Peças para Bicicletas  
na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios**

**BELÉM  
2005**



**Universidade Federal do Pará  
Centro Sócio-Econômico  
Departamento de Ciências Contábeis**

**Estudo da Viabilidade econômica financeira de uma empresa de Peças para Bicicletas  
na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios**

Trabalho de Conclusão da  
disciplina Orçamento e  
Administração Financeira

**Aluno: Fábio Leoci e Silva Araújo: 0101009901**

**Orientador: Profº Héber Lavor Moreira**

**BELÉM  
2005**



**Universidade Federal do Pará  
Centro Sócio-Econômico  
Departamento de Ciências Contábeis**

**Fábio Leoci e Silva Araújo**

**Estudo da Viabilidade econômica financeira de uma empresa de Peças para Bicicletas  
na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios**

Trabalho de Conclusão da  
disciplina Orçamento e  
Administração Financeira

**Avaliado em:** \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_ **Conceito:** \_\_\_\_\_

**Banca Examinadora:**

\_\_\_\_\_  
**Orientador: Profº Héber Lavor Moreira**

\_\_\_\_\_  
**Professor:**

**BELÉM  
2005**

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus que me deu a vida e muita força pra enfrentar os obstáculos do dia-dia, aos meus familiares e em especial aos meus pais que sempre me incentivaram nos meus estudos, a alguns amigos que também me ajudaram na realização desse estudo, e a minha namorada, companheira e amiga Lorena Lima que nos momentos em que pensei em desistir me deu muita força pra continuar.

Ao professor Héber Lavor Moreira que de forma muito inteligente e competente nos orientou para a realização desse trabalho de pesquisa.

## **RESUMO**

O trabalho pesquisado irá evidenciar a importância do estudo da viabilidade econômica financeira na ótica do Plano de Negócios de uma empresa que comercializa Peças de Bicicletas na cidade de Ananindeua, tendo como finalidade demonstrar as opções de sucesso desse empreendimento.

Esse estudo de pesquisa tem como objetivo analisar alguns pontos fundamentais para iniciar um empreendimento com planejamento, com intuito de mensurar os riscos, a rentabilidade dos produtos a serem comercializados e a lucratividade desse negócio.

O Plano de Negócio é uma ferramenta que deveria anteceder toda e qualquer tentativa de quem quer ser um bom empreendedor, pois é um instrumento que serve como um planejamento no qual os principais pontos são mostrados de forma organizada e clara, para que esse empreendedor possa conseguir frente às instituições financeiras investimentos para aplicar no seu negócio.

## **SUMÁRIO**

INTRODUÇÃO .....	7
CAPITULO I .....	8
1.1 – Título do Estudo.....	8
1.2 – Objetivo do Estudo .....	8
1.2.1 – A Importância do Estudo .....	8
1.2.2 – O que o discente se propõe a alcançar em seu estudo.....	8
1.2.3 – O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas .....	8
1.2.4 – A delimitação do estudo.....	9
1.2.5 – Organização do estudo.....	9
1.3 – Público Alvo .....	9
1.4 – Justificativas.....	9
1.5 – Metodologia do Estudo .....	10
CAPITULO II.....	11
Planejamento Estratégico .....	11
CAPITULO III.....	12
Plano de Negócios .....	12
Conceito .....	12
Objetivos .....	12
Estrutura .....	12
Viabilidade Econômica .....	13
Viabilidade Financeira .....	13
Fluxo de Caixa .....	13
Valor Presente Líquido - VPL .....	14
Taxa de Interna de Retorno – TIR.....	14
Payback .....	14
Sumário Executivo .....	17
1. Enunciado do Projeto .....	17
2. Produtos.....	17
3. Mercado Potencial – A Oportunidade.....	17
4. Elementos de Diferenciação.....	17
A Empresa .....	17
1. A Missão.....	17
2. Os Objetivos da Empresa .....	18
O Plano de Marketing .....	18
1. Análise de mercado – O Setor.....	18
2. A Clientela .....	18
3. A Concorrência.....	18
4. Vantagens Competitivas.....	19
Plano de Investimento.....	19
CAPITULO IV .....	27
Análise Financeira .....	27
Viabilidade Financeira.....	27
Considerações Finais .....	30
Viabilidade Econômica.....	30
Viabilidade Financeira.....	31
Conclusão.....	31
Anexos.....	32
BIBLIOGRAFIA .....	52

## **INTRODUÇÃO**

Como se observa às pequenas empresas no Brasil estão surgindo de maneira significativa, impulsionada talvez pelo desemprego que é muito grande em nosso país, incentivando com isso aquelas pessoas que antes eram empregadas a serem empregadores. Contudo surgem dúvidas na cabeça desses novos empreendedores em saber se esse negócio que ele está pensando investir é realmente o melhor, o mais rentável, quais os riscos desse negócio, se esse mercado que ele está investindo é bom, ou seja perguntas que se olharmos pelo ótica empresarial não podem faltar, e com isso surge o Plano de Negócios que ligado com o Planejamento torna-se uma ferramenta poderosa para esses novos empreendedores.

O intuito de fazer um plano de negócio é para mostrar aos novos empreendedores que não basta querer ser dono do seu próprio negócio é preciso saber planejar seu negócio, conhecer o mercado que se vai atuar, os clientes potenciais do seu negócio, os concorrentes e os fornecedores, ou seja, estar preparado para futuros obstáculos que venham ocorrer no decorrer da atividade da empresa.

Com o advento do Plano de Negócio os empreendedores tiveram um bom argumento frente às instituições financeiras em busca de investimentos iniciais ou até para ampliação dos seus negócios.

## **CAPITULO I**

### **1.1 – Título do Estudo**

Estudo da Viabilidade econômica financeira de uma empresa de Peças para Bicicletas na cidade de Ananindeua sob a ótica do Plano de Negócios.

### **1.2 – Objetivo do Estudo**

#### **1.2.1 – A Importância do Estudo**

A elaboração de um Plano de Negócio é de Fundamental importância visto que recentes pesquisas realizadas por estudiosos da área revelam que 71% das micro e pequenas empresas abertas anualmente no Brasil fecham as portas antes de completar cinco anos, causadas por vários fatores como as altas cargas tributárias praticadas no país, a dificuldade de obter empréstimos, a impossibilidade de reduzir os custos, a baixa rentabilidade, a concorrência desleal das grandes empresas concorrentes e principalmente a falta de planejamento. Com isso o Plano de Negócio surge com o objetivo de senão acabar com esses fatores mais pelo menos mensurar esses pontos que influenciam de forma direta nas atividades das empresas.

#### **1.2.2 – O que o discente se propõe a alcançar em seu estudo**

Obter resultados através de pesquisas que possam analisar a viabilidade econômica e financeira da Loja de Peças para Bicicletas “F&W PEÇAS PARA BICICLETAS”, como forma de dirimir ou senão calcular os riscos de insucesso desse novo empreendimento.

#### **1.2.3 – O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas**

O estudo tem o objetivo de adquirir o conhecimento sobre a disciplina Orçamento e Administração Financeira, como forma de orientar e conscientizar o empreendedor da importância de um Plano de Negócio antes de se iniciar um empreendimento.

#### **1.2.4 – A delimitação do estudo**

A Empresa analisada esta situada no município de ananindeua, no Bairro do Coqueiro, Conjunto Cidade Nova, sua atividade é o comercio de peças para bicicletas, tendo como público alvo todas as pessoas detentoras de uma bicicleta, sendo que esta concorrendo com duas lojas com características equivalentes, com isso a empresa tentará fazer uma boa política de marketing para atrair seus futuros clientes e ter um bom ambiente organizacional para que o seu cliente sinta-se bem ao visitar nossa loja. Com isso a pesquisa irá focalizar mais a parte contábil, objetivando a analise da viabilidade econômica e financeira da empresa sobre a ótica do Plano de Negócios.

#### **1.2.5 – Organização do estudo**

Este estudo constará de:

- a) Capa;
- b) Folha de rosto;
- c) Termo de Aprovação;
- d) Agradecimentos;
- e) Resumo;
- f) Sumario;
- g) Conteúdo textual: Introdução; Planejamento e Procedimentos Metodológicos do Estudo; Fundamentação Teórica: Considerações Finais.
- h) Anexos;
- i) Bibliografia

#### **1.3 – Público Alvo**

Aos novos empreendedores e as pessoas que queiram iniciar um negócio com planejamento com intuito de minimizar os riscos de insucesso e a possibilidade de aumentar a perspectivas de crescimento do seu negócio.

#### **1.4 – Justificativas**

A falta de um planejamento eficaz na implantação de um novo negócio é um dos fatores principais por algumas empresas não conseguirem atingir o sucesso pretendido, visto que muitas dessas empresas não duram no mercado nem cinco anos.

A figura do Plano de Negócio é uma ferramenta poderosa, visto que ele tem a função de avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico e financeiro, bem como avaliar a evolução do negócio ao longo da sua implantação, facilitar ao empreendedor a obtenção de capital de terceiros quando o seu capital próprio não é suficiente para fazer face aos seus investimentos iniciais.

### **1.5 – Metodologia do Estudo**

O estudo será desenvolvido através de pesquisa bibliográfica, pesquisa de campo em empresas similares e pesquisas via Internet.

## **CAPITULO II**

### **Planejamento Estratégico**

A falta de planejamento do empreendedor ao abrir seu negócio é sem dúvida uma das principais causas para o fechamento precoce de muitas empresas. O conhecimento técnico do novo empresário não garante que ele seja ou será um empreendedor de sucesso, pois é de extrema importância o conhecimento gerencial ou a contratação de Profissionais que possam atuar nesta área para orientar os empresários e identificar os fatores competitivos de mercado e potencial interno, estabelecer e atingir metas e planos de ação, buscar formas de conhecer e superar a concorrência, analisar sistematicamente o ambiente onde a empresa está inserida, para isso é necessário realizar o chamado Planejamento Estratégico.

O planejamento é um excelente instrumento que auxilia os empresários ou futuros empresários a alcançarem sucesso nos seus empreendimentos, vários pontos são levados em consideração no planejamento estratégico para a definição de estratégias de crescimento, políticas de preços, finanças, mercado e análise da rentabilidade do negócio. Desta forma possibilidade das empresas obterem êxito, e melhor administrarem seus recursos se torna muito maior, pois possibilita antever o comportamento do setor e adequar as ações de sua empresa à realidade do mercado.

Verifica-se que um Plano funciona como uma ferramenta indispensável que vai orientar os rumos da empresa. Contudo é preciso que se tenha todo o cuidado para que os dados inseridos e as metas desejadas sejam coerentes com a realidade do empreendimento para que se alcance o salto qualitativo desejado.

Por fim, em se tratando de planejamento estratégico uma das ferramentas que ele proporciona é o Plano de Negócios, já que ele irá nos mostrar os pontos fortes e os fracos de nossa empresa de forma organizada, orientando o empreendedor a administrar sua empresa.

### **CAPITULO III**

#### **Plano de Negócios**

##### **Conceito**

O Plano de Negócios é o documento formal exigido pelos bancos ao se pleitear financiamentos, e para se conseguir ter acesso a entidades que orientam a estruturar o empreendimento oferecendo assessoria e cursos de capacitação empresarial, como incubadoras de empresas e o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas).

O Plano de Negócio é basicamente um instrumento de planejamento, no qual as principais variáveis envolvidas em um empreendimento são apresentadas de forma organizada, conseqüentemente o Plano de Negócios passa a fazer parte do cotidiano de todos os empreendedores que querem ter sucesso no seu empreendimento, fazendo com que a elaboração dessa ferramenta passa a ser o primeiro passo a ser dado.

##### **Objetivos**

- Apresentação do Empreendimento a possíveis parceiros comerciais como sócios, incubadoras e investidores;
- Realização de um Planejamento de forma organizada por parte do empreendedor;
- Gerar conhecimento ao empreendedor como forma de diminuir as incertezas e os conseqüentes riscos para o seu negócio.

##### **Estrutura**

O Plano de Negócio é um documento usado para descrever seu negócio, as partes que compõem essa ferramenta geralmente são padronizadas conforme o público-alvo a que ele se destina.

O importante é que essas partes que compõe o Plano de Negócio estejam organizadas de forma a manter uma seqüência lógica que permita a qualquer leitor do plano visualizar como a empresa é organizada, seus objetivos, os produtos e serviços oferecidos, o mercado que ela atua, sua estratégia de marketing e principalmente sua situação financeira.

O Plano de Negócios deste trabalho e propõem a analisar uma Loja de Peças para Bicicletas, atuando na atividade comercial dos produtos que se propôs a vender.

### **Viabilidade Econômica**

Parte-se do pressuposto de que a viabilização de qualquer negócio começa sempre pelo aspecto econômico. Dentre as várias oportunidades, existe sempre a possibilidade de se identificar a mais atraente para escolher a melhor, um empreendimento pelo qual se possa cobrar um bom preço, receber rápido e que custe pouco. Tudo dentro de estimativas realistas de venda e levantamento de custos confiáveis. Em outras palavras, busca-se inicialmente o lucro, o benefício projetado para o futuro e alguma garantia de que ele será realmente obtido.

O preço deverá ser maior do que o custo, e as receitas, ou entradas, deverão ser maiores que os gastos, ou saídas.

Resumindo, quando a decisão de investir está baseada apenas na análise comparativa da quantidade de recursos entrantes e de saídas referentes ao custeio do empreendimento, resultando em um lucro, trata-se de viabilização econômica.

### **Viabilidade Financeira**

O estudo de viabilidade financeira é tal que pretende caracterizar um empreendimento que proporcione um lucro aos investidores ou ao próprio dono da empresa ao final do negócio, bem como ser capaz de evitar saldos negativos proporcionando, conseqüentemente, um fluxo de caixa positivo em qualquer momento do empreendimento.

Entretanto, não deve, uma análise prévia de viabilidade, se restringir a uma análise econômico-financeira, pois esta não leva em consideração fatores não-quantificáveis que influenciam na qualidade dos indicadores do resultado final do negócio.

A análise da viabilidade Financeira deverá conter: o método do fluxo de caixa, valor presente líquido - VPL, o método da taxa interna de retorno do investimento (TIR) e o payback.

### **Fluxo de Caixa**

Essa demonstração tem como objetivo principal mostrar informações relevantes sobre os pagamentos e recebimentos em dinheiro de uma empresa ocorridos durante um determinado período.

### **Valor Presente Líquido - VPL**

Valor Presente Líquido (VPL) é a soma algébrica de todos os recebimentos e pagamentos atualizados com base em uma taxa de desconto ou taxa mínima atrativa (TMA) que corresponda ao custo de oportunidade do capital investido.

O VPL significa a somatória do valor presente das parcelas periódicas de lucro econômico gerado ao longo da vida útil desse empreendimento. O lucro econômico pode ser definido como a diferença entre a receita periódica e o custo operacional periódico acrescido do custo de oportunidade periódico do investimento.

O VPL positivo significa que o investimento deverá ser realizado, pois se for ao contrário a operação não poderá ser realizada. Com isso, quando o valor presente líquido for nulo significará que o investimento feito terá sido recuperado.

### **Taxa de Interna de Retorno – TIR**

Conceitualmente, a taxa interna de retorno é a taxa de juros que iguala, numa única data, os fluxos de entrada e saída de caixas produzidos por uma operação financeira (aplicação ou captação). Em outras palavras, é a taxa de juros que, se utilizada para descontar um fluxo de caixa, produz um resultado nulo (zero).

Pode ser definida como a taxa de resultados capitalizada, que a empresa vai obter se ela investir no empreendimento e receber os fluxos de entrada previstos, ou seja, quando este for superior ao capital investido o empreendimento pode ser considerado viável financeiramente.

### **Payback**

O tempo de retorno, também conhecido como payback, é a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do empreendimento. O tempo de retorno indica em quanto tempo ocorre à recuperação do investimento.

## **Apresentação da Empresa**

Loja de Peças para Bicicletas

**F&W PEÇAS PARA BICICLETAS**

**BELÉM – PA**  
**06/2005**

## **SUMÁRIO**

### **Apresentação da Empresa**

Sumário Executivo.....	17
1. Enunciado do Projeto.....	17
2. Produtos .....	17
3. Mercado Potencial – A Oportunidade.....	17
4. Elementos de Diferenciação .....	17
A Empresa.....	17
1. A Missão .....	17
2. Os Objetivos da Empresa.....	18
O Plano de Marketing .....	18
1. Análise de mercado – O Setor .....	18
2. A Clientela .....	18
3. A Concorrência .....	18
4. Vantagens Competitivas .....	19
Plano de Investimento.....	19

## **Sumário Executivo**

### **1. Enunciado do Projeto**

Este Plano de Negócios tem como objetivo apresentar os estudos e análise de viabilidade econômica e financeira da implantação de uma Loja de Peças para Bicicletas, que terá seu foco na comercialização de tais produtos, a diferenciação desse empreendimento está no fato de focarmos a atenção para a qualidade do produto que comercializamos e o bom atendimento aos nossos futuros clientes e colaboradores.

A empresa terá de início uma estrutura simples, porém bem organizada para que os nossos clientes tenham facilidade de visualizar os nossos produtos e sempre proporcionado um bom atendimento.

A clientela alvo da Loja de Peças para Bicicletas é constituída por todos os proprietários de bicicletas, que serão abastecidos de uma comercialização diversificada de seus produtos, visto que a loja está bem localizada, proporcionado um bom acesso a loja.

### **2. Produtos**

Os produtos da Loja de Peças para Bicicletas serão de boa qualidade e durabilidade podendo ser vendidos em unidades e/ou pacotes. O ponto comercial será inicialmente alugado até que possamos comprar definitivamente o referido local, visto que ele é um posto estratégico de vendas.

### **3. Mercado Potencial – A Oportunidade**

O mercado de peças de bicicletas irá atuar no mercado composto de clientes proprietários de bicicletas de todos os tamanhos e marcas, visto que essas bicicletas precisam quase que constantemente repor as peças já que nessa região um meio de transporte mais utilizado é a bicicleta.

### **4. Elementos de Diferenciação**

Os principais elementos de diferenciação o bom atendimento aos clientes, a qualidade indiscutível dos produtos comercializados e principalmente a boa localização da loja que facilita o interesse dos clientes.

## **A Empresa**

### **1. A Missão**

A missão da Loja é fornecer produtos para consumidores exigentes preocupados com a manutenção de seus bem. O seu público alvo é constituído por proprietários de

bicicletas em geral e que procurem produtos e serviços de boa qualidade e preços acessíveis.

## **2. Os Objetivos da Empresa**

O objetivo da empresa é ganhar espaço nesse mercado competitivo e ganhar credibilidade frente dos seus clientes, visto que é um público que vem aumentando no decorrer dos anos, principalmente depois da criação de ciclo vias em algumas avenidas de nossa cidade.

## **O Plano de Marketing**

### **1. Análise de mercado – O Setor**

O setor na qual a loja de peças e acessórios pretende ingressar é bastante competitivo, onde o preço e a qualidade dos produtos e serviços oferecidos são fatores principais para a obtenção do sucesso.

Os produtos oferecidos são na maioria nacionais, com um público alvo bem variado a empresa pretende associar a imagem de seus produtos com segurança e qualidade de vida, uma vez associando ao ato de andar de bicicleta como forma saudável de exercício físico.

### **2. A Clientela**

A Clientela foi determinada através pesquisas realizadas com os consumidores deste produto, verificando com eles quais os produtos mais vendidos, os mais solicitados e os mais essenciais para boa manutenção da sua bicicleta. Com isso, foram escolhidos os produtos para serem comercializados na loja, para que os clientes fossem a procura do produto e encontra-se na loja o solicitado, procurando uma diferenciação da concorrência.

### **3. A Concorrência**

A concorrência foi determinada através de uma pesquisa de campo realizada na área de localização da loja, onde foi verificado que existe apenas um concorrente as proximidades da loja, o que determinou em investimos em um bom atendimento e na qualidade do produto.

#### 4. Vantagens Competitivas

Verificou-se que o concorrente não possui uma diversidade de produtos e os preços não são muito acessíveis, tornando a loja bem atrativa, visto que vamos oferecer esses preços atrativos e produtos diversificados.

#### Plano de Investimento

O investimento inicial para a implantação de uma loja de peças para bicicleta constituída a partir de uma indenização trabalhista e economias particulares. Na tabela a seguir são apresentados os investimentos necessários para a implantação da loja, sendo os principais investimentos referentes a compras de mercadorias, móveis e equipamentos entre outros.

**Tabela 1: Investimentos Iniciais**

Descrição	Unid	R\$	Total
Disponibilidade Inicial			5.000,00
Balcão de Vidro	1	1.800,00	1.800,00
Prateleira de Madeira	1	400,00	400,00
Suporte para Engates de Pneus	20	5,00	100,00
Suporte para Engates de Quadro de Bicicletas	1	50,00	50,00
Mesa de Escritório	1	50,00	50,00
Cadeira Giratória	1	60,00	60,00
Ventilador de Teto	3	50,00	150,00
<b>Total</b>			<b>7.610,00</b>

A tabela acima mostrada corresponde aos investimentos iniciais feitos para o começo da atividade da empresa, como Moveis e Utensílios e Equipamentos para a loja.

**Tabela 2: Despesas Pré-operacionais**

Despesas Pré Operacionais			950,00
Legalização			400,00
Honorario do Contador			250,00
Melhorias do Estabelecimento			300,00

A tabela 2 resume todos os gastos que serão necessários para a legalização da empresa nos órgãos competentes, tais como: registro na junta comercial, registro na secretaria da

fazenda, registro na prefeitura do município, honorários do contador e as melhorias do estabelecimento.

**Tabela 3: Aquisição de Mercadorias e Custos Variáveis**

<b>Custo Variável</b>	<b>unid.</b>	<b>R\$</b>	<b>Total</b>
Corrente	30	3,33	99,90
Catraca	60	1,90	114,00
Coroa	50	2,90	145,00
Pedaleira	30	5,50	165,00
Pneu	20	9,00	180,00
Camara	30	3,00	90,00
Raio (pct. c/ 36 unid.)	10	15,80	158,00
Cubo	50	2,60	130,00
Jogo do Guidon	40	1,90	76,00
Selin	30	8,00	240,00
Guidon	60	4,50	270,00
Gafo	20	10,00	200,00
Quadro de Bicicleta	20	60,00	1.200,00
Borracha de Freio	50	0,53	26,50
Jogo de Freio	50	2,35	117,50
Frete			40,00
<b>Total</b>			<b>3.251,90</b>

A Tabela 3 mostra os produtos escolhidos para esse negócio e que serão comercializados, e compreendem os custos variáveis relacionados com a venda desses produtos, já que estamos atuando na área de comercio e os custos variáveis são o valor de aquisição do produto mais os fretes.

**Tabela 4: Custos Fixos**

<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>912,17</b>
Aluguel	R\$ 300,00
Depreciação	R\$ 18,33
Encargos sociais e trabalhistas	R\$ 48,00
Amortização	R\$ 15,83
Material de Limpeza	R\$ 50,00
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	R\$ 300,00
Energia Elétrica	R\$ 150,00
Água	R\$ 30,00

A tabela 4 mostra os custos fixos que compreendem todos os gastos com a atividade relacionados com a venda dos produtos a que se propõe a loja.

**Tabela 5: Despesas**

<b>DESPESAS FIXAS</b>	<b>490,00</b>
Telefone	R\$ 80,00
Despesas c/ marketing	R\$ 50,00
Honorários do contador	R\$ 300,00
Material de Expediente	R\$ 60,00

A Tabela 5 mostra as despesas fixas da empresa, que consiste nos gastos essenciais de manutenção e bom funcionamento da empresa como telefone, Despesas com Marketing, honorários do contador e Material de expediente.

**Tabela 6: Determinação do Preço de Venda**

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMPOSTOS} + \text{MARG. DE LUC.})}$$

<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>
Correntes	R\$ 5,06

<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
<b>TOTAL</b>	<b>40%</b>

<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DE VENDA</b>
Correntes	R\$ 8,44

<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>
Coroa	R\$ 4,63

<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
<b>TOTAL</b>	<b>40%</b>

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Coroa	R\$ 7,72

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Catraca	R\$ 3,63

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
TOTAL	40%

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Catraca	R\$ 6,05

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UM
Pedaleira	R\$ 7,23

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
TOTAL	40%

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Pedaleira	R\$ 12,05

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UM
Pneu	R\$ 10,73

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
TOTAL	40%

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Pneu	R\$ 17,89

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UM
Camara	R\$ 4,73

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
TOTAL	40%

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Câmara	R\$ 7,89

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Raio (pct. c/ 36 unid.)	R\$ 17,53

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	15%
TOTAL	35%

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Raio (pct. c/ 36 unid.)	R\$ 26,97

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Cubo	R\$ 4,33

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
TOTAL	40%

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Cubo	R\$ 7,22

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Jogo do Guidon	R\$ 3,63

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
<b>TOTAL</b>	<b>40%</b>

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Jogo do Guidon	R\$ 6,05

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Selin	R\$ 9,73

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
<b>TOTAL</b>	<b>40%</b>

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Selin	R\$ 16,22

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Guidon	R\$ 6,23

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
<b>TOTAL</b>	<b>40%</b>

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Guidon	R\$ 10,39

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Gafo	R\$ 11,73

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
<b>TOTAL</b>	<b>40%</b>

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Gafo	R\$ 19,55

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Quadro de Bicicleta	R\$ 61,73

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
TOTAL	40%

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Quadro de Bicicleta	R\$ 102,89

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Borracha de Freio	R\$ 2,26

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
TOTAL	40%

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Borracha de Freio	R\$ 3,77

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Jogo de Freio	R\$ 4,08

IMP+MG LUC.	PERC.
SIMPLES	3%
ICMS	17%
MG DE LUCRO	20%
TOTAL	40%

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Jogo de Freio	R\$ 6,80

A tabela 6 mostra a determinação do preço de venda das mercadorias que a loja se propõe a vender. Valor este encontrado através da relação entre o custo total sobre os impostos mais à margem de lucro (fórmula mostrada na Tabela Acima).

Com a determinação do preço de venda verificamos a potencialidade de cada produto vendido, mostrando também a margem de contribuição de cada produto da loja, podemos considerar os produtos em análise economicamente viáveis, pois alcançaram margem de contribuição unitária maior que zero.

Chegamos a uma das principais demonstrações dentro da ciência contábil. Segundo o manual prático do contabilista *balanço* é definido como uma demonstração que apresenta uma situação real de um patrimônio constituído de seus bens, direitos, obrigações e seus resultados econômicos (22:2001). Após os cálculos acima mencionados podemos demonstrar a situação inicial da empresa conforme tabela abaixo.

**Tabela 7: Balanço Patrimonial Inicial**

<b>BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>Circulante</b>	<b>5.000,00</b>	<b>Circulante</b>	
<i>Disponível</i>	<i>5.000,00</i>		
Caixa	5.000,00		
<b>Permanente</b>	<b>3.560,00</b>	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	8.560,00
<i>Ativo Imobilizado</i>	<i>2.610,00</i>		
Móveis e Utensílios	2.610,00	Capital	8.560,00
(-) Depreciação Acumulada			
<i>Ativo Diferido</i>	<i>950,00</i>		
Despesas de Organização	950,00		
(-) Amortização Acumulada			
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>8.560,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>8.560,00</b>

A partir dos custos e das despesas apresentadas pode-se obter a DRE – demonstração do resultado do exercício.

**Tabela 8: Previsão de Demonstração do Resultado do Exercício**

<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>	
	<b>ANO 1</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>83.011,62</b>
(-) Deduções	(16.602,32)
SIMPLES	2.490,35
ICMS	14.111,98
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>66.409,30</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(49.968,80)</b>
(-) Custos Diretos Variáveis	(39.022,80)
(-) Custos Diretos Fixos	(10.946,00)
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	<b>16.440,50</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	
(-) Despesas	(5.880,00)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>10.560,50</b>
<b>(+/-) Rec./Desp. Não Operacionais</b>	
<b>Lucro Líquido</b>	<b>10.560,50</b>

A Demonstração do Resultado do Exercício nos mostra as receitas, os custos dos produtos e as despesas relativas a determinado período que normalmente é de um ano. No entanto o valor real da DRE está no fato de que ela pode ser usada para ajudar a prever os lucros futuros da empresa através dos índices econômicos e financeiros.

## **CAPITULO IV**

### **Análise Financeira**

#### **Viabilidade Financeira**

O estudo de viabilidade financeira é tal que pretende caracterizar um empreendimento que proporcione um lucro aos investidores ou ao próprio dono da empresa ao final do negócio, bem como ser capaz de evitar saldos negativos proporcionando, conseqüentemente, um fluxo de caixa positivo em qualquer momento do empreendimento.

Com isso verificaremos na tabela abaixo a projeção de um fluxo de caixa por um período de cinco anos (5 Anos), mostrando que no primeiro ano principalmente não há um retorno muito satisfatório, o que irá melhora no decorrer dos anos. Leva-se em consideração que a projeção de crescimento é de 20% ao ano para cada produto vendido.

**Tabela 11: Fluxo de Caixa Consolidado**

**FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 ANOS**

	<b>1º Ano</b>	<b>2º Ano</b>	<b>3º Ano</b>	<b>4º Ano</b>	<b>5º Ano</b>
<b>Caixa Inicial</b>					
<b>RECEBIMENTOS</b>					
<b>Faturamento</b>	R\$ 54.451,62	R\$ 65.341,95	R\$ 78.410,34	R\$ 94.092,40	R\$ 12.910,88
Receitas à vista					
<b>PAGAMENTOS</b>					
<b>Custos/Desp.Variáveis</b>	R\$ 37.824,00	R\$ 41.118,47	R\$ 44.699,89	R\$ 48.593,25	R\$ 52.825,72
Corrente					
Catraca					
Coroa					
Pedaleira					
Pneu					
Camara					
Raio (pct. c/ 36 unid.)					
Cubo					
Jogo do Guidon					
Selin					
Guidon					
Gafo					
Quadro de Bicicleta					
Borracha de Freio					
Jogo de Freio					
Frete					
<b>Custos Fixos</b>	R\$ 10.536,00	R\$ 11.453,69	R\$ 12.451,30	R\$ 13.535,81	R\$ 14.714,78
Aluguel					
Encargossociais e trabalhistas					

Material de Limpeza						
Mão-de-Obra (Vendedor)	Direta					
Energia Elétrica						
Água						
<b>Custo Total</b>		R\$ 48.360,00	R\$ 52.572,16	R\$ 57.151,19	R\$ 62.129,06	R\$ 67.540,50
Telefone						
Despesas c/ marketing						
Honorários do contador						
Material de Expediente						
<b>Despesas Fixas Totais</b>		R\$ 5.880,00	R\$ 6.392,15	R\$ 6.948,90	R\$ 7.554,15	R\$ 8.212,12
<b>SALDO DE CAIXA</b>		R\$ 211,62	R\$ 6.377,64	R\$ 14.310,24	R\$ 24.409,19	R\$ 37.158,26

Considerando o fluxo de caixa, indicado na tabela acima, onde o investimento no valor de R\$ 8.560,00 produz as receitas respectivas para os cinco anos, a uma determinada taxa de crescimento de 20% por período considerado. Temos, um empreendimento que pode ser considerado atrativo, pois o seu VPL – Valor Presente Líquido foi superior ao investimento inicial como nos mostra a calculo abaixo:

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

VPL = Valor Presente Líquido

F<sub>n</sub> = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = \text{R\$ 41.018,05}$$

Outra análise a ser considerada é o calculo da TIR – Taxa Interna de Retorno, que é o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido. O empreendimento em questão pode ser considerado economicamente atrativo devido a TIR ser maior que a taxa mínima de atratividade ou taxa de crescimento estabelecida, como mostra o cálculo abaixo:

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

$$\text{TIR} = 100\%$$

O Tempo de Retorno, também conhecido como Payback é a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa projetado. O Tempo de Retorno indica em quanto tempo ocorre à recuperação do investimento. Para este empreendimento o investimento não terá uma recuperação muito boa no primeiro ano, o que irá melhorar nos próximos 5 anos, conforme Tabela abaixo:

**Tabela 12: Taxa de Retorno**

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	8.560,00			-8.560,00			
1		54.451,62	54.240,00	211,62	2%	40,45	14.562
2		65.341,95	58.964,30	6.377,64	75%	1,34	483
3		78.410,34	64.100,09	14.310,24	167%	0,60	215
4		94.092,40	31.963,34	62.129,06	726%	0,14	50
5		112.910,88	75.752,62	37.158,26	434%	0,23	83

Nesta tabela podemos analisar também a Taxa de Retorno Contábil, que é a relação entre o fluxo de caixa anual e o valor do investimento, entretanto é uma taxa que não considera o valor do dinheiro no tempo e implicitamente admite que a vida útil dos ativos tem duração infinita, tornando-se uma taxa superavaliada em comparação com a taxa de retorno (Payback), sendo esta o parâmetro correto.

### **Considerações Finais**

### **Viabilidade Econômica**

Em relação à viabilidade econômica da Loja F&W Peças para Bicicletas os custos e as despesas foram analisados e verificou-se nas Demonstrações o Resultado do Exercício no primeiro ano um lucro líquido de R\$- 10.560,50, considerando a projeção de venda da loja. Como o comércio de Peças para Bicicletas são consideradas empresas de pequeno porte o lucro adquirido foi considerado muito bom para o primeiro ano.

Através do ponto de equilíbrio poderemos saber quanto que a empresa necessitará vender em quantidade para cobertura de todos os seus custos. Neste ponto todos os produtos podem ser considerados economicamente viáveis.

### **Viabilidade Financeira**

O Fluxo de caixa nos mostra que a empresa obteve uma Taxa Interna (TIR) de 100% que representa uma alta taxa de retorno do investimento. No entanto, o resultado mais significativo é o relativo ao Valor Presente Líquido (VPL) que é de R\$ - 41.018,05, o que significa que o investimento é rentável financeiramente.

No entanto, taxa de retorno contábil não considera o valor do dinheiro no tempo e implicitamente admite que a vida útil dos ativos tem duração infinita, tornando-se uma taxa super avaliada em comparação com a taxa de retorno (Payback).

### **Conclusão**

A pesquisa sobre a Viabilidade Econômica e Financeira da Loja de Peças para Bicicletas “F&W PEÇAS PARA BICICLETAS” nos mostra o conhecimento sobre uma ferramenta poderosa que é o Plano de Negócios, que faz com que analisemos todos os pontos positivos e negativos de uma empresa em um determinado ramo de atividade, mensurando os riscos que esse empreendimento possa ter, e direcionando o empreendedor para o melhor caminho a ser tomado.

Ainda na análise, verifica-se a questão da mercadoria a que se propõe vender, onde encontrou a quantidade e receita equilíbrio para cada produto. Podendo assim, dizer que o empreendimento, através das análises realizadas, é de fácil aceitação no mercado e possui viabilidade na que concerne à lucratividade e atratividade.

**Anexos**

**Anexo A: Quadro Estrutural de Custos**

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Correntes		
Aquisição Inicial em unidades = 30		
	<b>QUANT</b>	<b>VALOR R\$</b>
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 102,08</b>
Correntes	30	R\$ 99,90
Frete		R\$ 2,18
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 49,75</b>
Aluguel		R\$ 16,36
Depreciação		R\$ 1,00
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 2,62
Amortização		R\$ 0,86
Material de Limpeza		R\$ 2,73
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 16,36
Energia Elétrica		R\$ 8,18
Água		R\$ 1,64

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Coroa		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 50		
	<b>QUANT</b>	<b>VALOR R\$</b>
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 148,64</b>
Coroa	50	R\$ 145,00
Frete		R\$ 3,64
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 82,92</b>
Aluguel		R\$ 27,27
Depreciação		R\$ 1,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 4,36
Amortização		R\$ 1,44
Material de Limpeza		R\$ 4,55
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 27,27
Energia Elétrica		R\$ 13,64
Água		R\$ 2,73

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Catraca		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 60		

	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 118,36</b>
Catraca	60	R\$ 114,00
Frete		R\$ 4,36
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 99,51</b>
Aluguel		R\$ 32,73
Depreciação		R\$ 2,00
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 5,24
Amortização		R\$ 1,73
Material de Limpeza		R\$ 5,45
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 32,73
Energia Elétrica		R\$ 16,36
Água		R\$ 3,27

<b>Mercadorias</b>	
<b>Vendas de Peças de Bicicletas</b>	
<b>Material Necessário para Vendas de Peças</b>	
<b>Pedaleira</b>	
<b>Aquisição Inicial em unidades/mês</b>	<b>= 30</b>

	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 167,18</b>
Pedaleira	30	R\$ 165,00
Frete		R\$ 2,18
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 49,75</b>
Aluguel		R\$ 16,36
Depreciação		R\$ 1,00
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 2,62
Amortização		R\$ 0,86
Material de Limpeza		R\$ 2,73
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 16,36
Energia Elétrica		R\$ 8,18
Água		R\$ 1,64

<b>Mercadorias</b>	
<b>Vendas de Peças de Bicicletas</b>	
<b>Material Necessário para Vendas de Peças</b>	
<b>Pneu</b>	
<b>Aquisição Inicial em unidades/mês</b>	<b>= 20</b>

	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 181,45</b>
Pneu	20	R\$ 180,00
Frete		R\$ 1,45
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 33,17</b>
Aluguel		R\$ 10,91
Depreciação		R\$ 0,67

Encargos sociais e trabalhistas	R\$	1,75
Amortização	R\$	0,58
Material de Limpeza	R\$	1,82
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	R\$	10,91
Energia Elétrica	R\$	5,45
Água	R\$	1,09

<b>Mercadorias</b>	
<b>Vendas de Peças de Bicicletas</b>	
<b>Material Necessário para Vendas de Peças</b>	
<b>Camara</b>	
<b>Aquisição Inicial em unidades/mês</b>	<b>= 30</b>

	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 92,18</b>
Camara	30	R\$ 90,00
Frete		R\$ 2,18
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 49,75</b>
Aluguel		R\$ 16,36
Depreciação		R\$ 1,00
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 2,62
Amortização		R\$ 0,86
Material de Limpeza		R\$ 2,73
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 16,36
Energia Elétrica		R\$ 8,18
Água		R\$ 1,64

<b>Mercadorias</b>	
<b>Vendas de Peças de Bicicletas</b>	
<b>Material Necessário para Vendas de Peças</b>	
<b>Raio (pct. c/ 36 unid.)</b>	
<b>Aquisição Inicial em unidades/mês</b>	<b>= 10</b>

	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 158,73</b>
Raio (pct. c/ 36 unid.)	10	R\$ 158,00
Frete		R\$ 0,73
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 16,58</b>
Aluguel		R\$ 5,45
Depreciação		R\$ 0,33
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 0,87
Amortização		R\$ 0,29
Material de Limpeza		R\$ 0,91
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 5,45
Energia Elétrica		R\$ 2,73
Água		R\$ 0,55

<b>Mercadorias</b>
--------------------

Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Cubo		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 50		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 133,64</b>
Cubo	50	R\$ 130,00
Frete		R\$ 3,64
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 82,92</b>
Aluguel		R\$ 27,27
Depreciação		R\$ 1,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 4,36
Amortização		R\$ 1,44
Material de Limpeza		R\$ 4,55
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 27,27
Energia Elétrica		R\$ 13,64
Água		R\$ 2,73

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Jogo do Guidon		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 40		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 78,91</b>
Jogo do Guidon	40	R\$ 76,00
Frete		R\$ 2,91
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 66,34</b>
Aluguel		R\$ 21,82
Depreciação		R\$ 1,33
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 3,49
Amortização		R\$ 1,15
Material de Limpeza		R\$ 3,64
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 21,82
Energia Elétrica		R\$ 10,91
Água		R\$ 2,18

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Selin		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 30		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 242,18</b>
Selin	30	R\$ 240,00

Frete	R\$	2,18
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>R\$</b>	<b>49,75</b>
Aluguel	R\$	16,36
Depreciação	R\$	1,00
Encargos sociais e trabalhistas	R\$	2,62
Amortização	R\$	0,86
Material de Limpeza	R\$	2,73
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	R\$	16,36
Energia Elétrica	R\$	8,18
Água	R\$	1,64

<b>Mercadorias</b>		
<b>Vendas de Peças de Bicicletas</b>		
<b>Material Necessário para Vendas de Peças</b>		
<b>Guidon</b>		
<b>Aquisição Inicial em unidades/mês = 60</b>		
	<b>QUANT</b>	<b>VALOR R\$</b>
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 274,36</b>
Guidon	60	R\$ 270,00
Frete		R\$ 4,36
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 99,51</b>
Aluguel		R\$ 32,73
Depreciação		R\$ 2,00
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 5,24
Amortização		R\$ 1,73
Material de Limpeza		R\$ 5,45
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 32,73
Energia Elétrica		R\$ 16,36
Água		R\$ 3,27

<b>Mercadorias</b>		
<b>Vendas de Peças de Bicicletas</b>		
<b>Material Necessário para Vendas de Peças</b>		
<b>Gafo</b>		
<b>Aquisição Inicial em unidades/mês = 20</b>		
	<b>QUANT</b>	<b>VALOR R\$</b>
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 201,45</b>
Gafo	20	R\$ 200,00
Frete		R\$ 1,45
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 33,17</b>
Aluguel		R\$ 10,91
Depreciação		R\$ 0,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 1,75
Amortização		R\$ 0,58
Material de Limpeza		R\$ 1,82
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 10,91

Energia Elétrica	R\$	5,45
Água	R\$	1,09

<b>Mercadorias</b>	
<b>Vendas de Peças de Bicicletas</b>	
<b>Material Necessário para Vendas de Peças</b>	
<b>Quadro de Bicicleta</b>	
<b>Aquisição Inicial em unidades/mês</b>	<b>= 20</b>

	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 1.201,45</b>
Quadro de Bicicleta	20	R\$ 1.200,00
Frete		R\$ 1,45
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 33,17</b>
Aluguel		R\$ 10,91
Depreciação		R\$ 0,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 1,75
Amortização		R\$ 0,58
Material de Limpeza		R\$ 1,82
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 10,91
Energia Elétrica		R\$ 5,45
Água		R\$ 1,09

<b>Mercadorias</b>	
<b>Vendas de Peças de Bicicletas</b>	
<b>Material Necessário para Vendas de Peças</b>	
<b>Borracha de Freio</b>	
<b>Aquisição Inicial em unidades/mês</b>	<b>= 50</b>

	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 30,14</b>
Borracha de Freio	50	R\$ 26,50
Frete		R\$ 3,64
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 82,92</b>
Aluguel		R\$ 27,27
Depreciação		R\$ 1,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 4,36
Amortização		R\$ 1,44
Material de Limpeza		R\$ 4,55
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 27,27
Energia Elétrica		R\$ 13,64
Água		R\$ 2,73

<b>Mercadorias</b>	
<b>Vendas de Peças de Bicicletas</b>	
<b>Material Necessário para Vendas de Peças</b>	
<b>Jogo de Freio</b>	
<b>Aquisição Inicial em unidades/mês</b>	<b>= 50</b>

	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 121,14</b>
Jogo de Freio	50	R\$ 117,50
Frete		R\$ 3,64
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 82,92</b>
Aluguel		R\$ 27,27
Depreciação		R\$ 1,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 4,36
Amortização		R\$ 1,44
Material de Limpeza		R\$ 4,55
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 27,27
Energia Elétrica		R\$ 13,64
Água		R\$ 2,73

<b>DESPESAS FIXAS</b>	<b>R\$ 490,00</b>
Telefone	R\$ 80,00
Despesas c/ marketing	R\$ 50,00
Honorários do contador	R\$ 300,00
Material de Expediente	R\$ 60,00

<b>CUSTO VARIÁVEL TOTAL</b>	<b>R\$ 3.251,90</b>
<b>CUSTO FIXO TOTAL</b>	<b>R\$ 912,17</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 4.164,07</b>

### Anexo B: Folha do Produto

Total de unidades produzidas/mês	550
Vendas de Peças de Bicicletas	

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Correntes	R\$ 3,33
Frete	R\$ 0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 3,40</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	R\$ 0,55
Depreciação	R\$ 0,03
Encargos sociais e trabalhistas	R\$ 0,09
Amortização	R\$ 0,03
Material de Limpeza	R\$ 0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	R\$ 0,55
Energia Elétrica	R\$ 0,27
Água	R\$ 0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Correntes</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 5,06</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Coroa	R\$ 2,90
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 2,97</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Coroa</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 4,63</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Catraca	R\$ 1,90
Frete	R\$ 0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 1,97</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	R\$ 0,55
Depreciação	R\$ 0,03
Encargos sociais e trabalhistas	R\$ 0,09
Amortização	R\$ 0,03
Material de Limpeza	R\$ 0,09
Mão-de-Obra Direta (Padeiro e Confeiteiro)	R\$ 0,55
Energia Elétrica	R\$ 0,27
Água	R\$ 0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Catraca</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 3,63</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Pedaleira	R\$ 5,50
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 5,57</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>

<b>Pedaleira</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 7,23</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Pneu	R\$ 9,00
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 9,07</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Pneu</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 10,73</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Câmara	R\$ 3,00
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 3,07</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Câmara</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 4,73</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Raio (pct. c/ 36 unid.)	R\$ 15,80
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 15,87</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55

Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Raio (pct. c/ 36 unid.)</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 17,53</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Cubo	R\$ 2,60
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 2,67</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Cubo</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 4,33</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Jogo do Guidon	R\$ 1,90
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 1,97</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Jogo do Guidon</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 3,63</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Selin	R\$ 8,00
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 8,07</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09

Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Selin</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 9,73</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Guidon	R\$ 4,50
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 4,57</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Guidon</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 6,23</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Gafo	R\$ 10,00
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 10,07</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Gafo</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 11,73</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Quadro de Bicicleta	R\$ 60,00
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 60,07</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>

Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Quadro de Bicicleta</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 61,73</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Borracha de Freio	R\$ 0,53
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 0,60</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Borracha de Freio</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 2,26</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Jogo de Freio	R\$ 2,35
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 2,42</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,55
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,09
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,55
Energia Elétrica	0,27
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,66</b>
<b>Jogo de Freio</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 4,08</b>

**Anexo C: Margem de Contribuição**

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>		
<b>Correntes</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 8,44	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 3,40	40,34
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 5,03	59,66
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	19,66
LUCRO	R\$ 3,37	40,00

<b>Coroa</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 7,72	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 2,97	38,51
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 4,75	61,49
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	21,49
LUCRO	R\$ 3,09	40,00

<b>Catraca</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 6,05	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 1,97	32,60
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 4,08	67,40
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	27,40
LUCRO	R\$ 2,42	40,00

<b>Pedaleira</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 12,05	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 5,57	46,24
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 6,48	53,76
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	13,76
LUCRO	R\$ 4,82	40,00

<b>Pneu</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 17,89	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 9,07	50,73
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 8,81	49,27
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	9,27
LUCRO	R\$ 7,15	40,00

<b>Camara</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 7,89	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 3,07	38,97
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 4,81	61,03

(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	21,03
LUCRO	R\$ 3,15	40,00

Raio (pct. c/ 36 unid.)	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 26,97	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 15,87	58,85
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 11,10	41,15
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	6,15
LUCRO	R\$ 9,44	35,00

Cubo	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 7,22	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 2,67	37,03
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 4,55	62,97
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	22,97
LUCRO	R\$ 2,89	40,00

Jogo do Guidon	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 6,05	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 1,97	32,60
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 4,08	67,40
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	27,40
LUCRO	R\$ 2,42	40,00

Selin	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 16,22	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 8,07	49,77
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 8,15	50,23
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	10,23
LUCRO	R\$ 6,49	40,00

Guidon	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 10,39	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 4,57	44,03
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 5,81	55,97
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	15,97
LUCRO	R\$ 4,15	40,00

Gafo	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 19,55	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 10,07	51,52
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 9,48	48,48
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	8,48

LUCRO	R\$	7,82	40,00
-------	-----	------	-------

Quadro de Bicicleta	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 102,89	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 60,07	58,39
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 42,81	41,61
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	1,61
LUCRO	R\$ 41,15	40,00

Borracha de Freio	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 3,77	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 0,60	15,99
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 3,17	84,01
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	44,01
LUCRO	R\$ 1,51	40,00

Jogo de Freio	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 6,80	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 2,42	35,62
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 4,38	64,38
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,66	24,38
LUCRO	R\$ 2,72	40,00

#### Anexo D: Ponto de Equilíbrio

##### CALCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$$

##### Corrente

Preço de Venda/Unid	R\$	8,44
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	3,40
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	5,03
Ponto de Equilíbrio/Unid		1,01

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{5,06}{5,03}$	=	1
----------------------------	---------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 8,48

##### Catraca

Preço de Venda/Unid	R\$	6,05
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	1,97

Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	4,08
Ponto de Equilíbrio/Unid		0,89

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{3,63}{4,08}$	=	1
----------------------------	---------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 5,39

#### Coroa

Preço de Venda/Unid	R\$	7,72
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	2,97
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	4,75
Ponto de Equilíbrio/Unid		0,98

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{4,63}{4,75}$	=	1
----------------------------	---------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 7,53

#### Pedaleira

Preço de Venda/Unid	R\$	12,05
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	5,57
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	6,48
Ponto de Equilíbrio/Unid		1,12

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{7,23}{6,48}$	=	1
----------------------------	---------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 13,45

#### Pneu

Preço de Venda/Unid	R\$	17,89
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	9,07
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	8,81
Ponto de Equilíbrio/Unid		1,22

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{10,73}{8,81}$	=	1
----------------------------	----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 21,78

### Camara

Preço de Venda/Unid	R\$	7,89
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	3,07
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	4,81
Ponto de Equilíbrio/Unid		0,98

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{4,73}{4,81}$	=	1
----------------------------	---------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 7,75

### Raio (pct. c/ 36 unid.)

Preço de Venda/Unid	R\$	26,97
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	15,87
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	11,10
Ponto de Equilíbrio/Unid		1,58

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{17,53}{11,10}$	=	2
----------------------------	-----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 42,60

### Cubo

Preço de Venda/Unid	R\$	7,22
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	2,67
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	4,55
Ponto de Equilíbrio/Unid		0,95

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{4,33}{4,55}$	=	1
----------------------------	---------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 6,88

### Jogo do Guidon

Preço de Venda/Unid	R\$	6,05
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	1,97
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	4,08
Ponto de Equilíbrio/Unid		0,89

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{3,63}{4,08}$	=	1
----------------------------	---------------------	---	---

Estudo da Viabilidade Financeira e Econômica de uma Loja de Peças para Bicicletas 50

Ponto de Equilíbrio em R\$ 5,39

**Selin**

Preço de Venda/Unid	R\$	16,22
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	8,07
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	8,15
Ponto de Equilíbrio/Unid		1,19

Ponto de Equilíbrio em und	<u>9,73</u>	=	1
	8,15		

Ponto de Equilíbrio em R\$ 19,37

**Guidon**

Preço de Venda/Unid	R\$	10,39
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	4,57
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	5,81
Ponto de Equilíbrio/Unid		1,07

Ponto de Equilíbrio em und	<u>6,23</u>	=	1
	5,81		

Ponto de Equilíbrio em R\$ 11,13

**Gafo**

Preço de Venda/Unid	R\$	19,55
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	10,07
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	9,48
Ponto de Equilíbrio/Unid		1,24

Ponto de Equilíbrio em und	<u>11,73</u>	=	1
	9,48		

Ponto de Equilíbrio em R\$ 24,20

**Quadro de Bicicleta**

Preço de Venda/Unid	R\$	102,89
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	60,07
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	42,81
Ponto de Equilíbrio/Unid		1,44

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{61,73}{42,81}$	=	1
----------------------------	-----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 148,35

#### Borracha de Freio

Preço de Venda/Unid	R\$	3,77
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	0,60
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	3,17
Ponto de Equilíbrio/Unid		0,71

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{2,26}{3,17}$	=	1
----------------------------	---------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 2,69

#### Jogo de Freio

Preço de Venda/Unid	R\$	6,80
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	2,42
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	1,66
Margem de Contribuição Unitária	R\$	4,38
Ponto de Equilíbrio/Unid		0,93

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{4,08}{4,38}$	=	1
----------------------------	---------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 6,34

## **BIBLIOGRAFIA**

IUDICIBUS, Sérgio de 1935 – Contabilidade Gerencial/ Sergio de Iudicibus – 6º Edição – São Paulo : Atlas, 1998.

FRANCO, Hilário 1921 – Contabilidade Comercial/ Hilário Franco 12º Edição Revisada e Ampliada de acordo com a lei 6404/76 das Sociedades por Ações – São Paulo, 1981.

PEREIRA DA SILVA, José – Análise Financeira das Empresas – 6º Edição – Editora Atlas.

MARTINS, Eliseu – Contabilidade de Custos – 9º Edição – Editora Atlas.

[http:// www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/planodenegocio\\_946.asp](http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/planodenegocio_946.asp)

[http:// www.ief.com.br/investim.htm](http://www.ief.com.br/investim.htm)

[http:// www.estacio.br/graduacao/administ/artigos/tecnica\\_avaliacao.pdf](http://www.estacio.br/graduacao/administ/artigos/tecnica_avaliacao.pdf)